

République Algérienne Démocratique et Populaire Ministère de
l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université 20 Aout 1955 Skikda



Une Plateforme e-commerce et une application Android pour la vente en gros

(Online Wholesale Store)

Mémoire de fin d'études

Pour l'obtention du diplôme de Master

**Projet d'obtention d'un certificat d'entreprise émergente
conformément à la décision ministérielle 1275.**

Domaine : Mathématiques Informatique

Filière : Informatique

Spécialité : Systèmes d'Information Avancés et Applications

Présenté par :

- Mr : Bouznad Walid
- Mr : Khalfaoui Nasr Eddine

Soutenu publiquement, le juin 2023. devant le jury :

- | | | |
|-----------------------|-----------------|---|
| ▪ Mme /Mr : | MCA ou MCB | Président (e) |
| ▪ Mme /Mr : | MAA, MCA ou MCB | Examineur |
| ▪ Mme : Kasri Soumaya | MCB | Encadreur |
| ▪ Mme/Mr : | MCB | Représentant de
l'incubateur/Maison de
l'entreprenariat |
| ▪ Mme/Mr : | ING | Représentant des partenaires
économiques |

ABSTRAIT :

Nous nous devons de remercier **ALLAH** le tout puissant pour toute la volonté et le courage qu'il nous a donnés pour mener à bien ce travail.

Nous tenons à remercier le président et les membres du jury, qui étaient si impatients de s'asseoir pour défendre notre thèse.

Nous exprimons également nos sincères remerciements à notre encadrante, **Mme : Kasri Soumaya**, pour son soutien et ses conseils avisés tout au long de l'élaboration de ce travail.

Enfin, nous adressons nos sincères remerciements à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce message ainsi qu'à la réussite de cette belle année universitaire.

Merci Tous

Table des matières

Introduction.....	5
Premier axe : Présentation du projet	
1. L'idée de projet (solution proposée)	6
2. Les valeurs proposées	7
3. Équipe de travail	8
4. Objectifs du projet	9
5. Calendrier de réalisation du projet	10
Deuxième axe : Aspects innovants	
1. Domaines d'innovation	12
2. Nature des innovations.....	13
Troisième axe : Analyse stratégique du marché	
1. Le segment du marché.....	15
2. Mesure de l'intensité de la concurrence.....	16
3. La stratégie marketing.....	16
Quatrième axe : Plan de production et d'organisation	
1. Le Processus de développement et d'organisation ...	
1.1 Étapes de développement site web	19
1.2 Étapes de développement l'application Android	20
1.3 L'organisation.....	20
2. L'Approvisionnement.....	21
3. La main d'œuvre	21
4. Les Principaux partenaires.....	22
Cinquième axe : Plan financier	
1. Les Coûts et charges.....	24
2. Le Chiffre d'affaires	25
3. Les Comptes de résultats escomptés et Le Plan de trésorerie.....	26
Sixième Axe : Prototype expérimental	
Liste des annexes	
Annexe 1 : Budget de STARTUP.....	30
Annexe 2 : Comptes de résultats escomptés.....	31
Annexe 3 : Comptes du Trésor.....	32
Annexe 4 : Modèle d'affaires(BMC).....	33

Introduction

Le domaine du commerce électronique est un domaine vaste, et les modèles commerciaux du commerce électronique sont différents selon les besoins.

Le projet concerne une plate-forme de vente en gros algérienne qui permet de mettre en relation les acheteurs avec les usines ou les fournisseurs de manière simplifiée et efficace, en mettant l'accent sur la fourniture d'un excellent service client et une expérience utilisateur positive.

Premier axe

Présentation du projet

Premier axe

Présentation du projet

1. L'idée de projet (solution proposée)

Notre idée de projet est de créer une plateforme de vente en gros en ligne composée d'un site web et d'une application Android. Cette plateforme fournira une solution complète et efficace aux entreprises qui cherchent à acheter des produits en gros rapidement et facilement. Nous souhaitons résoudre le problème du monopole des produits, qui entraîne une augmentation des prix. Les utilisateurs pourront parcourir facilement un vaste catalogue de produits provenant de différents vendeurs et passer des commandes groupées en quelques clics. Notre plateforme garantira des prix compétitifs et offrira des options de livraison flexibles pour répondre aux besoins spécifiques de chaque entreprise. De plus, nous mettrons en place des outils de gestion des stocks et des commandes pour améliorer les processus d'achat. Grâce à notre plateforme de vente en gros en ligne, nous visons à faciliter les transactions commerciales, à atteindre les régions éloignées pour favoriser leur développement, et à offrir une expérience d'achat sans tracas aux entreprises en quête de fournisseurs fiables et de produits de qualité.

2. Les valeurs proposées :

Les valeurs que nous proposons via notre plateforme de vente en gros en ligne sont les suivantes :

- ✓ **Sécurité** : Notre plateforme est considérée comme un lieu sûr pour effectuer des opérations commerciales à grande échelle, un domaine peu connu en Algérie.
- ✓ **Fiabilité** : Nous nous engageons à fournir des fournisseurs fiables qui proposent des produits de haute qualité. Notre plateforme sera basée sur des critères stricts de sélection des vendeurs, garantissant une expérience d'achat sans souci pour nos utilisateurs.
- ✓ **Commodité** : Nous nous efforçons de rendre l'achat en gros aussi simple et pratique que possible. Les utilisateurs pourront accéder à notre plateforme à tout moment et depuis n'importe où, et passer des commandes en quelques clics. Nous proposerons également des options de paiement sécurisé et des outils de gestion des commandes pour rationaliser les achats.
- ✓ **Prix compétitifs** : Nous négocierons des prix compétitifs avec nos fournisseurs, ce qui permettra aux entreprises d'obtenir des produits en vrac à des prix avantageux. Notre objectif est de créer de la valeur ajoutée pour nos utilisateurs en proposant des prix raisonnables sans compromettre la qualité des produits.
- ✓ **Service client de qualité** : Nous aurons une équipe de service client dédiée prête à répondre aux questions, résoudre les problèmes et fournir une assistance tout au long du processus d'achat. Nous nous efforcerons de fournir un service rapide, efficace et convivial pour nous assurer que nos utilisateurs sont satisfaits.

