



Les 3^{èmes} Journées Scientifiques Internationales sur
l'Entrepreneuriat
Thème :
Opportunités et Limites du Business Plan:
L'idée, l'élaboration et la mise en œuvre
Biskra le 17/18/19 d'avril 2012



Création d'entreprise
« EURL ALLDO »

Nom & Prénom : Docteur Hassiba DJEMA

Nom & Prénom Meriem CHERFOUH



Abstract

Présentation générale de mon projet

I.1. Nature de mon projet / de l'activité

Le projet consiste à créer une entreprise de prestation de services, qui a pour objet ; les services d'aide à domicile de tous genres : garde enfant /baby setting, cuisinier /cuisinière, femme de ménage/repassage et soutiens scolaire, etc.

I.2. Le concept :

Il consiste à « mettre en contact » des particuliers, principalement, des femmes occupées avec des personnes qui interviennent pour les soulager de leurs tâches quotidiennes en temps voulu et à des prix abordables.ces personnes seront principalement des étudiants, femmes au foyer afin qu'il y ait un échange créant de la valeur par la satisfaction des deux parties clients et collaborateurs.

Son but est de simplifier la vie et offrir plus de confort à tous les membres de la famille du plus petit au plus grand.

Les prestations sont réalisées par un personnel de confiance, en contrat à durée déterminée.

Dans un premier temps, l'entreprise se limitera à fournir des services de base ;

- Garde enfant / baby setting
- Cuisinier /cuisinière
- Femme de ménage/repassage
- Et soutiens scolaire

L'entreprise visera des particuliers, dans une zone s'étalant sur toute la wilaya d'Alger.

Bien entendu, les services offerts seront développés avec le temps, par des services complémentaires tels que ;

- Auxiliaires de vie (pour s'occuper des personnes âgées ou des handicapés de tous genres).
- Jardiniers
- Chauffeurs
- Agents de sécurité/Gardiens (à fin de surveiller une propriété (maison, chantier.....etc.))
- Garde animaux
- Et autres selon le besoin existant.

L'entreprise étendra son marché aux entreprises et organismes publics, en plus, des particuliers. Ainsi que son réseau aux wilayas limitrophes : Blida, Tipaza, Tizi Ouzou, jusqu'à réussir à couvrir tout le territoire national par l'implantation de ses agences un peu partout en Algérie.





Le sommaire

La note de synthèse

- I.Présentation générale de mon projet
- II.Je me présente
- III.Pourquoi ce projet ?
- IV.L'avancement de mon projet
- V.Mon produit et son positionnement
- VI.Le marché et ma stratégie
- VII.Mes moyens commerciaux
- VIII.Mes moyens de production
- IX.Mon entreprise
- X.Mon dossier financier





Note de synthèse

La création de l'entreprise « ALLDO » représente la volonté personnelle à entreprendre dans le domaine des services d'aide à domicile. Cette volonté s'intègre dans un esprit de solidarité et de créativité.

De nos jours, le rôle de la femme, mère et professionnelle en même temps, se complique davantage d'où l'idée principale est de répondre à ses besoins. Toutes ces femmes actives qui ne peuvent plus accommoder leur vie professionnelle avec leur vie familiale, l'accroissement du nombre d'enfant ayant des difficultés dans leurs études, la baisse du pouvoir d'achat et l'augmentation de l'intérêt envers les postes subsidiaires.

Suite à ces réalités, l'entreprise « ALLDO » vient pour « mettre en contact » des particuliers, principalement, ces femmes actives avec des personnes qui interviennent pour les soulager de leurs tâches quotidiennes en temps voulu et à des prix abordables. Dans le but de simplifier la vie et offrir plus de confort à tous les membres de la famille du plus petit au plus grand.

Les prestations sont réalisées par un personnel de confiance, en contrat à durée déterminée. Elles consistent en :

- Garde enfant / baby setting
- Cuisinier / cuisinière
- Femme de ménage/repassage
- Et soutiens scolaire

Cette idée se révèle novatrice sur le marché Algérien. A l'instar, du marché français où elle s'est bien développée; à titre d'exemple, en 2006, le secteur des services d'Aide à Domicile représente un CA de 12,3 milliards d'euros et a couvert un taux de croissance de 6,3% entre 1998 et 2005. Ces agrégats confortent la position prometteuse de l'entreprise « ALLDO » sur le marché Algérien.

Pour réaliser ce projet, on a fait appel à l'aide d'un organisme public de soutien à la création d'entreprise « ANSEJ », pour un financement triangulaire. Notre idée a été validée : l'attestation d'éligibilité et l'étude technico économique nous ont été remises. Il nous reste plus qu'à avoir l'accord d'une banque.

D'où l'intérêt de s'adresser à votre banque « Crédit Populaire Algérien-CPA » afin d'avoir votre accord pour le financement des 70% du projet.

