République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
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 : Science économie et de gestion
Spécialité : Marketing(*) /Marketing Agroalimentaire (**)

DigitalSpace

Présenté Par :

1/ Archouche Haitham (**)
2/ Zerrad Anfal(*)
3/ Slimani Fatma Rim (*)

Date de soutenance :

23\06\2025

Devant le jury composé de :

BEZZAR Mohammed Sofiane	MCA	ESM Tlemcen	Président
TABET DERRAZ Iman	Professeur	ESM Tlemcen	Examinatrice
HELLABI Zoubeyda	MCB	ESM Tlemcen	Encadrante
KHEDIM Amel	Professeur	ESM Tlemcen	Co-Encadrante
HAID Zahia	MCA	ESM Tlemcen	Représentante de l'incubateur
BOUANANI Jaafer		FREELANCE	Partenaire socioéconomique

Année universitaire : 2024/2025

Sommaire

Introduction 9

Chapitre 01 :Présentation de l'idée du projet 10

1. **A propos de l'idée** 11
2. **Les valeurs proposées** 16
3. **L'équipe du projet** 17
4. **Les objectifs du projet** 21
5. **Le planning de réalisation du projet** 25

Chapitre 02 : Les aspects innovants 36

1. **La nature de l'innovation** 37
2. **Les domaines d'innovation** 39

Chapitre 03 : L'analyse stratégiques du marché 42

1. **Analyse et diagnostic de l'entreprise** 43
2. **Objectifs et stratégies** 51
3. **Choix de moyens opérationnels** 59

Chapitre 04 : Le processus de servuction 65

1. **La Servuction** 66
2. **L'approvisionnement** 76
3. **La main d'œuvre** 77
4. **Les partenariats** 78

Chapitre 05 :Le plan financier 80

1. **Les coûts et les charges** 81
2. **Le chiffre d'affaires** 83
3. **Le compte de résultats escomptes** 94

Chapitre 06 : Prototype de projet 97

1. **Présentation du prototype du projet** 97
2. **Questionnaire des freelances** 97
3. **Questionnaire des clients** 97

Conclusion 106

La liste des figures

N° figure	Nom de la figure	N° page
1	Principales difficultés rencontrées par les clients dans la collaboration avec des freelances	13
2	Principales difficultés rencontrées par les freelances dans leur relation avec les clients	14
3	Diagramme de GANTT simplifier	35
4	analyse SWOT	46
5	Upwork	47
6	Fiverr	48
7	Répartition des domaines de spécialisation des freelances interrogés	52
8	la servuction automatisée	66
9	MCD Digital Space	70
10	Palette couleur DigitalSpace	75
11	Logo de Digital Space	76
12	Chiffre d'affaires – Scénario optimiste (Années 1 à 3)	84
13	Chiffre d'affaires – Scénario pessimiste (Années 1 à 3)	87

La liste des tableaux

N° tableau	Nom du tableau	N° page
1	Répartition des principales difficultés rencontrées par les clients dans la recherche de prestataires de services créatifs	13
2	Répartition des principales difficultés rencontrées par les freelances dans leur relation avec les clients	14
3	Fiche descriptive des membres de l'équipe projet Digital Space	18
4	Application de la méthode SMART à un objectif court terme	21
5	Les objectifs de court terme	22
6	Objectifs à moyen terme	22
7	Objectifs à long terme	24
8	Planning prévisionnel du projet	25
9	Comparaison des principales caractéristiques entre Digital Space, Fiverr et Upwork	49
10	Répartition des freelances par domaine d'expertise dans le cadre de notre étude de marché	52
11	Évolution des postes au sein de Digital Space	78
12	les partenaires de Digital Space	79
13	Les salaires et charges sociales	83
14	Amortissement des investissements de DigitalSpace	83
15	Bilan prévisionnelle	91
16	TCR (optimiste)	94
17	TCR (pessimiste)	95

La liste des schémas

N° schéma	Nom du schéma	N° page
01	analyse PESTEL Digital Space	43
02	Analyse stratégique de la plateforme Upwork selon le modèle des 5 forces de Porter	48
03	Analyse stratégique de la plateforme Fiverr selon le modèle des 5 forces de Porter	49

Remerciement

Louange à Dieu le Tout-Puissant, Miséricordieux, pour sa guidance et sa grâce infinie, sans lesquelles ce projet n'aurait pu voir le jour.

Nous exprimons notre profonde reconnaissance à **Mme Zoubeyda Hellabi**, notre encadrante de mémoire, pour sa disponibilité, sa rigueur scientifique, ses conseils avisés et son accompagnement constant. Son soutien indéfectible et sa confiance nous ont permis de progresser et de nous dépasser tout au long de ce travail.

Nos sincères remerciements vont également à **Mme Amel Khedim**, notre co-encadrante, pour ses orientations précieuses, son regard bienveillant et ses encouragements qui ont enrichi ce projet et facilité son aboutissement.

Nous adressons également nos remerciements à **Mme Zenasni Soumia**, directrice de l'incubateur, et à **Mme Haid Zahia**, membre active de l'incubateur, pour leur accompagnement bienveillant, leurs conseils judicieux et leur disponibilité. Leur implication et leur soutien ont été d'un grand apport dans la réalisation de ce projet.

Nos remerciements s'adressent aussi à **l'ensemble des enseignants de l'École Supérieure de Management de Tlemcen**, pour les connaissances transmises, leur engagement pédagogique et leur accompagnement durant tout notre cursus.

Nous tenons également à remercier **toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce mémoire**, que ce soit par leurs conseils, leur soutien moral, ou leur participation à notre réflexion.

Enfin, nous souhaitons dédier ce travail à tous ceux qui rêvent, qui osent, qui persistent...

> **À ceux qui ont dessiné leurs rêves sur les murs des universités, à ceux qui ont porté leurs cahiers sur le chemin de la connaissance et du diplôme...**
> **À ces étudiants de Gaza qui sont partis avant que l'histoire ne s'achève, avant que leurs noms ne soient appelés le jour de la remise des diplômes...**
> **Chaque effort, chaque fatigue, et chaque succès de ce projet vous sont dédiés, à vous et à tous ceux qui ont cru en nous et nous ont accompagnés sur ce chemin.**

Avec respect et gratitude,

L'équipe Digital Space

Dédicace (Zerrad Anfal)

À mes parents bien-aimés, pour leur amour inconditionnel, leurs sacrifices silencieux, et leur soutien indéfectible.

À mon frère et ma sœur, pour leur présence, leur fierté, et leurs encouragements dans les moments les plus intenses.

À mes binômes, **Archouche Haitham** et **Slimani Fatma Rim**

Plus qu'un travail d'équipe, notre collaboration fut une aventure humaine pleine de sens.
Haitham, ta sagesse tranquille et ton leadership constant m'ont inspirée.
Rim, ton équilibre, ta douceur et ton sérieux ont été une force apaisante.
Merci d'avoir été là, avec loyauté, bienveillance et cœur.

À **Khira**, dont la générosité rayonne dans les couloirs de notre école — un exemple de gentillesse et de dévouement.

À mes enseignants, en particulier **Monsieur I. Znesni Ali**, **Monsieur Ben Bouziyan** et **Mme Haïd Zahia**, pour leur savoir, leur rigueur, et leur passion transmise avec tant d'engagement.

À **Hadjer et Marwa**, mes amies précieuses, avec qui j'ai partagé rires sincères, silences rassurants et soutien inconditionnel. Votre amitié est un trésor.

À ma famille, à mes grands-parents **Omar** et **Fatima**, pour leur tendresse. Et à **Nbiya** et **Kada**, partis trop tôt, mais présents dans chaque prière, chaque battement d'espoir.

À mes cousines, à mes amies fidèles, à celles qui ont prié pour moi, tendu la main ou simplement cru en moi.

À **ma grande famille de cœur – le club PT STARS**, pour m'avoir appris à rêver, à agir, à diriger.

À mes chères cheffes dans le scoutisme, avec qui j'ai appris à servir avec cœur, à encadrer avec foi, et à donner sans attendre.

Dédicace (Archouche Haitham)

À mes parents, piliers de ma vie, pour leur amour inconditionnel, leur présence rassurante, leur patience et leurs prières constantes. Rien de tout cela n'aurait été possible sans vous.

À mes frères, **Nadjib, Achraf** et **Riyad**, merci pour votre confiance, vos encouragements sincères et votre force tranquille, qui m'ont accompagné dans chaque étape de ce parcours.

À mon équipe exeptionel , **Zerrad Anfal** et **Slimani Fatma Rim**, je vous adresse toute ma gratitude. Merci pour votre professionnalisme, votre détermination et votre sens de l'engagement. Vous avez été bien plus que des collaboratrices : des partenaires fidèles et inspirantes. Ce projet n'aurait pas eu le même visage sans vous.

À mes amis les plus proches, **Ayoub, Hammoudi** et **Zakariya**, merci pour votre soutien, votre écoute, vos conseils, et votre présence, même dans les moments de doute. Votre amitié a été un vrai moteur dans cette aventure.

À **Azzo, Amine, Diyae, Hamdi, Anis, Nounou et Loucif**, merci d'avoir été là, à votre manière, avec bienveillance, humour ou énergie. Chaque mot, chaque geste m'a porté plus loin.

Et à **mon grand frère de cœur, Amine Benamrane**, ton soutien discret mais solide m'a beaucoup apporté. Merci d'avoir été un repère.

Dédicace (Slimani Fatma Rim)

À mes parents, pour leur amour inconditionnel, leurs prières silencieuses et leur soutien sans faille. Vous êtes ma lumière et ma force. Ce travail est le fruit de vos sacrifices.

À ma sœur Bouchera, ma deuxième maman. Ta douceur, ta générosité et ta présence bienveillante ont apaisé mes doutes et renforcé ma foi en moi.

À Mohammed, que je considère comme mon second père. Merci pour tes prières, tes conseils et ton amour discret mais profondément ancré.

À ma sœur et à mon frère, pour votre affection sincère et votre confiance en moi.

À ma tante Halima, professeure de mathématiques, que Dieu ait pitié de son âme. Elle m'a soutenue, conseillée et aimée sincèrement. Son souvenir reste gravé dans mon cœur.

À mes binômes, Archouche Haitham et Zerrad Anfel. Travailler avec vous a été une aventure humaine extraordinaire. Vos idées, votre engagement et votre esprit d'équipe ont rendu cette collaboration unique.

À toi, Anfel, ma partenaire de confiance et mon amie. Ton énergie, ton sourire, ton soutien indéfectible et ton optimisme m'ont portée dans les moments les plus éprouvants. Tu es une âme précieuse que je suis heureuse d'avoir rencontrée.

À mes amies Hadjer, Khouloud et Hayet. Merci pour votre amitié fidèle, vos mots d'encouragement et votre présence lumineuse dans les moments les plus intenses.

À toutes celles et ceux, proches ou lointains, qui m'ont soutenue, encouragée ou simplement crue capable. Votre bienveillance, même discrète, a fait toute la différence.

Ce mémoire est autant le vôtre que le mien. Merci du fond du cœur.

Introduction

Le secteur digital en Algérie connaît une transformation rapide, portée par l'essor des nouvelles technologies et l'augmentation de l'utilisation des plateformes en ligne. Avec un taux de pénétration d'Internet dépassant les 60 %, les entreprises et les indépendants intègrent progressivement les outils numériques dans leur fonctionnement quotidien. Des domaines tels que Graphics & Design Digital Marketing, Finance, Business sont en plein essor, générant de nouvelles opportunités économiques.

Toutefois, malgré cette évolution, le marché du freelancing en Algérie reste confronté à plusieurs défis. Les travailleurs indépendants ont du mal à trouver des clients de manière efficace, à assurer des paiements sécurisés, et à se positionner sur un marché concurrentiel. De leur côté, les entreprises et les particuliers rencontrent des difficultés pour identifier des prestataires qualifiés et fiables, ce qui ralentit la digitalisation des services et limite les opportunités de collaboration.

L'essor du freelancing à l'échelle mondiale a donné naissance à plusieurs plateformes spécialisées permettant de structurer le marché et de faciliter la mise en relation entre clients et prestataires. Des modèles internationaux tels que Upwork, Fiverr et Freelancer ont prouvé leur efficacité en garantissant une gestion simplifiée des missions et des paiements. Toutefois, ces plateformes ne sont pas toujours adaptées aux spécificités du marché algérien, notamment en raison des contraintes de paiement et du manque d'intégration locale.

Dans ce contexte, Digital Space répond aux besoins des entreprises et des particuliers à la recherche de freelances spécialisés dans le domaine digital, tels que les Graphics & Design Digital Marketing, Finance, Business. En facilitant la mise en relation entre clients et prestataires, cette solution vise à structurer le marché du freelancing, garantir des transactions sécurisées et offrir un accès simplifié aux talents digitaux. Grâce à une approche adaptée aux spécificités du marché algérien, Digital Space contribue à dynamiser l'économie numérique et à promouvoir l'auto-emploi dans les métiers du digital.

Chapitre 01 :Présentation de l'idée du projet

Dans ce chapitre, on va aborder les aspects essentiels concernant L'idée de projet, à savoir :

1. A propos de l'idée
2. Les valeurs proposées
3. L'équipe du projet
4. Les objectifs du projet
5. Le planning de réalisation du projet

1. A propos de l'idée

La transformation numérique mondiale redéfinit les modes de travail et les interactions professionnelles. En Algérie, cette mutation est palpable, avec une adoption croissante des technologies digitales par les entreprises et les travailleurs indépendants. En janvier 2024, le pays comptait 33,49 millions d'internautes, soit 72,9 % de la population totale. De plus, 24,85 millions d'Algériens utilisaient les réseaux sociaux, représentant 54,1 % de la population, ce qui témoigne de l'intégration progressive du numérique dans les habitudes professionnelles et sociales[1].

Le marché mondial des plateformes de freelance est lui aussi en pleine expansion. Évalué à 6,56 milliards USD en 2024, il devrait atteindre 14,17 milliards USD d'ici 2029, avec un taux de croissance annuel moyen (TCAC) de 16,66 %[2]. Cette dynamique souligne l'intérêt croissant pour le travail indépendant et la nécessité d'outils numériques adaptés à la mise en relation entre clients et prestataires.

En Algérie, bien que les chiffres globaux sur le freelancing soient encore rares, des tendances se dessinent. Selon une étude récente, 15 % des développeurs algériens travaillent en freelance, plaçant le pays dans le top 10 africain du développement informatique[3]. Ce chiffre traduit l'émergence d'un vivier actif de freelances dans les métiers digitaux, notamment dans le développement web, le design graphique, la photographie, la production vidéo,Finance, Business ou encore le montage. Ces professionnels rencontrent toutefois des difficultés majeures : manque de visibilité, absence de plateformes locales fiables, et problématiques liées à la sécurité des paiements.

Digital Space se présente alors comme une réponse concrète à ces enjeux, en proposant une plateforme sécurisée, intuitive et pensée pour les besoins du marché algérien. Elle s'articule autour de plusieurs objectifs fondamentaux :

- **Optimisation de la mise en relation** : Digital Space a pour objectif de simplifier et faciliter la mise en relation entre clients et freelances dans des domaines créatifs et numériques ;
- **Sécurisation des échanges financiers** : Sécuriser les transactions financières tout en protégeant les droits de chaque partie ;
- **Valorisation des compétences freelances** Renforcer la visibilité des freelances via des portfolios, évaluations et retours clients ;
- **Structuration du marché du travail indépendant** : Participer activement à la structuration du marché du travail indépendant en Algérie et à la promotion de l'économie numérique.

Digital Space cherche à tirer parti des tendances mondiales et des spécificités locales pour s'imposer comme un acteur clé dans l'écosystème digital algérien.

---

[1]DataReportal – Digital 2024 : Algeria, consulté en mars 2025 : https://datareportal.com/reports/digital-2024-algeria

[2] Mordor Intelligence – Freelance Platforms Market – Growth, Trends, and Forecasts (2024–2029) : https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/freelance-platforms-market

[3]Algerie360 – Développement informatique : les Algériens dans le top 10 africain, publié en 2023 : https://www.algerie360.com/developpement-informatique-les-algeriens-dans-le-top-10-africain

- **Les problèmes identifiés sur le marché des services digitaux**

Aujourd'hui, le marché des services digitaux (Graphics & Design, Digital Marketing, Finance Business, etc.) connaît un essor considérable, mais il reste confronté à plusieurs obstacles majeurs qui freinent son développement et la satisfaction des utilisateurs :

Difficultés de mise en relation entre clients et prestataires

De nombreux clients, qu'ils soient des entreprises ou des particuliers, rencontrent des difficultés à trouver des prestataires fiables et compétents. L'offre est très dispersée, souvent informelle (réseaux sociaux, bouche-à-oreille), ce qui complique la recherche d'un professionnel adapté à ses besoins spécifiques. Le manque de plateformes centralisées et efficaces ralentit donc le processus de mise en relation.

Manque de visibilité pour les freelances

Les prestataires indépendants doivent déployer beaucoup d'efforts pour promouvoir leurs services, construire une réputation et attirer des clients. Faute d'outils marketing ou de canaux de diffusion puissants, beaucoup d'entre eux restent dans l'ombre, même s'ils ont des compétences solides. Ce manque de visibilité freine leur croissance professionnelle.

Problèmes de paiement et de sécurité

Les échanges financiers entre clients et prestataires ne sont pas toujours sécurisés, surtout lorsqu'ils sont réalisés de manière informelle. Cela peut entraîner :

- Des retards ou absences de paiement
- Des escroqueries (client qui disparaît après avoir reçu le service, ou prestataire qui prend l'argent sans livrer le travail),
- Un manque de transparence sur les tarifs ou les conditions.

Ces risques génèrent une perte de confiance dans les transactions digitales.

Absence de garanties sur la qualité des services

Il n'existe souvent aucun système fiable d'évaluation ou de certification de la qualité des prestations. Les clients prennent un risque en engageant un prestataire sans savoir à quoi s'attendre, ce qui peut déboucher sur :

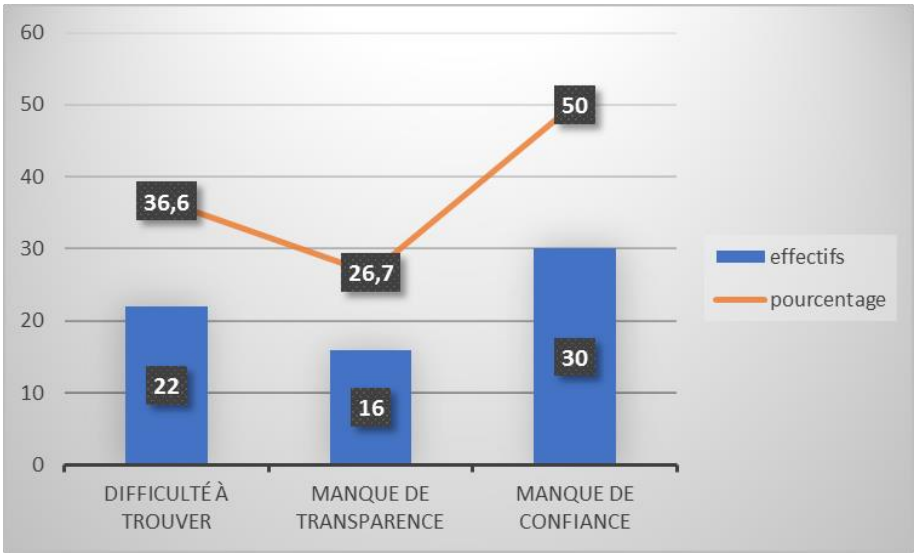
- Des résultats décevants,
- Une perte de temps et d'argent,
- Une frustration générale.

En l'absence d'un système de notation crédible, d'avis vérifiés ou de contrôle qualité, le marché reste très inégal en termes de professionnalisme.

- **Analyse des difficultés majeurs identifiés dans les relations professionnelles freelance-client**

L'étude quantitative menée auprès des différentes parties prenantes révèle trois problématiques prédominantes sur ce marché spécifique. Les données recueillies via notre instrument de mesure confirment les hypothèses préalablement formulées concernant les dysfonctionnements structurels du secteur. Comme l'illustrent les figures et les tableaux ci-dessus, la problématique du déficit de confiance apparaît comme particulièrement significative, concernant 50% des répondants (n=30). Les difficultés de prospection constituent également un obstacle majeur pour 36,6% des sujets interrogés (n=22), tandis que l'opacité des pratiques affecte 26,7% de l'échantillon (n=16). Ces résultats quantitatifs corroborent les tendances identifiées lors de la phase exploratoire et permettent de hiérarchiser les axes d'intervention prioritaires.

Figure 1 : Principales difficultés rencontrées par les clients dans la collaboration avec des freelances

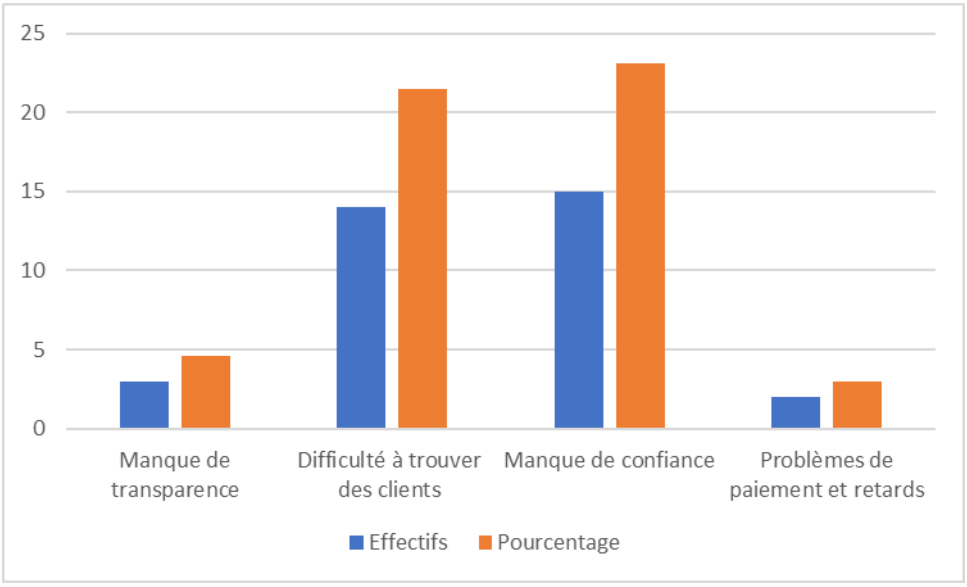


Source : Elaborer par nous même (sortie Excel)

Tableau1 : Répartition des principales difficultés rencontrées par les clients dans la recherche de prestataires de services créatifs

Les difficultés rencontrées dans la recherche d'un prestataire de services créatifs ?	**Effectifs**	**Pourcentage**
Difficulté à trouver	**22**	**36,6%**
Manque de transparence	**16**	**26,7%**
Manque de confiance	**30**	**50%**

Figure 2 : Principales difficultés rencontrées par les freelances dans leur relation avec les clients



Source : Elaborer par nous même (sortie Excel)

Tableau2 : Répartition des principales difficultés rencontrées par les freelances dans leur relation avec les clients

Les principales difficultés que vous rencontrez dans votre activité ?	Effectifs	Pourcentage
Manque de transparence	**3**	**4,6%**
Difficulté à trouver des clients	**14**	**21,5%**
Manque de confiance	**15**	**23,1%**
Problèmes de paiement et retards	**2**	**3%**

- **Digital Space : une solution innovante pour un marché en mutation**

Face aux nombreuses difficultés rencontrées sur le marché des services digitaux , manque de confiance, problèmes de visibilité, insécurité des paiements, absence de régulation , Notre application Digital Space se positionne comme une solution complète, intuitive et sécurisée, pensée pour répondre aux besoins réels des clients comme des freelances. Cette application propose une expérience fluide à travers plusieurs fonctionnalités clés.

D'abord, un système de notation et d'avis vérifiés permet aux clients d'évaluer les prestataires en toute transparence, renforçant la fiabilité des profils. Côté paiement, Digital Space intègre un système d'entiercement sécurisé : le client dépose l'argent sur la plateforme avant le début du projet, celui-ci est conservé dans un compte bloqué jusqu'à la validation de la livraison. Une fois le travail approuvé, les fonds sont automatiquement transférés au freelance, éliminant ainsi les risques d'arnaque et les litiges.

Pour faciliter la recherche, un moteur de recherche intelligent permet de filtrer les prestataires selon leurs compétences, leurs tarifs et leur portfolio. Chaque freelance peut en effet présenter son portfolio professionnel directement sur son profil, afin de mettre en valeur ses réalisations passées, son style de travail, et son expertise dans son domaine. Cela permet aux clients de faire un choix éclairé en visualisant concrètement les projets déjà réalisés.

La plateforme intègre également des outils de gestion de projet (messagerie intégrée, partage de fichiers) pour assurer une collaboration efficace et organisée. En plus de cela, Digital Space innove avec une marketplace intégrée : un espace où les membres peuvent vendre ou acheter des produits liés à leur activité digitale (appareils photo, logiciels, accessoires professionnels, etc.), mais aussi proposer ou suivre des formations spécialisées, en ligne ou en présentiel, favorisant ainsi le développement continu des compétences.

Enfin, À long terme, Digital Space prévoit d'intégrer une fonctionnalité stratégique et innovante : la publication d'offres de missions par les clients. Cette option offrira aux utilisateurs ayant des besoins spécifiques — tels que la création graphique, le montage vidéo, le développement web, ou toute autre prestation digitale — la possibilité de publier des annonces détaillées directement sur la plateforme. Le client peut y préciser ses attentes, le budget prévu, les délais de livraison, le type de prestation souhaitée, ainsi que tout autre élément important pour la bonne réalisation de la mission.

Dès qu'une offre est publiée, elle devient visible pour l'ensemble des freelances actifs dans la catégorie concernée. Ces derniers peuvent alors soumettre leurs propositions personnalisées, incluant un devis, un délai de réalisation, un message de motivation, et parfois même une première ébauche ou idée pour répondre au besoin du client. Cela crée une dynamique de mise en relation directe et ciblée, où le client n'a plus besoin de chercher longuement : ce sont les prestataires qui viennent à lui avec des réponses concrètes et adaptées.

Cette approche présente plusieurs avantages majeurs :

- **Gain de temps** : le client reçoit rapidement plusieurs propositions sans avoir à parcourir tous les profils un par un.
- **Personnalisation** : les freelances adaptent leurs propositions en fonction du besoin précis, ce qui augmente la pertinence de l'offre.
- **Compétition saine** : les freelances sont incités à proposer la meilleure qualité au meilleur prix pour décrocher la mission.
- **Sélection facilitée** : le client peut comparer les propositions selon des critères variés (prix, délai, qualité du portfolio, évaluation du freelance…).

Cette fonctionnalité est aussi un levier puissant pour les nouveaux freelances, qui peuvent se démarquer même sans longue expérience sur la plateforme, en misant sur la qualité de leur proposition et la pertinence de leur réponse.

Grâce à cette approche proactive et structurée, Digital Space renforce l'efficacité de la mise en relation, tout en assurant une expérience fluide, personnalisée et sécurisée. L'ensemble de ces éléments combinés à un écosystème digital riche en fonctionnalités, une attention portée à la qualité et une régulation stricte des interactions font de Digital Space une solution complète, conçue pour professionnaliser le marché des services numériques en Algérie. À terme, la plateforme aspire à

étendre son modèle à l'échelle régionale, devenant ainsi une référence incontournable en Afrique du Nord dans le domaine du freelancing digital.

2. Les valeurs proposées

Le succès de Digital Space repose sur un ensemble de valeurs fondamentales qui façonnent l'identité de la plateforme et garantissent une expérience utilisateur à la fois fluide, fiable et enrichissante. Ces valeurs sont au cœur de la proposition de valeur de Digital Space, et elles visent à instaurer un climat de confiance entre les utilisateurs tout en favorisant le développement d'un écosystème digital innovant et équitable.

L'une des premières valeurs sur lesquelles s'appuie Digital Space est l'accessibilité. La plateforme a été pensée pour être intuitive et facile à utiliser, y compris pour les utilisateurs peu familiers avec les outils numériques. Elle s'adresse aussi bien aux freelances qu'aux entreprises ou aux startups, en leur offrant une interface claire et fonctionnelle. Les prestataires disposent d'outils simples mais efficaces pour créer leur profil, publier leurs services et gérer leurs projets de manière autonome, ce qui leur permet de se concentrer sur leur travail sans contrainte technique.

La fiabilité et la sécurité sont également au centre des priorités de Digital Space. Toutes les transactions financières sont protégées par un système de paiement sécurisé qui garantit que les fonds ne sont transférés qu'une fois la mission validée par le client. En cas de litige, un service de médiation est mis en place pour assister les deux parties et trouver des solutions équitables. Cette approche contribue à instaurer une relation de confiance durable entre clients et prestataires.

La qualité et le professionnalisme constituent des piliers fondamentaux de Digital Space, essentiels pour bâtir une plateforme crédible, compétitive et durable. Pour garantir cela, un système d'évaluation transparent et rigoureux est mis en place. Après chaque mission, les clients ont la possibilité de laisser un avis public et de noter la prestation selon plusieurs critères : qualité du travail, respect des délais, communication, et satisfaction globale. Ces retours, visibles par tous, permettent de distinguer les prestataires les plus compétents et sérieux, tout en responsabilisant les freelances dans la qualité de leur travail.

Chaque freelance dispose d'un profil professionnel détaillé, qui va bien au-delà d'un simple CV. Il comprend une présentation claire de ses compétences, ses tarifs, sa disponibilité, ainsi qu'un portfolio visuel où il peut exposer ses projets passés (Graphics & Design, Digital Marketing, Finance, Business, etc.). Ce portfolio est un véritable outil de valorisation, offrant aux clients une vision concrète du style et du niveau de compétence du freelance. Cela facilite la prise de décision et renforce la confiance avant même le premier contact.

Par ailleurs, l'ensemble du système incite les prestataires à maintenir une exigence professionnelle élevée. En effet, une bonne note et des avis positifs permettent de se démarquer et d'obtenir plus de missions, tandis qu'un mauvais retour peut impacter la visibilité du profil dans les résultats de recherche. Cela crée une dynamique vertueuse, où l'excellence et la satisfaction client sont continuellement recherchées.

Digital Space se distingue aussi par sa flexibilité et son esprit d'innovation. Elle propose une large gamme de services couvrant divers domaines comme le graphisme, le montage, le développement web ou encore la rédaction. La plateforme est régulièrement mise à jour pour intégrer de nouvelles fonctionnalités, telles qu'un espace de publication d'offres où les clients peuvent décrire

précisément leurs besoins et recevoir des propositions personnalisées. En parallèle, une marketplace intégrée permet aux utilisateurs d'acheter ou de vendre des outils digitaux et du matériel adapté aux besoins des freelances, renforçant ainsi la dimension pratique de l'écosystème.

Une autre valeur importante réside dans la création de valeur pour les utilisateurs. Digital Space offre une réelle opportunité pour les freelances d'augmenter leur visibilité et d'attirer de nouveaux clients. Pour les entreprises et les particuliers, la plateforme représente un gain de temps considérable en centralisant l'ensemble des services et en facilitant le processus de sélection des prestataires. Un espace de collaboration, avec des outils intégrés pour la gestion de projet, est également mis à disposition afin de structurer le travail et d'en assurer le bon déroulement.

La transparence est un pilier essentiel de la plateforme. Elle se manifeste d'abord par l'affichage clair des tarifs pour chaque prestation, sans frais cachés. Avant toute collaboration, les utilisateurs peuvent échanger via un espace de discussion sécurisé afin de définir les attentes, les délais et les conditions de la mission. Après chaque projet, un système d'évaluations publiques permet de noter la prestation, renforçant ainsi la responsabilisation des deux parties. Par ailleurs, toutes les conditions d'utilisation sont accessibles en ligne, garantissant un cadre juridique clair et structuré pour toutes les transactions.

En matière d'équité, Digital Space adopte une politique unique qui élimine toute forme de privilège basée sur l'argent. Contrairement à d'autres plateformes, elle ne propose aucune formule Premium. Tous les freelances, quels que soient leur ancienneté ou leur budget, bénéficient d'une visibilité équitable. Un algorithme intelligent et neutre classe les profils selon leur compétence, la qualité de leurs prestations et les avis des clients, et non en fonction de leur capacité à payer. Cette approche assure que même un nouveau venu sur la plateforme peut apparaître parmi les premiers résultats s'il fournit un travail de qualité, garantissant ainsi une égalité des chances réelle.

Enfin, Digital Space s'inscrit dans une logique de contribution au développement de l'économie numérique en Algérie. En facilitant l'accès aux services en ligne et en structurant le marché du freelancing, elle participe activement à la professionnalisation du secteur. En favorisant l'auto-entrepreneuriat et les collaborations à distance, elle crée de nouvelles opportunités d'emploi pour les jeunes talents, tout en élargissant les perspectives de coopération à l'échelle nationale et même internationale.

3. L'équipe du projet

Le succès de Digital Space repose sur une équipe dynamique et complémentaire, combinant des compétences en marketing, gestion de projet et développement technologique. Chaque membre joue un rôle clé pour assurer le bon fonctionnement et le développement de la plateforme.

Tableau 3 : Fiche descriptive des membres de l'équipe projet Digital Space

Nom et Prénom	Niveau et Spécialité	Parcours et compétences
Archouche Haitham	Master 2 Marketing Agroalimentaire	Ancien chef du département Ressources Humaines au club PTSTARS, Haitham possède des compétences avérées en gestion d'équipe, leadership et coordination. Il dispose également d'une forte expérience dans la création de contenu visuel en tant que photographe et monteur vidéo, ce qui lui permet de comprendre les attentes des freelances dans le secteur digital.Grâce à son parcours académique, il a développé une bonne maîtrise des outils de diagnostic stratégique (SWOT, PESTEL, SMART), du Business Model Canvas (BMC) et du processus de création d'un prototype fonctionnel.
Zerrad Anfal	Master 2 Marketing	Ancienne cheffe de l'organisation du club PTSTARS, Anfal a acquis des compétences en gestion de projets, organisation d'événements et coordination d'équipes. Elle a développé une expertise dans la gestion des relations avec les partenaires et la planification d'activités. Son expérience en gestion d'équipe et en communication lui a permis de renforcer son sens de l'organisation, sa réactivité et sa capacité à travailler en équipe, des atouts précieux pour le projet Digital Space. Sa formation à l'école lui a permis d'approfondir des notions clés comme l'entrepreneuriat, le design thinking, l'élaboration d'un plan marketing, la réalisation d'études de marché, ainsi que la structuration d'un business model et d'un plan financier.
Slimani Fatma Rim	Master 2 Marketing	Ancienne cheffe du département Communication du club PTSTARS, Rim a acquis des compétences en communication digitale, gestion de l'image de marque, création de contenu et gestion des réseaux sociaux.

		Ces expériences ont développé sa réactivité, son esprit d'équipe et son sens de l'organisation, des qualités essentielles pour le projet Digital Space. Sa formation lui a permis de maîtriser les outils de diagnostic stratégique, le BMC, le développement de persona, ainsi que les techniques d'acquisition client, ce qui fait d'elle un atout majeur pour la visibilité de Digital Space.

Source : Elaborer par nous même

- **ArchoucheHaitham – PDG (CEO)**

En tant que Président Directeur Général (CEO) de Digital Space, ArchoucheHaitham est le leader stratégique du projet. Il supervise l'ensemble des activités et veille à la réalisation des objectifs fixés par l'équipe.

Ses principales missions incluent :

Vision stratégique : Définir la stratégie globale du projet, les objectifs à court et long terme, ainsi que les axes de développement pour assurer la croissance de Digital Space.

Gestion des relations extérieures : Établir des partenariats stratégiques avec des entreprises, des investisseurs potentiels et des acteurs du secteur digital pour renforcer la position du projet sur le marché.

Coordination des équipes : Superviser l'organisation interne, assurer une collaboration harmonieuse entre les différents pôles (marketing, communication, développement).

Prise de décision : Valider les choix stratégiques, les budgets et les grandes orientations du projet.

Représentation de la plateforme : Agir en tant que porte-parole de Digital Space lors des événements professionnels, conférences ou entretiens avec des partenaires.

Suivi de la gestion financière : Superviser le budget, valider les dépenses et élaborer les prévisions financières, afin de garantir la viabilité économique du projet.

- **Slimani Fatma Rim – Responsable communication**

En tant que Responsable communication de Digital Space, Slimani Fatma Rim joue un rôle essentiel dans le développement de l'image de marque et la visibilité de la plateforme. Ses missions principales incluent :

Stratégie de communication : Élaborer et mettre en place une stratégie de communication efficace pour renforcer la notoriété de Digital Space.

Gestion des réseaux sociaux : Créer et animer les comptes officiels de la plateforme sur différentes plateformes sociales (Facebook, Instagram, LinkedIn, etc.) afin d'interagir avec la communauté et promouvoir les services.