- ✓ **Transparence** : Nous accordons une grande importance à la transparence dans toutes nos transactions. Les utilisateurs auront accès à des informations détaillées sur les produits, les prix, les délais de livraison et les politiques de retour. Nous nous engageons à fournir des informations claires et précises pour aider nos utilisateurs à prendre des décisions éclairées lors de l'achat en gros.
- ✓ **Diversité** : Nous proposerons une grande variété de produits et de catégories différentes, tels que l'équipement lourd, l'électronique et bien d'autres, pour répondre aux besoins variés de nos utilisateurs.

En conclusion, notre plateforme de vente en gros en ligne se distingue par sa fiabilité, sa commodité, ses prix compétitifs, son service client de qualité et sa transparence. Nous aspirons à devenir un partenaire de confiance pour les entreprises à la recherche d'une solution efficace et rentable pour leurs besoins d'approvisionnement en gros.

3. Équipe de travail :

- ✓ Étudiant 01 :

Nom et prénom : Bouznad Walid

Niveau : Master 2

Spécialité: Système Information Avance Et Application

Fonction: développement web

- ✓ Étudiant 02 :

Nom et prénom : Khalfaoui Nasr Eddine

Niveau : Master 2

Spécialité: Système information avance et application

Fonction: Développement android

4. Objectifs du projet :

Les objectifs de notre projet de plateforme de vente en gros en ligne sont les suivants :

- Notre objectif principal est de simplifier le processus d'achat en gros pour les entreprises. Nous souhaitons offrir une plateforme conviviale et intuitive où les utilisateurs peuvent facilement trouver des produits, passer des commandes et gérer leurs stocks, le tout en un seul endroit.
- Nous souhaitons ouvrir de nouvelles opportunités de marché pour des produits qui sont rares ou qui n'existaient pas auparavant. Nous voulons promouvoir ces produits pour ouvrir de nouvelles voies de profit et être pionniers sur le marché.
- Nous visons à offrir aux entreprises un accès facile à un large réseau de fournisseurs de confiance. Nous travaillerons activement pour élargir notre base de fournisseurs et garantir une sélection diversifiée répondant aux besoins spécifiques de nos utilisateurs.
- Nous cherchons à aider les entreprises à réduire leurs coûts d'approvisionnement en proposant des prix compétitifs pour les produits en gros. En négociant des accords avantageux avec nos fournisseurs, nous espérons offrir des tarifs avantageux à nos utilisateurs, leur permettant de réaliser des économies significatives sur leurs achats en gros.
- Nous nous efforçons de fournir un excellent service clientèle et de répondre aux besoins de nos utilisateurs de manière efficace et rapide. Notre objectif est de garantir la satisfaction de nos clients en leur offrant une expérience d'achat en ligne fluide, une assistance personnalisée et des solutions adaptées à leurs besoins spécifiques.

- En offrant une plateforme de vente en gros en ligne fiable et pratique, notre objectif ultime est de contribuer à la croissance et à la réussite des entreprises. Nous voulons aider nos utilisateurs à trouver les produits dont ils ont besoin, à des prix compétitifs, pour soutenir leur développement commercial et leur expansion.

En résumé, nos objectifs sont de faciliter l'approvisionnement en gros, d'offrir un accès à des fournisseurs de qualité, de réduire les coûts d'approvisionnement, de satisfaire nos clients et de favoriser la croissance des entreprises. Nous sommes déterminés à créer une plateforme en ligne performante qui répondra aux besoins et aux attentes des entreprises cherchant à acheter en gros.

5. Calendrier de réalisation du projet :

		M1	M2	M3	M4	M6	M7	M8	M9
1	Étudier le marché de gros sur Internet	✓							
2	Location d'un magasin (chantier)		✓	✓					
3	recrutement			✓					
4	Développement de la plateforme (site web et application Android)			✓	✓	✓	✓	✓	✓
5	Lancement de la plateforme								✓
6	Commercialisation de plateforme					✓	✓	✓	✓

Deuxième axe

Aspects innovants

Deuxième axe :

Aspects innovants

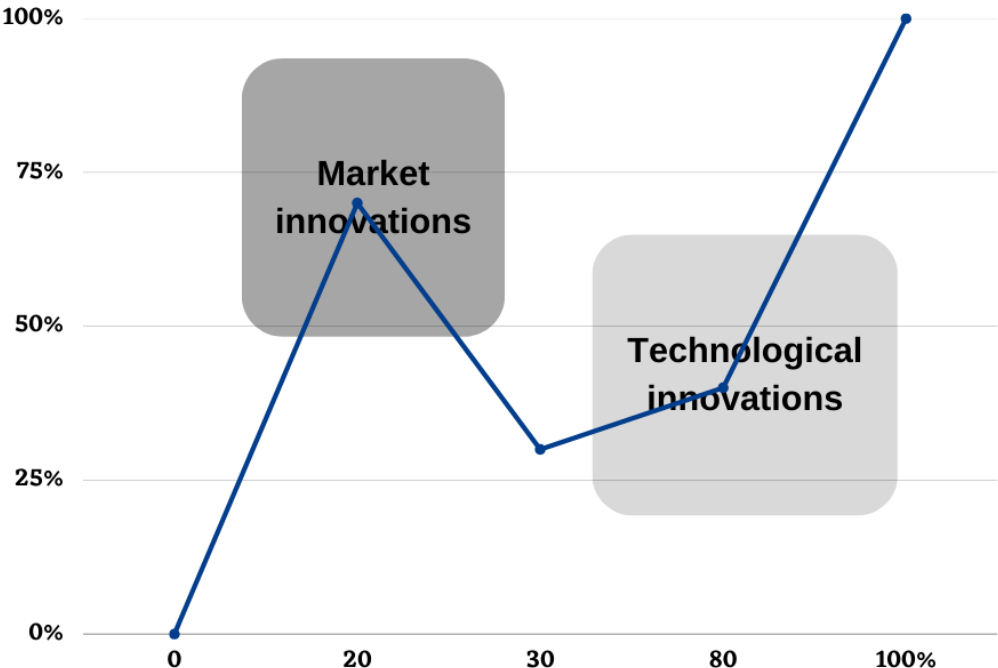
1. Domaines d'innovation :