Notre étude financière a démontré que l'EURL ALLDO serait rentable et bénéficiaire au bout de la 3ème année, et avec notre engouement et motivation cette rentabilité sera maintenue à long terme.

Dans l'attente d'une réponse favorable, ce plan d'affaire comporte les informations nécessaires pour vous convaincre de l'opportunité d'un tel projet.

Réflexion:

Oui Ce projet paraît juste un petit projet, il peut ne pas avoir la même utilité économique que d'autres projets d'investissement productifs ou projets de recyclage...etc. Mais la question reste la capacité d'un jeune manager (fraîchement diplômé), à gérer son projet et assurer sa pérennité et sa rentabilité.

Commencer avec un petit projet paraît la meilleure façon pour entrer dans le monde des affaires, tout en sachant que la plus part des Business Men du monde entiers, ont commencé avec des petits investissements.





Voilà pour quoi, **il faut commencer petit pour grandir et non le contraire** :

Alors, aujourd'hui si je me lance, je me mets devant un dilemme ; soit je réussis et soit je perds. D'ici quelques années j'établirais un réseau de relations professionnelles dans le monde du Business Algérien, je connaîtrai plus l'environnement des affaires de notre pays et j'aurais plus de connaissance en ce qui concerne la gestion des entreprises. A ce moment là, je pense que je serais capable de m'engager dans d'autres affaires, saisir d'autres opportunités, **dans d'autres investissements rentables** qui auront beaucoup d'utilité économique pour notre pays et qui seront aussi très rentable pour moi.

Autrement dit, je commence petit :

- **Soit je perds et à ce moment là je ne perds pas beaucoup financièrement, vu la taille de mon projet, mais je gagnerais beaucoup d'expérience de mon échec ;**
- **Soit je réussis et je grandirais, comme tout les géants du monde des affaires qui ont commencé avec des petits investissements.**

Ce qui fait de moi gagnant dans les deux cas !

III. Pourquoi ce projet ?

III.1. Origines et motivations qui m'ont amenées à réaliser ce projet

L'Algérie est un pays en constant développement dans toutes les catégories, notamment le social. Les femmes inondent le marché du travail et deviennent de plus en plus occupées, elles n'ont plus aussi de temps à consacrer à l'entretien de leurs foyers, elles ont du mal à faire garder leurs enfants, leurs parents ou beaux parents surtout quand ces derniers atteignent un âge avancé et ont des problèmes de santé. J'ai une famille et je sais que ce n'est pas toujours évident d'accommoder ses besoins avec les exigences professionnelles.

D'autre part, la cherté de la vie et l'accroissement des besoins (vêtements, sorties, cartes téléphoniques...etc.) poussent les gens à vouloir arrondir leurs fins de mois (par exemple, certaines femmes au foyer veulent aider leurs maris), nos jeunes étudiants à vouloir leur autonomie financière (Par exemple, un concert dans une semaine avec le billet à 2500 DA, comment se procurer cet argent sans le demander aux parents ?) d'où les constats suivants ;

- Les étudiants ne trouvent pas de petits boulots qui leur permettent de gagner un peu d'argent sans perturber leurs études.
- Les mères de famille qui travaillent n'arrivent plus à assurer toutes les tâches ménagères, s'occuper de leurs enfants, et moins de leurs parents ou beaux parents (âgés et vivants avec eux).
- La baisse du pouvoir d'achat ; d'où l'augmentation du nombre de femme au foyer qui aident ou veulent aider leurs maris en faisant des petits boulots (tels que : baby sitting ou femme de ménage) et les professeurs qui veulent arrondir leur fin de mois en dispensant des cours de soutien.





- Les difficultés d'assimilation que rencontrent les élèves en classe, et qui les poussent à prendre des cours de soutien.

De là nous est venue l'idée de ce projet, qui consiste à aider toutes ces personnes en les mettant en contact les unes avec les autres.

IV. L'avancement de mon projet

IV.1. L'état d'avancement :

Le lancement de notre activité est prévu pour le début septembre 2008.

Nous disposons actuellement, des moyens matériels et humains suivants :

Moyens matériels :

- Location d'un appartement F2 qui sera le siège social de notre entreprise.
- La commande de l'équipement nécessaire à notre activité

Moyens humains :

- Le recrutement d'une d'Assistante

Du coté administratif :

- Le dépôt du dossier à l'antenne ANSEJ sis à la Rue de la gare Hussein Dey, Alger, a été fait ;
- L'attestation d'éligibilité et l'étude technico-économique, nous ont été délivrées.