Création de contenu : Développer du contenu engageant et pertinent (articles, vidéos, infographies, newsletters) pour informer et attirer de nouveaux utilisateurs**.**

Relations publiques et partenariats : Établir et entretenir des relations avec des médias, des influenceurs et des partenaires potentiels pour accroître la visibilité du projet.

Gestion de l'image de marque : Assurer une communication cohérente et professionnelle à travers tous les supports et canaux, en mettant en avant les valeurs et les avantages de la plateforme.

Veille et analyse : Suivre l'évolution des tendances en communication digitale, analyser les retombées des campagnes et ajuster la stratégie en fonction des résultats**.**

- **ZerradAnfal – Responsable marketing**

Anfal est chargée de définir et de mettre en place la stratégie marketing globale de Digital Space afin d'assurer sa croissance et son positionnement sur le marché. Son rôle s'articule autour de plusieurs missions clés :

Analyse du marché : Étudier les tendances du secteur, identifier les besoins des clients et analyser la concurrence pour affiner le positionnement de la plateforme.

Acquisition des utilisateurs : Mettre en place des stratégies de marketing digital (référencement, publicité en ligne, partenariats) pour attirer et fidéliser les prestataires et les clients.

Expérience utilisateur (UX) : Travailler en étroite collaboration avec les développeurs et les designers pour optimiser l'interface et améliorer l'expérience des utilisateurs sur la plateforme.

Optimisation des leviers digitaux : Gérer la présence de Digital Space sur les réseaux sociaux, le référencement (SEO/SEA) et les campagnes de communication pour maximiser la visibilité du projet.

Stratégie de monétisation : Élaborer des modèles économiques viables pour assurer la rentabilité de la plateforme tout en garantissant l'équité entre les prestataires.

- **Partenaire technologique – Développement et maintenance de la plateforme**

Notre partenaire technologique est responsable de la conception, du développement et de l'optimisation continue de la plateforme. Ses principales missions comprennent :

Création d'une interface fluide et intuitive : Le partenaire veille à la conception d'une interface utilisateur simple, ergonomique et responsive, facilitant la navigation et offrant une expérience agréable sur différents appareils (ordinateurs, smartphones, tablettes). L'objectif est d'assurer une utilisation sans friction, même pour les utilisateurs moins expérimentés**.**

Gestion des bases de données et des infrastructures techniques : Il gère les bases de données nécessaires au bon fonctionnement de l'application, en garantissant leur sécurité, leur accessibilité

et leur évolutivité. Il s'assure que l'infrastructure technique est robuste et scalable pour supporter une croissance continue du nombre d'utilisateurs et des volumes de données.

Intégration des paiements sécurisés : Le partenaire assure la mise en place de systèmes de paiement en ligne sécurisés, en intégrant des solutions de paiement fiables et conformes aux normes de sécurité, afin de protéger les informations sensibles des utilisateurs (cartes bancaires, informations personnelles) pendant toutes les transactions.

Maintenance et amélioration continue de la plateforme : Une fois la plateforme lancée, notre partenaire se charge de la maintenance régulière (mise à jour des fonctionnalités, corrections de bugs) et de l'optimisation continue de la plateforme, afin de garantir son bon fonctionnement et de répondre aux besoins évolutifs des utilisateurs.

Une synergie gagnante L'équipe de Digital Space repose sur une collaboration étroite entre marketing, communication, gestion et technologie. Chaque membre apporte sa contribution pour faire de la plateforme une référence incontournable dans le secteur des services digitaux.

4. Les objectifs du projet

Dans toute démarche entrepreneuriale, la définition claire et précise des objectifs est essentielle pour garantir le succès du projet. Digital Space s'appuie sur la méthode SMART (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste et Temporellement défini) afin d'établir une feuille de route cohérente et mesurable.

Tableau 4 : Application de la méthode SMART à un objectif court terme

Objectif	Spécifique	Mesurable	Atteignable	Réaliste	Temporel
Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de lancement complète Nous avons fixé un délai de 3 mois pour concevoir et exécuter notre stratégie de lancement, avec des jalons et échéances précises tout au long de cette période.	Nous visons à développer un plan marketing structuré, à mettre en place les outils de communication, à lancer une campagne de promotion et à conclure des partenariats stratégiques pour accroître la visibilité de Digital Space.	L'efficacité sera mesurée par le nombre d'actions concrètes réalisées (ex. : lancement d'une campagne sponsorisée, signature de 3 partenariats influents, élaboration de supports de communication, suivi via les outils d'analyse).	L'objectif est atteignable grâce à une approche proactive, un suivi régulier, et l'utilisation d'outils de mesure (comme les KPI et les plateformes analytiques).	Il est cohérent avec nos ressources actuelles, notre expertise interne et les opportunités offertes par le marché ciblé.	Nous avons fixé un délai de 3 mois pour concevoir et exécuter notre stratégie de lancement, avec des jalons et échéances précises tout au long de cette période.

Source : Elaborer par nous même

4.1. Objectifs à court terme (2 à 12 mois)

Tableau 5 : les objectifs de court terme

Objectif	Indicateur de performance (KPI)	Détail
Lancer officiellement Digital Space avec toutes les fonctionnalités principales, y compris la marketplace active dès le lancement	Plateforme en ligne + nombre de produits/services publiés	La marketplace comptera déjà un nombre significatif de produits ou services dès le départ.
Nouer au moins 5 partenariats avec des influenceurs spécialisés dans le freelancing ou le digital	Nombre de publications ou mentions sur les réseaux sociaux	Ces partenariats visent à apporter de la visibilité et de la crédibilité dès le lancement.
Obtenir 300 téléchargements de l'application dans les 3 premiers mois	Statistiques de téléchargements sur les stores	Objectif atteignable grâce à la stratégie d'influence et aux campagnes de communication.
Enregistrer 50 freelances inscrits avec un profil complet (portfolio, description, tarifs)	Nombre de profils complétés	Une base de prestataires solide pour garantir une offre suffisante dès le début.
Atteindre un taux de satisfaction utilisateur supérieur à 85%	Résultats des premiers retours et sondages	Permet de mesurer la qualité de l'expérience utilisateur et d'ajuster la plateforme.
Générer une première source de revenus via les abonnements freelances	Montant total généré au bout de 6 mois	Premier test de la viabilité du modèle économique basé sur les abonnements.

Source : Elaborer par nous même

4.2. Objectifs à moyen terme (1 à 3 ans)

Ces objectifs visent à renforcer la position de Digital Space sur le marché et à assurer une croissance stable.

Tableau 6 : objectifs à moyen terme

Objectif	Indicateur de performance (KPI)	Détail
Atteindre la rentabilité financière **Augmenter le nombre de freelances inscrits de 50%**	Marge bénéficiaire nette positive de 15%	L'objectif est de parvenir à une rentabilité financière dans les 12 premiers mois. Cela implique de générer suffisamment de revenus via les abonnements et services additionnels pour couvrir les coûts et obtenir une marge bénéficiaire nette d'au moins 15%.
Augmenter le nombre de freelances inscrits de 50%	Nombre de freelances inscrits (objectif 450 freelances dans 12 mois)	Atteindre 450 freelances inscrits dans les 12 mois en augmentant les efforts de marketing digital, partenariats stratégiques et campagnes de recrutement

		ciblées. Ces freelances auront des profils complets avec portfolio et avis.
Diversifier les services proposés	Ajouter 3 nouvelles catégories de services	Ajouter au moins 3 nouvelles catégories de services (ex: développement web, SEO, marketing digital) pour élargir l'offre et attirer davantage de clients avec des besoins variés. Ces catégories seront basées sur une étude de marché pour répondre aux attentes des utilisateurs.
Mettre en place des outils avancés pour la gestion des projets	Intégration de 4 nouvelles fonctionnalités	Ajouter 4 nouvelles fonctionnalités dans les 12 mois : outils de gestion des délais, communication sécurisée entre clients et freelances, suivi des projets en temps réel, et un tableau de bord d'analyse pour les clients afin de suivre l'avancement des missions
Renforcer le réseau de partenariats et collaborations	Nouer 10 partenariats avec entreprises et incubateurs	Établir des partenariats avec au moins 10 entreprises et incubateurs pour développer des synergies, élargir la portée du marché et attirer de nouveaux freelances et clients. Ces partenariats incluront des collaborations sur des projets spécifiques et des échanges de services.
Augmenter la visibilité en ligne via des campagnes d'influence	Nombre de publications et mentions d'influenceurs : 20 publications	Atteindre 20 publications ou mentions dans les médias sociaux et autres plateformes par des influenceurs dans le domaine du freelancing et du digital. Les partenariats avec des influenceurs augmenteront la notoriété et aideront à établir la crédibilité de Digital Space dans le marché du freelancing.
Optimiser l'expérience utilisateur et taux de satisfaction	Taux de satisfaction utilisateur de 85% ou plus	Atteindre un taux de satisfaction supérieur à 85% en surveillant les retours des utilisateurs (clients et freelances) à travers des enquêtes, sondages et retours directs sur la plateforme. Des actions d'amélioration seront mises en place en fonction des retours pour garantir une meilleure expérience.

Source : Elaborer par nous même

4.3. Objectifs à long terme (5 ans et plus)

Ces objectifs représentent la vision globale de Digital Space et son ambition de devenir un acteur majeur dans le domaine du digital en Algérie et au-delà.Ce cadre stratégique permettra à Digital Space de se développer de manière efficace et durable, en s'adaptant aux évolutions du marché et aux besoins des utilisateurs.

Tableau 7 : objectifs à long terme

Objectif	Indicateur de performance (KPI)	Détail
Étendre la présence dans la région MENA après étude approfondie	Nombre de pays couverts + adaptations locales mises en place	Lancer la plateforme dans 2 à 3 pays MENA (Tunisie, Maroc, Égypte) avec contenu localisé, après étude de faisabilité
Préparer l'internationalisation vers l'Europe d'ici 3 à 5 ans	Taux de notoriété à l'international (sondages)	Atteindre 40% de reconnaissance de marque en Europe via des campagnes ciblées et partenariats stratégiques
Élargir la présence à l'international et sur de nouveaux marchés	Nombre de pays couverts et d'utilisateurs internationaux	Cibler l'extension dans au moins 5 pays au-delà de l'Afrique du Nord, notamment en Europe et au Moyen-Orient, avec une base d'utilisateurs de 50 000 freelances et 30 000 clients dans chaque nouveau marché d'ici 3 ans.
Devenir une plateforme incontournable pour le freelancing	Nombre total d'utilisateurs actifs et taux de rétention	Atteindre 100 000 utilisateurs actifs (freelances + clients) avec un taux de rétention de 80% d'ici 3 ans. Ce taux sera mesuré par l'engagement continu des utilisateurs sur la plateforme**.**
Diversifier les sources de revenus et atteindre la rentabilité durable	Croissance du revenu mensuel de la plateforme	Diversifier les revenus en proposant des services complémentaires (formations, outils spécifiques, publicité) et atteindre un revenu mensuel stable et supérieur à 5 millions DZD (ou équivalent) d'ici 3 ans
Fournir des solutions technologiques innovantes pour le marché du freelancing	Nombre de nouvelles fonctionnalités et innovations ajoutées	Développer au moins 5 nouvelles fonctionnalités majeures qui répondent aux besoins évolutifs des freelances et des clients (par exemple, des outils d'IA pour l'optimisation des missions).
Consolider un écosystème de partenaires et d'entreprises partenaires à l'échelle mondiale	Nombre de partenariats à long terme établis avec des entreprises globales	Nouer des partenariats solides avec au moins 20 entreprises et incubateurs mondiaux dans l'industrie digitale pour assurer la promotion et la croissance de la plateforme.

Source : Elaborer par nous même

5. Le planning de réalisation du projet

La réussite de Digital Space repose sur une planification rigoureuse et bien définie. Le projet suit un planning structuré en plusieurs phases, permettant une gestion efficace du temps et des ressources.

Tableau 8 : Planning prévisionnel du projet

Phase	Tâches principales	Durée estimée
Étude de marché et validation de l'idée	- Analyse des besoins et des attentes des utilisateurs - Étude de la concurrence - Validation du concept et des fonctionnalités clés	**2 mois**
Conception et planification	- Définition du cahier des charges - Élaboration du business model - Structuration des équipes et répartition des tâches	**1 mois**
Développement de la plateforme	- Développement de l'interface utilisateur (UI/UX) - Programmation des fonctionnalités principales - Intégration du système de paiement sécurisé	**4 mois**
Tests et améliorations	- Tests fonctionnels et correction des bugs - Optimisation de l'expérience utilisateur - Sécurité et performance de la plateforme	**3 mois**
Lancement de la plateforme	- Déploiement de la plateforme	**2 mois**
Communication et acquisition d'utilisateurs	- Lancement des campagnes marketing - Acquisition des premiers utilisateurs et prestataires	**3 mois**
Suivi et évolutions	- Analyse des performances et retours utilisateurs - Ajout de nouvelles fonctionnalités - Développement de partenariats stratégiques	**En continu**

Source : Elaborer par nous même

- **Phase 1 : Étude de marché et validation de l'idée (2 mois)**

Objectif principal : Vérifier la faisabilité et la pertinence du projet Digital Space en recueillant des données précises sur le marché du freelancing en Algérie, les besoins des utilisateurs, et les éventuelles opportunités à exploiter.

La première sous-phase consiste à comprendre le contexte global du freelancing en Algérie, en identifiant les forces et les faiblesses du marché, ainsi que les tendances émergentes. Cela inclut une étude documentaire pour rechercher les études existantes concernant le freelancing en Algérie et en Afrique du Nord. Un benchmarking est effectué pour analyser les plateformes internationales comme Fiverr, Upwork, et Malt afin de comprendre leur modèle économique, leurs fonctionnalités,

et leurs stratégies de succès. Parallèlement, des recherches sont faites pour identifier des opportunités non encore exploitées dans le freelancing local, comme les méthodes de paiement, les outils spécifiques pour le marché algérien, etc.

Dans cette phase, l'objectif est de recueillir des retours qualitatifs directement auprès des utilisateurs cibles de la plateforme (freelances et entreprises) pour comprendre leurs défis, leurs attentes, et leurs besoins spécifiques vis-à-vis d'une nouvelle solution. Une enquête en ligne est créée pour obtenir des informations générales sur les attentes des freelances et des clients, telles que les fonctionnalités souhaitées, les problèmes rencontrés sur les plateformes existantes, et les préférences de paiement. Des entretiens semi-directifs sont également organisés avec une sélection de freelances, d'agences et d'entreprises locales pour mieux comprendre leurs difficultés actuelles, leurs attentes et la manière dont une nouvelle plateforme pourrait améliorer leur expérience. Enfin, les résultats des enquêtes et entretiens sont compilés pour identifier les tendances principales et les priorités des utilisateurs.

Cette analyse permet de poser un diagnostic stratégique sur le projet. Il s'agit de recenser les forces, telles que les avantages de Digital Space par rapport aux autres plateformes, notamment en termes d'adaptabilité au marché local. Les faiblesses sont également identifiées, notamment la dépendance à certains outils ou l'infrastructure locale. L'analyse des opportunités porte sur les tendances de croissance du freelancing en Algérie et les technologies émergentes, tandis que les menaces concernent les risques liés à la concurrence, à la législation locale ou aux défis d'adoption.

Le Business Model Canvas est utilisé comme un outil stratégique pour clarifier l'ensemble des aspects fondamentaux du projet, notamment la proposition de valeur et les segments de clientèle. La proposition de valeur permet de définir ce qui rend la plateforme unique et pourquoi les freelances et entreprises doivent l'adopter (par exemple, plateforme de confiance, gestion des paiements sécurisée, absence d'abonnement premium, etc.). Les segments de clientèle identifient les différents types de clients qui utiliseront la plateforme, en fonction de leurs besoins spécifiques (freelances débutants, experts, petites entreprises, etc.). Les canaux de distribution sont définis pour indiquer les moyens par lesquels les utilisateurs seront attirés sur la plateforme, tels que les réseaux sociaux, les partenariats locaux, les influenceurs, etc. Enfin, les sources de revenus précisent comment la plateforme générera des revenus, comme les abonnements pour les freelances, les commissions sur transactions, ou les frais de services.

Sur la base des retours des utilisateurs et des analyses menées, il s'agit de lister les fonctionnalités essentielles de la plateforme pour garantir une expérience utilisateur optimale dès le lancement. Cela comprend des fonctionnalités pour les freelances, telles que la création de profils détaillés, la possibilité de publier des offres et services, l'accès à un système de paiement sécurisé, et un système de feedback (évaluations) des clients. Les fonctionnalités pour les clients incluent la recherche de freelances par spécialité, la gestion des projets et des paiements sécurisés, ainsi qu'une interface pour donner des avis et noter les prestataires. Un système sécurisé de paiement est également prévu, ainsi qu'un mécanisme de matching des freelances aux besoins des clients.

Pour valider les principales hypothèses du modèle d'affaires, des tests d'acceptation sont réalisés avec un groupe restreint de freelances et de clients potentiels. Cela peut inclure des prototypes ou des maquettes interactives de la plateforme. Les retours des testeurs permettent d'ajuster les fonctionnalités avant la phase de conception détaillée.

- **Phase 2 : Conception et planification (1 mois)**

Objectif principal : Structurer tous les aspects techniques, stratégiques et marketing du projet, en posant des bases solides avant le démarrage du développement concret de la plateforme Digital Space.

Cette phase est cruciale car elle permet de passer de la validation de l'idée à la conception détaillée du produit. Elle consiste à établir un plan d'action clair pour la réalisation du projet, en prenant en compte tous les éléments nécessaires à son développement et à son lancement. Elle commence par la rédaction du cahier des charges fonctionnel et technique, un document qui précise les spécifications exactes de la plateforme, tant du point de vue de son architecture technique que de ses fonctionnalités.

Le cahier des charges fonctionnel détaille les besoins et les fonctionnalités attendues de l'application : création et gestion de profils utilisateurs (freelances et clients), gestion des projets, mise en relation des utilisateurs, système de paiement sécurisé, système d'évaluation, etc. Il inclut également les exigences liées à l'expérience utilisateur (UX) et à l'interface utilisateur (UI). Ce cahier des charges sera utilisé comme référence tout au long du processus de développement pour s'assurer que chaque fonctionnalité répond aux attentes des utilisateurs et respecte les spécifications techniques.

Le cahier des charges technique, quant à lui, est plus orienté sur les aspects backend du projet. Il décrit l'architecture de la plateforme (serveurs, bases de données, APIs), les technologies à utiliser, les protocoles de sécurité à mettre en place pour la gestion des données sensibles, et les processus d'intégration des différentes fonctionnalités. Ce document sert de guide aux développeurs et permet de garantir la stabilité et la performance de la plateforme.

En parallèle, une attention particulière est portée à l'expérience utilisateur (UX). Cela passe par la création de maquettes et de wireframes interactifs qui illustrent l'interface de l'application, son design et les parcours utilisateurs. Ces maquettes permettent de tester la navigation de l'utilisateur avant même le début du développement technique. Elles servent de base pour optimiser la fluidité et la simplicité de l'interface, en prenant en compte les retours des utilisateurs recueillis lors de la phase de validation de l'idée. Les maquettes sont également utilisées pour définir l'ergonomie de la plateforme, en veillant à ce que chaque fonctionnalité soit facilement accessible et intuitive.

Une autre composante essentielle de cette phase est la mise en place d'une stratégie marketing et de communication pour le lancement de la plateforme. Un plan d'acquisition d'utilisateurs est élaboré, comprenant une analyse des canaux de distribution (réseaux sociaux, partenariats avec des influenceurs et des entreprises, SEO/SEA, etc.). Ce plan permet de définir les actions spécifiques à entreprendre pour attirer les premiers utilisateurs et générer de la visibilité avant le lancement officiel de la plateforme. Le plan inclut également les outils promotionnels nécessaires pour faire connaître Digital Space et convaincre les freelances et les clients de s'inscrire sur la plateforme.

Une partie importante de cette stratégie est l'identification des partenariats stratégiques à mettre en place pour renforcer la crédibilité du projet et étendre sa portée. Ces partenariats peuvent concerner des entreprises spécialisées dans le freelancing, des incubateurs d'entreprises, des plateformes de paiement sécurisées, ou encore des associations professionnelles.

- **Phase 3 : Développement de l'application (4 mois)**

Objectif principal : Concevoir et développer concrètement la plateforme Digital Space, en traduisant les spécifications et les maquettes définies lors des phases précédentes en un produit fonctionnel et opérationnel.

Cette phase constitue le cœur du projet, où les idées prennent forme et deviennent un produit numérique réel. Elle commence par la création de la base de données et de l'architecture back-end. L'architecture back-end est essentielle, car elle permet de structurer et de sécuriser la gestion des données des utilisateurs, des projets, des paiements et des transactions. Cela inclut la mise en place des serveurs, des bases de données et des API (interfaces de programmation) qui faciliteront l'interaction entre les différents systèmes. La sécurité des données, notamment les informations personnelles des utilisateurs, ainsi que des transactions financières, est une priorité majeure pendant cette étape.

Une fois l'architecture back-end établie, le développement front-end commence. Le front-end est l'interface visible de la plateforme, ce avec quoi les utilisateurs interagiront. L'objectif est de créer une interface fluide et intuitive qui reflète les maquettes et les wireframes validés lors de la phase de conception. Le développement du front-end implique l'intégration des fonctionnalités principales de la plateforme, telles que la création et gestion de profils utilisateurs, la gestion des projets, la messagerie instantanée, et la consultation des évaluations des freelances. Le design et l'ergonomie de l'interface seront optimisés en fonction des retours d'expérience des utilisateurs tests et des maquettes initiales.

Un aspect fondamental de cette phase est l'intégration d'un système de paiement sécurisé. Ce système repose sur un modèle d'entiercement, garantissant que les paiements effectués par les clients sont sécurisés et ne sont libérés que lorsque le projet est validé. Ce mécanisme de paiement protège à la fois les freelances et les clients, en garantissant que les fonds sont disponibles dès le début du projet mais ne sont versés qu'une fois que les deux parties sont satisfaites des livrables. Ce système doit être robuste, fiable et conforme aux réglementations locales en matière de sécurité financière.

Parallèlement à cela, un système intelligent de mise en relation est développé pour faciliter la correspondance entre freelances et clients. Ce système repose sur un algorithme de matching basé sur plusieurs critères tels que les compétences des freelances, leurs tarifs, leurs évaluations précédentes, ainsi que les besoins spécifiques des clients. L'objectif est de proposer des correspondances précises et pertinentes, afin que les utilisateurs trouvent rapidement les freelances ou clients correspondant le mieux à leurs attentes.

Tout au long de cette phase, une attention particulière est portée à la sécurisation de la plateforme. Cela inclut l'implémentation de mesures de sécurité avancées pour protéger les données personnelles des utilisateurs, notamment le cryptage des informations sensibles et des protocoles de sécurité robustes pour les transactions financières. Des tests de vulnérabilité et des vérifications régulières sont menés pour s'assurer que la plateforme est protégée contre les tentatives de piratage ou les violations de données.

Les tests fonctionnels sont également une partie intégrante de cette phase. Dès que les différentes fonctionnalités sont développées, elles sont testées en continu pour vérifier leur bon fonctionnement. Des tests sont réalisés pour vérifier les aspects suivants :

- La performance des fonctionnalités (temps de réponse de la plateforme, fluidité de la navigation, etc.)
- L'intégration des différentes parties de la plateforme (front-end, back-end, base de données)
- L'absence de bugs ou d'anomalies
- La compatibilité avec différents appareils et navigateurs.

- **Phase 4 : Tests et amélioration (3 mois, en parallèle du développement)**

Objectif principal : Garantir la stabilité, la performance, et la sécurité de la plateforme avant son lancement officiel, en effectuant des tests approfondis et des améliorations continues.

Cette phase est cruciale pour assurer que l'application fonctionne correctement dans des conditions réelles et qu'elle offre une expérience utilisateur optimale. Elle se déroule en parallèle du développement, permettant de détecter et de corriger les problèmes au fur et à mesure qu'ils surgissent. Le processus est organisé en plusieurs étapes clés pour tester chaque aspect de la plateforme et s'assurer de sa fiabilité et de sa sécurité.

- Tests unitaires et fonctionnels : Les tests unitaires sont réalisés pour valider chaque fonctionnalité de manière isolée, en s'assurant qu'elle fonctionne comme prévu. Ces tests portent sur des aspects techniques comme le traitement des données, les processus de paiement, les envois de notifications, etc. Chaque module de la plateforme est testé séparément pour éviter des erreurs ou des incompatibilités qui pourraient survenir une fois la plateforme en ligne.Les tests fonctionnels vérifient que l'ensemble des fonctionnalités de la plateforme répond bien aux attentes des utilisateurs. Ces tests impliquent des scénarios réels dans lesquels les utilisateurs interagissent avec la plateforme : création de comptes, recherche de freelances, envoi de projets, gestion des paiements, etc. L'objectif est de simuler l'expérience d'un utilisateur final pour identifier les éventuels bugs ou améliorations à apporter.
- Tests de performance : Des tests de performance sont réalisés pour évaluer la réactivité de la plateforme, sa capacité à supporter un grand nombre d'utilisateurs simultanés, ainsi que la rapidité des différentes fonctionnalités. Ces tests incluent la vérification de la vitesse de chargement des pages, la fluidité des interactions, et la gestion des données en temps réel. L'objectif est de s'assurer que la plateforme reste rapide et performante, même lorsque de nombreux utilisateurs l'utilisent en même temps.
- Tests de compatibilité et d'ergonomie : La compatibilité multi-appareils est un critère clé dans cette phase. La plateforme est testée sur différents types d'appareils (ordinateurs de bureau, tablettes, smartphones) et avec plusieurs navigateurs (Chrome, Firefox, Safari, etc.) afin de s'assurer qu'elle fonctionne correctement dans toutes les configurations. Des tests d'ergonomie sont aussi réalisés pour vérifier que l'interface est facile à utiliser, intuitive et accessible, en particulier pour les utilisateurs novices ou ceux ayant des besoins spécifiques en matière d'accessibilité.

- Sécurisation des transactions et des données : Un aspect fondamental des tests de cette phase est la sécurisation de la plateforme. Des tests de sécurité sont effectués pour identifier et corriger les vulnérabilités. Cela inclut des tests d'intrusion pour vérifier la résistance de la plateforme face aux cyberattaques, des tests de cryptage des données sensibles, et des vérifications de conformité aux normes de sécurité. La sécurité des transactions financières est également testée pour s'assurer que les paiements effectués sur la plateforme sont protégés et conformes aux réglementations locales et internationales.
- Tests utilisateur (bêta-testeurs et focus groups) En parallèle des tests techniques, des tests utilisateurs sont organisés avec un groupe restreint de freelances et de clients qui utilisent la plateforme dans des conditions réelles. Ces bêta-testeurs et focus groups donnent leur avis sur l'interface, la navigation, et la fonctionnalité générale de la plateforme. Les retours des utilisateurs sont essentiels pour identifier les problèmes de conception, les fonctionnalités manquantes, ou les aspects de l'expérience utilisateur qui pourraient être améliorés. Ces tests permettent également de recueillir des suggestions sur les futures améliorations à apporter à la plateforme.
- Améliorations continues En fonction des résultats obtenus lors des tests, une phase de correction et d'amélioration continue est lancée. Cela implique la correction des bugs détectés, l'optimisation des fonctionnalités existantes, et l'ajout de petites améliorations basées sur les retours des utilisateurs. L'équipe technique ajuste les spécifications de la plateforme pour garantir une version finale qui soit stable, fluide, et sans erreur. L'objectif de cette phase est de produire une version stable de la plateforme, prête à être lancée sur le marché.

- **Phase 5 : Lancement de la plateforme (2 mois)**

Objectif principal : Assurer un lancement réussi et maîtrisé de Digital Space, tout en garantissant une expérience utilisateur fluide et un accès stable à la plateforme dès le premier jour. Cette phase est cruciale pour établir une première impression positive et construire une base solide d'utilisateurs fidèles.

- Préparation du lancement Avant le lancement officiel, des actions préparatoires sont nécessaires pour garantir que tout soit en place pour une mise en ligne réussie. Cela comprend la révision finale de la plateforme, la correction des derniers bugs détectés lors de la phase de tests, et la configuration des systèmes de paiement, de support client, et de sécurité. Un plan de lancement détaillé est mis en place, qui inclut la coordination des actions marketing, la gestion du support technique, et la communication avec les premiers utilisateurs.

  Un planning de communication est élaboré pour assurer une annonce claire et cohérente du lancement à travers tous les canaux pertinents (réseaux sociaux, e-mailing, partenariat avec des influenceurs, etc.). Ce plan prend en compte l'optimisation du référencement de la plateforme (SEO) et l'utilisation de campagnes publicitaires ciblées pour attirer les premiers utilisateurs.
- Déploiement de la plateforme Le déploiement technique de la plateforme commence par sa mise en ligne sur les différents canaux : le site web, l'App Store et Google Play. Cette étape inclut l'activation de la plateforme et la vérification de son bon fonctionnement en conditions réelles. Des tests de performance sont effectués pour s'assurer que la plateforme

supporte la charge de trafic initiale et que les fonctionnalités principales sont opérationnelles.

Un suivi en temps réel est effectué par l'équipe technique pour détecter rapidement tout problème éventuel (pannes, erreurs de connexion, ou problèmes de sécurité). Un système de monitoring est mis en place pour surveiller l'activité de la plateforme et intervenir immédiatement si des dysfonctionnements apparaissent.

- Gestion du support client Une équipe dédiée au support client est mise en place pour répondre rapidement aux questions et préoccupations des utilisateurs. Un système de tickets et un chat en direct sont intégrés à la plateforme pour permettre aux utilisateurs de poser leurs questions et d'obtenir une assistance immédiate. Le support technique est essentiel, particulièrement au début, pour résoudre les problèmes techniques et répondre aux retours des utilisateurs concernant les bugs ou les questions d'utilisation.
- Collecte de retours utilisateurs et analyse des données Durant le lancement, un suivi détaillé des utilisateurs est effectué. Des outils de tracking et d'analyse sont installés pour surveiller le comportement des utilisateurs, leurs parcours sur la plateforme, et la fréquence d'utilisation des différentes fonctionnalités. L'objectif est de repérer rapidement d'éventuels points de friction ou des comportements récurrents qui nécessitent des ajustements.En parallèle, un recueil de feedbacks est organisé pour recueillir l'avis des utilisateurs sur leur expérience initiale de la plateforme. Des enquêtes de satisfaction sont envoyées, et des interviews avec des utilisateurs clés sont réalisées pour obtenir des retours qualitatifs sur la navigation, les fonctionnalités, et la performance de la plateforme.
- Ajustements post-lancement En fonction des retours obtenus lors du lancement, des ajustements immédiats peuvent être nécessaires. Cela peut inclure la correction de bugs signalés, l'amélioration de l'ergonomie de l'interface ou l'optimisation de certaines fonctionnalités en fonction des attentes des utilisateurs. L'équipe doit rester réactive afin d'assurer une expérience utilisateur optimale et répondre rapidement aux besoins des utilisateurs.

  Les premiers utilisateurs sont particulièrement importants car leur expérience initiale aura un impact majeur sur la popularité et la crédibilité de la plateforme. Des efforts sont donc déployés pour maintenir leur engagement et répondre à leurs préoccupations dans les plus brefs délais.
- Communication post-lancement Le lancement officiel est suivi d'une phase de communication pour renforcer la visibilité de la plateforme et attirer plus d'utilisateurs. Une campagne de promotion continue est lancée à travers les réseaux sociaux, avec la diffusion d'articles de blog, de témoignages d'utilisateurs, et de contenus engageants pour maintenir l'intérêt autour de Digital Space.

  Les partenariats stratégiques sont également activés pour étendre la portée de la plateforme. Cela inclut des collaborations avec des influenceurs dans le domaine du freelancing, des agences de recrutement, des entreprises numériques, ou des acteurs du secteur créatif. Ces partenariats permettent de promouvoir la plateforme et de toucher de nouveaux segments de clients et de freelances.
- Suivi des performances et résolution des problèmes Après le lancement, un suivi minutieux des performances de la plateforme est essentiel pour ajuster les stratégies en temps réel. Les outils d'analyse permettent de mesurer les indicateurs clés de performance (KPIs), tels que le nombre d'inscriptions, l'engagement des utilisateurs, le taux de rétention, et la satisfaction

des utilisateurs. Des mesures correctives peuvent être prises immédiatement si des problèmes apparaissent, comme une surcharge serveur, une mauvaise expérience utilisateur, ou des dysfonctionnements techniques.

- **Phase 6 : Communication et acquisition d'utilisateurs (3 mois)**

Objectif principal : Cette phase vise à assurer la visibilité de Digital Space, à attirer une base solide d'utilisateurs et à maximiser l'engagement au sein de la communauté. Un effort concentré sur la communication et l'acquisition d'utilisateurs permet d'établir une forte présence sur le marché et de créer un réseau d'utilisateurs actifs et fidèles.

- Déploiement des campagnes marketing digitales Le lancement de Digital Space nécessite une stratégie marketing efficace et bien coordonnée. Cette étape repose sur la mise en place de campagnes digitales ciblées qui toucheront directement les freelances et les entreprises intéressées par les services proposés par la plateforme. Les actions marketing se concentrent sur plusieurs canaux :
  Publicités payantes sur les réseaux sociaux : Utilisation de publicités ciblées sur des plateformes telles que Facebook, Instagram, LinkedIn, et Twitter pour atteindre les freelances et les entreprises dans les secteurs clés.
  SEO et SEM : Optimisation du référencement naturel (SEO) du site web de la plateforme, afin d'assurer une visibilité accrue sur les moteurs de recherche. En parallèle, des campagnes de publicité payante (SEM) sont lancées pour diriger du trafic qualifié vers la plateforme.
  Email marketing : Envoi de newsletters et d'offres promotionnelles à une base d'utilisateurs potentiels, afin de maintenir l'intérêt et encourager les inscriptions.
  Contenu sponsorisé et partenariats : Collaboration avec des influenceurs ou des acteurs majeurs du domaine du freelancing et du digital pour atteindre un public plus large.
- Organisation d'événements et de webinaires Pour renforcer la visibilité de Digital Space, des webinaires et événements promotionnels en ligne sont organisés. Ces événements sont conçus pour présenter la plateforme, démontrer ses fonctionnalités clés et répondre aux questions des freelances et des entreprises. Ils permettent également de créer un espace d'échange entre les utilisateurs potentiels et l'équipe du projet, favorisant ainsi un engagement direct et une meilleure compréhension des besoins de la communauté.
  Les événements promotionnels peuvent inclure des sessions de formation, des ateliers pratiques, ou des conférences sur le freelancing et l'écosystème digital. Ces actions permettent de mettre en avant la valeur ajoutée de Digital Space tout en établissant des liens de confiance avec les utilisateurs.
- Animation de la communauté et engagement L'animation de la communauté est essentielle pour créer une relation de proximité avec les utilisateurs et maintenir un engagement constant. L'équipe de Digital Space interagit régulièrement avec les utilisateurs via :
  Forums de discussion et groupes communautaires : Ces espaces permettent aux utilisateurs de partager leurs expériences, poser des questions et interagir entre eux.
  Contenus exclusifs : Publication régulière d'articles, de tutoriels, de témoignages et de conseils qui apportent une valeur ajoutée à la communauté et encouragent l'engagement.
  Challenges et concours : Organisation de défis et de concours pour stimuler l'enthousiasme et encourager les utilisateurs à interagir davantage avec la plateforme.

En outre, une gestion active des feedbacks utilisateurs est mise en place. Les retours des utilisateurs sont analysés et pris en compte pour ajuster les fonctionnalités de la plateforme. Cela permet d'instaurer un dialogue constant et d'améliorer en continu l'expérience utilisateur.

- Mise en place de partenariats stratégiques Les partenariats stratégiques jouent un rôle clé dans l'acquisition d'utilisateurs. Digital Space établira des collaborations avec des :
  Incubateurs et accélérateurs de startups : Ces structures peuvent promouvoir la plateforme auprès de leurs membres (freelances, entreprises numériques, etc.).
  Entreprises privées et institutions publiques : Création de synergies pour faciliter l'adoption de Digital Space par les entreprises qui souhaitent externaliser des missions de freelances.
  Écoles et universités : Collaboration avec des institutions académiques pour former les étudiants au freelancing et à l'utilisation de Digital Space, créant ainsi un vivier de nouveaux utilisateurs.
  Ces partenariats permettent d'étendre la portée de la plateforme, d'augmenter sa visibilité et d'attirer de nouveaux utilisateurs dans des segments spécifiques du marché.
- Suivi des performances marketing Tout au long de la phase de communication et d'acquisition, l'équipe effectue un suivi régulier des indicateurs de performance (KPIs) pour évaluer l'efficacité des actions menées. Les KPIs comprennent :
  Le nombre de nouvelles inscriptions sur la plateforme.
  Le taux de conversion des utilisateurs visiteurs en utilisateurs actifs.
  L'engagement des utilisateurs sur les réseaux sociaux et au sein des événements.
  Le retour sur investissement (ROI) des campagnes publicitaires.
  Les données collectées sont analysées pour ajuster les stratégies marketing en fonction des résultats obtenus. Par exemple, si une campagne publicitaire sur un réseau social particulier donne de bons résultats, elle peut être amplifiée pour maximiser l'acquisition d'utilisateurs.
- Fidélisation des premiers utilisateurs Une fois les premiers utilisateurs acquis, des efforts sont faits pour les fidéliser et les encourager à utiliser la plateforme régulièrement. Cela passe par des actions ciblées telles que :
  Offrir des avantages exclusifs aux premiers utilisateurs (réductions, fonctionnalités supplémentaires, accès anticipé à de nouvelles fonctionnalités).
  Mettre en place un système de récompenses pour encourager les utilisateurs à recommander la plateforme à d'autres freelances ou entreprises.
  Créer un programme de référencement pour inciter les utilisateurs à parrainer de nouveaux inscrits.
- Ajustement de la stratégie marketing Les actions menées dans cette phase sont dynamiques et évolutives. En fonction des retours d'expérience et des analyses de données, des ajustements sont apportés à la stratégie marketing pour maximiser son impact. Cela peut inclure l'optimisation des canaux de communication, l'adaptation des messages promotionnels, et le ciblage de nouveaux segments de marché.