Nous prévoyons d'incorporer des innovations techniques et technologiques dans notre plateforme de vente en gros en ligne, notamment :

- **Intelligence artificielle (IA)** : Nous utiliserons l'IA pour analyser le comportement des utilisateurs sur notre plateforme, ce qui nous permettra de comprendre leurs préférences, leurs habitudes d'achat et d'optimiser leur expérience pour obtenir de meilleures performances.
- **Expansion mondiale** : Bien que nous commençons par nous concentrer sur le marché local en Algérie, notre objectif est de nous étendre à l'échelle mondiale. Nous travaillerons sur des stratégies d'expansion pour atteindre de nouveaux marchés et offrir nos services de vente en gros à un public international.
- **Incitation à la vente** : Nous développerons des programmes incitatifs pour encourager les vendeurs à proposer leurs produits sur notre plateforme. Cela contribuera à attirer des usines de différentes tailles et types, ce qui aura un impact positif sur l'économie en créant des opportunités d'emploi et en luttant contre le chômage.
- **Plateforme Web et application mobile** : Notre plateforme sera accessible via un site internet convivial, permettant aux utilisateurs de parcourir et de passer des commandes facilement. Nous développerons également une application Android pour toucher un public plus large et offrir une expérience optimale aux utilisateurs sur leurs appareils mobiles.

Ces innovations techniques et technologiques contribueront à améliorer l'expérience utilisateur, à faciliter les transactions en gros et à promouvoir la croissance économique en créant des opportunités commerciales et d'emploi.

2. Nature des innovations :



Troisième axe :
Analyse stratégique du marché

Troisième axe

Analyse stratégique du marché

1. Le segment du marché

Le marché potentiel de la vente en gros en Algérie est vaste et offre de nombreuses opportunités pour les entreprises dans divers secteurs. L'Algérie est un pays en développement avec une économie diversifiée, notamment dans les domaines de l'agriculture, de l'industrie manufacturière, de l'énergie et des services.

Le marché cible de la vente en gros en Algérie varie selon l'industrie et les produits spécifiques proposés. Nous pouvons choisir de cibler les secteurs les plus prometteurs et compétitifs pour maximiser notre revenu et notre positionnement sur le marché de gros.

Nous nous concentrons particulièrement sur les entreprises qui souhaitent simplifier leur processus d'approvisionnement en passant par une plateforme en ligne, afin de gagner du temps et de l'efficacité. Notre plateforme répondra aux besoins des entreprises à la recherche de fournisseurs fiables, offrant des produits de qualité à des prix compétitifs.

Les PME constituent un segment important du marché, car elles représentent une part significative de l'économie et ont des besoins constants en approvisionnement en gros. Ces entreprises sont souvent à la recherche de moyens efficaces et rentables d'acheter des produits en grande quantité pour soutenir leur activité.

En ciblant ce segment du marché, nous cherchons à devenir un partenaire stratégique pour les entreprises, en leur offrant une plateforme de vente en gros en ligne fiable, pratique et rentable. Nous nous efforcerons de comprendre les besoins spécifiques de nos clients dans différents secteurs d'activité et de leur fournir une expérience d'achat adaptée à leurs exigences.

2. Mesure de l'intensité de la concurrence

Voici quelques-unes des principales plateformes de vente en gros en Algérie qui peuvent être considérées comme vos concurrents :

- Sarouty.ma, Ouedkniss, Souq, Jumia.dz, alibaba.com....etc.

Ces plateformes locales ou internationales proposent une variété de produits en gros à des prix compétitifs et sont actives sur le marché algérien. Il convient de noter que la concurrence est faible car aucune des plateformes locales n'est spécialisée dans la vente en gros.

	Spécialisation dans la vente en gros	Variété de produits	Prix compétitif	Présence sur le marché algérien	le paiement électronique	Produits locaux algériens	Le commerce intérieur en Algérie	Transparence	Qualité des produits
notre plateforme (comax)	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	oui	oui	Bonne
Sarouty.ma	Non	Oui	Oui	Oui	Non	Non	oui	non	Moyenne
Ouedkniss	Non	Oui	Oui	Oui	Non	Non	oui	non	Moyenne
Souq	Non	oui	Oui	Oui	Non	non	oui	non	Bonne
Jumia.dz	Non	Oui	Oui	Oui	Non	non	oui	non	Bonne
Alibaba.com	oui	oui	Oui	non	oui	non	non	non	Bonne

3. La stratégie marketing

La stratégie de marketing de notre plateforme de vente en gros en ligne comprendra les éléments suivants :

Marketing numérique : Nous utiliserons des plates-formes de communication électroniques telles que les médias sociaux, les sites web et les applications mobiles pour promouvoir activement notre plateforme. Nous créerons du contenu attrayant et informatif pour susciter l'intérêt des entreprises et les inciter à rejoindre notre plateforme.