Il nous reste plus qu'à avoir l'accord de la banque afin de poursuivre les procédures qui nous restent, tels que ;

- L'enregistrement des statuts en tant que personne physique
- L'immatriculation au centre national de registre de commerce
- L'adhésion au fond de garantie

A fin de pouvoir obtenir

- Le prêt non rémunéré de L'agence Nationale de soutien à l'emploi des jeunes ANSEJ, et démarrer l'activité. accompagnée des actions de communications envisagée.
- la décision d'octroi d'avantages au titre de réalisation (DOAR)
- La décision d'octroi d'avantages au titre de l'exploitation (DOAE)

IV.2. Mes partenaires

ANSEJ : agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes : elle favorise la création d'activités de biens et services par de jeunes promoteurs.

Pour notre partenariat, on a opté pour un financement triangulaire, 5% l'apport personnel, 25% ANSEJ, 70% la banque.





IV.3. Les aides accordées ou en cours de négociation

| Organismes | Type d'aide | Prévu | En négociation | Acquis |
|-------------|--|-------|----------------|--------|
| Les parents | Financier (apport en nature : local, location) | | | X |
| L'ANSEJ | Financier (apport en numéraire) | | X | |
| La banque | Financier (apport en numéraire) | | X | |

V. Mon produit et son positionnement

V.1. Définition du produit offert par l'entreprise

L'entreprise offre des services d'aide à domicile ; Ces services d'aide et d'accompagnement assurent aux personnes à partir de leur domicile des prestations de services ménagers et des prestations d'aide à la personne pour les activités ordinaires de la vie et les actes essentiels lorsque ceux ci sont assimilés à des actes de la vie quotidienne.

Les prestations s'inscrivent dans un projet individualisé d'aide et d'accompagnement élaboré à partir d'une évaluation globale des besoins de la personne.

V.2. Nos différents services offerts

Garde enfant/ baby Sitter ; Vous avez un enfant à chercher à l'école ou à la crèche, à garder jusqu'à votre retour. Vous avez une sortie entre amis, un imprévu ...etc. Les gardes d'enfants et baby-sitters de « ALLDO » vous proposent le mode de garde qui s'adapte le mieux à vos besoins et à ceux que vous aimez.

- En assurant sa garde à domicile,
- En l'accompagnant à l'école, à ses activités extrascolaires.
- En lui préparant les gouters et repas
- Par des jeux éducatifs et d'éveil, une aide aux devoirs.

Ménage/repassage ; Vous en avez assez des tâches de ménage et de repassage ! Pas le temps de tout concilier, pas envie !...

Les femmes de ménage de « ALLDO » interviennent à votre domicile pour vous soulager des corvées quotidiennes et occasionnelles de ménage et de repassage.





Prestation de repassage à domicile, afin de réaliser pour vous une tâche délicate qui monopolise beaucoup de temps.

Prestation de Ménage à votre domicile : La femme de ménage s'occupe de tous les coins et les recoins de la maison, s'attaque aux poussières, nettoie en profondeur la cuisine, les salles de bain, le séjour, les chambres, les toiles d'araignées, les carreaux et murs (à la demande)...etc. Enfin, une femme de ménage qui laisse la maison avec cette odeur de fraîcheur, de propreté et de bien être.

Cuisinier ou cuisinière : Vous en avez assez de cuisiner ou pas le temps de le faire. Vous avez un événement prévu ou imprévu (mariage, décès, circoncision...etc.)

Les cuisiniers (es) de « ALLDO » interviennent à votre domicile pour le mangé de tous les jours (préparer le déjeuner ou le dîner) ou pour les repas d'événement.

Assistants (es) scolaires/ aide aux devoirs : Vous n'avez pas le temps et l'énergie nécessaires pour aider vos enfants, ou bien même les capacités requises pour le faire. Faites appel à nos étudiants ou professeurs, qui viendront apporter leur aide à domicile ; dispenser des cours particuliers de soutiens dans toutes les matières et pour tous les niveaux (primaires, moyens et secondaires).

VI. Le marché et ma stratégie

VI.1. Le marché visé :

Le marché visé est celui des services d'aide à domicile. C'est un marché pratiquement vierge en Algérie, avec une demande en constante croissance due à une série de réalités qui caractérisent notre société : le développement du salariat féminin, l'évolution des modes de vie, l'allongement de l'espérance de vie, le choix pour une vie à domicile plutôt qu'en établissement ; autant de facteurs qui vont contribuer à faire émerger sous une forme marchande un nouveaux secteur d'activité : « les services d'aide à domicile ».

A titre d'exemple, en France, ou ce secteur est bien développé. Le CA représente 12,3 milliards d'euros, en 2006 et le taux de croissance du marché est de 6,3% par an, entre 1998 et 2005, soit 3 fois plus que le PIB français.

Par comparaison, ce développement rapide sur le marché français conforte la position prometteuse de l'entreprise « ALLDO » sur le marché Algérien.