➢ **Phase 7 : Suivi et évolution (en continu)**

Cette dernière phase s'inscrit dans une démarche de croissance continue, d'adaptation permanente aux attentes des utilisateurs et de renforcement progressif du positionnement de Digital Space sur le marché. Elle repose sur l'analyse régulière des données d'utilisation de la plateforme afin de suivre

les performances, détecter les axes d'amélioration et prendre des décisions stratégiques éclairées. Des indicateurs clés de performance (KPI) sont définis dès le lancement de la plateforme pour évaluer de manière précise l'efficacité des différentes fonctionnalités, la satisfaction des utilisateurs, le taux de rétention, le volume des transactions, le nombre d'utilisateurs actifs, et d'autres éléments pertinents.

L'équipe reste en veille permanente sur les retours des utilisateurs, qu'ils soient exprimés via les canaux de support, les commentaires sur les réseaux sociaux, ou lors des échanges directs organisés au sein de la communauté. Chaque retour est traité comme une opportunité d'optimisation, permettant d'affiner l'expérience utilisateur et d'ajuster certaines fonctionnalités ou aspects techniques de la plateforme. Ces améliorations sont intégrées au fur et à mesure sous forme de mises à jour régulières, garantissant ainsi une plateforme toujours performante, stable, et en phase avec les attentes de son public.

Le suivi concerne également les évolutions du marché du freelancing, des technologies utilisées, des tendances digitales et des comportements des utilisateurs. Digital Space reste agile pour intégrer de nouvelles fonctionnalités ou proposer des services complémentaires selon les besoins émergents. À titre d'exemple, de futurs développements peuvent inclure l'introduction d'un tableau de bord personnalisé pour les freelances, des outils de gestion de projet intégrés, ou encore des services de formation et d'accompagnement pour aider les utilisateurs à se professionnaliser davantage.

La croissance du projet repose également sur une stratégie de fidélisation à long terme. Un système d'écoute active et de gestion relationnelle est instauré afin de créer une vraie communauté fidèle et engagée. Cela se traduit par l'envoi de newsletters régulières, l'organisation d'événements de mise en réseau entre utilisateurs, et la valorisation des profils les plus actifs. En parallèle, des campagnes marketing ciblées sont mises en œuvre pour attirer de nouveaux utilisateurs et élargir la base client de manière progressive et cohérente.

À long terme, Digital Space ambitionne de s'ouvrir à de nouveaux marchés, en commençant par des pays voisins ou ayant un contexte numérique similaire. L'internationalisation de la plateforme fait ainsi partie des perspectives stratégiques, en s'appuyant sur l'expérience acquise en Algérie pour adapter l'offre à d'autres contextes. Cela impliquera une adaptation linguistique, réglementaire et culturelle, ainsi que l'établissement de nouveaux partenariats locaux.

Cette phase en continu garantit que Digital Space ne se limite pas à une simple solution technique figée, mais qu'il évolue en permanence comme un écosystème vivant, en phase avec les besoins réels de sa communauté et les mutations du marché digital.

Figure 03 : Diagramme de GANTT simplifie

Phases/mois	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Septembre	Octobre
Étude de marché et validation												
Conception et planification												
Développement de l'application												
Tests et amélioration												
Lancement de la plateforme												
Communication et acquisition												
Suivi et évolution												

Source : Elaborer par nous même

Chapitre 02 : Les aspects innovants

Dans ce chapitre, on va parler du coté innovant de notre idée deprojet, à savoir :

1. La nature de l'innovation
2. Les domaines d'innovation

L’innovation est un moteur essentiel pour toute start-up cherchant à se différencier sur le marché. Digital Space repose sur une approche innovante qui vise à optimiser l’expérience des clients et des prestataires de services digitaux, en leur offrant une plateforme sécurisée, efficace et équitable.

1. La nature de l’innovation

L'innovation est un moteur essentiel du développement économique et technologique, particulièrement dans un monde où la digitalisation transforme radicalement les modes de travail et de collaboration. Dans ce contexte, les entreprises et startups qui adoptent une démarche innovante réussissent souvent à se différencier en offrant des solutions qui répondent aux besoins en constante évolution du marché. Cependant, l'innovation ne se limite pas seulement à l’introduction de nouvelles technologies, elle inclut également l’amélioration des modèles économiques, des processus organisationnels, des expériences utilisateurs, ainsi que des stratégies de commercialisation.

Pour une startup comme Digital Space, l'innovation consiste à **créer une plateforme numérique unique et optimisée** qui vise à structurer de manière professionnelle et fiable le marché du freelancing en Algérie. Tout en garantissant **l’accessibilité, la sécurité et l’équité** pour tous ses utilisateurs, cette approche permet d’offrir des services qui répondent aux défis spécifiques du marché local. Digital Space se distingue ainsi des plateformes internationales comme Fiverr ou Upwork, qui ne prennent souvent pas en compte les particularités locales, notamment en termes de culture, de méthodes de paiement ou de réglementation.

L’innovation chez Digital Space se traduit de manière concrète par plusieurs fonctionnalités clés qui apportent des solutions pratiques aux freelances et aux clients algériens. Par exemple, **un système d’évaluation transparent**, basé uniquement sur la satisfaction des clients, permet de garantir une visibilité équitable pour tous les prestataires. Cela est d’autant plus important dans un contexte où de nombreuses plateformes internationales privilégient la visibilité payante, créant ainsi une inégalité entre les freelances. À cela s’ajoute un système de gestion des transactions sécurisé et intégré, offrant ainsi une plus grande confiance pour les deux parties.

L’intégration de la digitalisation complète de la relation client-freelance est un autre atout majeur de Digital Space. En éliminant les méthodes traditionnelles souvent lentes et compliquées pour trouver un prestataire, la plateforme permet aux freelances de se concentrer sur leur travail plutôt que sur des démarches administratives ou de recherche. En outre, l’interface multilingue (français, arabe, anglais) de la plateforme permet de toucher une audience plus large et favorise l’inclusion numérique, en facilitant l’accès à la plateforme pour une population diverse.

Le modèle de rémunération adopté par Digital Space repose sur un système de **commission** prélevée uniquement en cas de mission réalisée. Cette approche équitable permet aux freelances d’accéder gratuitement à la plateforme, sans frais d’inscription ni abonnement, tout en garantissant que les revenus de Digital Space sont directement liés à la réussite des prestataires. Contrairement aux plateformes internationales qui imposent des abonnements ou des frais de visibilité, Digital Space offre un accès libre et égalitaire à tous les freelances, qu’ils soient débutants ou confirmés, favorisant ainsi une réelle égalité des chances et une concurrence saine.

L'un des aspects les plus novateurs de Digital Space est sans doute l'intégration du marketplace. Celui-ci permet aux utilisateurs de vendre ou d’acheter des outils digitaux et du matériel nécessaire

pour accomplir leurs missions, créant ainsi une véritable économie circulaire. En complément, la fonctionnalité de publication d'offres offre aux clients un espace dédié pour publier leurs besoins spécifiques et recevoir des propositions personnalisées de la part des freelances. Ce système améliore non seulement l'expérience utilisateur mais facilite également une mise en relation rapide et précise.

La plateforme met également à disposition des outils avancés pour la gestion des projets. Parmi ces outils figurent une messagerie intégrée, un espace de partage de fichiers et un suivi des tâches, permettant ainsi une communication fluide et une gestion en temps réel des projets. De plus, un algorithme intelligent de mise en relation recommande les profils de freelances les plus pertinents en fonction des besoins spécifiques du client, améliorant ainsi l'efficacité du processus de sélection.

L'innovation chez Digital Space repose également sur un système de notation transparent et sans biais. Contrairement à d'autres plateformes qui favorisent les comptes premium ou les utilisateurs les plus influents, le système de notation de Digital Space est exclusivement basé sur les évaluations des clients, sans aucune possibilité d'influencer cette évaluation de manière financière. Ce choix garantit une approche équitable et authentique, renforçant la confiance entre les freelances et les clients.

Grâce à ces différentes innovations, Digital Space participe activement à la transformation du marché du freelancing en Algérie. La plateforme simplifie considérablement les interactions entre freelances et clients, tout en offrant un cadre de travail sécurisé et structuré. En réduisant les incertitudes et en proposant une solution adaptée aux spécificités du marché local, Digital Space facilite l'accès au travail indépendant pour de nombreux Algériens, qu'ils soient jeunes diplômés ou freelances expérimentés.

L'impact de ces innovations est multiple. D'abord, elles permettent une véritable structuration du marché du freelancing en Algérie. En offrant un espace professionnel organisé, la plateforme réduit les incertitudes et les risques liés aux collaborations informelles, souvent sources de conflits. En outre, Digital Space améliore l'accessibilité aux opportunités professionnelles. En effet, grâce à sa plateforme, les freelances, même débutants, ont désormais une chance de se faire connaître et de trouver des clients plus facilement.

Le système de paiement intégré contribue également à sécuriser les transactions et les engagements, protégeant ainsi les freelances et les clients contre les risques de fraude et d'impayés. Digital Space soutient ainsi le développement du télétravail et de l'auto-emploi en Algérie, en offrant un environnement structuré, transparent et fiable pour travailler à distance.

Enfin, l'impact économique de Digital Space est indéniable. En facilitant l'accès au freelancing, la plateforme contribue à la réduction du chômage et à la dynamisation de l'économie numérique algérienne. Elle permet de libérer le potentiel d'un grand nombre de jeunes talents qui, grâce à l'auto-emploi, peuvent aujourd'hui participer à la croissance économique du pays.

En conclusion, Digital Space se positionne comme un acteur innovant et clé du marché du freelancing en Algérie. En apportant une solution numérique, transparente et sécurisée, la plateforme crée un écosystème moderne et dynamique qui profite aussi bien aux freelances qu'aux clients. Son approche axée sur l'innovation permet de répondre aux besoins spécifiques du marché algérien tout en facilitant l'inclusion numérique et l'accès au travail indépendant.

2. Les domaines d'innovation

L'innovation, au sein de Digital Space, ne se limite pas simplement à l'introduction de nouvelles fonctionnalités ou technologies. Elle couvre un large éventail d'aspects, y compris les domaines d'application, la structuration des services, et la manière dont un produit numérique peut s'adapter aux besoins d'un marché particulier. Dans le cas de Digital Space, les domaines d'innovation se concentrent sur l'amélioration de l'expérience utilisateur, la gestion des transactions, l'adaptabilité aux spécificités du freelancing en Algérie, ainsi que l'intégration d'outils performants pour faciliter la collaboration entre freelances et clients.

2.1 Digitalisation et structuration du marché du freelancing

Le freelancing en Algérie, bien qu'en pleine expansion, souffre d'un manque d'organisation et de structuration. En réponse à ce problème, Digital Space offre une solution complète à travers sa plateforme numérique. Elle centralise à la fois l'offre et la demande de services, permettant une mise en relation plus rapide et plus efficace entre freelances et entreprises. En éliminant les recherches traditionnelles où les freelances doivent prospecter activement leurs clients, la plateforme propose une automatisation des interactions professionnelles. Un système de messagerie et un espace de travail dédié facilitent la gestion de la collaboration, du début à la fin, en regroupant toutes les étapes nécessaires à une coopération fructueuse au sein d'un espace numérique. Cette digitalisation améliore considérablement l'efficacité des freelances, leur offrant ainsi un cadre sécurisé, structuré et optimisé pour leur développement professionnel.

2.2 Sécurisation des paiements et protection des transactions

L'un des obstacles majeurs au développement du freelancing en Algérie est l'absence de solutions de paiement sécurisées et fiables. Afin de répondre à ce besoin, Digital Space a intégré un système de paiement sécurisé qui protège à la fois les clients et les prestataires. Ce système inclut un paiement anticipé, où les clients déposent les fonds avant même le début de la mission, garantissant ainsi que les freelances seront rémunérés. En parallèle, un processus de validation par étapes permet aux clients de suivre l'évolution des projets et de valider les paiements uniquement lorsque les conditions sont remplies. De plus, la plateforme met en place des contrôles stricts pour protéger les transactions contre les fraudes, offrant ainsi une sécurité renforcée. Ces mesures permettent de créer un environnement de confiance pour les clients et les prestataires, rendant les collaborations beaucoup plus sûres et plus fluides.

2.3 Un cadre équitable et accessible pour tous

L'accessibilité et l'équité occupent une place centrale dans la conception et la philosophie de Digital Space. Contrairement aux plateformes internationales qui favorisent les prestataires les mieux classés à travers des abonnements premium ou des options de visibilité payante, Digital Space repose sur un système sans abonnement. Tous les freelances peuvent accéder à la plateforme gratuitement, quel que soit leur niveau d'expérience, et proposer leurs services dans des conditions équitables.

La rémunération de la plateforme repose uniquement sur une commission prélevée en cas de mission réalisée, ce qui permet d'éviter toute barrière à l'entrée. Cela garantit que la visibilité et le succès des freelances dépendent exclusivement de la qualité de leurs services, de leur portfolio et des évaluations clients, et non de leur capacité à payer pour être mieux classés.

Cette approche crée une égalité des chances, où un freelance débutant a autant d'opportunités qu'un professionnel expérimenté, dès lors qu'il propose un service sérieux et fiable. La plateforme intègre également un programme de récompenses et de fidélisation destiné aux utilisateurs actifs, qu'ils soient freelances ou clients, afin de renforcer l'engagement et la qualité des échanges.

La tarification des prestations reste libre, permettant aux freelances de fixer leurs prix en fonction de leur niveau, de la complexité des missions et des attentes du marché. Le tout s'inscrit dans un cadre éthique et transparent, favorisant une concurrence saine, bénéfique pour l'ensemble des utilisateurs.

2.4 Innovation sociale et économique

Digital Space n'est pas seulement une plateforme numérique : elle s'inscrit également dans un projet de transformation sociale et économique en Algérie et en Afrique du Nord. En soutenant l'entrepreneuriat digital, Digital Space offre une visibilité et un accès simplifié aux opportunités pour les freelances et les petites entreprises locales. L'application permet également de promouvoir les talents jeunes, en leur offrant un moyen facile et peu coûteux de se lancer dans le freelancing. En facilitant l'accès au télétravail et en soutenant l'économie numérique, Digital Space offre à des travailleurs qualifiés l'opportunité de trouver des projets sans être limités par des contraintes géographiques. La plateforme joue un rôle clé dans la modernisation du marché du travail indépendant en Algérie et la valorisation des talents locaux, contribuant ainsi à la réduction du chômage et au développement du secteur numérique.

1.5 Intégration d'une marketplace dédiée aux freelances et aux clients

L'un des apports les plus originaux de Digital Space réside dans l'intégration d'un marketplace interne, conçu comme un espace complémentaire au service des acteurs du digital. Cette marketplace est ouvert aussi bien aux freelances qu'aux clients, leur permettant de vendre, d'acheter ou de promouvoir des produits et services liés à l'univers du travail numérique.

On y retrouve une grande diversité d'articles et d'offres : matériel professionnel (caméras, micros, ordinateurs, accessoires), logiciels et fichiers numériques (templates, presets, plugins), mais également des services immatériels comme des formations spécialisées, ateliers en ligne ou séances de coaching proposées directement par les membres de la plateforme. Cette ouverture permet aux utilisateurs de valoriser leurs compétences, de générer des revenus complémentaires, et de contribuer à la montée en compétence de la communauté.

La marketplace joue également un rôle de facilitateur dans l'équipement et la montée en qualité des prestations. Un freelance peut par exemple acquérir du matériel adapté à ses besoins à moindre coût, ou suivre une formation proposée par un confrère pour améliorer son expertise. De leur côté, les clients peuvent accéder à des ressources utiles à leurs projets digitaux ou même publier leurs propres offres à destination des freelances.

En centralisant ces échanges, Digital Space renforce l'autonomie, l'apprentissage continu et la solidarité entre professionnels du numérique, tout en apportant une solution concrète et locale aux besoins du secteur. La marketplace devient ainsi un véritable levier d'innovation et de dynamisme, contribuant à structurer un écosystème digital complet, flexible et évolutif.

En conclusion, Digital Space va au-delà de la simple mise en ligne de services : elle transforme le marché du freelancing en Algérie en offrant une solution innovante, structurée et inclusive qui répond aux besoins spécifiques des freelances tout en assurant la sécurité et la transparence des transactions. Grâce à la combinaison de fonctionnalités avancées, d'une vision éthique et d'un fort ancrage local, la plateforme constitue un levier stratégique pour le développement d'un écosystème digital durable.

Chapitre 03 : L'analyse stratégiques du marché

Dans ce chapitre, grâce à l'étude du marché effectué, nous avons mis en place la stratégie marketing de notre projet, on abordera :

1. Analyse et diagnostic de l'entreprise
2. Objectifs et stratégies
3. Choix de moyens opérationnels

Dans un monde en constante évolution, marqué par la digitalisation et l'émergence de nouvelles formes de travail, les freelances jouent un rôle de plus en plus prépondérant dans l'économie moderne. Graphics & Design Digital Marketing Finance, Business g, et autres talents numériques représentent une force créative et innovante qui répond aux besoins variés des particuliers et des entreprises. Cependant, malgré leur expertise et leur flexibilité, ces professionnels indépendants rencontrent souvent des difficultés pour se connecter efficacement avec leurs clients potentiels.

Notre plateforme, Digital Space, ambitionne de combler cette lacune en créant un pont entre les freelances digitaux et leurs clients, qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises. Pour garantir le succès de ce projet, il est essentiel de comprendre profondément le marché cible, d'identifier les opportunités et les défis, et de définir une stratégie claire pour atteindre nos objectifs.

1. Analyse et diagnostic de l'entreprise

❖ *Analyse stratégique interne : analyse PESTEL*

Avant de débuter l'analyse interne d'un projet, il est nécessaire de prendre en compte l'évolution de son environnement externe et de prévoir l'évolution du secteur d'activité dans les 2-3 prochaines années.

L'analyse PESTEL est un outil stratégique utilisé pour identifier et évaluer les facteurs macro-environnementaux qui peuvent influencer une entreprise. Elle analyse les éléments politiques, économiques, socioculturels, technologiques, environnementaux et légaux susceptibles d'avoir un impact sur l'activité et les résultats d'une entreprise, ce qui est très courant dans un marché ouvert et dynamique. Cela peut être une nouvelle loi, des réglementations nouvelles, une nouvelle tendance, des concurrents...

Schéma 01 : analyse PESTEL Digital Space

P

La loi n°22-18 du 24 juillet 2022 relative à l'investissement. Cette loi établit le cadre juridique pour les investissements en Algérie, en définissant les droits et obligations des investisseurs, qu'ils soient nationaux ou étrangers. Elle vise à promouvoir un environnement favorable aux affaires, ce qui est essentiel pour une application facilitant les relations entre freelances et clients.
Stabilité politique : L'instabilité politique peut affecter négativement le climat des affaires et décourager les investissements étrangers.
Politique d'inclusion numérique : Efforts du gouvernement pour élargir l'accès aux services numériques à travers le pays.

E

L'économie algérienne est en croissance, avec un PIB par habitant en augmentation.
Dynamisme du freelancing et du digital en Algérie : de plus en plus de jeunes et d'entreprises externalisent leurs services, ce qui crée une opportunité pour la plateforme.
Moyens de paiement en ligne limités : bien que la digitalisation progresse, beaucoup d'utilisateurs hésitent encore à utiliser les paiements électroniques. Une éducation et des garanties sur la sécurité des paiements sont essentielles.
Risque d'instabilité économique : en cas de crise économique, les entreprises réduisent leurs dépenses en communication et marketing, ce qui pourrait ralentir l'activité sur la plateforme.

S	*Adoption croissante du travail freelance* : le statut de freelance devient de plus en plus populaire, surtout parmi les jeunes diplômés et les professionnels du digital. *Manque de confiance dans les services en ligne* : la méfiance envers les paiements en ligne et la fiabilité des prestataires doit être compensée par des garanties, comme les évaluations par étoiles et la sécurisation des paiements. *Réduction du taux de chômage* : L'application joue un rôle actif dans la diminution du chômage en offrant aux freelances un accès direct aux opportunités de travail. En facilitant la mise en relation entre les professionnels indépendants et les clients, elle permet aux personnes en reconversion et aux travailleurs qualifiés d'accéder à des missions rémunérées sans dépendre du marché de l'emploi traditionnel. En favorisant l'auto-emploi et l'entrepreneuriat individuel, l'application contribue ainsi à la modernisation du travail et au développement de l'économie numérique en Algérie.
T	*Développement des solutions digitales et cloud* : l'application doit s'appuyer sur des technologies modernes pour offrir une expérience fluide et sécurisée. *Besoin d'innovation continue* : pour se différencier de la concurrence, l'application doit intégrer de nouvelles fonctionnalités comme la facturation automatique. *Infrastructure Internet en amélioration* : l'Algérie connaît une expansion de la fibre optique et de la 4G, facilitant l'accès aux services numériques.
E	*Dématérialisation des services* : permet aux utilisateurs d'interagir et de travailler à distance, évitant des coûts liés aux infrastructures physiques. *Prise de conscience écologique* : les entreprises et freelances cherchent des solutions digitales pour limiter leur impact environnemental (réduisant ainsi les déplacements et la consommation de papier)
L	*Loi n°18-05 du 10 mai 2018 relative au commerce électronique* : Cette loi établit les règles générales du commerce électronique en Algérie, en mettant l'accent sur la transparence des plateformes numériques, l'enregistrement local et la protection des consommateurs *Réglementation des transactions en ligne* : Selon l'article 27 de la loi n°18-05, le paiement des transactions commerciales électroniques s'effectue à distance ou à la livraison du produit, par les moyens de paiement autorisés conformément à la législation en vigueur. Les moyens de paiement actuellement autorisés en Algérie incluent les cartes interbancaires (CIB), BaridiMob et la carte Dahabia. *Protection des données personnelles* : bien que l'Algérie n'ait pas encore une loi stricte, l'application doit s'assurer que les données des utilisateurs sont protégées et stockées de manière sécurisée. *Respect des obligations fiscales* : les revenus générés via la plateforme doivent être déclarés, et l'application pourrait intégrer une solution de facturation simplifiée.

Source : Elaborer par nous même

- ***Le diagnostic stratégique interne : analyse SWOT***

Les objectifs de l'entreprise sont directement liés à la stratégie marketing, qui doit refléter ses ambitions à l'échelle d'un marché. Sa création repose principalement sur les possibilités qui se présentent, et pour cela, nous utilisons le modèle de l'analyse SWOT. Il s'agit d'un instrument qui permet à une entreprise de repérer ses atouts concurrentiels, de saisir ses points faibles, de saisir les opportunités du marché et de se protéger contre les éventuels dangers. Elle contribue à guider la

stratégie et les décisions en soulignant les secteurs dans lesquels l'entreprise peut se développer et les aspects qu'elle doit améliorer. L'objectif de notre modèle d'analyse SWOT est de souligner les atouts et les lacunes internes de notre projet.

L'analyse SWOT est un outil stratégique précieux pour Digitale Space afin d'identifier ses forces, faiblesses, opportunités et menaces dans le contexte du marché algérien. En analysant chaque facteur en profondeur, Digitale Space peut élaborer une stratégie marketing efficace pour atteindre ses objectifs et se positionner durablement sur le marché.

Forces

Spécialisation : Contrairement aux plateformes généralistes comme Upwork ou Fiverr, Digital Space se concentre uniquement sur les freelances créatifs (Graphics & Design Digital Marketing Finance,Business, etc.), ce qui la distingue sur le marché.

Facilité d'accès : Interface intuitive et ergonomique, accessible via une application mobile et un site web responsive, offrant une expérience utilisateur optimisée.

Sécurité des paiements : Un système de paiement intégré et sécurisé garantit la confiance des utilisateurs et réduit les risques d'arnaques.

Portfolios visibles : Les freelances peuvent présenter leurs travaux sous forme de portfolios attractifs pour attirer davantage de clients.

Digitalisation du marché : En Algérie, où le marché des services numériques est encore en développement, Digital Space répond à un besoin croissant de modernisation et d'accessibilité aux talents locaux.

Faiblesses

Dépendance aux utilisateurs : La réussite de la plateforme repose sur l'acquisition et la fidélisation d'un nombre suffisant de freelances et de clients actifs.

Notoriété limitée : Étant une nouvelle plateforme, elle nécessite un effort marketing important pour se faire connaître et gagner la confiance des utilisateurs.

Éducation du marché : Certains clients et freelances ne sont pas habitués aux transactions en ligne ou aux paiements numériques, ce qui peut freiner leur adoption de la plateforme.

Fiabilité des prestations : Assurer la qualité et la fiabilité des prestataires reste un défi, car cela impacte directement la réputation de la plateforme.

Opportunités

Croissance du freelancing : Le nombre de freelances augmente rapidement en Algérie et dans le monde, offrant un vivier d'utilisateurs potentiels.

Manque d'alternatives locales spécialisées : Peu de plateformes ciblent spécifiquement les freelances créatifs, ce qui réduit la concurrence directe sur ce créneau.

Partenariats stratégiques : Possibilité de collaborer avec des entreprises, startups, écoles, clubs ou associations pour promouvoir la plateforme et attirer des utilisateurs.

Innovation technologique : Intégration de nouvelles fonctionnalités telles que la facturation automatique, la notation des prestataires, ou un support client avancé pour améliorer l'expérience utilisateur.

Expansion géographique : La plateforme peut être étendue à d'autres pays du Maghreb et d'Afrique, où le marché des freelances est également en croissance.

Évolution des habitudes de consommation : Les clients sont de plus en plus enclins à utiliser des services numériques pour trouver des prestataires qualifiés.

Menaces

Concurrence potentielle : Des plateformes internationales établies (Upwork, Fiverr, Malt, etc.) ou locales peuvent s'adapter et proposer des services similaires.

Difficulté d'adoption : Certains clients préfèrent encore les solutions informelles (Facebook, bouche-à-oreille), ce qui peut ralentir l'adoption de la plateforme.

Réglementation et fiscalité : Les lois sur le travail freelance et les paiements en ligne peuvent évoluer, entraînant des contraintes légales et fiscales supplémentaires.

Problèmes techniques : Bugs, failles de sécurité ou interruptions de service peuvent nuire à la réputation de la plateforme et décourager les utilisateurs.

Fiabilité des prestataires : Le risque d'avoir des prestataires non qualifiés ou peu professionnels pourrait nuire à la réputation de la plateforme.

Instabilité politique et économique : L'instabilité économique en Algérie ou dans d'autres marchés cibles pourrait limiter la demande pour des services numériques payants.

Figure 04 : analyse SWOT



Source : Elaborer par nous même

❖ ***Analyse de la concurrence pour Digital Space***

La présence d'acteurs concurrents est un élément incontournable dans tout environnement économique dynamique, et le marché des services numériques en Algérie ne fait pas exception. Cette concurrence, qu'elle soit directe ou indirecte, pousse les entreprises à innover et à proposer des solutions adaptées aux besoins des utilisateurs, tout en maintenant des standards de qualité élevés pour répondre aux attentes des consommateurs.

Dans le contexte algérien, l'émergence de plateformes dédiées aux freelances créatifs (photographes, monteurs vidéo,Graphics&Design, DigitalMarketing, Finance, Business graphistes, etc.) reste encore limitée. Cette absence de solutions spécialisées représente à la fois un défi et une opportunité pour Digital Space . D'une part, elle souligne un véritable vide sur le marché, offrant ainsi un potentiel de croissance significatif. D'autre part, elle impose la nécessité de se démarquer face à des géants internationaux comme Upwork ,Fiverr , ou Malt, ainsi que face à des pratiques informelles telles que les réseaux sociaux ou le bouche-à-oreille.

- **<u>Concurrents directs</u>**

Les concurrents directs de Digital Space sont des plateformes internationales spécialisées dans la mise en relation entre freelances créatifs (photographes, monteurs vidéo, graphistes, développeurs, Graphics& Design Digital Marketing, Finance , Business etc.) et des clients à travers le monde. Elles offrent des services similaires en termes de fonctionnement, mais ne tiennent pas compte des spécificités culturelles, économiques ou techniques du marché algérien, ce qui crée une opportunité stratégique pour Digital Space.

Upwork

Origine : Plateforme américaine spécialisée dans les grands projets freelances.

Positionnement : B2B – projets complexes et de longue durée.

Cible : Entreprises cherchant des compétences hautement spécialisées.

Figure 05 : Upwork

Avantages : Système de gestion avancé, sécurisation des paiements.

Limites : Interface complexe, peu adapté au marché local, pas de marketplace matérielle ou formation.

Schéma 02 : Analyse stratégique de la plateforme Upwork selon le modèle des 5 forces de Porter

Menace des nouveaux entrants

Même constat. La crédibilité repose sur le volume de projets et la fiabilité de la plateforme.
-Système de notation et validation renforcée → dissuasif pour les nouveaux entrants.

Pouvoir de négociation des freelances

Faible à moyen : un peu plus de flexibilité sur les tarifs.
- Mais restent dépendants des conditions de la plateforme (commissions, notation).

Intensité de la concurrence

Concurrence forte sur les missions complexes.- Sélection par candidature → compétition basée sur les compétences, le tarif, l'expérience.

Pouvoir de négociation des clients

Les clients postent les projets → ils fixent le cadre, le budget, les délais.
- Les freelances doivent se démarquer pour être sélectionnés.

Menace des produits de substitution

Menace moyenne à élevée.
- Les grandes entreprises peuvent préférer des agences.
- Les outils d'IA automatisent de plus en plus certaines tâches (traduction, rédaction simple, etc.).

Source : Elaborer par nous même

Fiverr

Origine : Plateforme américaine de microservices.

Positionnement : International, services à partir de 5$.

Cible : TPE, PME, particuliers dans le monde entier.

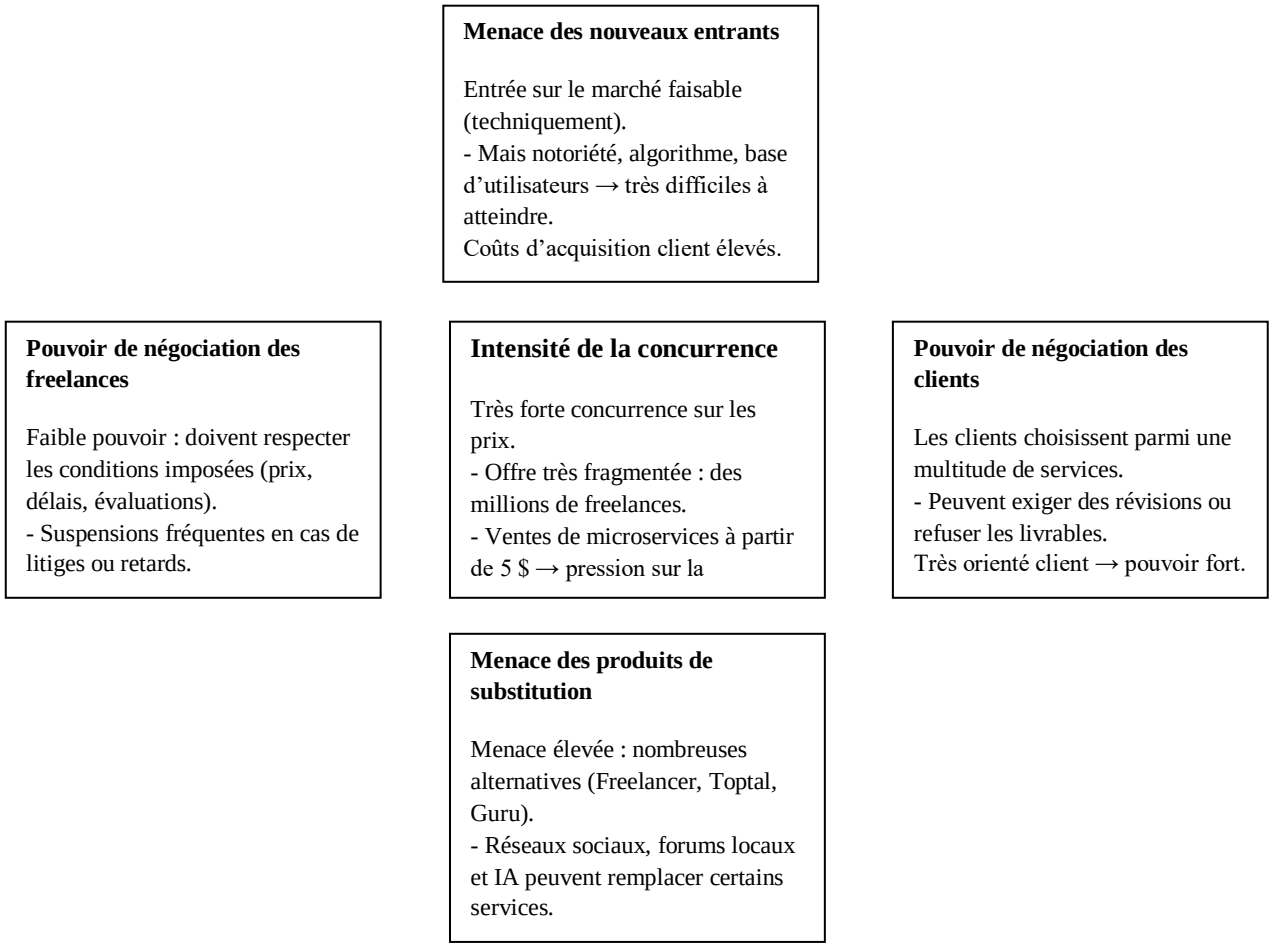


Figure 06 : Fiverr

Avantages : Grande visibilité, très large base de freelances.

Limites : Manque de proximité, faible ciblage local, pas de service d'accompagnement personnalisé.

Schéma 03 : Analyse stratégique de la plateforme Fiverr selon le modèle des 5 forces de Porter



Source : Elaborer par nous même

Comparatif stratégique

Tableau 09 : Comparaison des principales caractéristiques entre Digital Space, Fiverr et Upwork

Critères	**Digital Space**	**Fiverr**	**Upwork**
Services proposés	Services créatifs	Services créatifs	Services créatifs
Accompagnement personnalisé	Accompagnement simple	Non	Oui (en option, souvent pour les plus grands projets)
Marketplace intégré Oui (matériel, fichiers, formations, outils digitaux, etc.)	Oui (matériel, fichiers, formations, outils digitaux, etc.)	Non	Non
Langue principale	Français / Arabe/Anglais	Anglais principalement	Anglais principalement
Tarification	Adaptée au marché local	Flexible (à partir de 5$)	Projet / heure
Sélection des freelances	Locale et qualitative	Libre	Sélective

Source : Elaborer par nous même

- **Concurrents indirects**

Ce sont des initiatives ou solutions alternatives qui répondent aux mêmes besoins que Digital Space , mais sans proposer une plateforme dédiée. Ces concurrents incluent les réseaux informels et les solutions traditionnelles.

Réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn)

Description : Groupes Facebook, pages Instagram ou profils LinkedIn utilisés par les freelances pour promouvoir leurs services.

Marché cible : Clients locaux ou particuliers cherchant des freelances via des recommandations ou des recherches informelles.

Offre : Mise en relation directe sans intermédiaire.

Bouche-à-oreille

Description : Recommandations personnelles entre clients et freelances.

Marché cible : Clients locaux ou particuliers.

Offre : Confiance basée sur les relations personnelles.

Agences locales

Description : Agences spécialisées dans le graphisme, la photographie ou le montage vidéo qui proposent leurs services directement aux clients.

Marché cible : Entreprises et particuliers locaux.

Offre : Services complets, souvent plus coûteux que les freelances individuels.