Publicité en ligne : Nous investirons dans des campagnes publicitaires en ligne ciblées pour atteindre notre public cible. Cela peut inclure des publicités payantes sur les

moteurs de recherche, les réseaux sociaux et d'autres sites Web pertinents. Nous optimiserons également notre présence en ligne pour apparaître dans les résultats de recherche pertinents.

Partenariats stratégiques : Nous rechercherons des partenariats avec des sites web et des plateformes de référence dans le domaine du commerce en gros en Algérie. Ces partenariats nous permettront de développer des opportunités de profit pour les produits proposés sur notre plateforme et d'élargir notre base d'utilisateurs.

Programmes incitatifs : Nous développerons des programmes et des opportunités attractifs pour les utilisateurs, tels que des installations d'assemblage ou d'installation, ou des offres spéciales pour les commandes en gros. Ces incitations encourageront les entreprises à choisir notre plateforme et à en tirer profit.

Marketing d'influence : Nous collaborerons avec des influenceurs et des experts du secteur de la vente en gros en Algérie pour promouvoir notre plateforme. Leur crédibilité et leur influence aideront à accroître la visibilité et la confiance des entreprises dans notre plateforme.

Relations publiques : Nous travaillerons à développer des relations solides avec les médias et les publications spécialisées dans le commerce en gros en Algérie. Cela nous permettra d'obtenir une couverture médiatique positive et d'accroître la notoriété de notre plateforme.

En mettant en œuvre une stratégie de marketing complète et ciblée, nous visons à attirer les entreprises intéressées par le commerce en gros en Algérie, à développer notre base d'utilisateurs et à positionner notre plateforme comme une référence dans le domaine.

Quatrième axe :

Plan de production et d'organisation

Quatrième axe :

Plan de production et d'organisation

1. Le Processus de développement et d'organisation :

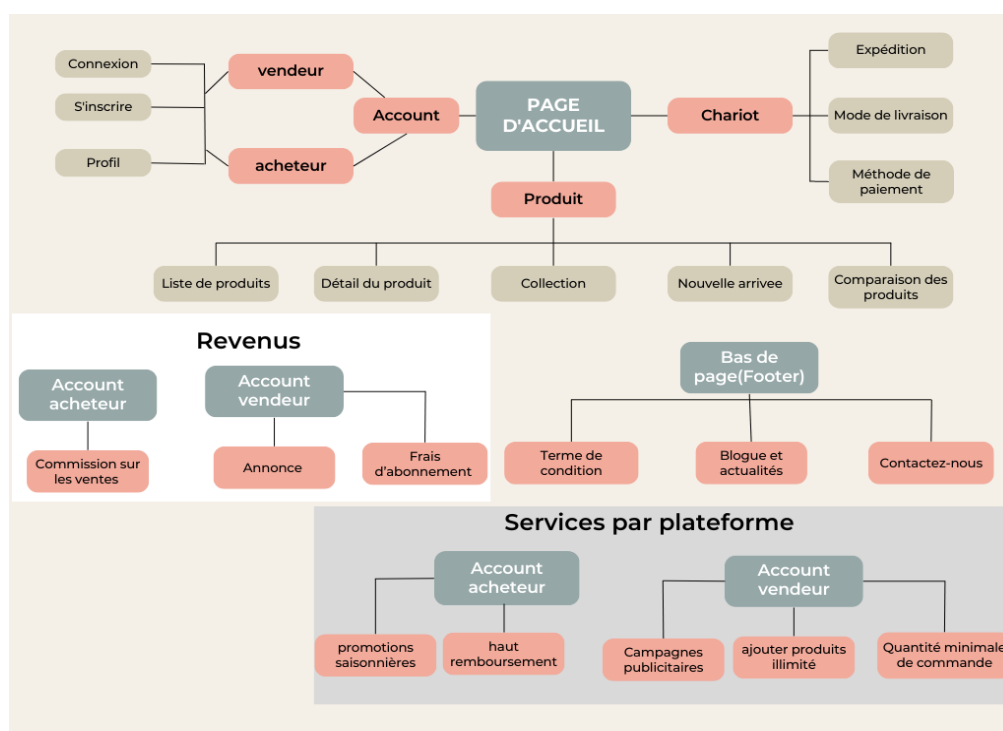
1.1 Étapes de développement site web :

- 1) **Planification et analyse des besoins** : Déterminez les objectifs de votre site web de vente en gros, identifiez votre marché cible et évaluez les fonctionnalités et les exigences spécifiques dont vous avez besoin pour répondre aux besoins des grossistes.
- 2) **Conception et architecture du site** : Créez une maquette ou un prototype du site web en utilisant des outils de conception graphique. Concevez l'architecture du site, y compris la navigation, la mise en page et l'organisation des pages.
- 3) **Développement du site web** : Convertissez la conception graphique en code HTML/CSS et intégrez-le dans un système de gestion de contenu (CMS) ou développez une solution sur mesure. Ajoutez des fonctionnalités spécifiques au commerce de gros, telles que des comptes clients, un catalogue de produits, des prix de gros, un système de gestion des commandes, etc.
- 4) **Intégration des systèmes de paiement et de livraison** : Intégrez des passerelles de paiement sécurisées qui permettent aux clients de passer des commandes et de payer en ligne. Mettez en place des options de livraison appropriées pour les commandes en gros, telles que la livraison directe ou le retrait en magasin.
- 5) **Tests et débogage** : Effectuez des tests approfondis pour vous assurer que toutes les fonctionnalités du site web fonctionnent correctement, y compris la navigation, les formulaires de commande, les intégrations de paiement, etc. Corrigez les erreurs et les bugs identifiés.
- 6) **Optimisation du référencement** : Optimisez le contenu et la structure du site web pour les moteurs de recherche afin d'améliorer sa visibilité et son classement dans les résultats de recherche pertinents.