Notre marché se présente comme suit :

VI.2. La cible

Toutes les strates de la population deviennent de plus en plus concernées par cette demande d'aide à domicile à savoir :

Les personnes âgées : hommes ou femmes de plus de 60ans, vivant seules, fragilisées par la maladie, l'âge et/ou l'handicap, incapacités graves et toutes autres situations familiales délicates.





Ces personnes sont souvent atteintes de déficits sensoriels et de pathologies telles que : Alzheimer, Parkinson, trouble de mémoire, perte complète de l'autonomie physique et psychologique.

Ils sont tout le temps dans le besoin de dépendance ; car ils ne peuvent pas assurer les gestes essentiels de la vie quotidienne (tenir leur « chez soi », faire à manger, faire ses courses) sans l'aide d'une tierce personne.

Les femmes actives : mariés, divorcés, veuves entre 25 et 60ans avec des enfants .Ce statut implique la séparation spatiale de leur lieu de travail et de lieu de résidence.

Celles ci sollicitent des prestations d'aide dans l'accomplissement des activités ordinaires de la vie, vu leur manque de temps.

Les enfants scolarisés du primaire au secondaire, entre 5ans et 18ans, rencontrant des difficultés dans certaines matières telles que : math, arabe, physique, etc.

Ces enfants nécessitent un soutien dans leur étude afin de combler leurs lacunes et de es rassurer.

VI.3. Les collaborateurs de l'entreprise

Pour réaliser son activité l'entreprise devra collaborer avec ;

Garde enfant/ baby Sitter ; femme de 18 à 50ans.

Femme pour faire le ménage/repassage ; femme de 18 à 45ans, dynamiques

Cuisinier ou cuisinière ; personnes diplômées ou expérimentées dans le domaine.

Assistant (es) scolaires ; étudiants ou professeurs

Parce que la qualité de notre service dépend de la qualité de nos collaborateurs, nous attachons une importance particulière au **recrutement**.

Le **personnel** que nous vous proposons est **présélectionné**, selon des critères d'*honnêteté*, de *punctualité*, de *compétence*, de sens des *responsabilités* et surtout de *qualités humaines* ; rédaction d'un dossier de candidature, vérification des expériences précédentes, entretien individuel de motivation.

Nos femmes de ménage, nos gardes d'enfants, nos cuisiniers (es) et nos assistants de scolarité connaissent leur métier et s'engagent sur la **confidentialité** de leurs interventions au domicile des particuliers et sur le **respect** de leur intimité.

Une fiche personnalisée d'intervention est établie par le responsable d'agence avec les particuliers et le futur intervenant avant la première prestation à domicile, pour répondre au mieux aux besoins de nos clients.

Un **suivi** régulier de nos prestations est effectué :

- Après la première intervention, le responsable d'agence contacte les clients pour recueillir leurs premières impressions
- Après un mois, il reprend contact avec eux pour recueillir leurs suggestions sur la qualité du travail réalisé à leur domicile.





- Régulièrement, le responsable contacte les clients pour apprécier leur degré de satisfaction des interventions de l'entreprise.

Les collaborateurs peuvent travailler pour une durée d'un mois ou plus ou même appelés pour une soirée, une journée ou une heure par contrat à durée déterminée (CDD). D'où l'utilité de nos étudiants et femmes au foyer.

VI.4. Mes concurrents

L'environnement de l'entreprise est caractérisé par deux types de concurrence ;

Concurrents directs : Le marché Algérien des services d'aide à domicile est encore vierge ; inexistence de concurrents qui offrent les mêmes services que nous.

Cependant, cette activité s'est bien développée à l'étranger, en France par exemple,

Le marché des services d'aide à domicile est en forte croissance ;

- **En 2006, le marché de l'Aide à Domicile représente un CA de 12,3 milliards d'euros, d'ores et déjà supérieur au marché français du textile et presque équivalent à celui de l'édition.**
- Le taux de croissance du marché est de 6,3% par an entre 1998 et 2005 soit 3 fois plus que le PIB français.
- En 2006, le taux de croissance du secteur des services à la personne double en atteignant près de 12%.
- 72 % des personnes de plus de 65 ans utilisent les services d'aide à domicile.
- Compte tenu du vieillissement de la population, une étude de l'APCE (Agence Pour la Création d'Entreprise) prévoit un triplement du marché dans les années à venir.

Par comparaison, ce développement rapide sur le marché français conforte la position prometteuse de l'entreprise « **ALLDO** » sur le marché Algérien. Cependant, on peut courir un éventuel risque lié à la création d'une franchise dans le secteur des services d'aide à domicile en France et sa prolifération sur le marché Algérien.