- **Opportunité stratégique pour Digital Space**

Face à la concurrence des plateformes internationales comme Fiverr ou Upwork, qui ne prennent pas en compte les spécificités du marché algérien, et à la prolifération d'outils informels peu sécurisés (groupes Facebook, bouche-à-oreille, petites annonces), Digital Space se positionne comme une solution hybride et adaptée aux réalités locales. Cette plateforme regroupe en un seul espace trois services essentiels à l'activité des freelances : la mise en relation avec des clients pour des missions créatives, la vente et l'achat de matériel digital (appareils photo, caméras, logiciels, presets, etc.), et l'accès ou le lancement de formations professionnelles en lien avec les métiers du numérique.

Cette approche intégrée constitue une véritable opportunité stratégique : elle permet de centraliser tous les besoins des freelances sur une même plateforme, tout en assurant un haut niveau de sécurité et de qualité. En s'adressant spécifiquement au marché algérien, Digital Space adopte une interface accessible en langue locale, propose une grille tarifaire adaptée au pouvoir d'achat des utilisateurs, et met en place un accompagnement personnalisé pour guider aussi bien les prestataires que les clients dans leurs démarches.

Digital Space ne se contente donc pas d'imiter les géants internationaux du freelancing, mais vient combler un vide structurel entre les solutions étrangères trop génériques et les pratiques locales

encore peu professionnalisées. En se positionnant comme une alternative complète, inclusive et sécurisée, la plateforme devient un levier stratégique pour structurer, dynamiser et professionnaliser le marché du freelancing en Algérie.

2. Objectifs et stratégies

Définir une stratégie, c'est ensuite déterminer les moyens et les actions à mettre en œuvre pour concrétiser ces objectifs. Elle implique une analyse approfondie du contexte, des ressources disponibles et des contraintes potentielles. Une stratégie efficace anticipe les obstacles, identifie les opportunités et permet de s'adapter aux changements en cours de route.

2.1 Le segment du marché

La segmentation permet à **Digital Space** de mieux comprendre les **besoins** et **attentes** de chaque groupe cible (PME et clients) afin de leur offrir une **expérience** plus adaptée et des **services** qui répondent exactement à leurs **besoins spécifiques**. Cela permet également de créer des **campagnes marketing ciblées**, des **offres adaptées** et de développer des relations de long terme avec chaque segment.

- Marché Cible

Le marché cible représente les groupes spécifiques de clients que Digital Space souhaite atteindre en priorité. Ces segments sont définis en fonction des besoins, des caractéristiques et des comportements des utilisateurs.

Cible principale :

- Les clients (demandeurs de services créatifs)

Profil : particuliers, entrepreneurs, TPE/PME, créateurs de contenu, influenceurs

Besoins : trouver rapidement un freelance fiable dans les domaines de (design graphique , marketing digital, business ,finance), comparer les offres selon le budget, gagner du temps.

Comportement actuel : utilisent Instagram, le bouche-à-oreille ou des groupes Facebook, sans garanties de qualité ou de sécurité.

- Les freelances (offreurs de services)

Profil : jeunes talents dans la photo, design graphique, marketing digital, business, finance, actifs sur les réseaux sociaux.

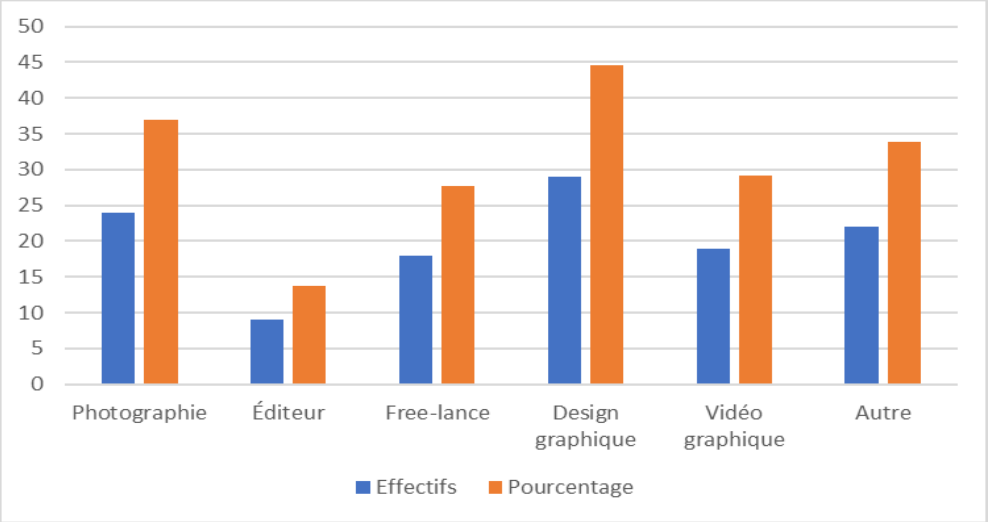
Besoins : visibilité, accès à plus de clients sérieux, protection des paiements, simplicité de gestion.

Problème actuel : manque de plateforme locale fiable, difficulté à monétiser leur travail via les réseaux classiques.

Cette diversité de profils est illustrée par les résultats de notre enquête terrain, présentés dans le graphique ci-dessous. Les freelances interrogés interviennent majoritairement dans les domaines de la photographie, du design graphique, du montage vidéo et du développement web, ce qui confirme la pertinence du positionnement de Digital Space comme plateforme dédiée aux services digitaux créatifs.

On observe également que **22 % des répondants ont mentionné des domaines divers** non classés parmi les grandes catégories traditionnelles. Cette part significative souligne l'importance de proposer une plateforme **ouverte à une diversité de compétences digitales**, au-delà des profils classiques (graphistes, photographes...).

Figure 07: Répartition des domaines de spécialisation des freelances interrogés



Source : Elaborer par nous même (sortie Excel)

Tableau 10 : Répartition des freelances par domaine d'expertise dans le cadre de notre étude de marché

Domaine d'expertise	Effectifs	Pourcentage (%)
Photographie	**24**	**36,9 %**
Édition (montage, etc.)	**9**	**13,8 %**
Freelance généraliste	**18**	**27,7 %**
Design graphique	**29**	**44,6 %**
Vidéo graphique	**19**	**29,2 %**
Autres domaines	**22**	**33,8 %**

Source : Elaborer par nous même

- **Marché Potentiel**

Le marché potentiel représente l'ensemble des opportunités que Digital Space peut exploiter en fonction des tendances du marché, des données démographiques et des attentes des clients.

Croissance du marché numérique : L'adoption croissante des smartphones et des outils digitaux en Algérie offre un fort potentiel. Les entreprises, qu'elles soient petites ou moyennes, cherchent à numériser leurs activités pour rester compétitives. Cette évolution crée une demande accrue pour des solutions digitales accessibles, ce que Digital Space peut parfaitement offrir.

Demande croissante en services créatifs : Les PME et les startups investissent davantage dans leur communication visuelle et digitale (logos, réseaux sociaux, vidéos, etc.). En parallèle, les particuliers souhaitent accéder à des services de qualité à des prix abordables, que ce soit pour des projets personnels ou professionnels (montage CV, vidéos, portfolios...).

Ciblage de nouveaux segments : Des institutions publiques (comme les aéroports, gares ou musées) peuvent représenter une nouvelle clientèle pour des services liés à la communication ou à la gestion de contenus digitaux. De même, les associations étudiantes sont en demande croissante d'ateliers, formations et outils de communication adaptés à leurs événements.

Proposition de nouveaux services : L'intégration de technologies comme l'intelligence artificielle ou la réalité augmentée pourrait différencier Digital Space de ses concurrents. Par ailleurs, proposer des formations certifiées permettrait d'attirer davantage de freelances à la recherche de reconnaissance et de montée en compétences.

Ouverture vers de nouveaux marchés géographiques

- Afrique du Nord : Le Maroc, la Tunisie et la Libye sont des pays proches culturellement et géographiquement, avec des besoins numériques similaires à ceux de l'Algérie.
- Moyen-Orient : Des pays comme l'Égypte, la Jordanie ou l'Arabie Saoudite montrent un intérêt croissant pour les services digitaux, notamment dans les secteurs de l'éducation, de la communication et des startups.

- **Justification du Choix de la Cible**

Le choix des segments cibles pour Digital Space repose sur plusieurs facteurs stratégiques, qui permettent d'aligner l'offre de la plateforme avec les besoins spécifiques des utilisateurs tout en maximisant son impact commercial.

Le marché des petites et moyennes entreprises (PME) ainsi que des startups en Algérie constitue une opportunité incontournable. Ces structures représentent une part essentielle du tissu économique du pays. Elles sont confrontées à la nécessité de se digitaliser pour rester compétitives, mais manquent souvent de ressources internes. Elles ont donc besoin de solutions accessibles et complètes pour créer leur identité visuelle, lancer leur site web, animer leurs réseaux sociaux ou encore produire du contenu promotionnel.

Le segment des freelances connaît une forte croissance, notamment dans les domaines du graphisme, du développement web et mobile, du montage vidéo ou encore de la photographie. Beaucoup d'entre eux travaillent de manière isolée, sans réelle structure, et peinent à trouver des projets réguliers. Ils ont besoin d'une plateforme fiable qui leur ouvre des opportunités concrètes, les connecte à des clients sérieux et leur offre un environnement sécurisé où ils peuvent être rémunérés sans litige.

Les particuliers forment un segment complémentaire et stratégique, en particulier les jeunes, les étudiants, les artistes et les personnes en reconversion. Ce public est souvent à la recherche de services personnalisés (comme des vidéos montées, des CV créatifs, des portfolios, etc.) ou souhaite se former pour améliorer ses chances sur le marché du travail. Ce segment peut sembler moins

prioritaire que les professionnels, mais il permet d'élargir l'audience de la plateforme et de diversifier les sources de revenus.

Les entreprises, quels que soient leur taille ou leur secteur, ont des besoins spécifiques de communication digitale. Elles cherchent à se démarquer sur le marché local ou régional, à attirer de nouveaux clients via une image de marque forte, et à être visibles sur les réseaux sociaux. Les services proposés par Digital Space (création de contenu visuel, community management, développement web) répondent précisément à ces attentes. Elles apprécient également la possibilité de trouver rapidement des prestataires qualifiés et évalués.

Les freelances recherchent plus qu'un simple espace de diffusion : ils ont besoin d'un cadre de travail sécurisé. En Algérie, beaucoup de freelances se plaignent d'un manque de fiabilité de la part des clients, d'un flou dans les conditions de paiement, et d'un isolement professionnel. Digital Space répond à ces problèmes en introduisant un système d'entiercement, des évaluations par étoiles, et un accompagnement sur le long terme, afin de créer un environnement sain et motivant.

Les particuliers, eux, profitent de la plateforme pour accéder à des services pratiques qu'ils ne trouvent pas facilement ailleurs : design de CV, montage de vidéos personnelles, création de portfolios ou même coaching en ligne. L'ajout de formations en ligne leur permet également de développer de nouvelles compétences dans un cadre simple, en langue locale, et à des prix abordables.

Digital Space se positionne comme une solution intégrée, capable de regrouper plusieurs besoins sur une seule et même plateforme : services digitaux, vente de matériel, accompagnement, et formations. Cette polyvalence constitue un véritable levier stratégique, car elle évite au client de devoir passer par plusieurs plateformes différentes pour réaliser un seul projet.

La rareté des plateformes algériennes structurées dans le domaine des services numériques constitue une véritable opportunité de différenciation. Contrairement aux plateformes internationales, souvent peu adaptées à la réalité locale (langue, moyens de paiement, types de projets), Digital Space offre une approche contextualisée et inclusive. Elle devient ainsi une référence crédible et sécurisée, qui inspire confiance.

Le projet favorise également la création d'un écosystème numérique local, en connectant des PME avec des freelances algériens, en stimulant la production de contenu local, et en favorisant l'emploi indépendant. Cela permet à Digital Space de contribuer directement au développement économique tout en consolidant sa base d'utilisateurs et sa légitimité sur le marché.

Le rôle de la plateforme dans la montée en compétences

Digital Space permet à ses utilisateurs, notamment les jeunes algériens et ceux issus de régions éloignées ou de milieux défavorisés, d'avoir accès à des **formations proposées par des utilisateurs de la plateforme**. Ces formations pratiques et accessibles à un large public participent activement à la professionnalisation de profils souvent éloignés du marché formel. En permettant à des formateurs indépendants de partager leur expertise, Digital Space favorise l'inclusion numérique et la montée en compétences des jeunes talents.

Au niveau géographique, Digital Space couvre déjà toutes les wilayas du pays, ce qui lui donne une bonne assise territoriale pour se développer davantage. L'ancrage local permet de répondre aux attentes spécifiques de chaque région, tout en créant une communauté nationale solide et engagée autour de la plateforme.

À moyen terme, l'expansion internationale est envisageable, en ciblant des pays proches culturellement et économiquement, comme le Maroc et la Tunisie en Afrique du Nord, ou encore l'Égypte et la Jordanie au Moyen-Orient. Ces marchés présentent des similitudes avec celui de l'Algérie en termes de besoins digitaux, de nombre croissant de freelances, et de manque de plateformes locales sécurisées.

2.2 Choix de la stratégie marketing

Conscients des contraintes liées à nos ressources financières, nous avons élaboré une stratégie marketing pour Digital Space qui privilégie à la fois la rentabilité et l'efficacité. Notre approche repose sur une sélection rigoureuse des canaux de communication et des actions marketing capables de garantir le meilleur retour sur investissement, tout en maximisant notre impact auprès des segments cibles (entreprises, freelances et particuliers).

Pour optimiser l'utilisation de nos ressources, nous mettons l'accent sur les initiatives qui ont un impact mesurable et significatif. Nous évaluons régulièrement l'efficacité de chaque action pour nous assurer qu'elle contribue directement à nos objectifs de croissance et d'engagement.

Afin de tirer parti des meilleures pratiques disponibles, nous avons adopté une approche hybride combinant marketing traditionnel et inbound marketing. Cette méthode innovante nous permet de profiter des avantages des deux approches :

- Le marketing traditionnel pour toucher des publics locaux via des événements et des supports physiques.
- L'inbound marketing pour attirer des utilisateurs qualifiés grâce à du contenu pertinent, des techniques SEO et des campagnes digitales ciblées.Dans ce cadre, voici les stratégies sélectionnées pour promouvoir Digital Space , renforcer sa visibilité et répondre aux besoins spécifiques de nos clients et freelances

Dans ce cadre, voici les stratégies sélectionnées pour promouvoir Digital Space , renforcer sa visibilité et répondre aux besoins spécifiques de nos clients et freelances

- ✓ **Stratégie 01 : Approche Hybride (Marketing Traditionnel + Inbound Marketing)** Une combinaison des méthodes traditionnelles (publicité locale, événements physiques) et de l'inbound marketing (contenu attractif, SEO, réseaux sociaux) est mise en œuvre. L'objectif est de profiter des avantages des deux approches pour maximiser l'impact et atteindre un large public. Par exemple, des brochures physiques sont créées pour promouvoir la plateforme auprès des PME locales, des articles de blog et des vidéos sont publiés régulièrement sur les réseaux sociaux pour attirer les freelances et les particuliers, et des ateliers locaux sont organisés afin de sensibiliser les entreprises aux avantages des services digitaux.

- ✓ **Stratégie 02 : Organisation et Participation à des Salons et Événements Captivants**
  Une participation active à des salons, conférences ou événements liés au numérique et à l'innovation est assurée. L'objectif est d'augmenter la visibilité de Digital Space et créer des opportunités de networking avec des clients potentiels et des partenaires. Par exemple, des foires professionnelles dédiées aux startups et PME sont intégrées dans le plan de communication, des workshops sur des sujets comme "Le marketing digital pour les PME" ou "Comment monétiser ses compétences créatives" sont animés par des experts, et des goodies (ex. : cartes de visite, stickers) sont distribués lors des événements pour renforcer la notoriété de la marque.

- ✓ **Stratégie 03 : Campagne SEM (Search Engine Marketing) et Stratégie SEO (Search Engine Optimization)**

  Des techniques payantes (SEM) et gratuites (SEO) sont utilisées pour améliorer la visibilité en ligne de Digital Space. L'objectif est d'atteindre une audience plus large via les moteurs de recherche et générer du trafic qualifié vers la plateforme. Par exemple, des campagnes Google Ads ciblant des mots-clés pertinents (ex. : "freelance graphiste", "création de logo", "montage vidéo") sont lancées, le site web est optimisé pour les moteurs de recherche avec des mots-clés spécifiques et un contenu de qualité, et des pages de destination dédiées sont créées pour chaque service proposé (ex. : "Trouvez un développeur web certifié").

- ✓ **Stratégie 04 : Création de Contenu Personnalisé pour Engager l'Audience Cible**
  Un contenu pertinent et captivant, adapté aux besoins spécifiques des segments cibles (entreprises, freelances, particuliers), est produit. L'objectif est de renforcer l'engagement des utilisateurs et positionner Digital Space comme une autorité dans son domaine. Par exemple, des tutoriels vidéo sont publiés pour aider les étudiants à apprendre le montage vidéo ou le design graphique, des infographies expliquant les avantages des services digitaux pour les PME sont créées, et des témoignages de clients satisfaits sont partagés pour renforcer la crédibilité de la plateforme.

- ✓ **Stratégie 05 : Optimisation de l'E-Réputation sur les Réseaux Sociaux**
  La présence en ligne et la réputation de Digital Space sont améliorées via les réseaux sociaux. L'objectif est de construire une communauté engagée et fidèle autour de la plateforme. Par exemple, des comptes Instagram, LinkedIn, et Facebook sont animés régulièrement avec des posts engageants, les utilisateurs sont encouragés à laisser des avis positifs et à partager leurs expériences sur les réseaux sociaux, et une réponse rapide aux commentaires et messages est assurée pour tisser des liens solides avec la communauté.

- ✓ **Stratégie 06 : Marketing d'Influence**

  Des collaborations avec des influenceurs locaux ou spécialisés dans les domaines du design, du développement web, ou du marketing digital sont établies. L'objectif est de promouvoir la plateforme auprès d'une audience déjà engagée et fidélisée par ces influenceurs. Par exemple, des vidéos démontrant les fonctionnalités de Digital Space sont réalisées par des influenceurs YouTube ou TikTok, des freelances influents sont invités à témoigner de leur expérience sur la plateforme, et des codes promotionnels exclusifs sont offerts aux abonnés des influenceurs pour inciter à l'inscription.

- ✓ **Stratégie 07 : Marketing Relationnel et Programme de Fidélisation**

  Des relations durables avec les utilisateurs sont développées grâce à des programmes de fidélisation. L'objectif est d'encourager les utilisateurs à revenir et à recommander la plateforme. Par exemple, des réductions sont accordées aux freelances qui complètent plusieurs missions, et un programme de parrainage est mis en place, où des crédits gratuits sont offerts pour chaque nouveau client recommandé.

- ✓ **Stratégie 08 : Reciblage Publicitaire (Retargeting)**

  Des techniques de reciblage sont utilisées pour recontacter les visiteurs ayant montré un intérêt initial mais n'ayant pas encore converti. L'objectif est de maximiser le retour sur investissement des campagnes publicitaires. Par exemple, des annonces personnalisées sont affichées aux visiteurs ayant consulté certaines pages du site sans s'inscrire, et des emails automatisés contenant des offres spéciales sont envoyés pour inciter à l'action.

- ✓ **Stratégie 09 : Gamification pour Augmenter l'Engagement**

  Des éléments de jeu sont introduits pour motiver les utilisateurs à interagir davantage avec la plateforme. L'objectif est d'augmenter l'engagement et la satisfaction des utilisateurs. Par exemple, des badges sont attribués aux freelances qui terminent leurs missions dans les délais, et un système de points est créé pour les clients qui recommandent la plateforme ou donnent des avis positifs.

- ✓ **Stratégie 10 : Co-Marketing et Partenariats Stratégiques**

  Des collaborations avec d'autres entreprises complémentaires sont établies pour atteindre un public plus large. L'objectif est de bénéficier de la visibilité et de la crédibilité des partenaires. Par exemple, des partenariats avec des agences de formation sont conclus pour promouvoir les formations disponibles sur la plateforme, et des collaborations avec des startups technologiques sont établies pour offrir des packs combinés (ex. : site web + stratégie marketing).

2.3 Objectifs Marketing

Court Terme

Lancer la plateforme avec un plan marketing solide : Développer une stratégie de lancement incluant des campagnes publicitaires, des événements locaux et des collaborations. L'objectif est d'atteindre 50 entreprises clientes et 100 freelances actifs dans les 3 premiers mois pour générer une première vague d'intérêt.

Générer des inscriptions qualifiées : Attirer un nombre déterminé d'utilisateurs grâce à des campagnes ciblées sur les réseaux sociaux et via SEO/SEM. L'indicateur de succès sera le nombre total d'inscriptions validées.

Établir des partenariats stratégiques : Collaborer avec des startups, agences locales et institutions pour promouvoir la plateforme. L'objectif est de signer des partenariats avec au moins 10 agences ou entreprises dans les 6 premiers mois.

Moyen Terme

Rendre l'entreprise rentable : Atteindre la rentabilité dans les 2 ans suivant le lancement. L'indicateur de réussite sera une marge bénéficiaire nette positive, ce qui assurera la viabilité financière de Digital Space.

Accroître la base utilisateur active : Augmenter la base de clients actifs (entreprises et particuliers) à 500 et les freelances inscrits à 1 000 dans les 12 premiers mois. Le taux d'utilisation régulière de la plateforme servira de mesure de l'engagement.

Développer la notoriété de la marque : Devenir une référence locale dans le domaine des services digitaux. L'objectif est de devenir une solution innovante et fiable, reconnue par 80 % des PME locales d'ici 18 mois.

Long Terme

Obtenir une notoriété élevée : atteindre une notoriété de 90 % dans les régions où Digital Space est présent d'ici 5 ans, avec pour ambition de devenir la marque la plus fiable et innovante dans le domaine des services digitaux.

Expansion géographique : Étendre la présence de Digital Space à d'autres pays, en commençant par les marchés nord-africains et subsahariens. L'objectif est d'être présent dans 5 pays d'ici 5 ans pour élargir la portée de la plateforme.

Fidéliser les utilisateurs : Créer une communauté d'utilisateurs fidèles et engagés, avec un taux de rétention client de 80 % d'ici 5 ans. Cela permettra de renforcer la stabilité de la base utilisateur.

Innovation et diversification des services : Introduire 5 nouveaux services à valeur ajoutée dans les 5 prochaines années pour répondre aux besoins émergents des clients et diversifier les sources de revenus.

2.4 Budget Marketing Prévisionnel

Afin d'assurer un lancement efficace de l'application Digital Space, nous avons prévu une enveloppe budgétaire mensuelle de 150 000 DA dédiée aux actions marketing. Ce budget prévisionnel a pour but de mettre en œuvre les premières campagnes de communication, de tester différents canaux et d'identifier les leviers les plus performants pour atteindre notre cible, composée principalement de freelances et de petites entreprises.

Notre stratégie repose sur une démarche "test & learn", c'est-à-dire une approche progressive et évolutive qui consiste à :

- Expérimenter différents canaux de communication
- Mesurer l'impact de chaque action

- Optimiser les investissements en fonction des performances observées

Les postes budgétaires concernés incluent notamment :

Publicité digitale : campagnes sponsorisées sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook) et moteurs de recherche (Google Ads), dans le but d'accroître rapidement la visibilité et de générer du trafic qualifié vers notre plateforme.

Publicité traditionnelle : impression de supports physiques (flyers, affiches, cartes de visite) pour des actions locales ciblées et la participation à des événements.
Relations publiques : développement de partenariats avec des influenceurs locaux, participation à des événements professionnels et promotion par le bouche-à-oreille afin de renforcer la notoriété de la marque.

Chaque mois, une analyse des résultats sera effectuée (à l'aide d'outils d'analyse de campagnes et de suivi d'indicateurs clés de performance – KPIs) afin de :

- Identifier les canaux les plus rentables en termes de coût par acquisition et de taux d'engagement
- Réajuster la répartition du budget de manière stratégique
- Maximiser le retour sur investissement (ROI)

3. Choix de moyens opérationnels

- **Le Mix Marketing**

Le **marketing opérationnel**, ou marketing tactique, représente l'ensemble des **actions concrètes** mises en œuvre pour atteindre les objectifs définis dans la stratégie marketing globale. C'est la **dimension la plus visible et mesurable** du marketing sur le terrain.

Dans le cadre de Digital Space, l'élaboration d'un **mix marketing cohérent** constitue une **étape cruciale** pour concrétiser notre vision stratégique et soutenir notre croissance.
Cette démarche repose sur une **optimisation rigoureuse** des **4 leviers fondamentaux** du marketing mix :

- **Les 4P**

1. **Produit (Le service proposé)**

Digital Space est une **plateforme digitale** innovante (application mobile + site web) conçue pour **faciliter la mise en relation entre deux cibles principales** :

Les prestataires de services digitaux : Graphics & Design Digital Marketing Finance Business, photographes, vidéastes, programmeurs, community managers, voice-over, monteurs, etc.

Les clients particuliers ou entreprises : startups, commerçants, salons, PME… cherchant des prestations de qualité, rapidement et en toute sécurité.

Fonctionnalités principales du service :

Création d'un profil professionnel pour chaque freelance : chaque freelance sur **Digital Space** bénéficie de la création d'un **profil professionnel personnalisé**, mettant en valeur son expertise et son parcours. Ce profil inclut un **portfolio dynamique** où peuvent être ajoutés des visuels, des vidéos et des exemples de projets réalisés. Les **compétences et spécialisations** sont clairement affichées afin de faciliter la mise en relation avec les clients. De plus, les freelances peuvent recevoir des **avis clients et des recommandations vérifiées**, renforçant ainsi leur crédibilité. Un système de **notation basé sur l'expérience et la qualité des prestations** permet également aux clients d'évaluer les prestataires de manière transparente.

Mise en relation intelligente avec les clients: La plateforme **Digital Space** propose une **mise en relation intelligente** entre les clients et les prestataires. Grâce à un **moteur de recherche avancé**, les utilisateurs peuvent filtrer les résultats selon plusieurs critères comme le type de service, le niveau d'expérience ou encore le budget souhaité. Le système permet également une **comparaison facile entre les différents prestataires**, en mettant en évidence leurs compétences, évaluations et tarifs. Pour faciliter la communication, une **messagerie intégrée** est disponible, offrant un espace d'échange direct et sécurisé entre clients et freelances.

Sécurité des transactions : Digital Space accorde une grande importance à la **sécurité des transactions** entre les clients et les prestataires. La plateforme intègre des **solutions de paiement sécurisées** telles que **BaridiMob**, afin d'assurer la fiabilité des opérations financières. De plus, un **système d'entiercement (escrow)** peut être mis en place, permettant de retenir le paiement jusqu'à ce que le client confirme sa satisfaction quant au service rendu. Cette approche renforce la **confiance mutuelle** entre les deux parties et sécurise l'expérience sur la plateforme.

Programme de fidélité pour les clients: Pour récompenser la fidélité de ses utilisateurs, Digital Space met en place un programme de fidélité attractif. Les clients peuvent cumuler des points à chaque achat, qu'ils pourront ensuite convertir en réductions ou avantages exclusifs. De plus, un système de parrainage est proposé, permettant aux utilisateurs d'inviter d'autres clients à rejoindre la plateforme et de bénéficier de bonus pour chaque nouvel utilisateur inscrit et actif.

Marketplace intégrée : Digital Space propose une marketplace dédiée à la vente de matériel professionnel, pensée pour répondre aux besoins spécifiques des freelances et partenaires du secteur digital. Elle permet la mise en vente de produits tels que des caméras, micros, tablettes graphiques, logiciels, équipements de studio, etc. Les transactions sont sécurisées directement via la plateforme, avec un système intégré de gestion des paiements et de la livraison. Chaque vendeur bénéficie d'un espace boutique personnalisable, lui offrant la possibilité de valoriser ses articles de façon professionnelle et attrayante

2. Prix (Politique tarifaire)

La politique tarifaire de Digital Space repose sur un modèle sans abonnement, favorisant l'accessibilité et l'égalité entre tous les prestataires. Afin de garantir un service de qualité, sécurisé et durable, Digital Space applique une commission sur chaque commande conclue via la plateforme.

Pas d'abonnement mensuel ou annuel : Les freelances peuvent s'inscrire gratuitement, créer leur profil, publier leurs services et présenter leur portfolio sans aucun frais fixe. Cela permet d'attirer de

jeunes talents et de favoriser l'inclusion de tous, quel que soit leur niveau d'expérience ou leurs ressources.

Commission sur les ventes : Une **commission fixe** est prélevée uniquement **lorsqu'un service est effectivement vendu**. Ce modèle « gagnant-gagnant » permet aux freelances de ne payer qu'en cas de réussite, tout en assurant à la plateforme des ressources pour maintenir un haut niveau de service, de sécurité et d'assistance.

Période d'essai gratuite : Une **période d'essai gratuite limitée** peut être offerte pour permettre aux nouveaux prestataires de découvrir les fonctionnalités de la plateforme avant de s'abonner.

Pas de forfait Premium obligatoire : À la différence de nombreuses plateformes concurrentes, **Digital Space adopte une politique d'égalité entre tous les prestataires**. Aucune fonctionnalité essentielle n'est verrouillée par un forfait Premium : **tous les freelances disposent des mêmes opportunités de visibilité, de mise en relation et d'accès aux clients**, favorisant ainsi une **concurrence équitable et saine**.

3. Place (Distribution)

La distribution de Digital Space est entièrement **digitale**, facilitant un accès rapide, fluide et en continu à l'ensemble des services. La plateforme est disponible sous **deux formats complémentaires :**

Une **application mobile** intuitive, compatible avec Android et iOS, pour un usage quotidien et nomade.

Un **site web responsive**, accessible depuis n'importe quel navigateur, assurant une navigation fluide sur ordinateur, tablette ou mobile.

L'utilisateur – qu'il soit freelance ou client – peut accéder à la plateforme **24h/24 et 7j/7**, **partout en Algérie** et, à terme, dans d'autres pays grâce à une stratégie d'internationalisation progressive.

En parallèle, **les réseaux sociaux** (Instagram, Facebook, TikTok, LinkedIn…) jouent un rôle essentiel dans la **distribution indirecte** en générant du trafic vers la plateforme, en assurant sa **visibilité** et en facilitant la **prise de contact**.

Enfin, des **campagnes marketing digitales ciblées** ainsi que la **participation à des événements et webinaires** permettront de renforcer la présence de Digital Space auprès des communautés de freelances et des entreprises à la recherche de talents digitaux.

4. Promotion (Communication)

La stratégie de communication de **Digital Space** repose sur une approche multicanale visant à **acquérir des utilisateurs**, **fidéliser la communauté** et **renforcer la notoriété de la plateforme**.

***Présence sur les réseaux sociaux* :** La présence sur les réseaux sociaux constitue un pilier fondamental de la stratégie de communication de Digital Space. Des plateformes comme Instagram, TikTok et LinkedIn seront exploitées pour construire une communauté engagée autour du projet et renforcer la proximité avec les utilisateurs. À travers un contenu visuel attractif mettant en avant les réalisations des freelances, les coulisses du projet ou encore des témoignages inspirants, Digital Space souhaite instaurer un lien authentique avec son audience. Ces canaux permettront également

d'organiser régulièrement des challenges ou des concours, favorisant l'interaction et la participation active de la communauté tout en renforçant la visibilité de la marque dans l'écosystème digital.

***Publicités digitales ciblées* :** Les publicités digitales ciblées joueront un rôle essentiel dans la stratégie d'acquisition de Digital Space. À travers des campagnes sponsorisées sur Facebook Ads et Google Ads, combinées à un travail rigoureux sur le référencement naturel (SEO), la plateforme pourra atteindre efficacement son audience cible. Ces leviers permettront non seulement d'augmenter le trafic qualifié vers l'application et le site web, mais aussi de maximiser les conversions grâce à des annonces visuelles et textuelles optimisées selon les besoins des utilisateurs. Cette approche digitale assurera une présence continue de la marque dans l'esprit des potentiels clients et prestataires.

***Événements et rencontres* :** La participation à des événements tels que les webinaires, les salons professionnels, ou encore les start-up weekends constitue un levier stratégique pour renforcer la visibilité de Digital Space. Ces rencontres permettent de présenter directement la plateforme à des freelances et clients potentiels, tout en créant un lien humain et authentique avec la communauté. Elles contribuent également à renforcer la crédibilité du projet, en plaçant l'équipe au cœur de l'écosystème entrepreneurial et digital, et en favorisant des échanges constructifs avec les acteurs du secteur.

Partenariats stratégiques

La collaboration avec des influenceurs digitaux et des organismes publics comme le Ministère des start-up renforcera la visibilité de la plateforme. Ces partenariats contribueront à asseoir la légitimité de Digital Space dans l'écosystème entrepreneurial algérien et à élargir la portée de ses actions de communication.

Contenu éducatif et inspirant : Enfin, un volet important de la stratégie promotionnelle repose sur la création de contenu informatif. Des articles, tutoriels vidéo, guides pratiques et témoignages seront diffusés régulièrement pour sensibiliser, éduquer, et instaurer la confiance entre les utilisateurs et la plateforme. Ce contenu vise également à accompagner les prestataires dans le développement de leurs compétences et leur réussite sur Digital Space.

- **<u>Les 3S</u>**

1. Site

La plateforme Digital Space est disponible à la fois en application mobile et en site web responsive. Elle garantit une accessibilité optimale aux utilisateurs, leur permettant de naviguer facilement, de consulter les profils, et d'effectuer des transactions en toute simplicité. L'interface est moderne, intuitive et pensée pour offrir une expérience utilisateur fluide.

2. Sécurité

La sécurité est au cœur de Digital Space. Toutes les transactions sont protégées via des systèmes de paiement fiables comme **BaridiMob**, et un système d'**entiercement (escrow)** garantit que le paiement ne sera libéré au freelance **qu'une fois le client pleinement satisfait** de la prestation.

Une **modération rigoureuse** est appliquée aux profils, aux services proposés et aux évaluations, afin de maintenir un environnement **fiable et professionnel**.

De plus, chaque utilisateur est tenu d'accepter les **Conditions Générales d'Utilisation (CGU)** lors de son inscription. Ces CGU fixent un cadre juridique clair sur les responsabilités, les droits et les obligations des deux parties (clients et prestataires), notamment en ce qui concerne :

- les règles de publication des services, la protection des paiements, les cas de litige, et le respect des règles de la communauté.

Cette approche intégrée permet de **renforcer la sécurité**, d'assurer une expérience conforme aux normes numériques, et de garantir une **utilisation équitable et encadrée de la plateforme**.

3. Sales Promotion (Promotion des ventes)

Pour stimuler l'engagement, Digital Space propose des promotions ciblées : offres de bienvenue, remises pour les utilisateurs réguliers, programme de fidélité à points, concours et jeux sur les réseaux sociaux. Ces actions renforcent l'attractivité de la plateforme et encouragent la rétention des utilisateurs.

- **Les 2C**

1. Communauté

Digital Space mise sur la création d'une communauté engagée et solidaire composée de freelances et de clients partageant des intérêts communs. Grâce aux réseaux sociaux, à des événements interactifs (webinaires, challenges, etc.) et à une communication régulière, la plateforme favorise les échanges, les partages d'expériences et le développement d'un esprit de collaboration.

2. Service client

Un service client réactif et professionnel est mis à disposition pour répondre aux préoccupations des utilisateurs. Que ce soit pour l'assistance technique, la gestion des litiges ou le signalement de comportements inappropriés, l'équipe de support garantit un accompagnement personnalisé et une résolution rapide des problèmes, assurant ainsi la satisfaction continue des utilisateurs.

- **Les 2P**

1. Privacy (Confidentialité)

La protection des données personnelles est une priorité. Digital Space s'engage à respecter les réglementations en vigueur en matière de confidentialité, en assurant la sécurisation des informations sensibles des utilisateurs. Les données ne sont ni revendues ni exploitées à des fins commerciales sans consentement.

Dans le cadre son engagement pour la transparence et la confiance numérique, Digital Space impose l'acceptation de ses Conditions Générales d'Utilisation (CGU) lors de toute inscription sur la plateforme. Ces CGU définissent clairement les droits et les obligations des utilisateurs (clients et freelances), encadrent les conditions d'utilisation des services, de la messagerie interne, des systèmes de commande et d'évaluation, ainsi que les règles liées à la confidentialité des données. Elles précisent également les modalités de protection, de traitement et d'accès aux données personnelles, conformément aux standards de sécurité numériques.

Chaque utilisateur doit valider les CGU avant de finaliser son inscription, assurant ainsi une utilisation responsable, sécurisée et conforme à l'éthique numérique de la plateforme.

2. Personnalisation

L'expérience utilisateur est enrichie par des fonctionnalités personnalisées : recommandations de prestataires selon les besoins du client, profils sur mesure pour chaque freelance, filtres avancés de recherche, et options de messagerie directe. Cette personnalisation améliore la pertinence des résultats et optimise la mise en relation.