1.2 Étapes de développement l'application Android :

- 1) **Définir les fonctionnalités de votre application :** Réfléchissez aux fonctionnalités que vous souhaitez inclure dans votre application de commerce électronique. Cela peut inclure la recherche de produits, le panier d'achat, le processus de paiement, les notifications, etc.
- 2) **Conception d'interface utilisateur :** nous créons des maquettes d'applications en mettant l'accent sur l'expérience utilisateur. Concevez des écrans pour afficher les produits, les détails des produits, le panier, le processus de paiement, etc. Assurez-vous que l'interface est facile à utiliser et intuitive
- 3) **Développement de code d'application :** Nous utilisons le langage de programmation Kotlin pour écrire le code d'application. Nous divisons une application en unités logiques telles que l'affichage des produits, la gestion du panier d'achat, etc. Assurez-vous que les données produites, les utilisateurs et les paiements sont gérés efficacement.
- 4) **Intégration de la base de données :** nous choisissons une base de données appropriée pour stocker les informations sur les produits, les utilisateurs et le système. Nous pouvons utiliser des solutions comme SQL, Room ou Firebase Realtime Database pour gérer la persistance des données.

1.3 L'organisation :



1. L'Approvisionnement

Les fournisseurs sont les clients de notre plateforme avec lesquels nous effectuons des transactions. Par conséquent, ce sont des partenaires essentiels avec lesquels nous entretenons une relation commerciale privilégiée.

Le délai de paiement convenu avec nos fournisseurs est fixé à la fin du mois pour les opérations qu'ils ont réalisées sur notre plateforme. Cela nous permet de respecter nos obligations financières envers nos fournisseurs et de maintenir une relation de confiance avec eux.

2. La main d'œuvre

Notre projet est une entreprise en ligne économique qui peut créer des milliers d'emplois de manière indirecte. C'est une plateforme qui permet de présenter des produits et encourage également des projets incitatifs contribuant à la construction de nouvelles usines et d'unités d'assemblage.

En plus des postes directs liés à la gestion de la plateforme et au service client (3 ingénieurs, 3 techniciens, 2 agents de service client et 1 agent marketing), il y aura des emplois indirects dans d'autres domaines. Par exemple, les projets incitatifs qui soutiennent la création de nouvelles usines créeront des opportunités d'emploi pour les travailleurs de ces usines et des secteurs connexes. La plateforme soutiendra également les fournisseurs locaux et les start-ups, renforçant ainsi les opportunités d'emploi et l'économie locale en général.

En résumé, notre projet permettra de créer des emplois directs et indirects dans divers domaines, tout en renforçant le secteur des petites et moyennes entreprises, en encourageant l'innovation et en stimulant l'économie locale.

3. Les Principaux partenaires

Les principaux partenariats que nous avons établis sont avec nos clients, qui sont également nos fournisseurs. De plus, nous avons établi un partenariat avec l'incubateur d'entreprises de l'Université de Skikda. À l'avenir, nous envisageons de développer davantage nos partenariats. Grâce à notre expertise dans le domaine de l'informatique, nous pouvons garantir le bon fonctionnement du projet.

Cinquième axe :

Plan financier

Cinquième axe :

Plan financier

1. Les Coûts et charges

Le projet nécessite un budget d'environ 500 000 DZD, dont 20% est alloué au marketing et les 50% restants sont destinés à l'achat d'équipements et au paiement des factures.

Pour financer ce projet, il est possible d'obtenir une subvention sans intérêt auprès de l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit, qui soutient les startups.

En ce qui concerne les revenus, supposons que la plateforme compte environ deux mille vendeurs qui s'abonnent mensuellement pour un montant de 3000 DZD. Cela seul permettrait de récupérer les coûts initiaux du projet, y compris les intérêts du prêt.

Catégorie de dépenses	Montant estimé (en DZD)
Développement du site web	70,000
Développement de l'application Android	70,000
Infrastructure informatique (serveurs, hébergement, etc.)	40,000
Marketing et publicité	100,000
Salaires et charges sociales des employés	100,000
Frais juridiques et administratifs	20,000
Frais de location de bureau	40,000
Frais de communication (téléphone, internet, etc.)	40,000
Autres dépenses diverses	20,000
Total	500,000

2. Le Chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires dans le scénario optimiste

	après l'activité				
	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Le total des revenus	1 800 000,00	2 000 000,00	2 500 000,00	5 000 000,00	5 500 000,00
TVA %	0%	0%	0%	0%	0%
Les revenus après impôt	1 800 000,00	2 000 000,00	2 500 000,00	5 000 000,00	5 500 000,00
chiffre d'affaires	1 800 000,00	3 800 000,00	6 300 000,00	11 300 000,00	16 800 000,00

	année 1	année 2	année 3	année 4	année 5
Les revenus après impôt	1 800 000,00	2 000 000,00	2 500 000,00	5 000 000,00	5 500 000,00
Taux de croissance %	0,00	10%	20%	50%	9%

Chiffre d'affaires pessimiste

	après l'activité				
	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Le total des revenus	800 000,00	700 000,00	700 000,00	500 000,00	100 000,00
TVA %	0%	0%	0%	0%	0%
Les revenus après impôt	800 000,00	700 000,00	700 000,00	500 000,00	100 000,00
chiffre d'affaires	800 000,00	1 500 000,00	2 200 000,00	2 700 000,00	2 800 000,00