Concurrents indirects : comme on l'a cité précédemment, « **ALLDO** » n'a pas de concurrents directs en Algérie. Cependant, il y a quelques concurrents indirects qui se présentent :

➤ Soit d'une manière informelle, tels que :

- La femme de ménage du quartier. n'importe quelle femme dans le quartier peut l'appeler pour lui demander de l'aide dans l'accomplissement des tâches ménagères quotidiennes ou occasionnelles (grand ménage saisonnier).
Elle a pour avantage ;
 - D'être connue par tout les gens du quartier ce qui lui fait de la publicité gratuite.
 - De représenter une meilleure offre aux yeux de notre cible, suite à l'absence d'intermédiaire ce qui implique des tarifs plus bas.
- Les professeurs qui donnent des cours de soutien pour leurs élèves. Ils ont l'avantage d'être en contact direct avec ces derniers.





- Les nourrices : femmes qui gardent des enfants chez elles.
- Ou bien d'une manière formelle, tels que :
 - Les entreprises de nettoyage, à savoir, Clean net, Clean +, Clean services, Cleanest, Top-Hygiène, etc. La plus part de ces entreprises ciblent d'autres entreprises, rarement les particuliers.
 - Les écoles privées qui dispensent des cours de soutien pour les élèves. Nous pouvons citer : Ecole Maali, école Itkane, école les glycines, etc.
 - Les crèches, avec leurs activités diverses.

VII. Mes moyens commerciaux

VII.1.Le positionnement de mon produit par rapport à la concurrence

Chacun de nos concurrents offre un seul type de service par exemple la femme de ménage « le ménage », les professeurs « les cours de soutien »...

Notre entreprise propose une **offre étendue** d'activités, de la femme de ménage, à la nourrice, au soutien scolaire, nous sommes le partenaire de tous les membres de la famille, **du plus petit au plus grand** à l'intérieur comme à l'extérieur.

VII.2.La clientèle ciblée et ma stratégie marketing

Notre société propose une offre globale de services d'aide à domicile dédiée aux particuliers en premier lieu. Ses services sont adaptés aux besoins de chacun de nos clients.

Afin d'apporter des réponses individualisées, l'entreprise « **ALLDO** » s'engage dans une démarche professionnalisée qui a pour objectif d'offrir des services de qualité avec des personnes munies de grandes valeurs relationnelles et disposant d'une disponibilité réelle (écoute, discrétion, respect, prise de distance ; confiance..)

Notre stratégie se décline comme suit :

Tranquillité

- Un *personnel assuré* et reconnu pour ses *compétences*, et *qualités humaines* : « **ALLDO** » effectue une enquête de moralité avant l'intégration de toute nouvelle personne dans l'équipe.
- Notre personnel s'engage à respecter votre vie privée.

Qualité

- Notre personnel est rigoureusement sélectionné et formé afin de répondre au mieux aux impératifs de son métier.
- Une fois intégré, nous effectuerons un suivi qualitatif de ses missions pour mesurer votre satisfaction. Ce suivi est effectué par des enquêtes qualité régulières des interventions.





Simplicité

- Prise en charge **de l'ensemble des formalités administratives.**
- Aucune relation employeur / employé : votre femme de ménage, votre garde d'enfant, votre cuisinier(e) ou votre assistant scolarité sont nos salariés.
- Vous choisissez la durée, la fréquence ainsi que les jours d'interventions. Vous pouvez partir en vacances et interrompre les prestations quand vous le souhaitez, sur un simple appel téléphonique.

Disponibilité

- « **ALLDO** » s'engage suivant votre demande à remplacer le plus rapidement possible votre intervenant(e) en cas de maladie ou congé.
- Nous savons être disponibles et réactifs lorsque vos demandes sortent de notre champ habituel d'intervention.

Souplesse :

- Fréquence **et** durée des prestations **adaptées à vos besoins et vos contraintes d'horaires.**
- Nos femmes de ménage et gardes d'enfants, cuisiniers(es), et assistants scolarité s'adaptent à votre emploi du temps

Le sur-mesure

- Un entretien personnalisé pour définir vos attentes





VII.3. Les niveaux de prix pratiqués

(Tarifs en Dinars Algérien)