Chapitre 04 : Le processus de servuction

Dans ce chapitre, on va citer les différentes étapes de la production de notre Service, à savoir :

1. La servuction
2. L'approvisionnement
3. La main d'œuvre
4. Les partenariats

1. La Servuction

Le concept de **servuction** a été introduit en 1987 par les professeurs de marketing français **Pierre Eiglier** et **Éric Langeard** dans leur ouvrage *« Servuction : Le marketing des services »*. Le terme est une contraction des mots **"service"** et **"production"**, et désigne le **processus spécifique de création et de prestation d'un service**, différent de la production d'un bien matériel.

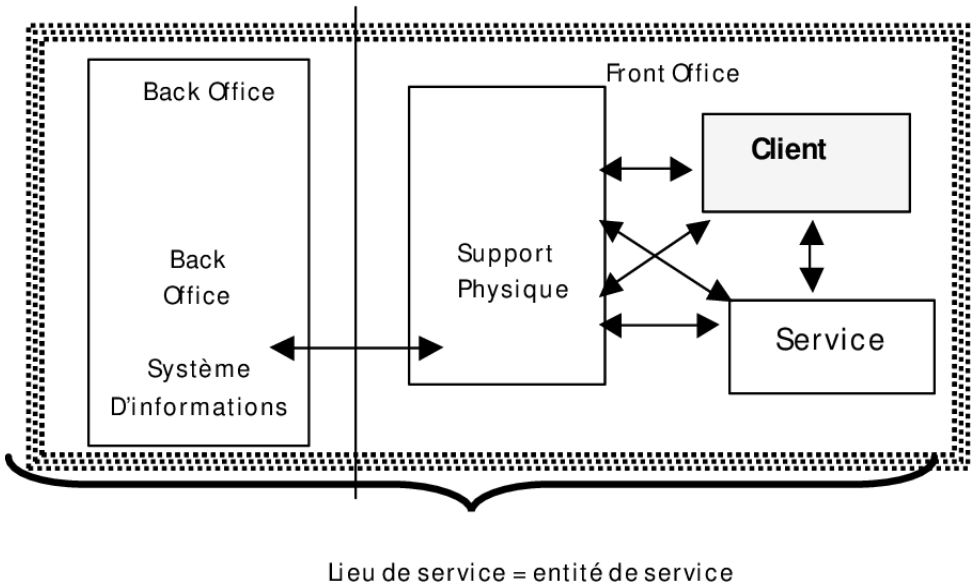
La servuction comprend **l'ensemble des éléments visibles et invisibles** qui entrent en jeu dans la **mise en relation entre un prestataire et un client**, dans le but de produire une expérience de service. Elle met notamment l'accent sur :

- **L'interaction entre le client et le prestataire**
- **Le rôle du client dans le processus de création du service**
- **L'importance de l'environnement physique ou digital dans lequel se déroule le service**

Elle comprend :

- Les **éléments visibles** (interface, communication, relation client)
- Les **éléments invisibles** (systèmes, ressources techniques, gestion interne)

Figure 08 : la servuction automatisée



Source: Munos, Annie. "Servuction, marketing des services et technologies." (2000).

1.1 Les éléments visibles par le client (Front Office)

Dans le cadre de Digital Space, l'interface client est soigneusement conçue pour offrir une expérience utilisateur fluide, intuitive et rassurante. Cette partie du service correspond aux éléments visibles et directement accessibles par les clients lors de l'utilisation de la plateforme. Elle comprend plusieurs composantes clés :

Interface digitale conviviale

L'interface utilisateur de Digital Space est développée pour être à la fois esthétique et facile à utiliser. Elle permet une navigation fluide, une recherche intuitive grâce à des filtres personnalisés, et un accès rapide aux services proposés. Que ce soit sur mobile ou sur ordinateur, le design responsive garantit une expérience homogène, quel que soit le support utilisé.

Profils des prestataires

Chaque freelance dispose d'un profil professionnel détaillé qui met en avant ses compétences, son parcours, ses réalisations (via un portfolio dynamique), ainsi que les évaluations et recommandations laissées par ses anciens clients. Ce système permet aux utilisateurs de faire un choix éclairé, basé sur la transparence et la qualité du travail proposé.

Catalogue des services

Les services sont classés par catégories (**Graphics & Design Digital Marketing Finance Business**, etc.), facilitant ainsi la navigation et la recherche pour les clients. Chaque offre est accompagnée d'une description claire, d'un prix indicatif, et parfois de packs de prestations selon les besoins du client. Cette diversité permet de répondre à une large palette de demandes, allant du projet individuel aux besoins d'entreprises.

Mécanisme de commande

Une fois un prestataire sélectionné, le client peut passer commande via un processus simple et encadré. Une messagerie intégrée permet d'échanger directement avec le freelance pour affiner les détails de la prestation. Le client peut également suivre en temps réel l'état d'avancement du service, ce qui renforce la transparence et le sentiment de contrôle sur le projet.

Paiement sécurisé et système de notation

Pour sécuriser les échanges, Digital Space propose un système de paiement en ligne fiable via des partenaires comme BaridiMob. Un système d'entiercement ("escrow") peut également être mis en place pour que le paiement ne soit libéré qu'après satisfaction. Une fois la mission terminée, le client est invité à évaluer le prestataire, participant ainsi à un cercle vertueux de confiance et d'amélioration continue.

1.2 Les éléments invisibles au client (Back Office)

Derrière l'interface visible et intuitive de Digital Space, une infrastructure technique et organisationnelle robuste permet de garantir la fluidité, la fiabilité et la qualité du service offert. Ces

éléments, bien qu'invisibles pour l'utilisateur final, jouent un rôle fondamental dans le bon fonctionnement de la plateforme et dans la satisfaction globale des utilisateurs.

Algorithmes de mise en relation intelligente

Au cœur de la plateforme, un algorithme performant analyse les demandes des clients pour leur proposer les freelances les plus pertinents selon plusieurs critères : domaine d'expertise, niveau d'expérience, disponibilité, notation, ou encore prix proposé. Ce système permet de fluidifier la mise en relation et d'augmenter la pertinence des suggestions, tout en réduisant le temps de recherche pour l'utilisateur.

Système de gestion de projet et support client

Digital Space intègre un back-office destiné à la gestion des missions en cours. Il permet de suivre les délais, d'identifier les retards éventuels, et de traiter rapidement les réclamations. Un service de support client est également accessible via un système de tickets ou de messagerie, afin de répondre aux interrogations, résoudre les conflits ou accompagner les utilisateurs en difficulté.

Base de données et tableau de bord interne

Toutes les données relatives aux utilisateurs, aux prestations réalisées, aux transactions ou encore aux évaluations sont centralisées dans une base de données sécurisée. L'équipe de gestion de Digital Space peut consulter un tableau de bord dynamique qui synthétise en temps réel les indicateurs clés de performance (KPI), les tendances du marché, et l'activité globale de la plateforme, ce qui permet une prise de décision rapide et éclairée.

Vérification et modération des contenus

Pour garantir un haut niveau de qualité et protéger les utilisateurs contre les arnaques ou les contenus inappropriés, une équipe dédiée s'occupe de la vérification manuelle des profils freelances, des services proposés, ainsi que des médias partagés (photos, vidéos, documents). Un système de modération automatique et manuel est également mis en place pour signaler, analyser et bloquer les contenus non conformes ou frauduleux.

1.3 Rôle du client dans la servuction

Chez **Digital Space**, le client ne joue pas un rôle passif ; il devient au contraire un **acteur actif et central** du processus de production du service. Sa participation s'étend sur l'ensemble des étapes clés de la prestation, garantissant ainsi une forte personnalisation et une qualité accrue du service rendu :

- **Expression des besoins** : Le client commence par décrire précisément les services recherchés (par exemple : création d'un logo, montage vidéo, rédaction de contenu). Cette démarche permet à la plateforme de filtrer et d'orienter les propositions vers les freelances les plus qualifiés.
- **Choix du prestataire** : En consultant les profils complets des freelances (compétences, notes, évaluations et portfolios), le client sélectionne lui-même le prestataire répondant le mieux à ses attentes en termes de qualité, de délai et de budget.

- **Suivi de la mission** : Le client reste impliqué tout au long de la réalisation du projet. Il peut échanger avec le freelance, demander des ajustements et valider progressivement les livrables. Cette collaboration active assure que le service livré soit conforme à ses exigences initiales.
- **Évaluation finale** : À l'issue de la prestation, le client évalue le freelance à travers une note et un commentaire. Ce retour est crucial car il contribue à garantir un haut niveau de qualité sur la plateforme, en influençant la visibilité future du prestataire.

Cette interaction continue entre le client et le freelance renforce non seulement la **transparence** et la **confiance mutuelle**, mais permet aussi une **adaptation en temps réel du service** aux besoins exprimés, offrant ainsi une expérience utilisateur optimisée.

1.4 Objectifs du processus de servuction chez Digital Space

Le processus de servuction est conçu pour offrir bien plus qu'un simple service : il vise à garantir une **expérience complète, fluide et sécurisée**, tant pour les clients que pour les prestataires. Les principaux objectifs sont :

- **Créer une expérience utilisateur fluide et sécurisée** : L'interface est pensée pour être intuitive, avec un parcours utilisateur simple, de la recherche du freelance jusqu'au paiement. La sécurité des données personnelles et financières est une priorité, avec un système de paiement protégé et une messagerie interne chiffrée.

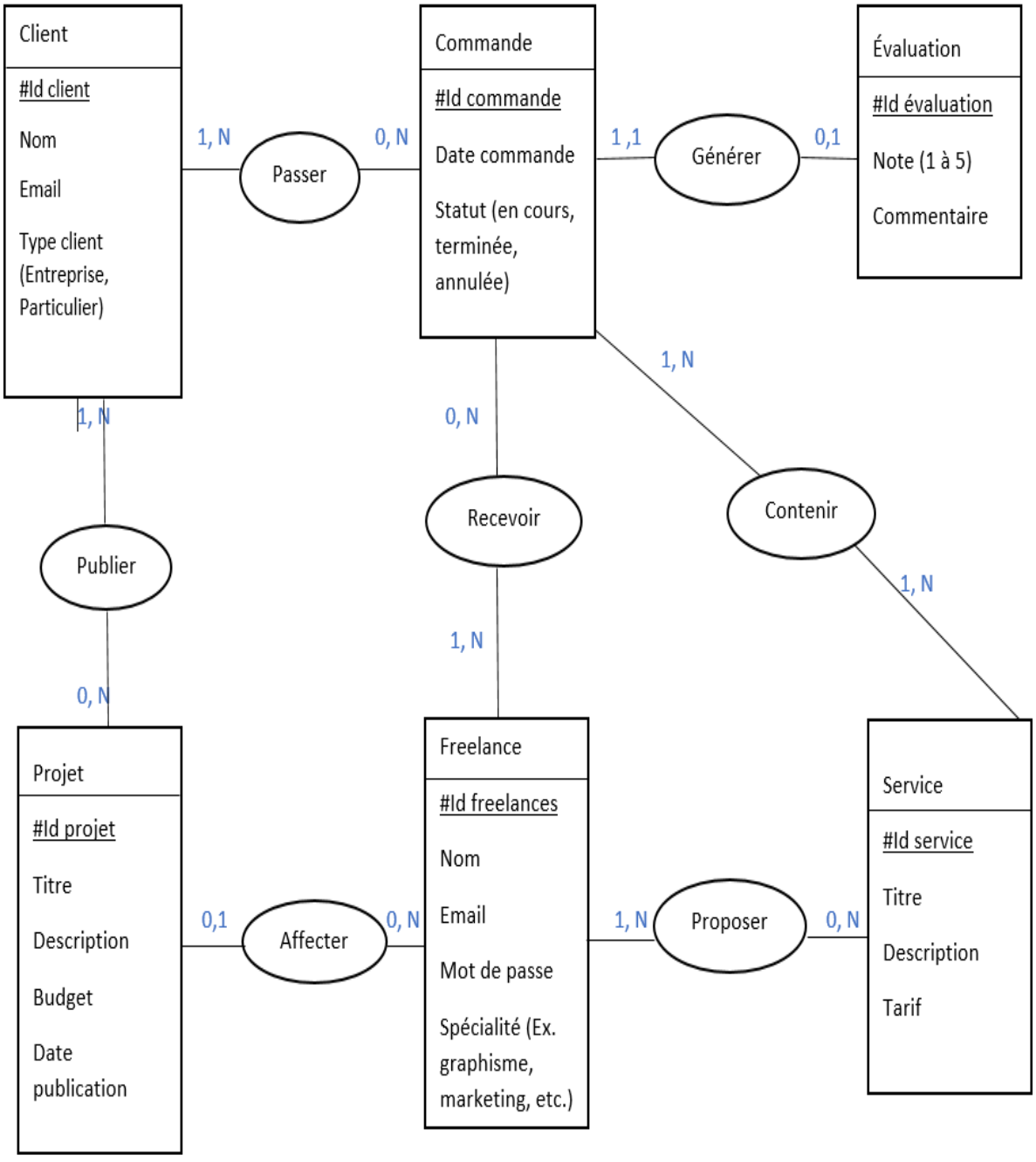
- **Assurer une qualité constante des prestations** : Des mécanismes de contrôle qualité sont mis en place, notamment via les évaluations clients, la modération des profils freelances et le respect des délais. Cela permet de maintenir un haut niveau de satisfaction, tout en

- valorisant les prestataires les plus performants : **Renforcer la confiance entre freelances et clients** : Digital Space mise sur la **transparence** (clarté des profils, historique des évaluations), le **suivi des missions** (tableaux de bord de projet, notifications, messagerie) et un **accompagnement dédié** (support client réactif, médiation en cas de litige) pour instaurer une relation de confiance durable.

Ce système de servuction participe ainsi à créer une **valeur ajoutée différenciante**, positionnant Digital Space comme une plateforme professionnelle, fiable et orientée vers la satisfaction de ses utilisateurs.

- ❖ Comme tout processus de fabrication d'un produit qui implique plusieurs étapes (achat de matières premières, production, conditionnement et emballage), un service traverse également plusieurs étapes lors de sa production : Création d'un modèle conceptuel des données MCD : qui représente de manière organisée les entités, les concepts, les relations et les contraintes qui se présentent lors de la description des informations pertinentes pour un système. Il s'agit du MCD Digital Space :

Figure 09 : MCD Digital Space



Source : élaboré par nous même

Le MCD de Digital Space repose sur les principales entités fonctionnelles de l'application, à savoir : **Client**, **Freelance**, **Projet**, **Service**, **Commande**, et **Évaluation**. Ces entités interagissent entre elles à travers des **relations structurées** reflétant les processus réels de la plateforme.

- Un **client** peut publier un ou plusieurs **projets** via la relation **Publier**. Cette relation permet d'associer chaque projet à un seul client, garantissant ainsi une traçabilité et une gestion claire des missions.

- Un **freelance** peut se voir affecter un projet via la relation **Affecter**. Cette relation est optionnelle du côté du projet, car un projet peut rester non attribué en attendant des candidatures ou une sélection manuelle. Un freelance peut quant à lui être affecté à plusieurs projets simultanément.

- Un **freelance** propose un ou plusieurs **services** à travers la relation **Proposer**. Chaque service appartient à un seul freelance. Cela permet de construire un profil professionnel personnalisé, avec des prestations clairement identifiées et tarifées.

- Un **client** peut passer plusieurs **commandes** via la relation **Passer commande**. Chaque commande est toujours associée à un seul client. Cette structure permet de suivre l'historique des achats et la gestion de chaque transaction client.

- Un **freelance** reçoit plusieurs **commandes** à travers la relation **Recevoir commande**. Cela reflète la réalité du freelancing, où un prestataire peut gérer plusieurs projets ou missions pour différents clients.

- Une **commande** peut contenir un ou plusieurs **services** via la relation **Contenir**. Ce lien de type multiple permet de regrouper plusieurs prestations dans une même commande, comme par exemple : la création d'un logo, d'une vidéo promotionnelle et d'un shooting photo.

- Une **commande** peut générer une **évaluation** par le client via la relation **Générer**. Une seule évaluation est permise par commande. Cette relation assure un système de notation clair, encourageant la qualité du travail et la confiance entre les utilisateurs.

❖ **Développement de l'application Digital Space**

La phase de développement de l'application constitue l'étape clé de concrétisation technique du projet. Elle vise à transformer l'idée et les spécifications fonctionnelles en une solution digitale fluide, sécurisée et performante. Le développement de Digital Space a été pensé autour de plusieurs axes essentiels :

Définition des fonctionnalités principales

Avant de lancer le développement, une liste détaillée des fonctionnalités a été établie selon les attentes des utilisateurs cibles (freelances et clients). Cela comprend :

- Création de profils personnalisés.
- Mise en ligne et consultation de services.
- Mécanisme de commande et de paiement sécurisé (entiercement).
- Espace de messagerie.
- Système d'évaluation étoilé post-livraison.

Conception technique et maquettes UI/UX

L'expérience utilisateur étant au cœur de la plateforme, des maquettes ergonomiques et des wireframes ont été conçues en amont. Ces interfaces visuelles ont permis :

- D'optimiser les parcours utilisateurs.
- De faciliter la navigation entre les différentes fonctionnalités.
- De proposer un design moderne, épuré et responsive, adapté aussi bien aux smartphones qu'aux ordinateurs.

Architecture technique et développement

Le développement s'est articulé autour de deux grands pôles :

- Développement Front-end

  Conception de l'interface utilisateur avec des technologies modernes : Le front-end de Digital Space est développé à l'aide de frameworks adaptés aux plateformes web et mobiles (tels que React, Flutter ou HTML/CSS/JS selon le support). Ces outils permettent de construire une interface responsive, rapide et accessible.

  Développement d'interfaces intuitives et ergonomiques : Une attention particulière a été portée à l'expérience utilisateur (UX). Les interfaces sont conçues pour être simples à utiliser, même par des utilisateurs non techniques, tout en restant attractives visuellement. **Intégration de ressources graphiques** : Des éléments visuels tels que les icônes, les illustrations, les images de présentation de services et les composants animés ont été intégrés pour améliorer la clarté et l'esthétique de la navigation.

- Développement Back-end

  Mise en place de la logique métier de l'application : Le cœur fonctionnel de Digital Space a été programmé pour gérer l'ensemble des opérations essentielles : gestion des comptes utilisateurs, commandes, notifications, publications de services, etc. Cette couche logicielle est responsable du traitement sécurisé et fluide de toutes les requêtes. **Connexion à une base de données sécurisée** : L'application s'appuie sur une base de données robuste (telle que MySQL ou Firebase) pour stocker les informations relatives aux

utilisateurs, aux services, aux commandes, aux évaluations et aux historiques de transactions.

Développement et intégration d'API : Des API ont été conçues pour assurer une communication cohérente entre le front-end et le back-end. Ces interfaces permettent également d'envisager à terme une interconnexion avec d'autres plateformes (solutions de paiement, outils d'analyse, partenaires…).

Sécurité et protection des données

L'application intègre des protocoles de sécurité avancés :

- Chiffrement des données personnelles.
- Authentification sécurisée.
- Paiements protégés via tiers de confiance.
- Pour garantir un usage sécurisé et conforme à l'éthique numérique, Digital Space intègre des Conditions Générales d'Utilisation (CGU) que chaque utilisateur doit accepter lors de la création de son compte.

Phase de test et débogage

À la fin du développement, une série de tests techniques (tests unitaires et d'intégration) a été menée pour s'assurer :

- Du bon fonctionnement de chaque fonctionnalité.
- De l'absence de bugs bloquants.
- De la compatibilité multi-plateformes (Android, iOS, Web).

Prototype fonctionnel

Un premier prototype a été produit et soumis à un panel de bêta-testeurs, composé de freelances et de clients potentiels. Les retours obtenus ont permis d'ajuster certaines interfaces, d'optimiser la fluidité du parcours utilisateur, et de prioriser les fonctionnalités secondaires à intégrer dans les versions futures.

❖ **Hébergement de l'application mobile**

L'hébergement de l'application **Digital Space** constitue une étape clé pour garantir sa disponibilité, sa rapidité et sa sécurité. Deux approches ont été envisagées, chacune avec ses avantages et ses contraintes :

✓ **Hébergement sur le cloud**

Cette option repose sur l'utilisation de plateformes comme **Firebase**, **Amazon Web Services (AWS)** ou **Google Cloud Platform (GCP)**.

Avantage : Scalabilité automatique en fonction du trafic utilisateur ; Sécurité intégrée avec authentification, protection des données et sauvegardes automatisées ;Simplicité de gestion, idéale pour les équipes techniques réduites ; Paiement à l'usage, ce qui permet une gestion flexible du budget.

- ✓ **Hébergement sur serveur dédié**

Cette alternative permet de louer ou de posséder un serveur physique via des fournisseurs comme **OVH**, **DigitalOcean** ou **Contabo**.

Avantage : Contrôle total sur l'environnement serveur (configuration, sécurité, personnalisation);Performance accrue pour les projets à fort trafic.

Inconvénients : Nécessite des compétences techniques pour la maintenance;Moins flexible pour l'évolutivité rapide.

- ✓ **Choix retenu pour Digital Space**

Dans le cadre du lancement initial de **Digital Space**, le choix s'est orienté vers une solution cloud, notamment **Firebase**, en raison de sa simplicité d'intégration, de sa compatibilité directe avec les technologies mobiles, de sa facturation flexible (paiement à l'usage) et de ses fonctionnalités intégrées (authentification, base de données en temps réel, hébergement, analytics). Ce choix permet à la jeune équipe de Digital Space de se concentrer sur l'expérience utilisateur et l'amélioration des services, tout en bénéficiant d'une infrastructure fiable, évolutive et sécurisée.

- ❖ **Conception de la marque et design**

La conception de la marque est un pilier essentiel du branding de **Digital Space**. Elle repose sur une vision claire et des objectifs bien définis, traduisant l'identité de la plateforme et les valeurs qu'elle souhaite véhiculer : **innovation, accessibilité et professionnalisme**. Le design, quant à lui, incarne visuellement cette identité, en façonnant la perception que les utilisateurs ont de la marque dès le premier contact.

Le nom « Digital Space »

Le choix du nom **Digital Space** résulte d'une volonté de représenter à la fois le domaine d'activité de l'application et son positionnement stratégique :

- **Digital** : souligne l'ancrage technologique du projet et son orientation vers les outils numériques et les services en ligne.
- **Space** : évoque un espace collaboratif, ouvert et structuré, où les freelances peuvent offrir leurs services et les clients peuvent facilement les trouver.

Ce nom reflète donc notre ambition de devenir **un hub numérique centralisé** pour les prestations créatives en Algérie.

Logo et identité visuelle

Notre logo se décline en plusieurs versions, adaptées aux différents supports (mobile, web, cartes de visite, réseaux sociaux). Il met en avant les lettres **D** et **S**, stylisées pour transmettre une impression de modernité, de mouvement et de fluidité,

Choix des couleurs

Vert foncé : Le vert utilisé s'inspire directement du concept de Green Nebula — une nébuleuse verte dans l'univers spatial, connue pour être un lieu de formation d'étoiles.

Cette analogie n'est pas seulement esthétique, elle est stratégique :

- Comme une nébuleuse crée de nouvelles étoiles, Digital Space crée de nouvelles opportunités pour les talents numériques algériens.
- Elle symbolise également l'émergence, la spécialisation progressive et l'organisation naturelle d'un écosystème en pleine formation, tout comme celui du freelancing en Algérie.
- Ce vert renvoie aussi à des valeurs de croissance, durabilité et innovation locale, en cohérence avec la mission de structuration d'un marché jusque-là informel.

Jaune doré : Le jaune doré incarne la valeur ajoutée, la créativité structurée et l'excellence. Il est associé à la mise en lumière des compétences des prestataires, à la professionnalisation des services, et à une expérience client hautement qualitative.

- ✓ Le logo ne se limite pas à une identité graphique ; il porte la vision stratégique de Digital Space : Structurer un espace encore diffus (comme une nébuleuse) en un réseau organisé de compétences locales, en valorisant la spécialisation, la visibilité et la fiabilité.

Figure 10 : Palette couleur DigitalSpace



Typographie

La typographie choisie est fluide et élégante, mêlant une écriture manuscrite chaleureuse à des formes arrondies et modernes. Ce mélange visuel traduit l'esprit de **proximité** et de **technologie** qui définit notre projet.

Cohérence graphique et différenciation

L'identité visuelle de Digital Space est pensée pour être facilement reconnaissable, mémorable et adaptable à tous les supports. Elle assure une **cohérence graphique forte**, ce qui facilite la création d'une communauté fidèle et le développement d'une notoriété solide.

À travers cette identité de marque, **Digital Space se démarque de ses concurrents** en affirmant une personnalité visuelle unique, à la fois rassurante et dynamique

Figure11 : Logo de Digital Space



2. L'approvisionnement

Dans le cadre de **Digital Space**, une application innovante de mise en relation entre freelances créatifs et clients en Algérie, l'approvisionnement représente une étape clé du processus de servuction. Il regroupe l'ensemble des ressources nécessaires au bon fonctionnement technique de la plateforme ainsi qu'à la personnalisation de l'expérience utilisateur. Il se divise en deux volets : l'approvisionnement en données et l'approvisionnement en ressources.

- ✓ Approvisionnement en données

Pour assurer une mise en relation intelligente et pertinente, **Digital Space** se base sur la collecte et l'analyse de données variées. Cela inclut les profils des utilisateurs (freelances et clients), leurs préférences, les historiques de commandes, les évaluations, ainsi que les tendances du marché du freelancing en Algérie. Ces données permettent d'alimenter les algorithmes de recommandation, d'optimiser les recherches de services et d'améliorer la qualité de la mise en relation. Des dispositifs de sécurité, comme le chiffrement et la gestion des accès, sont mis en place pour garantir la confidentialité des données et protéger les utilisateurs.

- ✓ Approvisionnement en ressources

Le bon fonctionnement de **Digital Space** repose sur des ressources techniques et humaines spécifiques. Sur le plan technique, cela comprend l'hébergement web sécurisé, le développement de l'application (frontend & backend), l'intégration de systèmes de paiement fiables comme BaridiMob, ainsi que la gestion des bases de données et des interfaces utilisateurs. Sur le plan humain, des développeurs, designers UI/UX, spécialistes cybersécurité et modérateurs collaborent étroitement avec l'équipe projet pour assurer une plateforme fonctionnelle, fluide et fiable. Ces ressources sont mises en œuvre grâce à des partenariats stratégiques avec des acteurs technologiques locaux.

L'approvisionnement chez **Digital Space** est donc une composante stratégique qui permet d'assurer la continuité, la performance et la sécurité du service. En combinant des données pertinentes et des ressources bien gérées, la plateforme garantit une expérience utilisateur de qualité, adaptée aux besoins du marché algérien du freelancing.

3. La main d'œuvre

La réussite du projet **Digital Space** repose sur une équipe humaine multidisciplinaire, compétente et engagée. La main d'œuvre mobilisée se divise entre les membres fondateurs du projet, les collaborateurs techniques et les prestataires de services partenaires.

- ✓ **Équipe fondatrice**

L'équipe projet est composée de jeunes spécialistes en marketing, gestion et communication digitale. Chaque membre a une mission bien définie : gestion de projet, stratégie marketing, relation client, ou encore partenariats. Leur complémentarité permet une coordination efficace des actions, une vision stratégique claire et une réactivité face aux besoins du marché.

- ✓ **Ressources techniques**

La partie technique est assurée par des développeurs web et mobile (frontend et backend), des experts UI/UX, des ingénieurs en cyber sécurité et des administrateurs de bases de données. Ces professionnels sont soit intégrés à l'équipe, soit mobilisés ponctuellement à travers des partenariats technologiques. Leur rôle est essentiel pour le développement, la maintenance et la mise à jour continue de la plateforme.

- ✓ **Prestataires de services partenaires**

Digital Space s'appuie également sur un réseau de freelances partenaires dès le lancement. Ces derniers participent à l'animation de la plateforme en proposant leurs services, en enrichissant le contenu (images, portfolios, témoignages), et en interagissant avec les premiers clients. Ils jouent un rôle clé dans la dynamique communautaire et la crédibilité du projet.

- ❖ La structuration des ressources humaines de Digital Space

Afin d'assurer le bon fonctionnement de la plateforme Digital Space, une structuration progressive de l'équipe a été pensée selon trois horizons temporels : court terme (phase de lancement), moyen

terme (phase de croissance), et long terme (phase de développement durable). Cette stratégie permet d'optimiser les ressources tout en garantissant la qualité du service rendu.

Tableau 11 : Évolution des postes au sein de Digital Space

Période	Nombre de postes	Nature des postes
Court terme	4	Chef de projet Responsable marketing Responsable communication Partenaire technique externe
Moyen terme	7	+ Développeur interne, Chargé de support client, Responsable commercial,Modérateur Comptable
Long terme	11+	+ Équipe technique (2-3 développeurs), Équipe support (2), Responsable marketplace

Source: Elaboré par nous même

La stratégie de croissance des ressources humaines de Digital Space est pensée de manière évolutive. Elle repose sur une équipe fondatrice impliquée au début, puis s'élargit progressivement pour répondre aux exigences croissantes de la plateforme en matière de gestion, technique, relation client et expansion commerciale.

4. Les partenariats

Dans le cadre de son développement et de son fonctionnement, *Digital Space* mise sur des partenariats stratégiques qui constituent un levier essentiel pour la réussite du projet. Ces collaborations permettent de garantir la **qualité du service**, d'assurer la **pérennité de la plateforme**, et de favoriser **l'élargissement de son écosystème**. Chaque partenariat est pensé de manière ciblée pour répondre à des besoins précis, allant du développement technique à la logistique, en passant par la communication, les services financiers et l'accompagnement institutionnel.

Tableau 12 : les partenaires de Digital Space

Type de partenaire	Exemples / Acteurs	Rôle et apport stratégique
Partenaire technique (court terme)	Agence de développement web & mobile externe	Développement initial de la plateforme sans mobiliser d'équipe interne
Freelances expérimentés	Réseau de freelances sélectionnés	Assurer des services de qualité dès le lancement (graphisme, montage, dev…)
Solutions de paiement locales	BaridiMob, e-paiement	Sécurisation et facilité des transactions pour les utilisateurs algériens
Partenaires logistiques, long terme (Marketplace)	Prestataires de livraison & fournisseurs locaux	Livraison des équipements achetés sur la plateforme, logistique efficace
Partenaires institutionnels (Moyen/Long terme)	Ministère des start-up, universités, ANSEJ…	Soutien financier, logistique, visibilité, ancrage dans l'écosystème entrepreneurial national
Influenceurs & Médias spécialisés	Créateurs de contenu, médias tech/créatifs	Accroître la notoriété, partager les success stories, élargir la communauté
Incubateur	ESM Tlemcen	Accompagnement stratégique, mentorat, appui au démarrage et mise en réseau

Source: Elaboré par nous même

Chapitre 05 :Le plan financier

Dans ce chapitre, on va estimer le coté financier de notre projet, à savoir :

1. Les couts et les charges
2. Le chiffre d'affaires
3. Le tableau de compte des résultats

1. Les coûts et les charges

Pour notre étude financière, nous avons repéré les divers frais et dépenses liés à la mise en place de notre entreprise. L'établissement précis de ces coûts est crucial pour évaluer la viabilité financière de notre projet Digital Space . Voici les principales composantes financières que nous avons repérées :

- ✓ Coûts de développement technique

Le poste le plus important concerne le développement initial de la plateforme Digital Space. Cela inclut la création de l'application web et mobile, la conception de l'architecture technique (front-end et back-end), l'intégration du système de paiement sécurisé, la base de données, la messagerie interne, ainsi que toutes les fonctionnalités nécessaires (profils freelances, commandes, évaluations, portfolios, etc.). Ce coût est supporté une seule fois lors de la première année et constitue l'investissement de base pour le lancement de la plateforme.

À cela s'ajoute la conception graphique (UI/UX), essentielle pour offrir une navigation fluide, moderne et intuitive, ainsi que les tests techniques réalisés pour corriger les bugs et valider la performance avant le lancement officiel.

- ✓ Coûts liés aux outils techniques et à l'hébergement

Pour assurer un fonctionnement optimal et continu de la plateforme, des frais sont engagés pour l'hébergement web (cloud ou serveur dédié), l'achat du nom de domaine, la souscription à des outils techniques (API, plugins, services tiers), et la maintenance annuelle de la solution.

Ces frais garantissent une plateforme sécurisée, rapide et accessible 24h/24 aux utilisateurs. Ils sont reconduits chaque année dans les charges fixes.

- ✓ Charges administratives et bureautiques

Le projet nécessite également des moyens matériels pour fonctionner. Cela comprend l'acquisition de deux ordinateurs portables pour les membres de l'équipe, d'accessoires informatiques (claviers, souris, casques audio), ainsi que de matériels de bureau comme une imprimante, des cartouches, des papiers (A4, photos), des stylos, des marqueurs pour tableau, du scotch, des graveuses, etc. Ces éléments sont nécessaires à la gestion quotidienne du projet et à la production des supports de présentation.

Les frais administratifs incluent aussi la création d'un compte professionnel, les démarches de formalisation du projet, et la gestion opérationnelle.

- ✓ Charges marketing et communication

Le projet Digital Space mise sur une stratégie marketing solide, dédié aux actions de communication. Cela inclut :

Les publicités ciblées sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook) pour atteindre les freelances et les entreprises locales.

La création de contenu visuel attractif (designs, vidéos).

Les partenariats avec des micro-influenceurs pour accroître la visibilité du projet.

L'impression de supports promotionnels (flyers, cartes de visite, affiches).

L'envoi de campagnes emailing et SMS.

L'usage d'outils d'analyse pour suivre les performances des campagnes.

La participation à des événements de réseautage et salons spécialisés.

- ❖ Investissements initiaux pour le lancement de Digital Space

Le démarrage du projet nécessite un ensemble d'investissements stratégiques afin de garantir un lancement réussi et une plateforme techniquement fiable, sécurisée et attractive. Ces investissements sont réalisés **en une seule fois**, principalement durant la première année du projet.

- ✓ **Développement de la plateforme web et mobile**

L'investissement le plus conséquent concerne la création de l'application **web et mobile**, qui constitue le cœur du projet. Cela inclut :

Le développement du front-end (interface utilisateur responsive et intuitive),

Le développement du back-end (serveurs, base de données, système de commande et de paiement),

L'intégration de la messagerie interne, des portefeuilles freelances, de l'espace client, des évaluations, etc.

- ✓ **Conception graphique et expérience utilisateur (UI/UX)**

Un second investissement essentiel est lié à la **conception graphique** de l'application. Il comprend

Le design de l'interface (maquettes, wireframes),

La cohérence visuelle de la plateforme (couleurs, typographie, icônes),

L'optimisation de l'ergonomie utilisateur pour favoriser l'engagement et la facilité d'usage.

- ✓ **Infrastructure technique : hébergement et sécurité**

Afin de garantir la disponibilité de la plateforme, un investissement est prévu pour :

L'achat du **nom de domaine** et du certificat SSL (sécurité),

L'hébergement sur un serveur cloud performant,

L'intégration de solutions tierces (plugins, API, outils de paiement sécurisé).

✓ **Matériel informatique et bureautique**

Pour équiper l'équipe fondatrice, des investissements matériels sont prévus :

Achat de **deux ordinateurs portables professionnels**,

Accessoires informatiques : casques audio, souris, claviers,

Équipements de bureau : imprimante, papier, cartouches, stylos, graveuses, tableaux, etc.

❖ **Amortissement**

Dans notre plan financier, nous avons appliqué la méthode de l'amortissement linéaire pour répartir le coût de certains investissements (Application, Matériels de bureau, matériels informatiques, site web) sur leur durée d'utilisation estimée, généralement trois ans. Cette méthode permet d'enregistrer chaque année une charge égale correspondant à la perte de valeur de ces biens, ce qui assure une gestion comptable plus réaliste et équilibrée des dépenses dans le temps.

Tableau 13 : Les salaires et charges sociales

		Année 1	Année 2	Année 3
Rémunération du (des) dirigeants		**0,00 DZD**	**0,00 DZD**	**0,00 DZD**
	% augmentation			
TOTAL Rémunération du (des) dirigeants		***0,00 DZD***	***0,00 DZD***	***0,00 DZD***
Salaires des employés (CASNOS)		**32 400,00 DZD**	**32 400,00 DZD**	**32 400,00 DZD**

Source : Elaborer par nous même

Tableau 14 : Amortissement des investissements de DigitalSpace

Nom d'éléments	Nbr d'année	Type d'amortissement	Montant	Montant d'amortissement
Application	3	Linéaire	600 000,00 DZD	200 000,00 DZD
Site Web	3	Linéaire	600 000,00 DZD	200 000,00 DZD
Matériel de bureau	5	Linéaire	714 800,00 DZD	142 960,00 DZD
Matériel informatique	5	Linéaire	1 021 000,00 DZD	204 200,00 DZD
				747 160,00 DZD

Source : Elaborer par nous même

2. Le chiffre d'affaires

Afin d'estimer le chiffre d'affaires de **Digital Space** sur une période de trois ans, nous nous sommes basés sur des hypothèses réalistes liées à la croissance progressive du nombre de **freelances inscrits**, de **clients actifs** et du **volume de missions réalisées** sur la plateforme. Le modèle économique repose sur une **commission de 10 % prélevée sur chaque transaction**, ce qui constitue la principale source de revenus. Cette projection nous permet de visualiser l'évolution financière du projet et d'évaluer sa rentabilité à moyen terme.