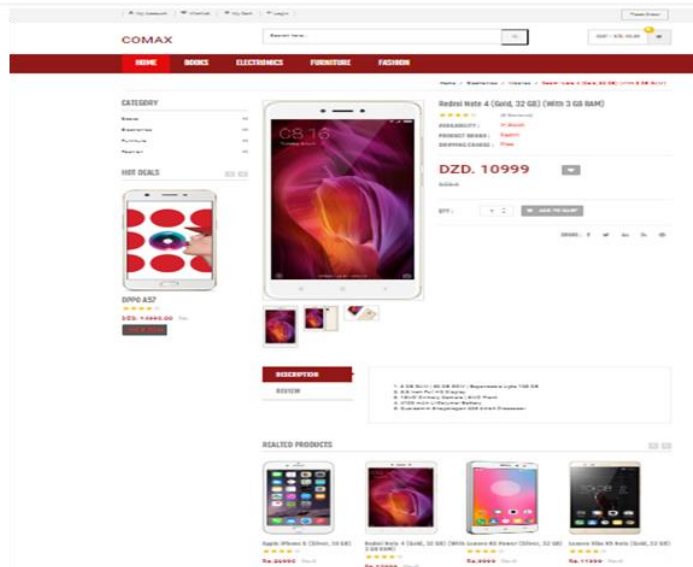
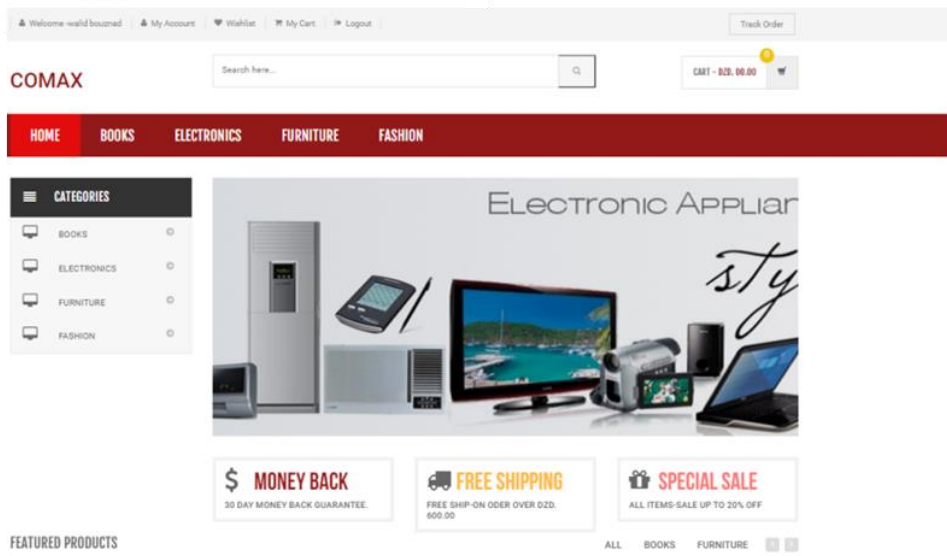
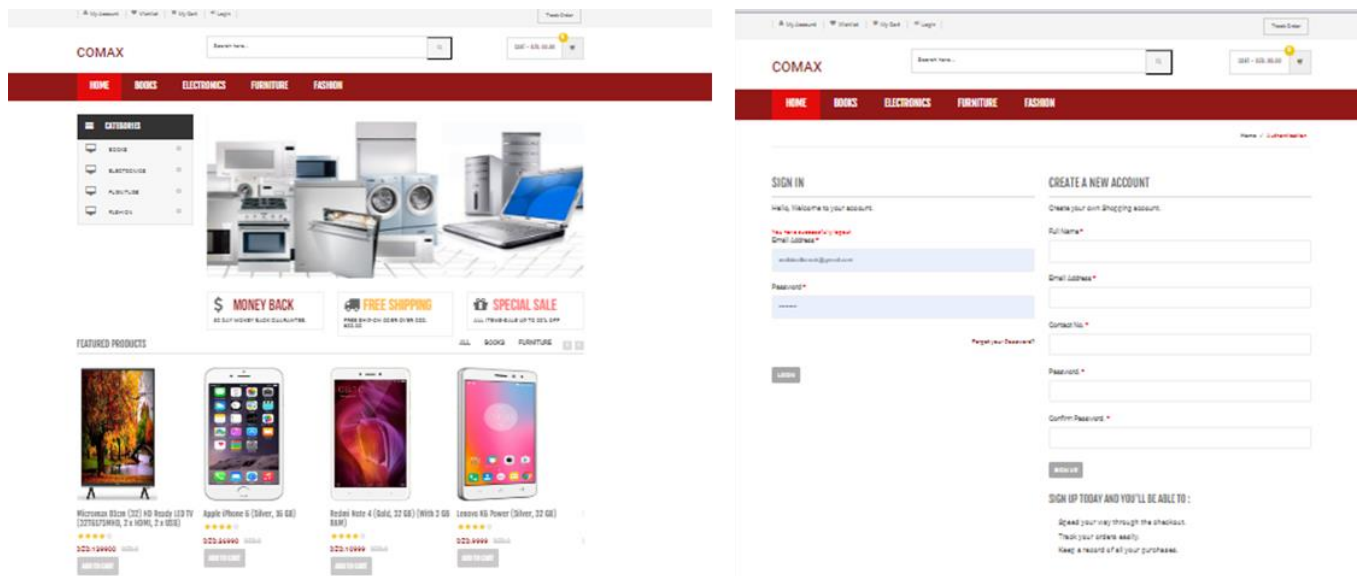
	année 1	année 2	année 3	année 4	année 5
Les revenus après impôt	800 000,00	700 000,00	700 000,00	500 000,00	100 000,00
Taux de croissance %	0,01	-14%	0%	-40%	-400%