| Désignation | Tarifs | Notre part | La part de l'intervenant |
|---|----------------|----------------|--------------------------|
| Soutien scolaire | | | |
| Primaire | 250 / h | 75 / h | 175 / h |
| Moyen | 351 / h | 105 / h | 245 / h |
| Lycée | 600 / h | 180 / h | 420 / h |
| Ménage/repassage | | | |
| Quotidien | 720 / jour | 220 / jour | 500 / jour |
| Repassage (minimum 10 pièces) | 200 | 60 | 140 |
| A partir de 10 pièces | 20 / pièce | 6 | 14 |
| Les chemises ou chemisier | 50 / chemisier | 15 | 35 |
| Cuisine | | | |
| Quotidien | 200 / le plat | 60 / le plat | 140 / le plat |
| Réception ; | | | |
| 10 personnes | 100 /personne | 30/personne | 70/personne |
| A partir de 30 personnes | 75/personne | 22/personne | 53/personne |
| A partir de 50 personnes | 50/personne | 15/personne | 35/personne |
| A partie de 300 personnes | 15 /personne | 5/personne | 10/personne |
| Garde d'enfant | | | |
| Pour une heure ; | | | |
| Moins de 3 enfants | 100/ un enfant | 30/ un enfant | 70/ un enfant |
| A partir de 3enfants | 80/ un enfant | 24/ un enfant | 56/ un enfant |
| Pour une journée (de 8h à16h) | 800/ un enfant | 240/ un enfant | 560/ un enfant |
| Pour une demi-journée (de 8h à12h ou bien de 12h a 16h) | 400/ un enfant | 120/ un enfant | 280/ un enfant |

NB : concernant la garde d'enfant, nos tarif journée (les 8H) et demi-journée (les 4H). Toute heure supplémentaire comptera à 100DA/H par enfant.

Les tarifs de l'entreprise, ont été étudiés selon ses coûts et les tarifs adoptés par la concurrence de manière à être compétitifs sur le marché.

L'entreprise a une part de 30% de la valeur de chaque prestation offerte, les 70% restant sont destinés à l'intervenant.

VII.4.Actions commerciales envisagées :

La qualité du service de l'entreprise « ALLDO » va bien au-delà de la prestation à domicile en elle-même. La valeur ajoutée réside dans l'encadrement : bien informer, définir clairement la mission de service avec l'utilisateur et s'assurer de la qualité du service fourni.





Les technologies de l'information et des communications représentent une opportunité pour transformer l'offre de ces services car elles rendent possible la mise en place de plates-formes permettant d'appareiller l'offre et les besoins. Pour cela, l'entreprise « ALLDO » dispose de :

Plate-forme téléphonique :

Ouverture de l'accueil téléphonique de 8H à 18H.

L'assistante commerciale est à votre entière disposition (7jrs / 7). Elle s'occupera de :

1. L'accueil du client Le client est renseigné par un interlocuteur compétent : connaît rapidement l'offre existante et accède facilement à la structure choisie.
2. Le traitement et analyse de la demande du client Le client est écouté, compris et assuré que sa demande sera traitée au mieux de ses intérêts en temps voulu et à un prix abordable.

Site Web :

L'utilisation d'Internet se démocratise de plus en plus et devient un réel moyen de communication. Notre image se voulant dynamique, la mise en place d'un site Internet nous offrira à la fois un bon moyen de communication et facilitera le contact avec nos clients et intervenants.

Le contenu du site sera essentiellement centralisé autour du concept, des services proposés et de leur tarification.

Ce site permettra de:

- Faciliter le recrutement, par un espace spécial intervenant, ou les dépôts de CV peuvent s'effectuer.
- Faciliter le contact avec nos clients, les renseigner, leur permettre de nous faire part de leurs besoins et donner leur point de vue sur la qualité des services offerts.

Mailing :

Nos clients peuvent nous contacter directement sur notre boîte « Email ». Ce mailing pourra à coût réduit, être un bon moyen de communication sur nos offres et les besoins des clients.

VII.5. Actions de communication de l'entreprise

Notre concept étant novateur sur le marché Algérien, il est nécessaire pour nous de le faire connaître. Toutefois nous disposant d'un petit budget. Il faudra donc établir un plan de communication cohérent et bon marché.

Pour faire connaître les différents services proposés, et mettre en place un riche portefeuille de candidats (intervenants), l'entreprise « ALLDO » effectuera des actions de communication qui se résumeront en suit ;





Les annonces :

- L'entreprise effectuera des annonces de recrutement dans les deux quotidiens nationaux : « El Watan » et « EL Khabar » pour une durée de quinze jours, renouvelables si besoin est. Ainsi que des annonces affichées dans les universités, centre de formation...etc.
- L'entreprise effectuera aussi des annonces publicitaires, dans les deux quotidiens nationaux : « El Watan » et « EL Khabar » pour une durée de sept jours.

Le publipostage :

L'envoi massif d'informations et de prospectus publicitaires par voie postale. Ainsi que leur distribution dans des zones à grand public tels que les foires et salons, universités, centres commerciaux, la rue, etc.

La création d'un site ;

Ce site donnera toutes les informations nécessaires concernant l'entreprise. Il comprendra aussi un espace où s'effectuera le dépôt de CV pour les recrutements, et les demandes de client, ainsi on pourra toujours garder nos clientèles informées par nos offres et promotions actuelles et futures.