Figure 12 : Chiffre d'affaires – Scénario optimiste (Années 1 à 3)

Année 1

Opptimiste

Mois	Création de logo				Charte graphique complète				Carte de visite				Affiche	
	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de pre
janvier	15	15	600	135000	1	15	1000	15000	8	15	400	48000	10	1
février	15,375	15,375	600	141834,375	1,025	15,375	1000	15759,375	8,2	15,375	400	50430	10,25	15,37
Mars	15,759375	15,759375	600	149014,740	1,050625	15,759375	1000	16557,1933	8,405	15,759375	400	52983,0187	10,50625	15,75937
Avril	16,1533593	16,1533593	600	156558,611	1,07689062	16,1533593	1000	17395,4012	8,615125	16,1533593	400	55665,2840	10,7689062	16,153359
Mai	16,5571933	16,5571933	600	164484,391	1,10381289	16,5571933	1000	18276,0434	8,83050312	16,5571933	400	58483,3390	11,0381289	16,557193
Juin	16,9711231	16,9711231	600	172811,413	1,13140821	16,9711231	1000	19201,2681	9,05126570	16,9711231	400	61444,0581	11,3140821	16,971123
Juillet	17,3954012	17,3954012	600	181559,991	1,15969341	17,3954012	1000	20173,3323	9,27754734	17,3954012	400	64554,6635	11,5969341	17,395401
Aout	17,8302863	17,8302863	600	190751,465	1,18868575	17,8302863	1000	21194,6073	9,50948602	17,8302863	400	67822,7434	11,8868575	17,830286
Septembre	18,2760434	18,2760434	600	200408,258	1,21840289	18,2760434	1000	22267,5843	9,74722318	18,2760434	400	71256,2697	12,1840289	18,276043
Octobre	18,7329445	18,7329445	600	210553,926	1,24886297	18,7329445	1000	23394,8807	9,99090376	18,7329445	400	74863,6184	12,4886297	18,732944
Novembre	19,2012681	19,2012681	600	221213,219	1,28008454	19,2012681	1000	24579,2466	10,2406763	19,2012681	400	78653,5891	12,8008454	19,201268
Décembre	19,6812998	19,6812998	600	232412,138	1,31208665	19,6812998	1000	25823,5709	10,4966932	19,6812998	400	82635,4270	13,1208665	19,681299
Total par service														
CA														

Affiche publicitaire				Designe de packaging				Design pour réseaux sociaux				Conception 3D			
r de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant
10	15	900	135000	6	15	1200	108000	14	27	250	94500	0	27	1000	0
10,25	15,375	900	141834,375	6,15	15,375	1200	113467,5	14,35	27,675	250	99284,0625	0	27,675	1000	0
10,50625	15,759375	900	149014,740	6,30375	15,759375	1200	119211,792	14,70875	28,366875	250	104310,318	0	28,366875	1000	0
,7689062	16,1533593	900	156558,611	6,46134375	16,1533593	1200	125246,889	15,0764687	29,0760468	250	109591,028	0	29,0760468	1000	0
,0381289	16,5571933	900	164484,391	6,62287734	16,5571933	1200	131587,512	15,4533804	29,8029480	250	115139,073	0	29,8029480	1000	0
,3140821	16,9711231	900	172811,413	6,78844927	16,9711231	1200	138249,130	15,8397149	30,5480217	250	120967,989	0	30,5480217	1000	0
,5969341	17,3954012	900	181559,991	6,95816050	17,3954012	1200	145247,993	16,2357078	31,3117222	250	127091,993	0	31,3117222	1000	0
,8868575	17,8302863	900	190751,465	7,13211452	17,8302863	1200	152601,172	16,6416005	32,0945153	250	133526,026	0	32,0945153	1000	0
,1840289	18,2760434	900	200408,258	7,31041738	18,2760434	1200	160326,607	17,0576405	32,8968782	250	140285,781	0	32,8968782	1000	0
,4886297	18,7329445	900	210553,926	7,49317782	18,7329445	1200	168443,141	17,4840815	33,7193001	250	147387,748	0	33,7193001	1000	0
,8008454	19,2012681	900	221213,219	7,68050726	19,2012681	1200	176970,575	17,9211836	34,5622826	250	154849,253	0	34,5622826	1000	0
,1208665	19,6812998	900	232412,138	7,87251994	19,6812998	1200	185929,710	18,3692132	35,4263397	250	162688,497	0	35,4263397	1000	0

Gestion de page Fb/insta				Compagne publicitaire				Rédaction de contenu SED				Création de site vitrine			
Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant
0	17	6000	0	3	16	5000	240000	1	18	600	10800	9	12	7000	756000
0	17,425	6000	0	3,075	16,4	5000	252150	1,025	18,45	600	11346,75	9,225	12,3	7000	794272,5
0	17,860625	6000	0	3,151875	16,81	5000	264915,093	1,050625	18,91125	600	11921,1792	9,455625	12,6075	7000	834482,545
0	18,3071406	6000	0	3,23067187	17,23025	5000	278326,420	1,07689062	19,3840312	600	12524,6889	9,69201562	12,9226875	7000	876728,224
0	18,7648191	6000	0	3,31143867	17,6610062	5000	292416,695	1,10381289	19,8686320	600	13158,7512	9,93431601	13,2457546	7000	921112,590
0	19,2339396	6000	0	3,39422463	18,1025314	5000	307220,290	1,13140821	20,3653478	600	13824,9130	10,1826739	13,5768985	7000	967743,915
0	19,7147881	6000	0	3,47908025	18,5550946	5000	322773,317	1,15969341	20,8744815	600	14524,7993	10,4372407	13,9163210	7000	1016735,95
0	20,2076578	6000	0	3,56605726	19,0189720	5000	339113,717	1,18868575	21,3963435	600	15260,1172	10,6981717	14,2642290	7000	1068208,20
0	20,7128492	6000	0	3,65520869	19,4944463	5000	356281,349	1,21840289	21,9312521	600	16032,6607	10,9656260	14,6208347	7000	1122286,24
0	21,2306704	6000	0	3,74658891	19,9818075	5000	374318,092	1,24886297	22,4795334	600	16844,3141	11,2397667	14,9863556	7000	1179101,99
0	21,7614372	6000	0	3,84025363	20,4813527	5000	393267,945	1,28008454	23,0415218	600	17697,0575	11,5207609	15,3610145	7000	1238794,02
0	22,3054731	6000	0	3,93625997	20,9933865	5000	413177,135	1,31208665	23,6175598	600	18592,9710	11,8087799	15,7450398	7000	1301507,97

Création de site e-commerce				Elaboration de business plan				Etude de marché				Conseil en stratégie d'entreprise			
Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant
8	12	15000	1440000	3	12	5000	180000	0	12	7000	0	0	12	6000	0
8,2	12,3	15000	1512900	3,075	12,3	5000	189112,5	0	12,3	7000	0	0	12,3	6000	0
8,405	12,6075	15000	1589490,56	3,151875	12,6075	5000	198686,320	0	12,6075	7000	0	0	12,6075	6000	0
8,615125	12,9226875	15000	1669958,52	3,23067187	12,9226875	5000	208744,815	0	12,9226875	7000	0	0	12,9226875	6000	0
8,83050312	13,2457546	15000	1754500,17	3,31143867	13,2457546	5000	219312,521	0	13,2457546	7000	0	0	13,2457546	6000	0
9,05126570	13,5768985	15000	1843321,74	3,39422463	13,5768985	5000	230415,218	0	13,5768985	7000	0	0	13,5768985	6000	0
9,27754734	13,9163210	15000	1936639,90	3,47908025	13,9163210	5000	242079,988	0	13,9163210	7000	0	0	13,9163210	6000	0
9,50948602	14,2642290	15000	2034682,30	3,56605726	14,2642290	5000	254335,287	0	14,2642290	7000	0	0	14,2642290	6000	0
9,74722318	14,6208347	15000	2137688,09	3,65520869	14,6208347	5000	267211,011	0	14,6208347	7000	0	0	14,6208347	6000	0
9,99090376	14,9863556	15000	2245908,55	3,74658891	14,9863556	5000	280738,569	0	14,9863556	7000	0	0	14,9863556	6000	0
10,2406763	15,3610145	15000	2359607,67	3,84025363	15,3610145	5000	294950,959	0	15,3610145	7000	0	0	15,3610145	6000	0
10,4966932	15,7450398	15000	2479062,81	3,93625997	15,7450398	5000	309882,851	0	15,7450398	7000	0	0	15,7450398	6000	0
													5723019,797		

Conseil en stratégie d'entreprise				Coaching professionnel				Formation en gestion financière			
Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant
0	12	6000	0	3	12	1500	54000	3	12	3000	108000
0	12,3	6000	0	3,075	12,3	1500	56733,75	3,075	12,3	3000	113467,5
0	12,6075	6000	0	3,151875	12,6075	1500	59605,8960	3,151875	12,6075	3000	119211,792
0	12,9226875	6000	0	3,23067187	12,9226875	1500	62623,4445	3,23067187	12,9226875	3000	125246,889
0	13,2457546	6000	0	3,31143867	13,2457546	1500	65793,7564	3,31143867	13,2457546	3000	131587,512
0	13,5768985	6000	0	3,39422463	13,5768985	1500	69124,5653	3,39422463	13,5768985	3000	138249,130
0	13,9163210	6000	0	3,47908025	13,9163210	1500	72623,9965	3,47908025	13,9163210	3000	145247,993
0	14,2642290	6000	0	3,56605726	14,2642290	1500	76300,5863	3,56605726	14,2642290	3000	152601,172
0	14,6208347	6000	0	3,65520869	14,6208347	1500	80163,3035	3,65520869	14,6208347	3000	160326,607
0	14,9863556	6000	0	3,74658891	14,9863556	1500	84221,5707	3,74658891	14,9863556	3000	168443,141
0	15,3610145	6000	0	3,84025363	15,3610145	1500	88485,2877	3,84025363	15,3610145	3000	176970,575
0	15,7450398	6000	0	3,93625997	15,7450398	1500	92964,8554	3,93625997	15,7450398	3000	185929,710

Année 2

Opptimiste

		Création de logo				Charte graphique complète				Carte de visite				Affiche pu	
	Mois	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
	janvier	20,1733323	20,1733323	600	244178,003	1,34488882	20,1733323	1000	27130,8892	10,7591105	20,1733323	400	86818,8455	13,4488882	20,1733323
	février	20,6776656	20,6776656	600	256539,514	1,37851104	20,6776656	1000	28504,3905	11,0280883	20,6776656	400	91214,0496	13,7851104	20,6776656
	Mars	21,1946073	21,1946073	600	269526,827	1,41297382	21,1946073	1000	29947,4252	11,3037905	21,1946073	400	95831,7609	14,1297382	21,1946073
	Avril	21,7244725	21,7244725	600	283171,623	1,44829816	21,7244725	1000	31463,5136	11,5863853	21,7244725	400	100683,243	14,4829816	21,7244725
	Mai	22,2675843	22,2675843	600	297507,186	1,48450562	22,2675843	1000	33056,3540	11,8760449	22,2675843	400	105780,333	14,8450562	22,2675843
	Juin	22,8242739	22,8242739	600	312568,487	1,52161826	22,8242739	1000	34729,8319	12,1729460	22,8242739	400	111135,462	15,2161826	22,8242739
	Juillet	23,3948807	23,3948807	600	328392,267	1,55965871	23,3948807	1000	36488,0297	12,4772697	23,3948807	400	116761,695	15,5965871	23,3948807
	Aout	23,9797527	23,9797527	600	345017,126	1,59865018	23,9797527	1000	38335,2362	12,7892014	23,9797527	400	122672,756	15,9865018	23,9797527
	Septembre	24,5792466	24,5792466	600	362483,618	1,63861644	24,5792466	1000	40275,9575	13,1089315	24,5792466	400	128883,064	16,3861644	24,5792466
	Octobre	25,1937277	25,1937277	600	380834,351	1,67958185	25,1937277	1000	42314,9279	13,4366548	25,1937277	400	135407,769	16,7958185	25,1937277
	Novembre	25,8235709	25,8235709	600	400114,090	1,72157139	25,8235709	1000	44457,1211	13,7725711	25,8235709	400	142262,787	17,2157139	25,8235709
	Décembre	26,4691602	26,4691602	600	420369,866	1,76461068	26,4691602	1000	46707,7629	14,1168854	26,4691602	400	149464,841	17,6461068	26,4691602
	Total par service														

iblicitaire		Designe de packaging				Design pour réseaux sociaux				Conception 3D				Gestion de pa	
Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
900	244178,003	8,06933294	20,1733323	1200	195342,402	18,8284435	36,3119982	250	170924,602	0	36,3119982	1000	0	0	22,8631100
900	256539,514	8,27106626	20,6776656	1200	205231,611	19,2991546	37,2197982	250	179577,660	0	37,2197982	1000	0	0	23,4346877
900	269526,827	8,47784292	21,1946073	1200	215621,462	19,7816334	38,1502931	250	188668,779	0	38,1502931	1000	0	0	24,0205549
900	283171,623	8,68978899	21,7244725	1200	226537,298	20,2761743	39,1040505	250	198220,136	0	39,1040505	1000	0	0	24,6210688
900	297507,186	8,90703372	22,2675843	1200	238005,749	20,7830786	40,0816517	250	208255,030	0	40,0816517	1000	0	0	25,2365955
900	312568,487	9,12970956	22,8242739	1200	250054,790	21,3026556	41,0836930	250	218797,941	0	41,0836930	1000	0	0	25,8675104
900	328392,267	9,35795230	23,3948807	1200	262713,814	21,8352220	42,1107853	250	229874,587	0	42,1107853	1000	0	0	26,5141982
900	345017,126	9,59190111	23,9797527	1200	276013,700	22,3811026	43,1635550	250	241511,988	0	43,1635550	1000	0	0	27,1770531
900	362483,618	9,83169864	24,5792466	1200	289986,894	22,9406301	44,2426438	250	253738,532	0	44,2426438	1000	0	0	27,8564794
900	380834,351	10,0774911	25,1937277	1200	304667,481	23,5141459	45,3487099	250	266584,045	0	45,3487099	1000	0	0	28,5528914
900	400114,090	10,3294283	25,8235709	1200	320091,272	24,1019995	46,4824277	250	280079,863	0	46,4824277	1000	0	0	29,2667137
900	420369,866	10,5876641	26,4691602	1200	336295,893	24,7045495	47,6444884	250	294258,906	0	47,6444884	1000	0	0	29,9983816

age Fb/insta		Compagne publicitaire				Rédaction de contenu SED				Création de site vitrine				Création de site	
Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
6000	0	4,03466647	21,5182211	5000	434094,227	1,34488882	24,2079988	600	19534,2402	12,1039994	16,1386658	7000	1367396,81	10,7591105	16,1386658
6000	0	4,13553313	22,0561767	5000	456070,248	1,37851104	24,8131988	600	20523,1611	12,4065994	16,5421325	7000	1436621,28	11,0280883	16,5421325
6000	0	4,23892146	22,6075811	5000	479158,804	1,41297382	25,4335287	600	21562,1462	12,7167643	16,9556858	7000	1509350,23	11,3037905	16,9556858
6000	0	4,34489449	23,1727706	5000	503416,219	1,44829816	26,069367	600	22653,7298	13,0346835	17,379578	7000	1585761,09	11,5863853	17,379578
6000	0	4,45351686	23,7520899	5000	528901,665	1,48450562	26,7211011	600	23800,5749	13,3605505	17,8140674	7000	1666040,24	11,8760449	17,8140674
6000	0	4,56485478	24,3458921	5000	555677,311	1,52161826	27,3891287	600	25005,4790	13,6945643	18,2594191	7000	1750383,53	12,1729460	18,2594191
6000	0	4,67897615	24,9545394	5000	583808,475	1,55965871	28,0738569	600	26271,3814	14,0369284	18,7159046	7000	1838996,69	12,4772697	18,7159046
6000	0	4,79595055	25,5784029	5000	613363,779	1,59865018	28,7757033	600	27601,3700	14,3878516	19,1838022	7000	1932095,90	12,7892014	19,1838022
6000	0	4,91584932	26,2178630	5000	644415,321	1,63861644	29,4950959	600	28998,6894	14,7475479	19,6633972	7000	2029908,26	13,1089315	19,6633972
6000	0	5,03874555	26,8733096	5000	677038,846	1,67958185	30,2324733	600	30466,7481	15,1162366	20,1549822	7000	2132672,36	13,4366548	20,1549822
6000	0	5,16471419	27,5451423	5000	711313,938	1,72157139	30,9882851	600	32009,1272	15,4941425	20,6588567	7000	2240638,90	13,7725711	20,6588567
6000	0	5,29383204	28,2337709	5000	747324,206	1,76461068	31,7629922	600	33629,5893	15,8814961	21,1753281	7000	2354071,25	14,1168854	21,1753281

e-commerce		Elaboration de business plan				Etude de marché				Conseil en stratégie d'entreprise				Coaching pr	
Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
15000	2604565,36	4,03466647	16,1386658	5000	325570,670	0	16,1386658	7000	0	0	16,1386658	6000	0	4,03466647	16,1386658
15000	2736421,48	4,13553313	16,5421325	5000	342052,686	0	16,5421325	7000	0	0	16,5421325	6000	0	4,13553313	16,5421325
15000	2874952,82	4,23892146	16,9556858	5000	359369,103	0	16,9556858	7000	0	0	16,9556858	6000	0	4,23892146	16,9556858
15000	3020497,31	4,34489449	17,379578	5000	377562,164	0	17,379578	7000	0	0	17,379578	6000	0	4,34489449	17,379578
15000	3173409,99	4,45351686	17,8140674	5000	396676,248	0	17,8140674	7000	0	0	17,8140674	6000	0	4,45351686	17,8140674
15000	3334063,87	4,56485478	18,2594191	5000	416757,983	0	18,2594191	7000	0	0	18,2594191	6000	0	4,56485478	18,2594191
15000	3502850,85	4,67897615	18,7159046	5000	437856,356	0	18,7159046	7000	0	0	18,7159046	6000	0	4,67897615	18,7159046
15000	3680182,67	4,79595055	19,1838022	5000	460022,834	0	19,1838022	7000	0	0	19,1838022	6000	0	4,79595055	19,1838022
15000	3866491,92	4,91584932	19,6633972	5000	483311,490	0	19,6633972	7000	0	0	19,6633972	6000	0	4,91584932	19,6633972
15000	4062233,08	5,03874555	20,1549822	5000	507779,135	0	20,1549822	7000	0	0	20,1549822	6000	0	5,03874555	20,1549822
15000	4267883,63	5,16471419	20,6588567	5000	533485,453	0	20,6588567	7000	0	0	20,6588567	6000	0	5,16471419	20,6588567
15000	4483945,24	5,29383204	21,1753281	5000	560493,155	0	21,1753281	7000	0	0	21,1753281	6000	0	5,29383204	21,1753281
											10351374,42				

Conseil en stratégie d'entreprise				Coaching professionnel				Formation en gestion financière			
Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant
0	16,1386658	6000	0	4,03466647	16,1386658	1500	97671,2012	4,03466647	16,1386658	3000	195342,402
0	16,5421325	6000	0	4,13553313	16,5421325	1500	102615,805	4,13553313	16,5421325	3000	205231,611
0	16,9556858	6000	0	4,23892146	16,9556858	1500	107810,731	4,23892146	16,9556858	3000	215621,462
0	17,379578	6000	0	4,34489449	17,379578	1500	113268,649	4,34489449	17,379578	3000	226537,298
0	17,8140674	6000	0	4,45351686	17,8140674	1500	119002,874	4,45351686	17,8140674	3000	238005,749
0	18,2594191	6000	0	4,56485478	18,2594191	1500	125027,395	4,56485478	18,2594191	3000	250054,790
0	18,7159046	6000	0	4,67897615	18,7159046	1500	131356,907	4,67897615	18,7159046	3000	262713,814
0	19,1838022	6000	0	4,79595055	19,1838022	1500	138006,850	4,79595055	19,1838022	3000	276013,700
0	19,6633972	6000	0	4,91584932	19,6633972	1500	144993,447	4,91584932	19,6633972	3000	289986,894
0	20,1549822	6000	0	5,03874555	20,1549822	1500	152333,740	5,03874555	20,1549822	3000	304667,481
0	20,6588567	6000	0	5,16471419	20,6588567	1500	160045,636	5,16471419	20,6588567	3000	320091,272
0	21,1753281	6000	0	5,29383204	21,1753281	1500	168147,946	5,29383204	21,1753281	3000	336295,893
	10351374,42										

Année 3

Opptimiste

	Création de logo				Charte graphique complète				Carte de visite				Affiche pu	
Mois	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
janvier	27,1308892	27,1308892	600	441651,090	1,80872595	27,1308892	1000	49072,3434	14,4698076	27,1308892	400	157031,498	18,0872595	27,1308892
février	27,8091614	27,8091614	600	464009,677	1,85394409	27,8091614	1000	51556,6308	14,8315527	27,8091614	400	164981,218	18,5394409	27,8091614
Mars	28,5043905	28,5043905	600	487500,167	1,90029270	28,5043905	1000	54166,6852	15,2023416	28,5043905	400	173333,392	19,0029270	28,5043905
Avril	29,2170002	29,2170002	600	512179,863	1,94780001	29,2170002	1000	56908,8736	15,5824001	29,2170002	400	182108,395	19,4780001	29,2170002
Mai	29,9474252	29,9474252	600	538108,968	1,99649501	29,9474252	1000	59789,8854	15,9719601	29,9474252	400	191327,633	19,9649501	29,9474252
Juin	30,6961109	30,6961109	600	565350,735	2,04640739	30,6961109	1000	62816,7483	16,3712591	30,6961109	400	201013,594	20,4640739	30,6961109
Juillet	31,4635136	31,4635136	600	593971,616	2,09756757	31,4635136	1000	65996,8462	16,7805406	31,4635136	400	211189,907	20,9756757	31,4635136
Aout	32,2501015	32,2501015	600	624041,429	2,15000676	32,2501015	1000	69337,9365	17,2000541	32,2501015	400	221881,397	21,5000676	32,2501015
Septembre	33,0563540	33,0563540	600	655633,526	2,20375693	33,0563540	1000	72848,1696	17,6300555	33,0563540	400	233114,142	22,0375693	33,0563540
Octobre	33,8827629	33,8827629	600	688824,973	2,25885086	33,8827629	1000	76536,1082	18,0708068	33,8827629	400	244915,546	22,5885086	33,8827629
Novembre	34,7298319	34,7298319	600	723696,738	2,31532213	34,7298319	1000	80410,7486	18,5225770	34,7298319	400	257314,395	23,1532213	34,7298319
Décembre	35,5980777	35,5980777	600	760333,885	2,37320518	35,5980777	1000	84481,5428	18,9856414	35,5980777	400	270340,937	23,7320518	35,5980777
Total par service														

ublicitaire		Designe de packaging				Design pour réseaux sociaux				Conception 3D				Gestion de pa	
Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
900	441651,090	10,8523557	27,1308892	1200	353320,872	25,3221632	48,8356006	250	309155,763	0	48,8356006	1000	0	0	30,7483411
900	464009,677	11,1236645	27,8091614	1200	371207,741	25,9552173	50,0564906	250	324806,774	0	50,0564906	1000	0	0	31,5170496
900	487500,167	11,4017562	28,5043905	1200	390000,133	26,6040978	51,3079029	250	341250,116	0	51,3079029	1000	0	0	32,3049759
900	512179,863	11,6868001	29,2170002	1200	409743,890	27,2692002	52,5906004	250	358525,904	0	52,5906004	1000	0	0	33,1126003
900	538108,968	11,9789701	29,9474252	1200	430487,174	27,9509302	53,9053655	250	376676,278	0	53,9053655	1000	0	0	33,9404153
900	565350,735	12,2784443	30,6961109	1200	452280,588	28,6497035	55,2529996	250	395745,514	0	55,2529996	1000	0	0	34,7889257
900	593971,616	12,5854054	31,4635136	1200	475177,292	29,3659461	56,6343246	250	415780,131	0	56,6343246	1000	0	0	35,6586488
900	624041,429	12,9000406	32,2501015	1200	499233,143	30,1000947	58,0501827	250	436829,000	0	58,0501827	1000	0	0	36,5501150
900	655633,526	13,2225416	33,0563540	1200	524506,821	30,8525971	59,5014373	250	458943,468	0	59,5014373	1000	0	0	37,4638679
900	688824,973	13,5531051	33,8827629	1200	551059,979	31,6239120	60,9889732	250	482177,481	0	60,9889732	1000	0	0	38,4004646
900	723696,738	13,8919328	34,7298319	1200	578957,390	32,4145098	62,5136975	250	506587,716	0	62,5136975	1000	0	0	39,3604762
900	760333,885	14,2392311	35,5980777	1200	608267,108	33,2248726	64,0765400	250	532233,719	0	64,0765400	1000	0	0	40,3444881

page Fb/insta		Compagne publicitaire				Rédaction de contenu SED				Création de site vitrine				Création de sit	
Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
6000	0	5,42617784	28,9396151	5000	785157,494	1,80872595	32,5570670	600	35332,0872	16,2785335	21,7047113	7000	2473246,10	14,4698076	21,7047113
6000	0	5,56183229	29,6631055	5000	824906,092	1,85394409	33,3709937	600	37120,7741	16,6854968	22,2473291	7000	2598454,19	14,8315527	22,2473291
6000	0	5,70087810	30,4046832	5000	866666,963	1,90029270	34,2052686	600	39000,0133	17,1026343	22,8035124	7000	2730000,93	15,2023416	22,8035124
6000	0	5,84340005	31,1648002	5000	910541,978	1,94780001	35,0604003	600	40974,3890	17,5302001	23,3736002	7000	2868207,23	15,5824001	23,3736002
6000	0	5,98948505	31,9439203	5000	956638,166	1,99649501	35,9369103	600	43048,7174	17,9684551	23,9579402	7000	3013410,22	15,9719601	23,9579402
6000	0	6,13922218	32,7425183	5000	1005067,97	2,04640739	36,8353331	600	45228,0588	18,4176665	24,5568887	7000	3165964,11	16,3712591	24,5568887
6000	0	6,29270273	33,5610812	5000	1055949,54	2,09756757	37,7562164	600	47517,7292	18,8781082	25,1708109	7000	3326241,05	16,7805406	25,1708109
6000	0	6,45002030	34,4001083	5000	1109406,98	2,15000676	38,7001218	600	49923,3143	19,3500609	25,8000812	7000	3494632,00	17,2000541	25,8000812
6000	0	6,61127081	35,260111	5000	1165570,71	2,20375693	39,6676248	600	52450,6821	19,8338124	26,4450832	7000	3671547,74	17,6300555	26,4450832
6000	0	6,77655258	36,1416137	5000	1224577,73	2,25885086	40,6593155	600	55105,9979	20,3296577	27,1062103	7000	3857419,85	18,0708068	27,1062103
6000	0	6,94596639	37,0451541	5000	1286571,97	2,31532213	41,6757983	600	57895,7390	20,8378991	27,7838655	7000	4052701,73	18,5225770	27,7838655
6000	0	7,11961555	37,9712829	5000	1351704,68	2,37320518	42,7176933	600	60826,7108	21,3588466	28,4784622	7000	4257869,75	18,9856414	28,4784622

site e-commerce		Elaboration de business plan				Etude de marché				Conseil en stratégie d'entreprise				Coaching pr	
est Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
15000	4710944,96	5,42617784	21,7047113	5000	588868,120	0	21,7047113	7000	0	0	21,7047113	6000	0	5,42617784	21,7047113
15000	4949436,55	5,56183229	22,2473291	5000	618679,569	0	22,2473291	7000	0	0	22,2473291	6000	0	5,56183229	22,2473291
15000	5200001,78	5,70087810	22,8035124	5000	650000,222	0	22,8035124	7000	0	0	22,8035124	6000	0	5,70087810	22,8035124
15000	5463251,87	5,84340005	23,3736002	5000	682906,484	0	23,3736002	7000	0	0	23,3736002	6000	0	5,84340005	23,3736002
15000	5739828,99	5,98948505	23,9579402	5000	717478,624	0	23,9579402	7000	0	0	23,9579402	6000	0	5,98948505	23,9579402
15000	6030407,84	6,13922218	24,5568887	5000	753800,980	0	24,5568887	7000	0	0	24,5568887	6000	0	6,13922218	24,5568887
15000	6335697,23	6,29270273	25,1708109	5000	791962,154	0	25,1708109	7000	0	0	25,1708109	6000	0	6,29270273	25,1708109
15000	6656441,91	6,45002030	25,8000812	5000	832055,238	0	25,8000812	7000	0	0	25,8000812	6000	0	6,45002030	25,8000812
15000	6993424,28	6,61127081	26,4450832	5000	874178,035	0	26,4450832	7000	0	0	26,4450832	6000	0	6,61127081	26,4450832
15000	7347466,38	6,77655258	27,1062103	5000	918433,298	0	27,1062103	7000	0	0	27,1062103	6000	0	6,77655258	27,1062103
15000	7719431,87	6,94596639	27,7838655	5000	964928,984	0	27,7838655	7000	0	0	27,7838655	6000	0	6,94596639	27,7838655
15000	8110228,11	7,11961555	28,4784622	5000	1013778,51	0	28,4784622	7000	0	0	28,4784622	6000	0	7,11961555	28,4784622
											18722799,52				

Conseil en stratégie d'entreprise				Coaching professionnel				Formation en gestion financière			
Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant
0	21,7047113	6000	0	5,42617784	21,7047113	1500	176660,436	5,42617784	21,7047113	3000	353320,872
0	22,2473291	6000	0	5,56183229	22,2473291	1500	185603,870	5,56183229	22,2473291	3000	371207,741
0	22,8035124	6000	0	5,70087810	22,8035124	1500	195000,066	5,70087810	22,8035124	3000	390000,133
0	23,3736002	6000	0	5,84340005	23,3736002	1500	204871,945	5,84340005	23,3736002	3000	409743,890
0	23,9579402	6000	0	5,98948505	23,9579402	1500	215243,587	5,98948505	23,9579402	3000	430487,174
0	24,5568887	6000	0	6,13922218	24,5568887	1500	226140,294	6,13922218	24,5568887	3000	452280,588
0	25,1708109	6000	0	6,29270273	25,1708109	1500	237588,646	6,29270273	25,1708109	3000	475177,292
0	25,8000812	6000	0	6,45002030	25,8000812	1500	249616,571	6,45002030	25,8000812	3000	499233,143
0	26,4450832	6000	0	6,61127081	26,4450832	1500	262253,410	6,61127081	26,4450832	3000	524506,821
0	27,1062103	6000	0	6,77655258	27,1062103	1500	275529,989	6,77655258	27,1062103	3000	551059,979
0	27,7838655	6000	0	6,94596639	27,7838655	1500	289478,695	6,94596639	27,7838655	3000	578957,390
0	28,4784622	6000	0	7,11961555	28,4784622	1500	304133,554	7,11961555	28,4784622	3000	608267,108
	18722799,52										

Figure 13 : Chiffre d'affaires – Scénario pessimiste (Années 1 à 3)

Année 1			Pessimiste												
		Création de logo				Charte graphique complète				Carte de visite				Affiche pu	
	Mois	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
	janvier	15	15	200	45000	1	15	600	9000	8	15	100	12000	10	15
	février	15,24	15,24	200	46451,52	1,016	15,24	600	9290,304	8,128	15,24	100	12387,072	10,16	15,24
	Mars	15,48384	15,48384	200	47949,8602	1,032256	15,48384	600	9589,97204	8,258048	15,48384	100	12786,6293	10,32256	15,48384
	Avril	15,73158144	15,73158144	200	49496,5309	1,048772096	15,73158144	600	9899,306184	8,390176768	15,73158144	100	13199,07493	10,48772096	15,73158144
	Mai	15,98328672	15,98328672	200	51093,0910	1,065552448	15,98328672	600	10218,6182	8,524419594	15,98328672	100	13624,82423	10,65552448	15,98328672
	Juin	16,23901932	16,23901932	200	52741,1497	1,082601288	16,23901932	600	10548,2299	8,66081031	16,23901932	100	14064,30663	10,82601288	16,23901932
	Juillet	16,49884362	16,49884362	200	54442,3682	1,099922904	16,49884362	600	10888,4736	8,799383277	16,49884362	100	14517,96483	10,99922904	16,49884362
	Aout	16,76282514	16,76282514	200	56198,4613	1,117521674	16,76282514	600	11239,6922	8,94017340	16,76282514	100	14986,25631	11,17521674	16,76282514
	Septembre	17,03103034	17,03103034	200	58011,1988	1,135402023	17,03103034	600	11602,2397	9,083216187	17,03103034	100	15469,65304	11,35402023	17,03103034
	Octobre	17,30352684	17,30352684	200	59882,4081	1,153568454	17,30352684	600	11976,4816	9,22854764	17,30352684	100	15968,64211	11,53568454	17,30352684
	Novembre	17,58038324	17,58038324	200	61813,9750	1,172025554	17,58038324	600	12362,7950	9,376204403	17,58038324	100	16483,72661	11,72025554	17,58038324
	Décembre	17,86166934	17,86166934	200	63807,8466	1,190777954	17,86166934	600	12761,5693	9,526223674	17,86166934	100	17015,42574	11,90777954	17,86166934
	Total par service														

blicitaire		Designe de packaging				Design pour réseaux sociaux				Conception 3D				Gestion de pa	
Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest C
300	45000	6	15	500	45000	14	27	150	56700	0	27	500	0	0	17
300	46451,52	6,096	15,24	500	46451,52	14,224	27,432	150	58528,9152	0	27,432	500	0	0	17,272
300	47949,8602	6,193536	15,48384	500	47949,8602	14,451584	27,870912	150	60416,8238	0	27,870912	500	0	0	17,548352
300	49496,5309	6,29263257	15,7315814	500	49496,5309	14,6828093	28,3168465	150	62365,6289	0	28,3168465	500	0	0	17,8291256
300	51093,0910	6,39331469	15,9832867	500	51093,0910	14,9177342	28,7699161	150	64377,2946	0	28,7699161	500	0	0	18,1143916
300	52741,1497	6,49560773	16,2390193	500	52741,1497	15,1564180	29,2302348	150	66453,8487	0	29,2302348	500	0	0	18,4042219
300	54442,3682	6,59953745	16,4988436	500	54442,3682	15,3989207	29,6979185	150	68597,3840	0	29,6979185	500	0	0	18,6986894
300	56198,4613	6,70513005	16,7628251	500	56198,4613	15,6453034	30,1730852	150	70810,0612	0	30,1730852	500	0	0	18,9978684
300	58011,1988	6,81241213	17,0310303	500	58011,1988	15,8956283	30,6558546	150	73094,1106	0	30,6558546	500	0	0	19,3018343
300	59882,4081	6,92141073	17,3035268	500	59882,4081	16,1499583	31,1463482	150	75451,8342	0	31,1463482	500	0	0	19,6106637
300	61813,9750	7,03215330	17,5803832	500	61813,9750	16,4083577	31,6446898	150	77885,6086	0	31,6446898	500	0	0	19,9244343
300	63807,8466	7,14466775	17,8616693	500	63807,8466	16,6708914	32,1510049	150	80397,8867	0	32,1510049	500	0	0	20,2432253

page Fb/insta		Compagne publicitaire				Rédaction de contenu SED				Création de site vitrine				Création de sit	
Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
3000	0	3	16	2000	96000	1	18	300	5400	9	12	4000	432000	8	12
3000	0	3,048	16,256	2000	99096,576	1,016	18,288	300	5574,1824	9,144	12,192	4000	445934,592	8,128	12,192
3000	0	3,096768	16,516096	2000	102293,035	1,032256	18,580608	300	5753,98322	9,290304	12,387072	4000	460318,658	8,258048	12,387072
3000	0	3,14631628	16,7803535	2000	105592,599	1,04877209	18,8778977	300	5939,58371	9,43894886	12,5852651	4000	475166,696	8,39017676	12,5852651
3000	0	3,19665734	17,0488391	2000	108998,594	1,06555245	19,1799440	300	6131,17092	9,58997204	12,7866293	4000	490493,673	8,52441959	12,7866293
3000	0	3,24780386	17,3216206	2000	112514,452	1,08260128	19,4868232	300	6328,93797	9,74341159	12,9912154	4000	506315,037	8,66081031	12,9912154
3000	0	3,29976872	17,5987665	2000	116143,719	1,09992290	19,7986123	300	6533,08419	9,89930618	13,1990749	4000	522646,735	8,79938327	13,1990749
3000	0	3,35256502	17,8803468	2000	119890,050	1,11752167	20,1153901	300	6743,81535	10,0576950	13,4102601	4000	539505,228	8,94017340	13,4102601
3000	0	3,40620606	18,1664323	2000	123757,224	1,13540202	20,4372364	300	6961,34386	10,2186182	13,6248242	4000	556907,509	9,08321618	13,6248242
3000	0	3,46070536	18,4570952	2000	127749,137	1,15356845	20,7642321	300	7185,88897	10,3821161	13,8428214	4000	574871,118	9,22854764	13,8428214
3000	0	3,51607665	18,7524088	2000	131869,813	1,17202555	21,0964599	300	7417,67701	10,5482299	14,0643066	4000	593414,160	9,37620440	14,0643066
3000	0	3,57233387	19,0524473	2000	136123,406	1,19077795	21,4340032	300	7656,94159	10,7170016	14,2893355	4000	612555,327	9,52622367	14,2893355

site e-commerce		Elaboration de business plan				Etude de marché				Conseil en stratégie d'entreprise				Coaching pr	
st Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
10000	960000	3	12	2000	72000	0	12	3000	0	0	12	2500	0	3	12
10000	990965,76	3,048	12,192	2000	74322,432	0	12,192	3000	0	0	12,192	2500	0	3,048	12,192
10000	1022930,35	3,096768	12,387072	2000	76719,7763	0	12,387072	3000	0	0	12,387072	2500	0	3,096768	12,387072
10000	1055925,99	3,14631628	12,5852651	2000	79194,4494	0	12,5852651	3000	0	0	12,5852651	2500	0	3,14631628	12,5852651
10000	1089985,94	3,19665734	12,7866293	2000	81748,9456	0	12,7866293	3000	0	0	12,7866293	2500	0	3,19665734	12,7866293
10000	1125144,52	3,24780386	12,9912154	2000	84385,8396	0	12,9912154	3000	0	0	12,9912154	2500	0	3,24780386	12,9912154
10000	1161437,19	3,29976872	13,1990749	2000	87107,7892	0	13,1990749	3000	0	0	13,1990749	2500	0	3,29976872	13,1990749
10000	1198900,50	3,35256502	13,4102601	2000	89917,5381	0	13,4102601	3000	0	0	13,4102601	2500	0	3,35256502	13,4102601
10000	1237572,24	3,40620606	13,6248242	2000	92817,9182	0	13,6248242	3000	0	0	13,6248242	2500	0	3,40620606	13,6248242
10000	1277491,37	3,46070536	13,8428214	2000	95811,853	0	13,8428214	3000	0	0	13,8428214	2500	0	3,46070536	13,8428214
10000	1318698,13	3,51607665	14,0643066	2000	98902,3601	0	14,0643066	3000	0	0	14,0643066	2500	0	3,51607665	14,0643066
10000	1361234,06	3,57233387	14,2893355	2000	102092,554	0	14,2893355	3000	0	0	14,2893355	2500	0	3,57233387	14,2893355
											2597830,13				