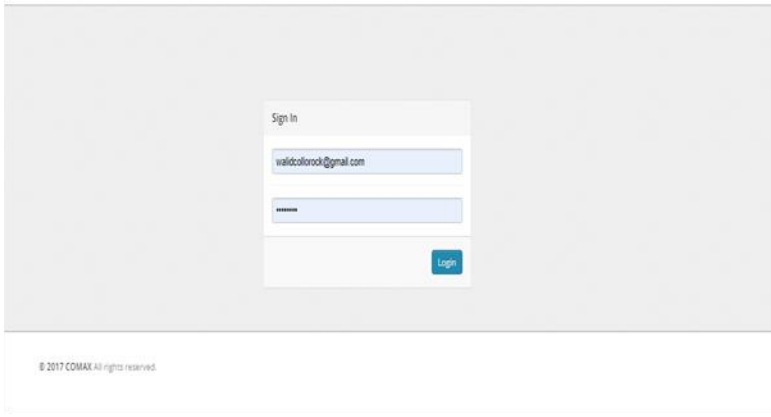
3. Les Comptes de résultats escomptés et Le Plan de trésorerie

MOIS	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	TOTAL
Revenus	//////	////////	////////	////////	////////	////////	////////	////////	////////	////////	////////	////////	////////
Abonnements mensuels	15,000,00	15,000,00	15,000,00	15,000,00	15,000,00	15,000,00	15,000,00	15,000,00	15,000,00	15,000,00	15,000,00	15,000,00	180,000,00
Publicités	100,000	250,000	250,0	350,0	450,0	500,0	650,0	1,600,0	1,000,0	5,050,0	4,550,0	5,550,0	11,400,0
Commission sur les ventes (x10000)	1,500,0	1,500,0	1,500,0	1,500,0	1,500,0	1,500,0	1,500,0	1,500,0	1,500,0	1,500,0	1,500,0	1,500,0	18,000,0
Total des revenus	16,600,0	16,750,0	16,750,0	16,850,0	16,950,0	17,000,0	17,150,0	18,100,0	17,500,000	21,550,0	21,050,0	22,050,0	209,400,000
Dépenses	//////	////////	////////	////////	////////	////////	////////	////////	////////	////////	////////	////////	////////
Dettes d'approvisionnement	41,667	41,667	41,667	41,667	41,667	41,667	41,667	41,667	41,667	41,667	41,667	41,667	500,000
Salaires	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	8,400,000
Dépenses supplément.	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	2,400,000
Total des dépenses	941,667	941,667	941,667	941,667	941,667	941,667	941,667	941,667	941,667	941,667	941,667	941,667	11,300,004
Bénéfice net	15,658,333	15,808,333	15,808,333	15,908,333	16,008,333	16,108,333	16,208,333	17,158,333	16,558,33	20,608,333	20,108,333	21,108,333	198,099,996

Sixième Axe :
Prototype expérimental

1. site de web :





Order Management

Manage users

Create Category

Sub Category

Insert Product

Manage Products

User Login Log

Logout

Manage Products

Show 10 entries

Search:

#	Product Name	Category	Subcategory	Company Name	Product Creation Date	Action
1	The Wimpy Kid Di-It Yourself Book	Books	Comics	ABC	2017-02-04 05:05:13	Edit
2	Three Little Kittens and the Tropical Treasure	Book	Comics	XYZ	2017-02-04 05:30:23	Edit
3	Micromax 810m (32) HD Ready LED TV (32T617PMHC) 2 x HDMI, 2 x USB	Electronics	Television	Micromax Inc	2017-01-30 17:54:35	Edit
4	Apple iPhone 6 (Silver, 16 GB)	Electronics	Mobiles	Apple INC	2017-01-30 17:59:00	Edit
5	Realme Note 4 (Gold, 32 GB) (With 3 GB RAM)	Electronics	Mobiles	Realme	2017-02-04 05:05:15	Edit
6	Lenovo K9 Power (Silver, 32 GB)	Electronics	Mobiles	Lenovo	2017-02-04 05:04:43	Edit
7	Lenovo Vibe K5 Note (Gold, 32 GB)	Electronics	Mobiles	Lenovo	2017-02-04 05:06:17	Edit
8	Micromax Canvas Mega 4G	Electronics	Mobiles	Micromax	2017-02-04 05:08:07	Edit
9	SAMSUNG Galaxy On5	Electronics	Mobiles	SAMSUNG	2017-02-04 05:10:17	Edit
10	OPPO A57	Electronics	Mobiles	OPPO	2017-02-04 05:11:54	Edit

Showing 1 to 10 of 10 entries

© 2023 COMAX Portal All rights reserved.

Order Management

Manage users

Create Category

Sub Category

Insert Product

Manage Products

User Login Log

Logout

Insert Product

Category: Select Category

Sub Category: Select Sub Category

Product Name: Enter Product Name

Product Company: Enter Product Company Name

Product Price Before Discount: Enter Product Price

Product Price After Discount/Selling Price: Enter Product Price

Product Description:

Product Shipping Charge: Enter Product Shipping Charge

Product Availability: In stock

Product Image 1: Attach-father choice

Product Image 2: Attach-father choice

Product Image 3: Attach-father choice

Insert

© 2023 COMAX Portal All rights reserved.