La préparation et l'impression des prospectus publicitaires ainsi que la création du site, se feront par l'agence « Major Design ».

Le budget consacré à la communication sera de 188 222 DA et se divisera en quatre parties ;

La 1ere partie concernera l'impression des prospectus publicitaires, et sera de 5000DA (pour 1000 pièces).

La 2eme partie, concernera la création du site et s'élèvera à (5400 DA/An)

La 3eme partie concernera la parution d'une publicité (espace 1 /32 de page) dans la presse quotidienne « El Watan » et « El Khabar », pendant 7jours, la première année. Elle s'élèvera à 108 824 DA. (56 511DA El Watan + 52 313DA EL Khabar)

La 4eme partie concernera la parution d'annonces d'offre d'emploi dans la presse quotidienne « El Watan » et « El Khabar », pendant 15jours, la 1ere et la 2eme année. Elle s'élèvera à 69 000DA.





VIII. Mes moyens de production

VIII.1. Moyens matériels :

| Désignation | La quantité |
|-------------------------------------|-------------|
| Equipements informatiques | |
| • Micro-ordinateur | 2 |
| • Imprimante multifonction Epson | 1 |
| • Onduleur 500VA | 2 |
| • Web Cam | 2 |
| • Casque microphone | 2 |
| Equipements de communication | |
| • Téléphone fax | 1 |
| • Téléphone | 1 |
| Mobilier de bureau | |
| • Bureau | 2 |
| • Fauteuil | 1 |
| • Chaise opérateur | 2 |
| • Banquette 3 places | 1 |
| • Armoire étagère | 2 |
| • Chaise opérateur | 1 |
| • Chaise pliante | 3 |
| • Table Basse bois | 1 |
| Matériel de bureau | |
| • Climatiseur (SPLIT système) | 2 |

VIII.2. Moyens humains :

Deux personnes :

- Le directeur de l'EURL.
- L'assistante commerciale.





IX. Mon entreprise

IX.1. Les caractéristiques de l'entreprise que je souhaite créer :

Le nom (ou la dénomination sociale) : « ALLDO »

La localisation : Citée 5 juillet, BT D, N, BAB EZZOUAR, Alger.

La forme juridique: ALLDO est une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée -EURL. C'est une société privée.

L'absence d'associé à limité mon choix à l'EURL ou à un entreprise individuelle. J'ai choisi l'EURL car elle présente les avantages suivants :

- Limitation de la responsabilité de l'associé unique.
- Possibilité de libération de 20% du capital lors de la souscription, le solde dans les cinq ans. La transmission de l'entreprise est facilitée : transmission des parts sociales.
- La responsabilité de l'associé est limitée à ses apports dans le capital. Si la croissance de l'entreprise le nécessite, le capital peut être augmenté et l'associé unique peut envisager la participation de nouveaux associés (l'EURL devient alors une SARL).

Objet : prestation de service d'aide à domicile. Codification au registre de commerce 6.

Le capital social : 100 000 DA

Présentation des salariés :

1. Le directeur (l'entrepreneur lui même) : il cumule les fonctions techniques et administratifs ; il s'occupe de la gestion, du suivie et du contrôle de l'activité et des relations extérieures.
2. L'assistante commerciale : elle est en contact direct avec les clients et fournisseurs.

La date de création prévue : Décembre 2008.





X. Mon dossier financier

X.1. Plan de financement de départ

| BESOINS (durables) | Montants | Ressources (durables) | Montants |
|------------------------------------|-------------------|---------------------------------------|-------------------|
| Frais d'établissement | 100 000 | Capital | 21 424,14 |
| Investissement HT : | | Emprunts à moyen ou long terme | |
| Equipement de production | 328 482,85 | • Emprunts bancaires | |
| • Mobilier de bureau | 170 982,85 | • Autres emprunts (ANSEJ) | 299 938 |
| • Matériel de bureau | 55 200 | | 107 120,71 |
| • Equipements informatiques | 86 500 | | |
| • Equipement de communication | 15 800 | | |
| Besoin en fond de roulement | 0 | | |
| Total des besoins | 428 482,85 | Total des ressources | 428 482,85 |

X.2. Structure de financement

| Rubrique | Taux de participation | Structure |
|------------------|-----------------------|-------------------|
| Apport personnel | 5,00% | 21 424,14 |
| Numéraires | | |
| Nature | | |
| Prêt ANSEJ | 25,00% | 107 120,71 |
| Crédit Bancaire | 70,00% | 299 938 |
| TOTAL | 100,00% | 428 482,85 |