	Conseil en stratégie d'entreprise				Coaching professionnel				Formation en gestion financière			
ant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant
0	0	12	2500	0	3	12	500	18000	3	12	1000	36000
0	0	12,192	2500	0	3,048	12,192	500	18580,608	3,048	12,192	1000	37161,216
0	0	12,387072	2500	0	3,096768	12,387072	500	19179,9440	3,096768	12,387072	1000	38359,8881
0	0	12,5852651	2500	0	3,14631628	12,5852651	500	19798,6123	3,14631628	12,5852651	1000	39597,2247
0	0	12,7866293	2500	0	3,19665734	12,7866293	500	20437,2364	3,19665734	12,7866293	1000	40874,4728
0	0	12,9912154	2500	0	3,24780386	12,9912154	500	21096,4599	3,24780386	12,9912154	1000	42192,9198
0	0	13,1990749	2500	0	3,29976872	13,1990749	500	21776,9473	3,29976872	13,1990749	1000	43553,8946
0	0	13,4102601	2500	0	3,35256502	13,4102601	500	22479,3845	3,35256502	13,4102601	1000	44958,7690
0	0	13,6248242	2500	0	3,40620606	13,6248242	500	23204,4795	3,40620606	13,6248242	1000	46408,9591
0	0	13,8428214	2500	0	3,46070536	13,8428214	500	23952,9632	3,46070536	13,8428214	1000	47905,9265
0	0	14,0643066	2500	0	3,51607665	14,0643066	500	24725,5900	3,51607665	14,0643066	1000	49451,1800
0	0	14,2893355	2500	0	3,57233387	14,2893355	500	25523,1386	3,57233387	14,2893355	1000	51046,2773
		2597830,13										

Année 2			Pessimiste														
		Création de logo				Charte graphique complète				Carte de visite				Affiche p			
	Mois	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de pres		
	janvier	18,1474561	18,1474561	200	65866,0325	1,20983040	18,1474561	600	13173,2065	9,67864325	18,1474561	100	17564,2753	12,0983040	18,1474561		
	février	18,4378154	18,4378154	200	67990,6073	1,22918769	18,4378154	600	13598,1214	9,83350154	18,4378154	100	18130,8286	12,2918769	18,4378154		
	Mars	18,7328204	18,7328204	200	70183,7123	1,24885469	18,7328204	600	14036,7424	9,99083756	18,7328204	100	18715,6566	12,4885469	18,7328204		
	Avril	19,0325455	19,0325455	200	72447,5581	1,26883637	19,0325455	600	14489,5116	10,1506909	19,0325455	100	19319,3488	12,6883637	19,0325455		
	Mai	19,3370663	19,3370663	200	74784,4266	1,28913775	19,3370663	600	14956,8853	10,3131020	19,3370663	100	19942,5137	12,8913775	19,3370663		
	Juin	19,6464593	19,6464593	200	77196,6730	1,30976395	19,6464593	600	15439,3346	10,4781116	19,6464593	100	20585,7794	13,0976395	19,6464593		
	Juillet	19,9608027	19,9608027	200	79686,7289	1,33072018	19,9608027	600	15937,3457	10,6457614	19,9608027	100	21249,7943	13,3072018	19,9608027		
	Aout	20,2801755	20,2801755	200	82257,1040	1,35201170	20,2801755	600	16451,4208	10,8160936	20,2801755	100	21935,2277	13,5201170	20,2801755		
	Septembre	20,6046583	20,6046583	200	84910,3892	1,37364389	20,6046583	600	16982,0778	10,9891511	20,6046583	100	22642,7704	13,7364389	20,6046583		
	Octobre	20,9343328	20,9343328	200	87649,2587	1,39562219	20,9343328	600	17529,8517	11,1649775	20,9343328	100	23373,1356	13,9562219	20,9343328		
	Novembre	21,2692822	21,2692822	200	90476,4732	1,41795214	21,2692822	600	18095,2946	11,3436171	21,2692822	100	24127,0595	14,1795214	21,2692822		
	Décembre	21,6095907	21,6095907	200	93394,8823	1,44063938	21,6095907	600	18678,9764	11,5251150	21,6095907	100	24905,3019	14,4063938	21,6095907		
	Total par service																

ublicitaire		Designe de packaging				Design pour réseaux sociaux				Conception 3D				Gestion de pa	
Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
300	65866,0325	7,25898243	18,1474561	500	65866,0325	16,9376256	32,6654209	150	82991,2010	0	32,6654209	500	0	0	20,5671169
300	67990,6073	7,37512615	18,4378154	500	67990,6073	17,2086277	32,6654209	150	84319,0602	0	33,1880677	500	0	0	20,8961907
300	70183,7123	7,49312817	18,7328204	500	70183,7123	17,4839657	33,1880677	150	87038,8558	0	33,7190767	500	0	0	21,2305298
300	72447,5581	7,61301822	19,0325455	500	72447,5581	17,7637092	33,7190767	150	89846,3811	0	34,2585820	500	0	0	21,5702183
300	74784,4266	7,73482651	19,3370663	500	74784,4266	18,0479285	34,2585820	150	92744,4660	0	34,8067193	500	0	0	21,9153418
300	77196,6730	7,85858374	19,6464593	500	77196,6730	18,3366954	34,8067193	150	95736,0315	0	35,3636268	500	0	0	22,2659872
300	79686,7289	7,98432108	19,9608027	500	79686,7289	18,6300825	35,3636268	150	98824,0929	0	35,9294448	500	0	0	22,6222430
300	82257,1040	8,11207022	20,2801755	500	82257,1040	18,9281638	35,9294448	150	102011,762	0	36,5043159	500	0	0	22,9841989
300	84910,3892	8,24186334	20,6046583	500	84910,3892	19,2310144	36,5043159	150	105302,254	0	37,0883850	500	0	0	23,3519461
300	87649,2587	8,37373315	20,9343328	500	87649,2587	19,5387107	37,0883850	150	108698,883	0	37,6817992	500	0	0	23,7255772
300	90476,4732	8,50771288	21,2692822	500	90476,4732	19,8513300	37,6817992	150	112205,075	0	38,284708	500	0	0	24,1051865
300	93394,8823	8,64383629	21,6095907	500	93394,8823	20,1689513	38,284708	150	115824,362	0	38,8972633	500	0	0	24,4908695

age Fb/insta		Compagne publicitaire				Rédaction de contenu SED				Création de site vitrine				Création de site	
Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
3000	0	3,62949122	19,3572865	2000	140514,202	1,20983040	21,7769473	300	7903,92390	10,8884736	14,5179648	4000	632313,912	9,67864325	14,5179648
3000	0	3,68756307	19,6670030	2000	145046,628	1,22918769	22,1253784	300	8158,87287	11,0626892	14,7502523	4000	652709,830	9,83350154	14,7502523
3000	0	3,74656408	19,9816751	2000	149725,253	1,24885469	22,4793845	300	8422,04548	11,2396922	14,9862563	4000	673763,638	9,99083756	14,9862563
3000	0	3,80650911	20,3013819	2000	154554,790	1,26883637	22,8390546	300	8693,70698	11,4195273	15,2260364	4000	695496,558	10,1506909	15,2260364
3000	0	3,86741326	20,6262040	2000	159540,110	1,28913775	23,2044795	300	8974,13119	11,6022397	15,4696530	4000	717930,495	10,3131020	15,4696530
3000	0	3,92929187	20,9562233	2000	164686,235	1,30976395	23,5757512	300	9263,60076	11,7878756	15,7171674	4000	741088,061	10,4781116	15,7171674
3000	0	3,99216054	21,2915228	2000	169998,355	1,33072018	23,9529632	300	9562,40747	11,9764816	15,9686421	4000	764992,597	10,6457614	15,9686421
3000	0	4,05603511	21,6321872	2000	175481,822	1,35201170	24,3362106	300	9870,85249	12,1681053	16,2241404	4000	789668,199	10,8160936	16,2241404
3000	0	4,12093167	21,9783022	2000	181142,163	1,37364389	24,7255900	300	10189,2467	12,3627950	16,4837266	4000	815139,736	10,9891511	16,4837266
3000	0	4,18686657	22,3299550	2000	186985,085	1,39562219	25,1211994	300	10517,9110	12,5605997	16,7474663	4000	841432,883	11,1649775	16,7474663
3000	0	4,25385644	22,6872343	2000	193016,476	1,41795214	25,5231386	300	10857,1767	12,7615693	17,0154257	4000	868574,143	11,3436171	17,0154257
3000	0	4,32191814	23,0502301	2000	199242,415	1,44063938	25,9315088	300	11207,3858	12,9657544	17,2876725	4000	896590,870	11,5251150	17,2876725

site e-commerce			Elaboration de business plan				Etude de marché				Conseil en stratégie d'entreprise			
rest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant
48	10000	1405142,02	3,62949122	14,5179648	2000	105385,652	0	14,5179648	3000	0	0	14,5179648	2500	0
23	10000	1450466,28	3,68756307	14,7502523	2000	108784,971	0	14,7502523	3000	0	0	14,7502523	2500	0
63	10000	1497252,53	3,74656408	14,9862563	2000	112293,939	0	14,9862563	3000	0	0	14,9862563	2500	0
64	10000	1545547,90	3,80650911	15,2260364	2000	115916,093	0	15,2260364	3000	0	0	15,2260364	2500	0
30	10000	1595401,10	3,86741326	15,4696530	2000	119655,082	0	15,4696530	3000	0	0	15,4696530	2500	0
74	10000	1646862,35	3,92929187	15,7171674	2000	123514,676	0	15,7171674	3000	0	0	15,7171674	2500	0
21	10000	1699983,55	3,99216054	15,9686421	2000	127498,766	0	15,9686421	3000	0	0	15,9686421	2500	0
04	10000	1754818,22	4,05603511	16,2241404	2000	131611,366	0	16,2241404	3000	0	0	16,2241404	2500	0
66	10000	1811421,63	4,12093167	16,4837266	2000	135856,622	0	16,4837266	3000	0	0	16,4837266	2500	0
63	10000	1869850,85	4,18686657	16,7474663	2000	140238,814	0	16,7474663	3000	0	0	16,7474663	2500	0
57	10000	1930164,76	4,25385644	17,0154257	2000	144762,357	0	17,0154257	3000	0	0	17,0154257	2500	0
25	10000	1992424,15	4,32191814	17,2876725	2000	149431,811	0	17,2876725	3000	0	0	17,2876725	2500	0
												3800563,787		

Coaching professionnel				Formation en gestion financière			
Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant
3,62949122	14,5179648	500	26346,4130	3,62949122	14,5179648	1000	52692,8260
3,68756307	14,7502523	500	27196,2429	3,68756307	14,7502523	1000	54392,4858
3,74656408	14,9862563	500	28073,4849	3,74656408	14,9862563	1000	56146,9698
3,80650911	15,2260364	500	28979,0232	3,80650911	15,2260364	1000	57958,0465
3,86741326	15,4696530	500	29913,7706	3,86741326	15,4696530	1000	59827,5412
3,92929187	15,7171674	500	30878,6692	3,92929187	15,7171674	1000	61757,3384
3,99216054	15,9686421	500	31874,6915	3,99216054	15,9686421	1000	63749,3831
4,05603511	16,2241404	500	32902,8416	4,05603511	16,2241404	1000	65805,6832
4,12093167	16,4837266	500	33964,1556	4,12093167	16,4837266	1000	67928,3113
4,18686657	16,7474663	500	35059,7035	4,18686657	16,7474663	1000	70119,407
4,25385644	17,0154257	500	36190,5892	4,25385644	17,0154257	1000	72381,1785
4,32191814	17,2876725	500	37357,9529	4,32191814	17,2876725	1000	74715,9058

Année 3		Pessimiste															
		Création de logo				Charte graphique complète				Carte de visite				Affiche pul			
	Mois	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest		
	janvier	21,9553441	21,9553441	200	96407,4276	1,46368961	21,9553441	600	19281,4855	11,7095169	21,9553441	100	25708,6473	14,6368961	21,9553441		
	février	22,3066296	22,3066296	200	99517,1456	1,48710864	22,3066296	600	19903,4291	11,8968691	22,3066296	100	26537,9055	14,8710864	22,3066296		
	Mars	22,6635357	22,6635357	200	102727,170	1,51090238	22,6635357	600	20545,4341	12,0872190	22,6635357	100	27393,9121	15,1090238	22,6635357		
	Avril	23,0261523	23,0261523	200	106040,738	1,53507682	23,0261523	600	21208,1476	12,2806145	23,0261523	100	28277,5302	15,3507682	23,0261523		
	Mai	23,3945707	23,3945707	200	109461,188	1,55963805	23,3945707	600	21892,2376	12,4771044	23,3945707	100	29189,6502	15,5963805	23,3945707		
	Juin	23,7688839	23,7688839	200	112991,968	1,58459226	23,7688839	600	22598,3937	12,6767380	23,7688839	100	30131,1916	15,8459226	23,7688839		
	Juillet	24,1491860	24,1491860	200	116636,637	1,60994573	24,1491860	600	23327,3274	12,8795659	24,1491860	100	31103,1033	16,0994573	24,1491860		
	Aout	24,5355730	24,5355730	200	120398,868	1,63570486	24,5355730	600	24079,7737	13,0856389	24,5355730	100	32106,3650	16,3570486	24,5355730		
	Septembre	24,9281422	24,9281422	200	124282,454	1,66187614	24,9281422	600	24856,4909	13,2950091	24,9281422	100	33141,9879	16,6187614	24,9281422		
	Octobre	25,3269924	25,3269924	200	128291,309	1,68846616	25,3269924	600	25658,2619	13,5077293	25,3269924	100	34211,0158	16,8846616	25,3269924		
	Novembre	25,7322243	25,7322243	200	132429,474	1,71548162	25,7322243	600	26485,8948	13,7238529	25,7322243	100	35314,5264	17,1548162	25,7322243		
	Décembre	26,1439399	26,1439399	200	136701,119	1,74292933	26,1439399	600	27340,2238	13,9434346	26,1439399	100	36453,6317	17,4292933	26,1439399		
	Total par service																

blicitaire		Designe de packaging				Design pour réseaux sociaux				Conception 3D				Gestion de p	
Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
300	96407,4276	8,78213767	21,9553441	500	96407,4276	20,4916545	38,8972633	150	119560,392	0	39,5196195	500	0	0	24,8827234
300	99517,1456	8,92265187	22,3066296	500	99517,1456	20,8195210	39,5196195	150	123416,932	0	40,1519334	500	0	0	25,2808469
300	102727,170	9,06541430	22,6635357	500	102727,170	21,1526333	40,1519334	150	127397,869	0	40,7943643	500	0	0	25,6853405
300	106040,738	9,21046093	23,0261523	500	106040,738	21,4910755	40,7943643	150	131507,214	0	41,4470742	500	0	0	26,0963059
300	109461,188	9,35782831	23,3945707	500	109461,188	21,8349327	41,4470742	150	135749,111	0	42,1102274	500	0	0	26,5138468
300	112991,968	9,50755356	23,7688839	500	112991,968	22,1842916	42,1102274	150	140127,834	0	42,7839910	500	0	0	26,9380684
300	116636,637	9,65967442	24,1491860	500	116636,637	22,5392403	42,7839910	150	144647,798	0	43,4685349	500	0	0	27,3690775
300	120398,868	9,81422921	24,5355730	500	120398,868	22,8998681	43,4685349	150	149313,557	0	44,1640314	500	0	0	27,8069827
300	124282,454	9,97125688	24,9281422	500	124282,454	23,2662660	44,1640314	150	154129,815	0	44,8706559	500	0	0	28,2518944
300	128291,309	10,1307969	25,3269924	500	128291,309	23,6385263	44,8706559	150	159101,427	0	45,5885864	500	0	0	28,7039248
300	132429,474	10,2928897	25,7322243	500	132429,474	24,0167427	45,5885864	150	164233,402	0	46,3180038	500	0	0	29,1631876
300	136701,119	10,4575759	26,1439399	500	136701,119	24,4010106	46,3180038	150	169530,915	0	47,0590919	500	0	0	29,6297986

age Fb/insta		Compagne publicitaire				Rédaction de contenu SED				Création de site vitrine				Création de site	
Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest
3000	0	4,39106883	23,4190338	2000	205669,179	1,46368961	26,3464130	300	11568,8913	13,1732065	17,5642753	4000	925511,305	11,7095169	17,5642753
3000	0	4,46132593	23,7937383	2000	212303,244	1,48710864	26,7679556	300	11942,0574	13,3839778	17,8453037	4000	955364,598	11,8968691	17,8453037
3000	0	4,53270715	24,1744381	2000	219151,297	1,51090238	27,1962429	300	12327,2604	13,5981214	18,1308286	4000	986180,838	12,0872190	18,1308286
3000	0	4,60523046	24,5612291	2000	226220,241	1,53507682	27,6313828	300	12724,8886	13,8156914	18,4209218	4000	1017991,08	12,2806145	18,4209218
3000	0	4,67891415	24,9542088	2000	233517,201	1,55963805	28,0734849	300	13135,3426	14,0367424	18,7156566	4000	1050827,40	12,4771044	18,7156566
3000	0	4,75377678	25,3534761	2000	241049,532	1,58459226	28,5226606	300	13559,0362	14,2613303	19,0151071	4000	1084722,89	12,6767380	19,0151071
3000	0	4,82983721	25,7591317	2000	248824,826	1,60994573	28,9790232	300	13996,3964	14,4895116	19,3193488	4000	1119711,71	12,8795659	19,3193488
3000	0	4,90711460	26,1712779	2000	256850,920	1,63570486	29,4426876	300	14447,8642	14,7213438	19,6284584	4000	1155829,14	13,0856389	19,6284584
3000	0	4,98562844	26,5900183	2000	265135,903	1,66187614	29,9137706	300	14913,8945	14,9568853	19,9425137	4000	1193111,56	13,2950091	19,9425137
3000	0	5,06539849	27,0154586	2000	273688,127	1,68846616	30,3923909	300	15394,9571	15,1961954	20,2615939	4000	1231596,57	13,5077293	20,2615939
3000	0	5,14644487	27,4477059	2000	282516,211	1,71548162	30,8786692	300	15891,5368	15,4393346	20,5857794	4000	1271322,95	13,7238529	20,5857794
3000	0	5,22878798	27,8868692	2000	291629,054	1,74292933	31,3727279	300	16404,1343	15,6863639	20,9151519	4000	1312330,74	13,9434346	20,9151519

e-commerce		Elaboration de business plan				Etude de marché				Conseil en stratégie d'entreprise			
Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant
10000	2056691,79	4,39106883	17,5642753	2000	154251,884	0	17,5642753	3000	0	0	17,5642753	2500	0
10000	2123032,44	4,46132593	17,8453037	2000	159227,433	0	17,8453037	3000	0	0	17,8453037	2500	0
10000	2191512,97	4,53270715	18,1308286	2000	164363,473	0	18,1308286	3000	0	0	18,1308286	2500	0
10000	2262202,41	4,60523046	18,4209218	2000	169665,181	0	18,4209218	3000	0	0	18,4209218	2500	0
10000	2335172,01	4,67891415	18,7156566	2000	175137,901	0	18,7156566	3000	0	0	18,7156566	2500	0
10000	2410495,32	4,75377678	19,0151071	2000	180787,149	0	19,0151071	3000	0	0	19,0151071	2500	0
10000	2488248,26	4,82983721	19,3193488	2000	186618,619	0	19,3193488	3000	0	0	19,3193488	2500	0
10000	2568509,20	4,90711460	19,6284584	2000	192638,190	0	19,6284584	3000	0	0	19,6284584	2500	0
10000	2651359,03	4,98562844	19,9425137	2000	198851,927	0	19,9425137	3000	0	0	19,9425137	2500	0
10000	2736881,27	5,06539849	20,2615939	2000	205266,095	0	20,2615939	3000	0	0	20,2615939	2500	0
10000	2825162,11	5,14644487	20,5857794	2000	211887,158	0	20,5857794	3000	0	0	20,5857794	2500	0
10000	2916290,54	5,22878798	20,9151519	2000	218721,790	0	20,9151519	3000	0	0	20,9151519	2500	0
											5562845,737		

Coaching professionnel				Formation en gestion financière			
Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant	Nbr de clien	Nbr de prest	Commision	Montant
4,39106883	17,5642753	500	38562,9710	4,39106883	17,5642753	1000	77125,9421
4,46132593	17,8453037	500	39806,8582	4,46132593	17,8453037	1000	79613,7165
4,53270715	18,1308286	500	41090,8682	4,53270715	18,1308286	1000	82181,7365
4,60523046	18,4209218	500	42416,2953	4,60523046	18,4209218	1000	84832,5906
4,67891415	18,7156566	500	43784,4753	4,67891415	18,7156566	1000	87568,9507
4,75377678	19,0151071	500	45196,7873	4,75377678	19,0151071	1000	90393,5747
4,82983721	19,3193488	500	46654,6549	4,82983721	19,3193488	1000	93309,3099
4,90711460	19,6284584	500	48159,5475	4,90711460	19,6284584	1000	96319,0950
4,98562844	19,9425137	500	49712,9818	4,98562844	19,9425137	1000	99425,9637
5,06539849	20,2615939	500	51316,5238	5,06539849	20,2615939	1000	102633,047
5,14644487	20,5857794	500	52971,7896	5,14644487	20,5857794	1000	105943,579
5,22878798	20,9151519	500	54680,4476	5,22878798	20,9151519	1000	109360,895

Source : Elaborer par nous même

❖ Bilan prévisionnelle

Tableau 15 : Bilan prévisionnelle

BILAN PRÉVISIONNEL					
Optimiste					
ACTIF	**montant année 1**	**Année 2**	**% variation**	**Année 3**	**% variation**
ACTIF NON COURANT					
Immobilisations incorporelles	2 950 000,00 DZD	2 950 000,00 DZD		2 950 000,00 DZD	
Amortissements incorporels	400 000,00 DZD	400 000,00 DZD		400 000,00 DZD	
Immobilisations corporelles	*1 735 800,00 DZD*	*1 735 800,00 DZD*		*1 735 800,00 DZD*	
terrain	*0,00 DZD*	*0,00 DZD*		*0,00 DZD*	
batiment	*0,00 DZD*	*0,00 DZD*		*0,00 DZD*	

autres immobilisations corporelles	*1 735 800,00 DZD*	*1 735 800,00 DZD*		*1 735 800,00 DZD*	
Amortissements corporels	347 160,00 DZD	347 160,00 DZD		347 160,00 DZD	
Immobilisations financières	0,00 DZD	4 000 000,00 DZD		11 460 333,00 DZD	
Total des immobilisations	***4 685 800,00 DZD***	***8 685 800,00 DZD***		***16 146 133,00 DZD***	
Total des amortissements	***747 160,00 DZD***	***747 160,00 DZD***		***747 160,00 DZD***	
total actif non courant	**3 938 640,00 DZD**	**7 938 640,00 DZD**		**15 398 973,00 DZD**	
ACTIF COURANT					
Stocks et en-cours	141 600,00 DZD	184 080,00 DZD		239 304,00 DZD	
créances et emplois assimilés	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
clients	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
autres débiteurs	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
impots et assimilés	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
Trésorerie	100 000,00 DZD	639 667,00 DZD		1 495 563,00 DZD	
Total l'actif couant	**241 600,00 DZD**	**823 747,00 DZD**		**1 734 867,00 DZD**	
TOTAL ACTIF	**4 180 240,00 DZD**	**8 762 387,00 DZD**		**17 133 840,00 DZD**	

	Année 1	Année 2	% variation	Année 3	% variation
PASSIF					
CAPITAUX PROPRES					
Capital	149 432,00 DZD	149 432,00 DZD		149 432,00 DZD	
apport externe	597 728,00 DZD	597 728,00 DZD		597 728,00 DZD	
Réserves et report à nouveau	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
Résultat de l'exercice	**776 660,00 DZD**	**5 104 987,00 DZD**		**13 476 440,00 DZD**	
Total des capitaux propres	**1 523 820,00 DZD**	**5 852 147,00 DZD**		**14 223 600,00 DZD**	
PASSIF NON COURANT					
Emprunts et dettes fournisseurs	226 420,00 DZD	180 240,00 DZD		180 240,00 DZD	
impots différé passif	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
autres dettes non courantes	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
provisions et produits constatés d'avance	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
total passif non courant	226 420,00 DZD	180 240,00 DZD		180 240,00 DZD	
PASSIF COURANT					
fournisseurs et comptes rattachés	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
impots	2 430 000,00 DZD	2 730 000,00 DZD		2 730 000,00 DZD	
trésorerie passif	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
total passif courant	**2 430 000,00 DZD**	**2 730 000,00 DZD**		**2 730 000,00 DZD**	
TOTAL PASSIF	**4 180 240,00 DZD**	**8 762 387,00 DZD**		**17 133 840,00 DZD**	

Pessimiste					
ACTIF	**montant année 1**	**Année 2**	**% variation**	**Année 3**	**% variation**
ACTIF NON COURANT					
Immobilisations incorporelles	2 950 000,00 DZD	2 950 000,00 DZD		2 950 000,00 DZD	
Amortissements incorporels	400 000,00 DZD	400 000,00 DZD		400 000,00 DZD	
Immobilisations corporelles	*1 735 800,00 DZD*	*1 735 800,00 DZD*		*1 735 800,00 DZD*	
terrain	*0,00 DZD*	*0,00 DZD*		*0,00 DZD*	
batiment	*0,00 DZD*	*0,00 DZD*		*0,00 DZD*	
autres immobilisations corporelles	*1 735 800,00 DZD*	*1 735 800,00 DZD*		*1 735 800,00 DZD*	
Amortissements corporels	347 160,00 DZD	347 160,00 DZD		347 160,00 DZD	
Immobilisations financières	0,00 DZD	0,00 DZD		10 000 000,00 DZD	
Total des immobilisations	***4 685 800,00 DZD***	***4 685 800,00 DZD***		***14 685 800,00 DZD***	
Total des amortissements	***747 160,00 DZD***	***747 160,00 DZD***		***747 160,00 DZD***	
total actif non courant	**3 938 640,00 DZD**	**3 938 640,00 DZD**		**13 938 640,00 DZD**	
ACTIF COURANT					
Stocks et en-cours	141 600,00 DZD	169 920,00 DZD		203 904,00 DZD	
créances et emplois assimilés	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
clients	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
autres débiteurs	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
impots et assimilés	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
Trésorerie	100 000,00 DZD	1 274 414,00 DZD		2 002 712,00 DZD	
Total l'actif couant	**241 600,00 DZD**	**1 444 334,00 DZD**		**2 206 616,00 DZD**	
TOTAL ACTIF	**4 180 240,00 DZD**	**5 382 974,00 DZD**		**16 145 256,00 DZD**	

	Année 1	**Année 2**	**% variation**	**Année 3**	**% variation**
PASSIF					
CAPITAUX PROPRES					
Capital	619 754,00 DZD	619 754,00 DZD		619 754,00 DZD	
apport externe	2 479 016,00 DZD	2 479 016,00 DZD		2 479 016,00 DZD	
Réserves et report à nouveau	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
Résultat de l'exercice	**-2 348 530,00 DZD**	**-1 445 796,00 DZD**		**316 486,00 DZD**	
Total des capitaux propres	**750 240,00 DZD**	**1 652 974,00 DZD**		**3 415 256,00 DZD**	
PASSIF NON COURANT					
Emprunts et dettes fournisseurs	500 000,00 DZD	500 000,00 DZD		5 000 000,00 DZD	
impots différé passif	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
autres dettes non courantes	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
provisions et produits constatés	500 000,00 DZD	500 000,00 DZD		5 000 000,00	

d'avance				DZD	
total passif non courant	**1 000 000,00 DZD**	**1 000 000,00 DZD**		**10 000 000,00 DZD**	
PASSIF COURANT					
fournisseurs et comptes rattachés	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
impots	2 430 000,00 DZD	2 730 000,00 DZD		2 730 000,00 DZD	
trésorerie passif	0,00 DZD	0,00 DZD		0,00 DZD	
total passif courant	**2 430 000,00 DZD**	**2 730 000,00 DZD**		**2 730 000,00 DZD**	
TOTAL PASSIF	**4 180 240,00 DZD**	**5 382 974,00 DZD**		**16 145 256,00 DZD**	

Source : Elaborer par nous même

3. Le compte de résultats escomptes

Scénarios optimiste

Tableau 16 : TCR (optimiste)

Année 1		
	intitulé (Année)	
	chiffre d'affaire	5723019,797
	personnel	2 430 000,00
	developpement du site	100 000,00
	frais juridiques et administratifs	20 000,00
	autres charges	1 379 200,00
	marketing	270 000,00
	designer	0,00
	taxe sur l'activité profissionnelle (1,5%)	0,00
	exedent brut d'exploitation	**1 523 819,80**
	dotation aux ammortissements	747 160,00
	résultat avant impots	**776 660**
	impot sur le bénéfice des sociétés (IBS-26%)	0,00
	Résultat net	**776 660**
Année 2		
	intitulé (Année)	
	chiffre d'affaire	10351347,42
	personnel	2 730 000,00
	developpement du site	100 000,00
	frais juridiques et administratifs	20 000,00
	autres charges	1 379 200,00
	formations du personnel	0,00
	marketing	270 000,00
	taxe sur l'activité profissionnelle (1,5%)	0,00
	exedent brut d'exploitation	**5 852 147,42**

	dotation aux ammortissements	747 160,00
	résultat avant impots	**5 104 987**
	impot sur le bénéfice des sociétés (IBS-26%)	0,00
	Résultat net	**5 104 987**
Année 3		
	intitulé (Année)	
	chiffre d'affaire	18722799,52
	personnel	2 730 000,00
	developpement du site	100 000,00
	frais juridiques et administratifs	20 000,00
	autres charges	1 379 200,00
	marketing	270 000,00
	designer	0,00
	taxe sur l'activité profissionnelle (1,5%)	0,00
	exedent brut d'exploitation	**14 223 599,52**
	dotation aux ammortissements	747 160,00
	résultat avant impots	**13 476 440**
	impot sur le bénéfice des sociétés (IBS-26%)	0,00
	Résultat net	**13 476 440**

Scénarios pessimiste

Tableau 17 : TCR (pessimiste)

Année 1		
	intitulé (mois)	
	chiffre d'affaire	2597830,13
	personnel	2 430 000,00
	developpement du site	100 000,00
	frais juridiques et administratifs	20 000,00
	autres charges	1 379 200,00
	marketing	270 000,00
	designer	0,00
	taxe sur l'activité profissionnelle (1,5%)	0,00
	exedent brut d'exploitation	**-1 601 369,87**
	dotation aux ammortissements	747 160,00
	résultat avant impots	**-2 348 530**
	impot sur le bénéfice des sociétés (IBS-26%)	0,00
	Résultat net	**-2 348 530**
Année 2		
	intitulé (Année)	
	chiffre d'affaire	3800563,787
	personnel	2 730 000,00

	developpement du site	100 000,00
	frais juridiques et administratifs	20 000,00
	autres charges	1 379 200,00
	formations du personnel	0,00
	marketing	270 000,00
	taxe sur l'activité profissionnelle (1,5%)	0,00
	exedent brut d'exploitation	**-698 636,21**
	dotation aux ammortissements	747 160,00
	résultat avant impots	**-1 445 796**
	impot sur le bénéfice des sociétés (IBS-26%)	0,00
	Résultat net	**-1 445 796**
Année 3		
	intitulé (Année)	
	chiffre d'affaire	5562845,737
	personnel	2 730 000,00
	developpement du site	100 000,00
	frais juridiques et administratifs	20 000,00
	autres charges	1 379 200,00
	marketing	270 000,00
	designer	0,00
	taxe sur l'activité profissionnelle (1,5%)	0,00
	exedent brut d'exploitation	**1 063 645,74**
	dotation aux ammortissements	747 160,00
	résultat avant impots	**316 486**
	impot sur le bénéfice des sociétés (IBS-26%)	0,00
	Résultat net	**316 486**

Source : Elaborer par nous même

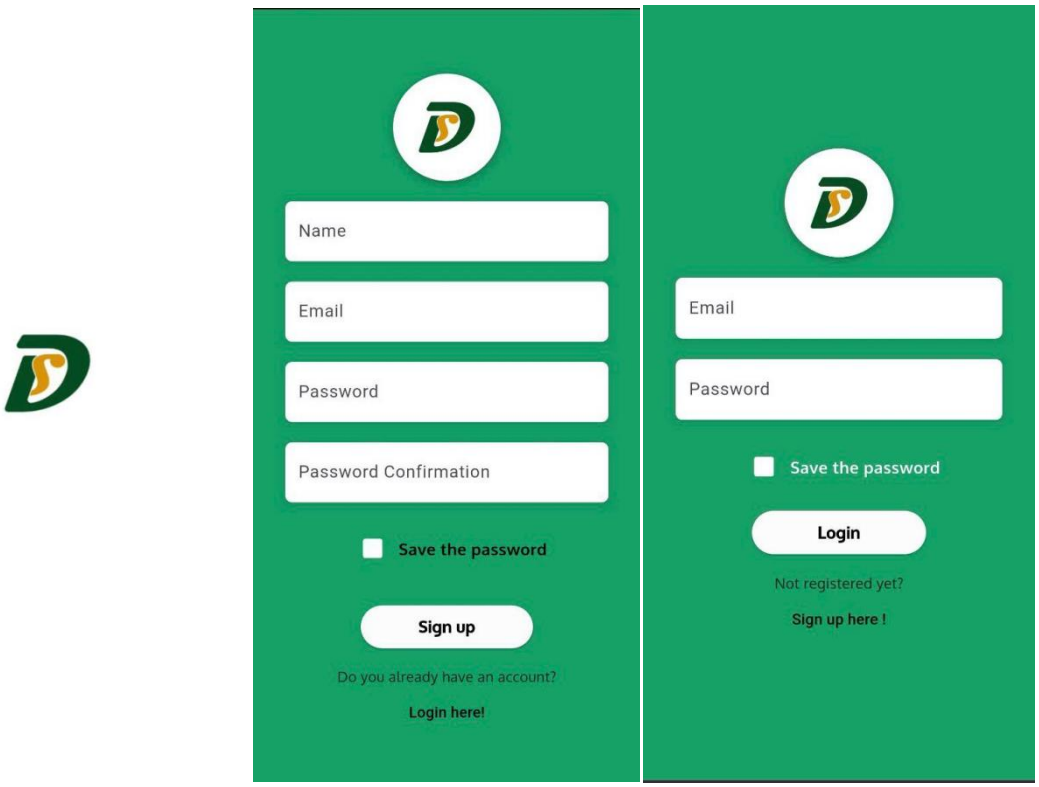
Chapitre 06 : Prototype de projet

Dans ce chapitre, on va voir en général le prototype ainsi que les questionnaires lancés, à savoir:

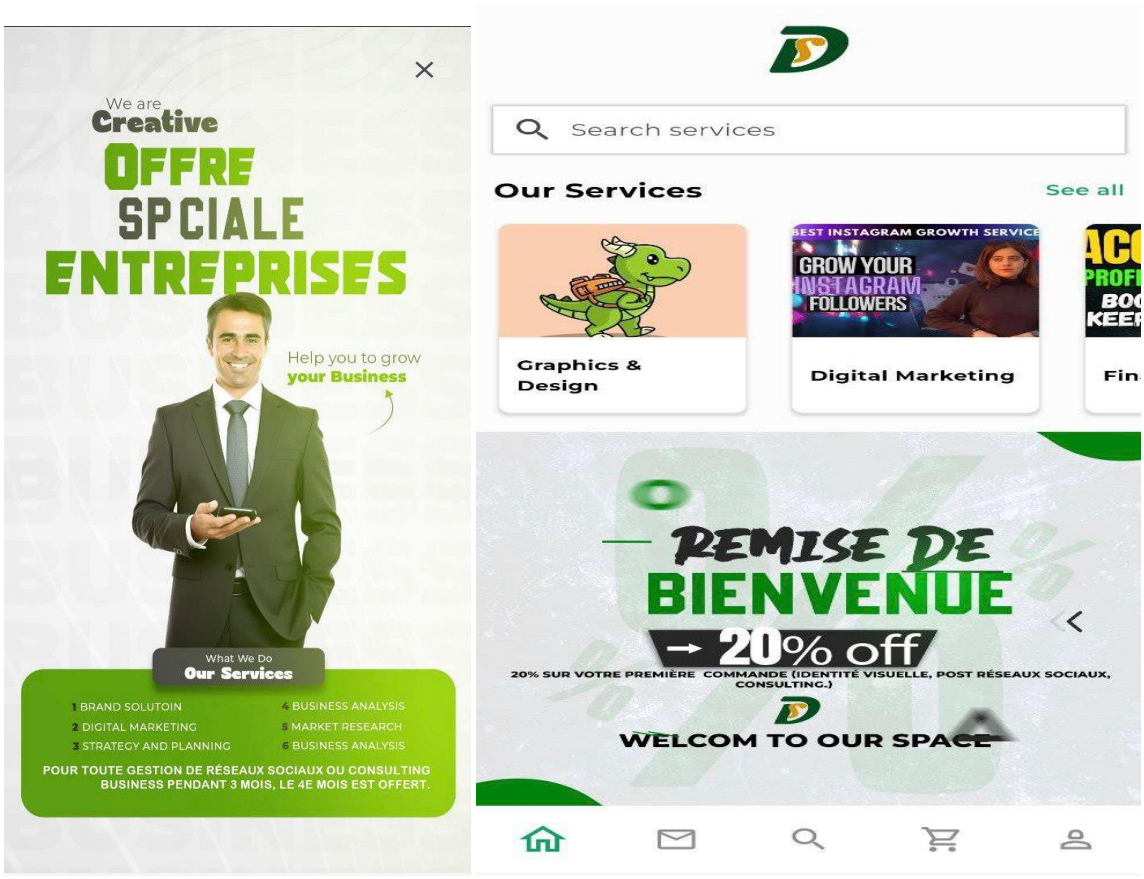
1. Présentation du prototype du projet
2. Questionnaire des freelances
3. Questionnaire des clients

➢ Présentation de prototype

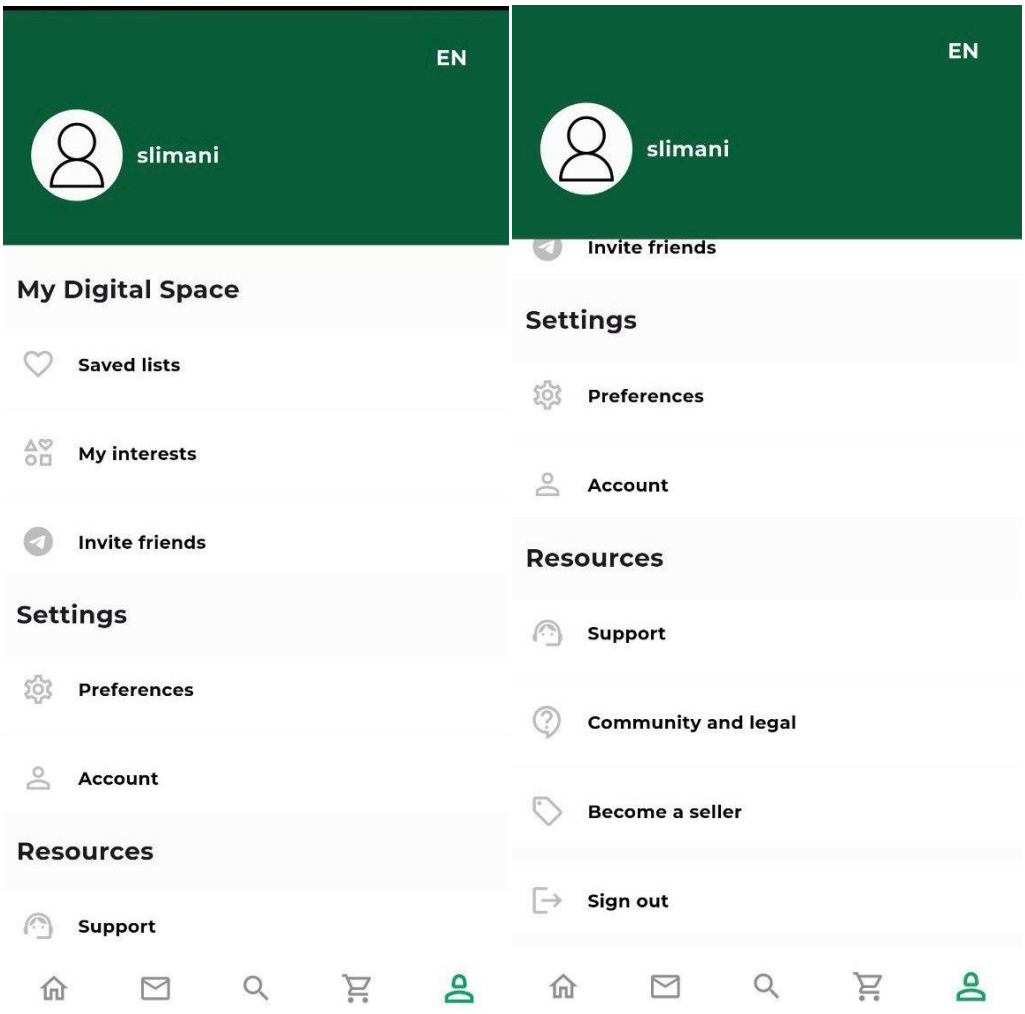
❖ Les interfaces de log in



❖ L'interface principale (ou écran d'accueil) de l'applicati



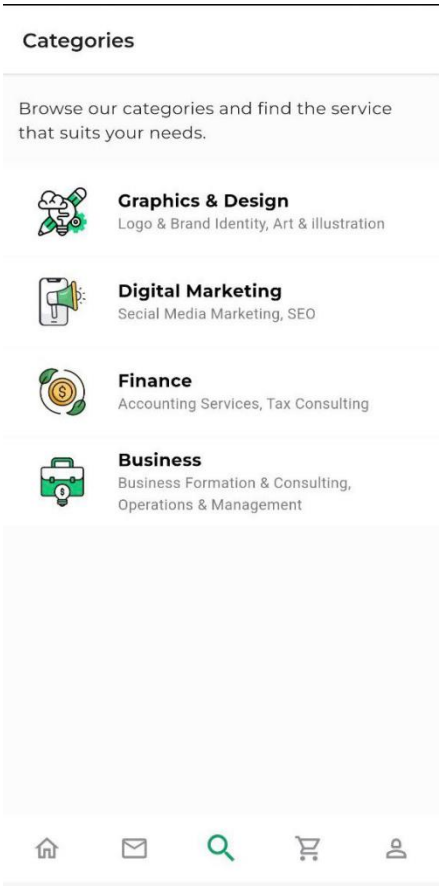
❖ Menu de navigation de l’espace personnel

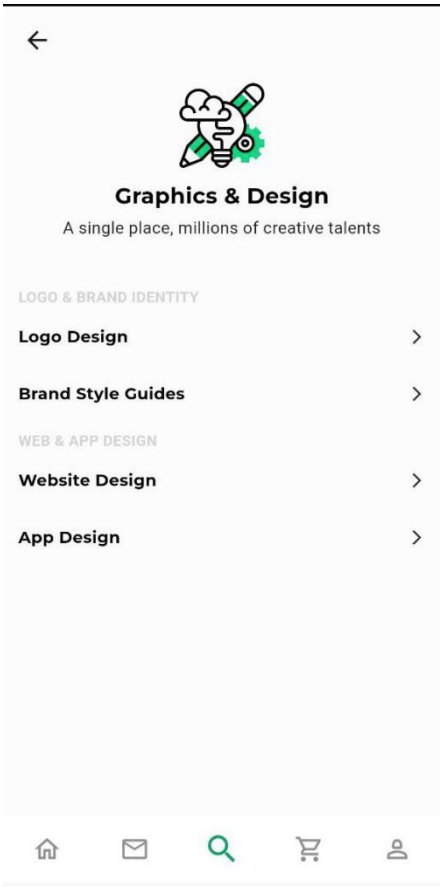


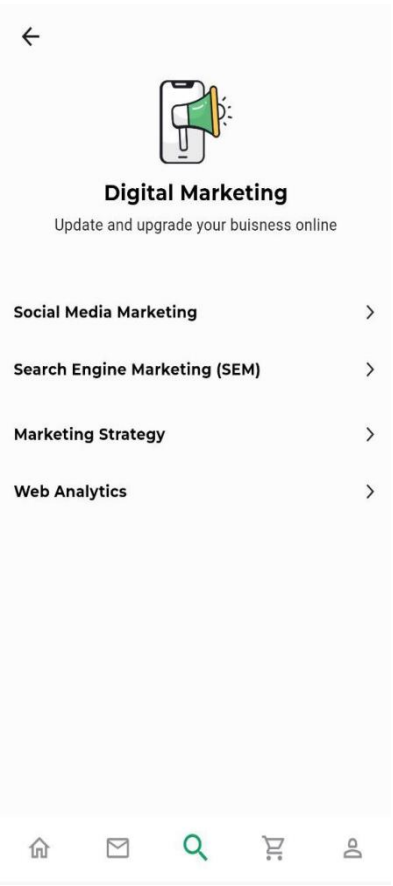
❖ Processus de demande pour devenir prestataire

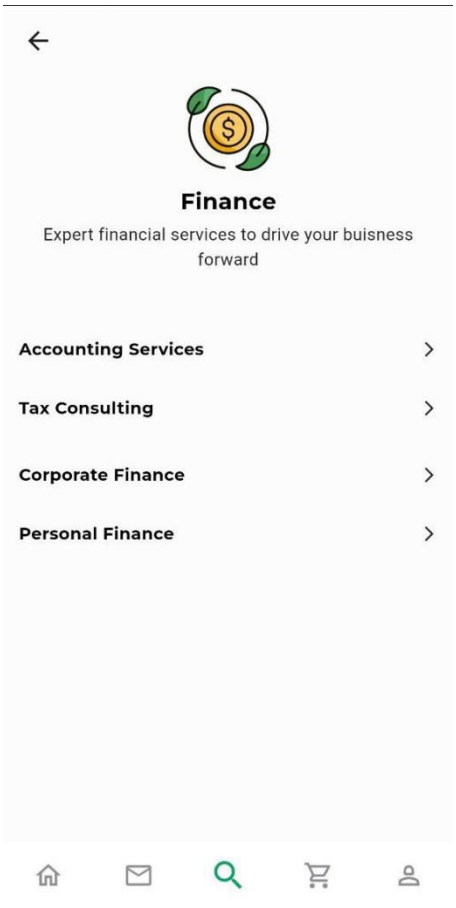


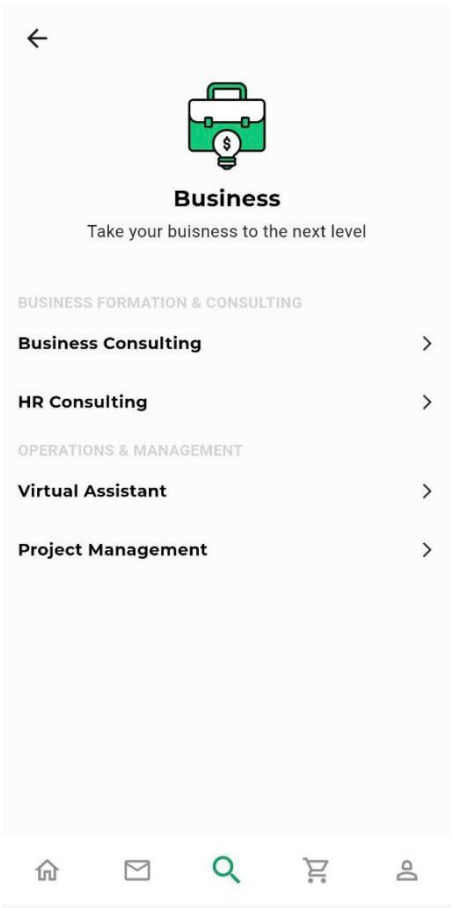
❖ Les services proposés



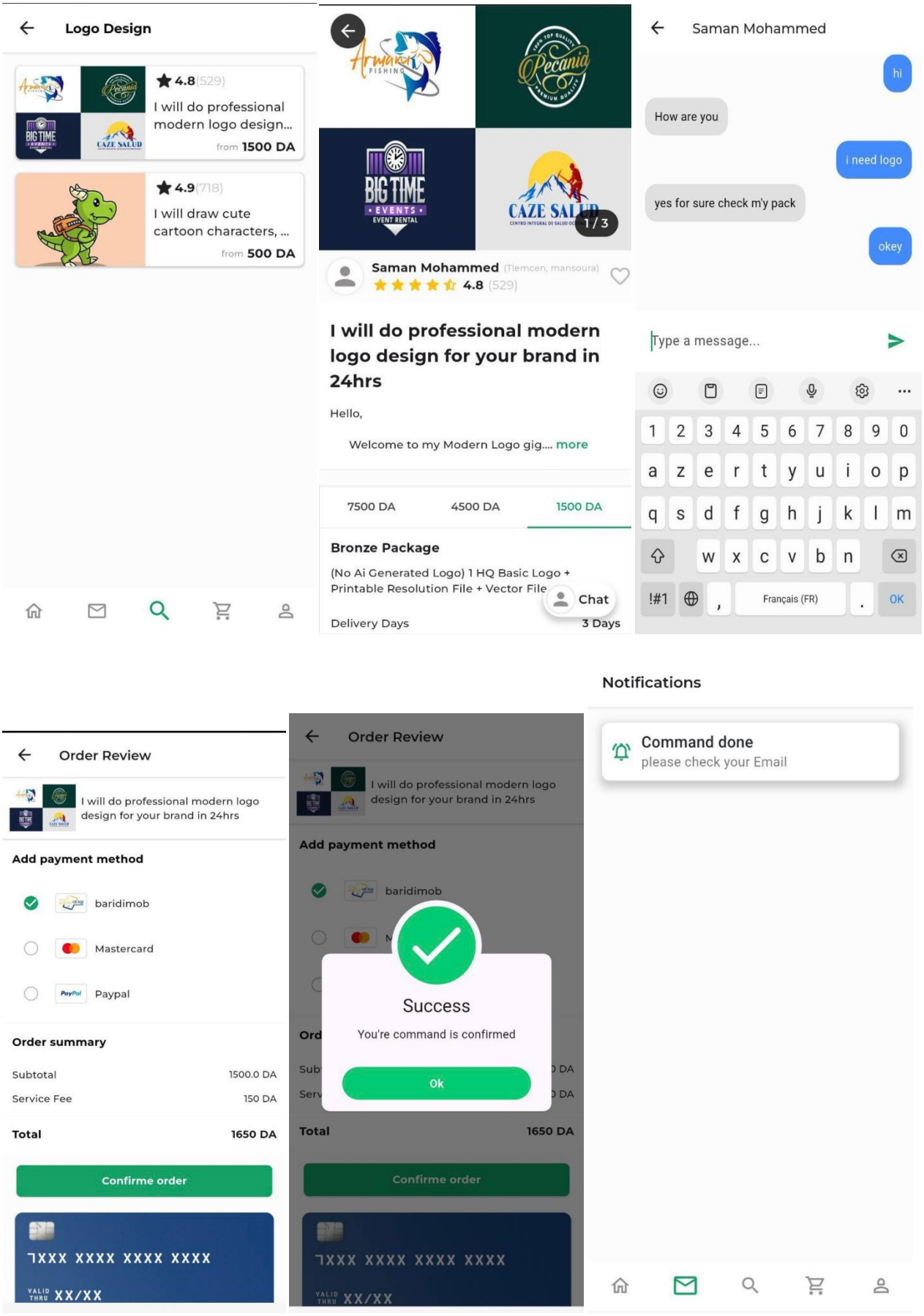




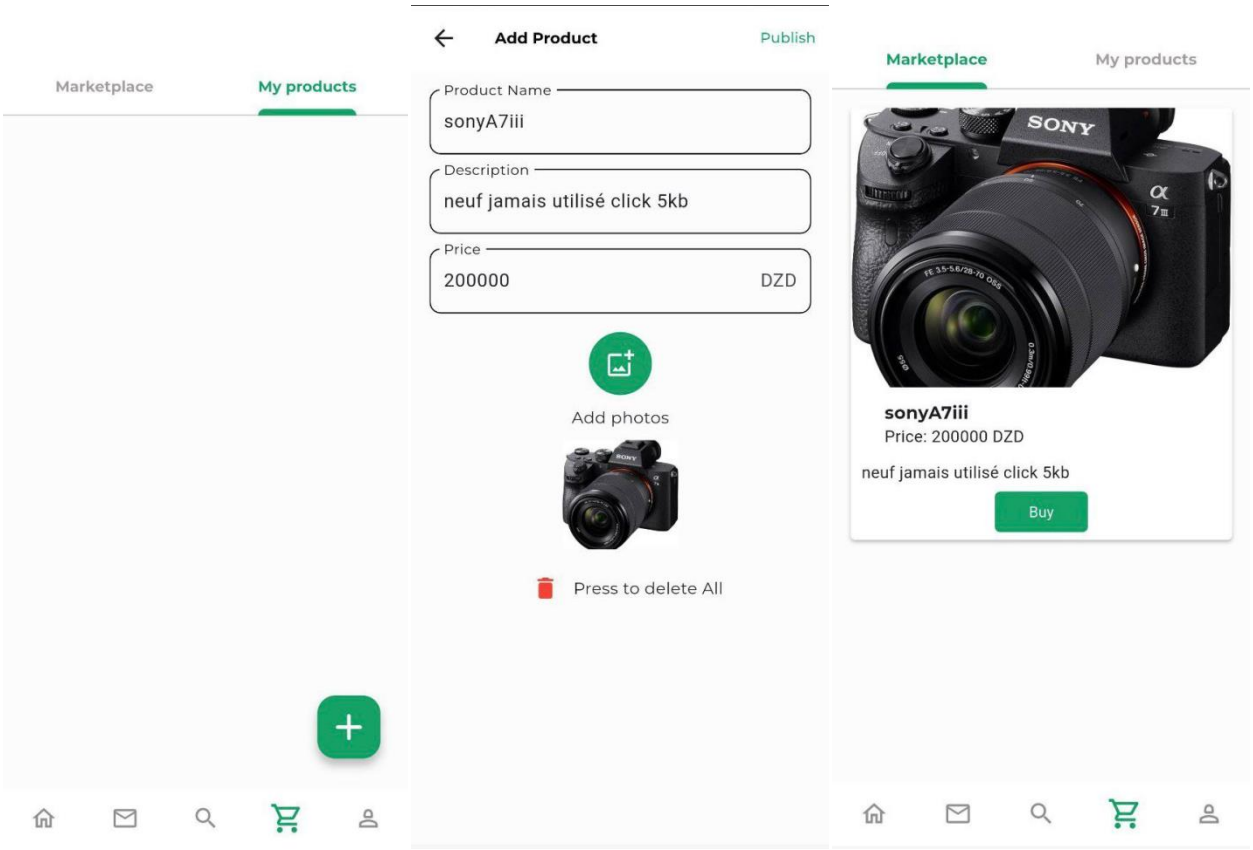


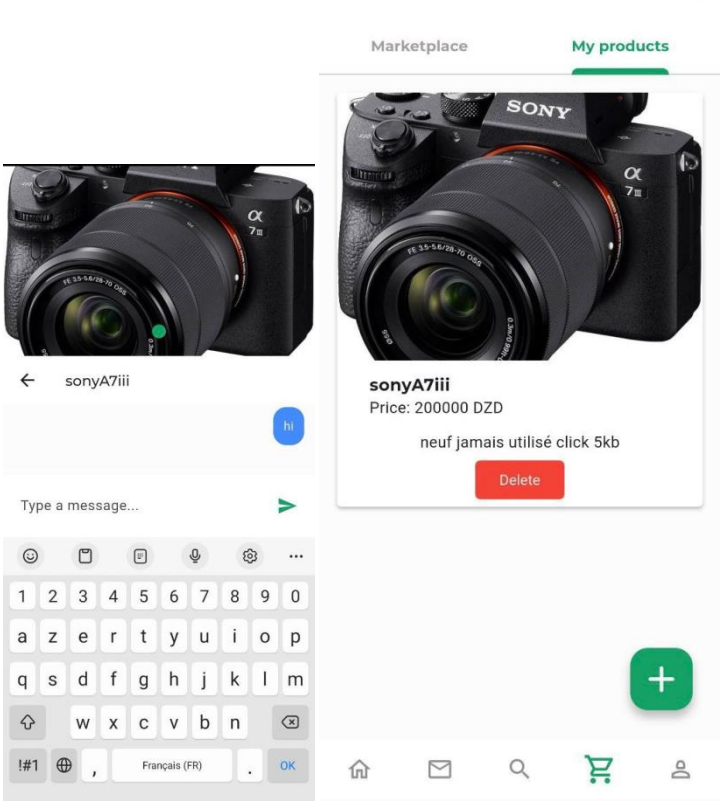


❖ Exemple de parcours client : De la commande d'un service de design de logo à la réception finale



❖ Aperçu de la Marketplace intégrée





➢ Questionnaire destiné aux freelances

1) **Quel est votre domaine d'expertise principale ?**

✓ Justification : Identifier le métier ou la spécialité du freelance (photographe, monteur vidéo, développeur, etc.) afin de personnaliser l'offre de l'application Digital Space.

2) **Depuis combien de temps exercez-vous ce métier ?**

✓ Justification : Évaluer l'expérience professionnelle du freelance pour adapter l'accompagnement, la visibilité ou les fonctionnalités proposées.

3) **Quels types de clients servez-vous habituellement ?**

✓ Justification : Comprendre le profil des clients ciblés par les freelances (entreprises, particuliers, agences...) pour mieux structurer l'algorithme de mise en relation.

4) **Combien de projets réalisez-vous en moyenne chaque mois ?**

✓ Justification : Estimer l'activité mensuelle du freelance pour ajuster les outils de gestion et les offres d'abonnement éventuelles.

5) **Quels canaux utilisez-vous pour trouver des clients ?**

✓ Justification : Identifier les plateformes ou réseaux utilisés afin de mieux positionner Digital Space dans leur parcours.

6) **Quelles sont les principales difficultés que vous rencontrez dans votre activité ?**

✓ Justification : Comprendre les freins des freelances pour proposer des solutions concrètes (ex : manque de visibilité, paiements retardés, etc.).

7) **Avez-vous déjà collaboré avec des clients internationaux ?**

✓ Justification : Évaluer l'ouverture du freelance au marché international pour éventuellement intégrer une option multilingue et des moyens de paiement adaptés.

8) **Préférez-vous travailler avec des particuliers ou des professionnels ? Pourquoi ?**

✓ Justification : Déterminer les préférences de collaboration et en comprendre les raisons pour affiner les profils proposés.

9) **Seriez-vous prêt à souscrire à un abonnement pour accroître votre visibilité et faciliter la recherche de clients sur une application ?**

✓ Justification : Mesurer la disposition des freelances à s'engager financièrement dans un service en ligne, afin de tester la viabilité du modèle économique.

10) **Quels services attendez-vous d'une application dédiée à votre activité ?**

✓ Justification : Identifier les attentes fonctionnelles prioritaires (ex : messagerie, contrat automatique, outil de gestion de projet, etc.).

11) **Êtes-vous souvent en besoin de collaborer avec d'autres prestataires créatifs ?**

✓ Justification : Évaluer la nécessité d'un réseau de collaboration interne (ex : un photographe qui cherche un graphiste ou un éditeur).

12) **Si oui, quels types de professionnels cherchez-vous à contacter ?**

✓ Justification : Affiner les suggestions de profils à afficher dans le réseau Digital Space.

13) **Quel est votre âge ?**

✓ Justification : Avoir une idée de la tranche d'âge des utilisateurs pour ajuster le ton, le design et les fonctionnalités de l'application.

14) **Quel est votre sexe ?**

✓ Justification : Analyser la répartition par genre, utile pour des campagnes marketing ciblées.

15) **Dans quel pays ou wilaya vous situez-vous ?**

✓ Justification : Adapter l'offre aux spécificités locales, notamment en termes de fiscalité, langue, ou réseaux de paiement.

➢ Questionnaire destiné aux clients

1) **Quelle est votre profession ou votre secteur d'activité ?**

✓ Justification : Identifier si le client est un particulier, une entreprise ou une agence pour adapter les offres proposées par Digital Space.

2) **Avez-vous déjà fait appel à des prestataires de services créatifs ?**

✓ Justification : Évaluer la familiarité des clients avec le marché des freelances pour adapter le niveau de guidance.

3) **À quelle fréquence avez-vous besoin de services créatifs ?**

✓ Justification : Comprendre les besoins récurrents ou ponctuels afin de proposer des abonnements adaptés.

4) **Quels types de services créatifs utilisez-vous le plus souvent ?**

✓ Justification : Prioriser les profils de freelances à recruter sur la plateforme et organiser la catégorisation.

5) **Comment trouvez-vous actuellement vos prestataires ?**

✓ Justification : Évaluer la concurrence et les moyens actuels de recherche pour positionner Digital Space en alternative.

6) **Quelles difficultés rencontrez-vous dans la recherche d'un prestataire ?**

✓ Justification : Identifier les obstacles (confiance, qualité, délais) pour proposer une solution différenciante.

7) **Quels avantages recherchez-vous chez un prestataire ?**

✓ Justification : Cerner les critères clés pour les clients (rapidité, professionnalisme, prix, créativité…).

8) **Avez-vous déjà eu une mauvaise expérience avec un prestataire créatif ? Si oui, quelles étaient les causes ?**

✓ Justification : Repérer les erreurs fréquentes pour améliorer la fiabilité du système de mise en relation et de notation.

9) **Préférez-vous travailler avec des freelances individuels ou des agences ? Pourquoi ?**

✓ Justification : Connaître les préférences de structure de travail pour mieux cibler les profils à promouvoir.

10) **Seriez-vous intéressé par une plateforme qui vous met directement en contact avec des prestataires de services créatifs ?**

✓ Justification : Valider l'intérêt des clients pour une solution comme Digital Space.

11) **Quels types de modes de paiement préférez-vous utiliser pour régler vos services créatifs ?**

✓ Justification : Intégrer les méthodes de paiement les plus pratiques et accessibles (CIB, Edahabia, PayPal, etc.).

12) **Avez-vous des suggestions de fonctionnalités qui pourraient vous être utiles ?**

✓ Justification : Recueillir des idées directement des utilisateurs pour enrichir le développement de l'application.

13) **Quel est votre profil (âge ou ancienneté de l'entreprise) ?**

✓ Justification : Adapter le design et le parcours client selon l'âge ou la maturité professionnelle du client.

14) **Dans quel pays ou wilaya êtes-vous situé ?**

✓ Justification : Tenir compte des spécificités géographiques pour les prestations à distance ou en présentiel.

RÉSUMÉ DU PROJET

Digital Space est une application numérique qui répond à la difficulté croissante de trouver des prestataires créatifs fiables dans les domaines du marketing digital, design graphique, finance et business. Face au manque de transparence, à la méfiance et aux problèmes de communication entre clients et freelances, notre solution permet une mise en relation simple, sécurisée et efficace. L'impact attendu est double : professionnaliser les freelances locaux en leur offrant plus de visibilité et d'opportunités, tout en facilitant l'accès à des services de qualité pour les clients.

Conclusion

La réalisation de notre projet **Digital Space** a constitué une aventure humaine et professionnelle enrichissante, marquée par des efforts soutenus, des remises en question constantes et une volonté commune de créer une solution réellement utile. Depuis la première phase d'idéation jusqu'à l'élaboration du plan financier, nous avons franchi avec rigueur chaque étape essentielle à la structuration d'un projet viable dans le domaine du numérique.

Dans un contexte algérien où le travail freelance est en forte croissance, mais encore peu encadré, **Digital Space répond à un besoin réel : faciliter la mise en relation entre clients et prestataires créatifs**, tout en assurant un environnement de confiance et de professionnalisme. À travers une plateforme intuitive, un système de commande sécurisé, un profilage clair et des évaluations fiables, nous avons posé les bases d'un outil à fort potentiel d'impact économique et social.

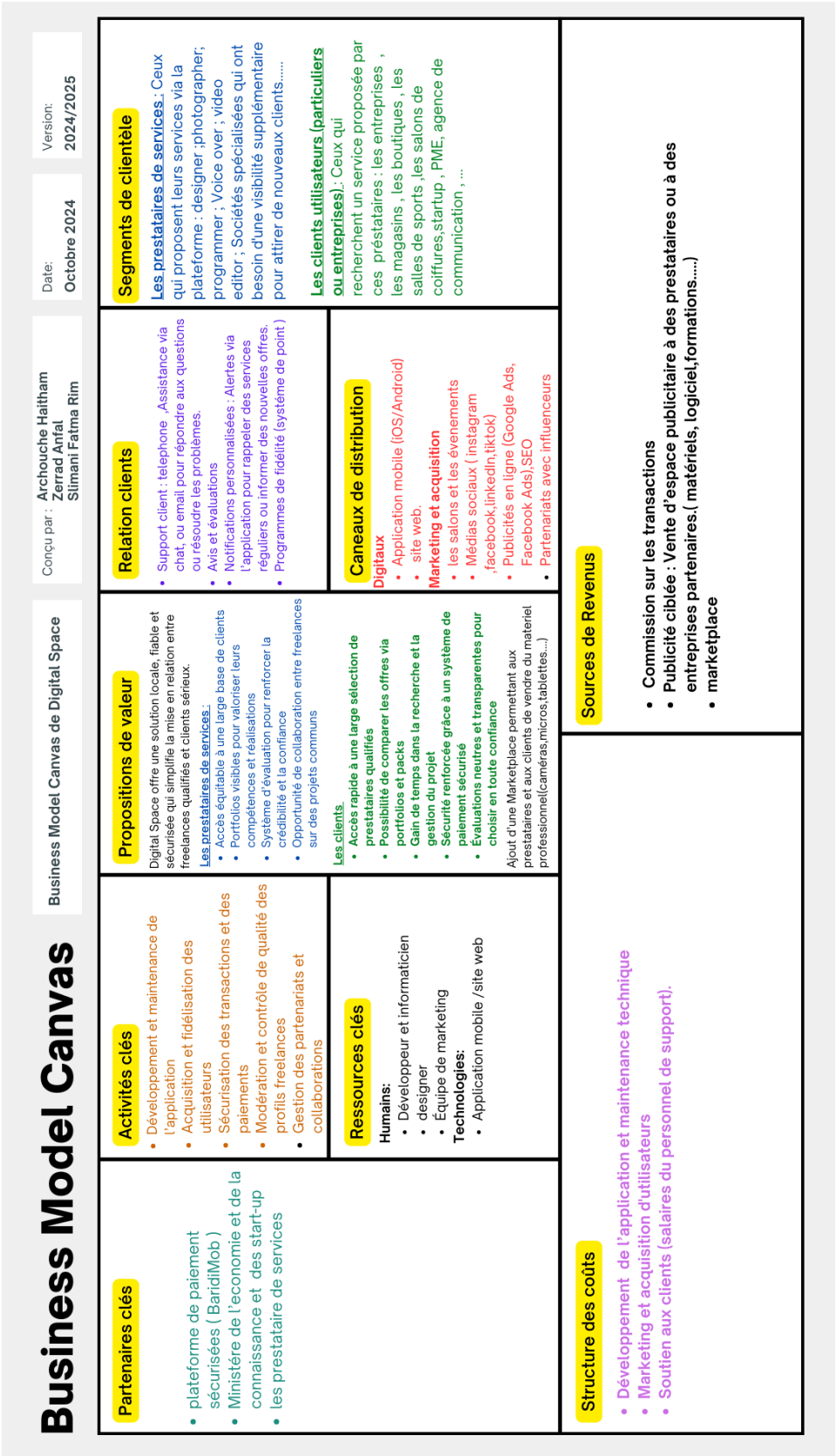
Au cours de ce parcours, nous avons approfondi notre compréhension du marché, évalué les besoins des utilisateurs, étudié la concurrence internationale, et bâti un modèle économique réaliste basé sur un système de commission. Nos compétences en marketing, communication, gestion de projet et analyse stratégique ont été pleinement mobilisées pour proposer une solution qui allie accessibilité, transparence et efficacité.

Aujourd'hui, nous sommes conscients que le **plus grand défi reste la mise en œuvre opérationnelle** du projet. Le développement technique, l'acquisition des premiers utilisateurs, le maintien de la qualité des prestations et l'adaptation aux évolutions du marché seront des étapes décisives. Néanmoins, nous abordons cette phase avec confiance, en nous appuyant sur une vision claire, une équipe complémentaire et une forte motivation à contribuer à la professionnalisation du freelancing digital en Algérie.

En définitive, **Digital Space n'est pas qu'une application : c'est un projet de transformation**, qui vise à structurer un secteur encore informel, à valoriser les talents locaux, et à offrir aux entreprises comme aux jeunes créatifs un véritable espace d'opportunités. Nous croyons fermement en sa pertinence et nous sommes prêts à aller jusqu'au bout pour concrétiser cette vision.

Annexe

Annexe 01 : BMC Digital Space



Annexe 02 : Attestation d'incubation

الجمهورية الجزائرية الديموقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المدرسة العليا لإدارة الأعمال تلمسان
حاضنة الأعمال

الرقم: 005 / م.ع.إ.أ/ح.أ/ 2025

شهادة توطين المشروع

تشهد مديرة حاضنة الأعمال للمدرسة العليا لإدارة الأعمال - تلمسان أن المشروع:

Digital Space

للطلبة التالية أسمائهم:

الاسم واللقب	السنة	التخصص	المؤسسة
عرشوش هيثم	السنة الثالثة من الطور الثاني	تسويق غدائي	المدرسة العليا لإدارة الأعمال
زراد أنفال	السنة الثالثة من الطور الثاني	تسويق	المدرسة العليا لإدارة الأعمال
سليماني فطمة ريم	السنة الثالثة من الطور الثاني	تسويق	المدرسة العليا لإدارة الأعمال

تحت اشراف الأساتذة التالية أسمائهم:

الاسم واللقب	الرتبة	التخصص	الصفة
حلابي زبيدة	أستاذ محاضر أ	تسويق	مشرف رئيسي 1
/	/	/	مشرف رئيسي 2
خديم أمال	أستاذ التعليم العالي	تسويق	مشرف مساعد

مُسَجل و مُوَطن على مستوى حاضنة الاعمال للمدرسة العليا لإدارة الأعمال تلمسان للسنة الجامعية: 2024/2025، في إطار القرار الوزاري 1275 المؤرخ بتاريخ 27 سبتمبر 2022.

سلمت هذه الشهادة بطلب من المعني لإدلاء بها في حدود ما يسمح به القانون.

التاريخ: 2025/05/19

مديرة الحاضنة

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي * المدرسة العليا لإدارة الأعمال - تلمسان * حاضنة الأعمال

د. زناسني سمية
مديرة حاضنة الأعمال

B.P. : 1085 Bouhannak - Tlemcen ☎ / Fax : 043 21 16 45 / 47 E. Mail : incubateuresmt@gmail.com