COMAX

Online Wholesale Store

site web

application android

Liste des annexes

Annexe 1

Budget de STURTUP

ACTIF						
En milliers DZD	REALISATION		PREVISION			
	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Immobilisation Incorporelles		100000	200000	200000	200000	200000
Immobilisation corporelles		600000	600000	600000	600000	600000
Terrain						
batiment						
Autre immobilisations corporelles		300000	300000	300000	300000	300000
immobilisations en concession						
immobilisation en cours						
immobilisations financières						
Titres mis en équivalence						
Autres participations et créances rattachés		100000	100000	100000	100000	100000
Autres titres immobilisés						
prêts et autres titres financiers non courants						
impôts différés						
ACTIF NON COURANT		1100000	1200000			
Stocks et encours						
Créances et emplois assimilés		1000000	500000	300000	400000	500000
Clients		1000000	500000	300000	400000	400000
Autres débiteurs						
Impôts et assimilés						
Autres créances et emplois assimilés						
disponibilités et assimilés						
placements et autres actifs financiers courants						
trésorerie						
ACTIF COURANT	0	2000000	1000000	6000000	800000	900000
TOTAL ACTIF	0	3100000		6000000		900000

PASSIF							
En milliers DZD	REALISATION		PREVISION				
	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
CAPITAUX PROPRES		1000000	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000
Capital émis							
Capital non appelé							
Ecart de réévaluation							
Primes et réserves - Réserves Consolidées							
Résultat net - RN part du groupe							
Autres capitaux propres - report à nouveau							
Part de la Société consolidante							
CAPITAUX PROPRES							
PASSIFS NON COURANTS							
Emprunts et dettes financières							
Impôts différé passif							
Autres dettes non courantes							
provisions et produits constatés d'avance							
PASSIFS NON-COURANTS							
PASSIFS COURANTS							
Fournisseurs et comptes rattachés							
impôts							
Autres dettes							
Trésorerie passif							
PASSIFS COURANTS							
TOTAL PASSIF							

Annexe 2

Comptes de résultats escomptés

En milliers DZD	REALISATION	PREVISION				
	N-1	N	N+2	N+3	N+4	N+5
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles						
Résultat net de l'exercice						
Ajustements pour :						
Amortissements et provisions						
Variation des impôts différés						
Variation des stocks						
Variation des clients et autres créances						
Variation des fournisseurs et autres dettes						
Plus ou moins-values de cession, nettes d'impôts						
Flux de trésorerie générés par l'activité (A)						
Flux de trésorerie provenant des opérations d'investissement						
Décassements sur acquisition d'immobilisations						
Encaissements sur cessions d'immobilisations						
Incidence des variations de périmètre de consolidation (1)						
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement (B)						
Flux de trésorerie provenant des opérations de financement						
Dividendes versés aux actionnaires						
Augmentation de capital/ Part ASF						
Augmentation de capital/ Part startupeur						
injection en compte courant associé ASF						
Remboursements capital ASF (en valeur nominale)						
Remboursements compte courant associé ASF						
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement (C)						
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)						
Trésorerie d'ouverture (Début de la période)						
Trésorerie de clôture (Fin de la période)						
Variation de trésorerie						

Annexe 3

Comptes du Trésor

En milliers DZD	REALISATION	PREVISION				
	N	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Vente et produits annexes						
Variation des stocks produits finis et en cours						
Production immobilisée						
Subvention d'exploitation						
Production de l'exercice						
Achats consommés						
Services Extérieurs et autres consommations						
Consommation de l'exercice						
Valeur ajoutée d'exploitation						
Charges de personnel						
Impôts et taxes et versement assimilés						
Excédent Brut d'Exploitation						
Autres produits opérationnels						
Autres charges opérationnelles						
Dotations aux amortissements, Provisions						
Reprise sur pertes de valeurs et provisions						
Résultat opérationnel						
Produits Financiers						
Charges financières						
Résultat financier						
Résultat Ordinaire avant impôt						
Impôt exigible sur résultat ordinaire						
Impôt différé sur résultat ordinaire						
Total des produits des activités ordinaires						
Total des charges des activités ordinaires						
Résultat net des activités ordinaires						
Eléments extraordinaire (produits)						
Eléments extraordinaire (charges)						
Résultat extraordinaire -						
RESULTAT NET DE L'EXERCICE						

Partenaires clés	Activités Clés	Offre (proposition de valeurs)	Relation Client	Segments de clientèle
<ul style="list-style-type: none"> • Fournisseurs : travailler Avec des fournisseurs Pour approvisionner les produits. • Services de livraison : Collaborer avec des entreprises de logistique pour la livraison des produits. • l'incubateur d'entreprises de l'Université de Skikda 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion de la plateforme : maintenir et améliorer l'application Comax. • Acquisition de nouveaux vendeurs : attirer de nouveaux vendeurs tiers sur la plateforme. 	<ul style="list-style-type: none"> • Large sélection de produits : offrir une vaste gamme de produits dans différentes catégories. • Expérience d'achat pratique : Permettre aux clients de rechercher, comparer et acheter facilement des produits. • • Livraison rapide : Garantir des délais de livraison rapides et fiables. 	<ul style="list-style-type: none"> • Service client : fournir un support client réactif et de haute qualité. • Commentaires et évaluations : permettre aux clients de partager leurs avis sur les produits. 	<ul style="list-style-type: none"> • Clients individuels : personnes qui souhaitent acheter des produits en ligne. • Vendeurs tiers : Entreprises qui souhaits vendre leurs produits sur la plateforme.
	<p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Technologie et infrastructure • Site web et application mobile • Base de données des produits et des vendeurs • Réseau de vendeurs • Analyse des données • Marketing et promotion 		<p>Canaux de distribution</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plateforme en ligne : application android Comax disponible sur les appareils mobiles et site web. 	
<p>Structure des couts</p> <ul style="list-style-type: none"> • Développement et maintenance de l'application et site web : couts liés au développement et à la maintenance de l'application Comax. • Logistique et livraison : frais associés à la gestion de la logistique et de la livraison des produits. 		<p>Revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> • Commission sur les ventes : prélever une commission sur les ventes réalisées les vendeurs tiers. • Annonce : Les vendeurs peuvent payer pour afficher leurs annonces de produits en gros sur la plateforme. Les tarifs peuvent varier en fonction de la visibilité et de l'emplacement de l'annonce. • Frais d'abonnement : Les utilisateurs paient un montant fixe chaque mois pour accéder à la plateforme de vente en gros. 		