X.3. Structure de l'investissement

| Rubrique | Coût | Coût retraité |
|--|-------------------|-------------------|
| Frais préliminaire | 100 000 | 100 000 |
| Terrain | | |
| Infrastructures | | |
| Equipements de production | 328 482,85 | 328 482,85 |
| Outillages | 0 | 0 |
| Matériels roulants | 0 | 0 |
| Aménagement | 0 | 0 |
| Droit de douanes et taxes | 0 | 0 |
| Assurances tous risques | 36 093, 99 | 36 093, 99 |
| Cotisation fonds de garantie (0,35% Crédit bancaire) | | 1 049,78 |
| Fonds de roulement | - 37 143,77 | - 37 143,77 |
| TOTAL | 428 482,85 | 428 482,85 |

X.4. Tableau d'amortissement de crédit bancaire

| | | | | | |
|--------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Montant du crédit | 299 938 | | | | |
| Durée du crédit | 5 | | | | |
| Taux de crédit bancaire | 8 % | | | | |
| Taux de bonification | 50% | | | | |
| Rubrique | ANNEE 1 | ANNEE 2 | ANNEE 3 | ANNEE 4 | ANNEE 5 |
| Principal | 59 987,6 | 59 987,6 | 59 987,6 | 59 987,6 | 59 987,6 |
| Reste à rembourser | 299 938 | 239 950,4 | 199 962,8 | 119 975,2 | 59 987,6 |
| Intérêt bancaire | 23 995,04 | 19 196,03 | 14 397,02 | 9 598,02 | 4 799,01 |
| Intérêt bancaire bonifié | 11 997,52 | 9 598,015 | 7 198,51 | 4 799,01 | 2 399,505 |



**X.5. Le plan de financement à 3ans**

| BESOINS (durables) | Année 1 | Année 2 | Année 3 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|
| Frais d'établissement | 20 000 | 20 000 | 20 000 |
| Investissements HT : | | | |
| • Acquisition ou construction immobilière | 328 482,85 | | |
| • Aménagements, installations | 10 000 | 0 | 0 |
| • Matériel, machines, mobilier | 0 | 0 | 0 |
| • Autres | 0 | 0 | 0 |
| Besoin en fonds de roulement : | 59 987,6 | | |
| Remboursement d'emprunts à moyen ou long terme | 0 | 59 987,6 | 59 987,6 |
| Prélèvement de l'exploitant | | 0 | 0 |
| TOTAL DES BESOINS | 418 470,45 | 79 987,6 | 79 987,6 |
| RESSOURCES (durables) | | | |
| Capital | 21 424,14 | 21 424,14 | 21 424,14 |
| Capacité d'autofinancement | - | 44 707,995 | 380 507,5 |
| Primes et subventions d'équipement | 322 363,29 | | |
| Emprunts à long et moyen terme | | 347 071,11 | 307 083,51 |
| | 407 058,71 | | |
| TOTAL DES RESSOURCES | 106 119,56 | 413203,245 | 709 015,15 |
| ÉCART ANNUEL = Besoins/ressources | 3,943 | 0,193 | 0,113 |



**X.6. TCR Prévisionnel**

| | ANNEE 1 | ANNEE 2 | ANNEE 3 |
|------------------------------------|---------------------|---------------------|------------------|
| Ventes marchandises | 0 | 0 | 0 |
| Marchandises consommées | 0 | 0 | 0 |
| Marge brute | 0 | 0 | 0 |
| Productions vendues | 0 | 0 | 0 |
| Prestations fournies | 2 400 000 | 3 240 000 | 4 374 000 |
| Matières et fournitures consommées | 16 000 | 17 200 | 18 000 |
| Service, dont | | | |
| -Entretien et réparation | 5 000 | 6 000 | 7 000 |
| - Loyer et charge locative | 120 000 | 120 000 | 120 000 |
| -Publicité | 188 222 | 79 400 | 79 400 |
| - Autres services | 64 000 | 59 000 | 64 000 |
| Valeur ajoutée | 2 006 778 | 2 958 400 | 4 085 600 |
| Frais de personnel | 2 280 000 | 2 868 000 | 3 661 800 |
| Frais divers | 37 143,77 | 36 093,99 | 36 093,99 |
| - Assurances | 36 093,99 | 36 093,99 | 36 093,99 |
| - Autres frais | 1 049,78 | | |
| Impôts et taxes, dont | 0 | 0 | 0 |
| Versement forfaitaire | 0 | 0 | 0 |
| TIAC | 0 | 0 | 0 |
| Droit de douanes | | | |
| Frais financiers | 11 997,52 | 9 598,015 | 7 198,51 |
| Amortissement | 65 696,6 | 65 696,6 | 65 696,6 |
| Charges d'exploitation | 2 394 837,89 | 2 979 388,605 | 3 770 789,1 |
| RBE | - 388 059,89 | - 20 988,605 | 314 810,9 |
| IBS | 0 | 0 | 0 |
| R. Net d'exploitation | - 388 059,89 | - 20 988,605 | 314 810,9 |

