



République Algérienne Démocratique et Populaire  
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la  
Recherche Scientifique  
Université Chikh Larbi tebessi -Tébessa-  
Faculté des Sciences Exactes et des Sciences de la  
Nature et de la Vie  
Département de Mathématiques et d'Informatique



Projet de fin d'étude pour l'obtention du diplôme de master en informatique , intitulé :

**Une application qui facilite l'interaction entre  
les ateliers de confection de chaussures et les  
clients aux grandes pointures et aux  
personnes à besoins spécifiques**

**Présenté par :**

ABDELLATIF Soundouss

TAHER Hichem

Soutenu devant le jury constitué de

Dr. BOUROUGAA Salima	<b>Président</b>
Dr. ROUABHIA Djaber	<b>Encadreur</b>
Dr. LOUAFI Tayeb	<b>Représentant de l'incubateur</b>

Année Universitaire :2022/2023

# À propos

**PROJET s'intégrant dans le cadre de  
l'Arrêté Ministériel 1275**

**Nom du projet**

**EXXTRA**

**Logo**



# Carte d'informations

À propos de l'équipe d'encadrement et le groupe de travail

## Équipe d'encadrement

Encadrant principal

**DR. ROUABHIA Djaber**

Spécialité

**Informatique**

Faculté de sciences exactes

et des sciences de la vie

## Équipe de projet

Etudiant N 01

**ABDELLATIF Soundouss**

Spécialité

**Informatique (SYM)**

Faculté de sciences exactes

et des sciences de la vie

Etudiant N 02

**TAHER Hichem**

Spécialité

**Informatique (SYM)**

Faculté de sciences exactes

et des sciences de la vie

# Table des matières

1.1	ÉQUIPE D'ENCADREMENT .....	3
1.3	ÉQUIPE DE PROJET .....	3
<b>1</b>	<b>PRESENTATION DU PROJET .....</b>	<b>5</b>
1.1	L'IDEE DE PROJET .....	5
1.2	LES VALEURS SUGGEREES .....	5
1.3	L'EQUIPE DU PROJET .....	6
1.4	LES OBJECTIFS DU PROJET .....	6
1.5	CALENDRIER DE REALISATION DU PROJET .....	7
<b>2</b>	<b>ASPECTS INNOVANTS.....</b>	<b>8</b>
2.1	LA NATURE DES INNOVATIONS .....	8
2.2	LES DOMAINES D'INNOVATION .....	8
<b>3</b>	<b>ANALYSE STRATEGIQUE DU MARCHÉ.....</b>	<b>9</b>
3.1	LE SEGMENT DU MARCHÉ.....	9
3.2	LA MESURE DE L'INTENSITE DE LA CONCURRENCE .....	10
3.3	LA STRATEGIE MARKETING .....	10
<b>4</b>	<b>PLAN DE PRODUCTION ET ORGANISATION .....</b>	<b>11</b>
4.1	LE PROCESSUS D'UTILISATION : .....	11
4.2	L'APPROVISIONNEMENT .....	21
4.3	LA MAIN D'ŒUVRE .....	21
4.4	LES PRINCIPAUX PARTENAIRES .....	21
<b>5</b>	<b>PLAN FINANCIER.....</b>	<b>23</b>
5.1	LES COUTS ET CHARGES .....	23
5.1.1	Les charges variables .....	23
5.1.2	Les charges fixes.....	23
5.2	LE CHIFFRE D'AFFAIRES.....	23
<b>6</b>	<b>PROTOTYPE EXPERIMENTAL.....</b>	<b>24</b>
<b>7</b>	<b>BUSINESS MODEL CANVAS .....</b>	<b>25</b>

# Premier axe

## 1 Présentation du projet

### 1.1 L'idée de projet

- Le projet a été initié pour répondre à la demande croissante de solutions adaptées aux besoins spécifiques en matière de pointures de chaussures (grandes, petites, cas spéciaux).
- Nous allons créer une plateforme novatrice qui simplifie le processus d'achat de chaussures à pointures spéciales en proposant des services simples et accessibles.
- Cette plateforme intègre des services de paiement et de livraison pour rendre l'achat de chaussures plus simple et pratique.

### 1.2 Les valeurs suggérées

- La plateforme offre une solution simple et efficace aux personnes ayant des tailles de chaussures spéciales en leur permettant de trouver et de commander facilement des chaussures en ligne, répondant ainsi à leurs besoins spécifiques.
- Le système de paiement électronique assure une sécurité renforcée pour les transactions financières, offrant aux clients une confiance totale lors de l'achat de leurs chaussures.
- Les clients ont accès à une liste d'ateliers ou de vendeurs accompagnée de descriptions et de notations, ce qui facilite leur recherche de produits et leur permet de prendre des décisions éclairées.
- Les clients peuvent effectuer des recherches de produits en fonction de leur budget, de leur pointure, de leur genre et de la disponibilité, leur permettant de trouver rapidement les chaussures qui correspondent à leurs critères.

- Les vendeurs ont la possibilité de mettre en ligne leurs produits ou services, ce qui leur permet d'atteindre un public plus large et de promouvoir leur travail de manière efficace sur la plateforme.
- Les vendeurs peuvent accepter ou refuser les commandes des clients, ce qui leur offre une flexibilité pour gérer efficacement leur activité en ligne selon leurs capacités et leur disponibilité.

### 1.3 L'équipe du projet

L'équipe du projet est composée des membres suivants :

- **ABDELLATIF Soundouss** : Cette étudiante travaille dans le domaine du design graphique. Son rôle principal consiste à créer l'identité de l'entreprise, ainsi qu'à gérer les médias sociaux de la plateforme.
- **TAHER Hichem** : Cet étudiant a suivi des formations dans le domaine du développement web. Son rôle dans l'entreprise porte sur la gestion du développement et la maintenance de la plateforme.

### 1.4 Les Objectifs du projet

En somme, notre objectif est de fournir une solution complète et efficace pour faciliter l'achat de chaussures spéciales. Notre application web offrira aux clients une expérience d'achat simplifiée, avec des options de paiement en ligne sécurisées et une livraison pratique à domicile, tandis que les vendeurs pourront profiter d'un canal de vente en ligne performant pour promouvoir leurs produits. Nous sommes déterminés à transformer la façon dont les chaussures spéciales sont achetées et vendues, en offrant une solution moderne, pratique et avantageuse pour toutes les parties impliquées.

## 1.5 Calendrier de réalisation du projet

TACHE	Délai (semaine )
Phase 1 : Planification et analyse	Terminée
Définir les objectifs du projet	
Analyse du marché	
Définir les cas d'utilisation	
Phase 2 : Conception et prototypage	Terminée
Créer des maquettes et des prototype	
Phase 3 : Développement et Lancement	Terminée
Développer les fonctionnalités principales de la plateforme	
Effectuer des tests complets de la plateforme	
Effectuer des ajustements en fonction des résultats des tests	
Préparer le site pour l'hébergement	
Phase 4 : Marketing et promotion	4-8 semaines
Définir une stratégie de marketing	
Utilisation de plateformes publicitaires telles que Facebook Ads	
Affichage de panneaux publicitaires le long des routes	
Collaboration avec des influenceurs ou des blogueurs	
Phase 5 : Création du local de l'entreprise	4-8 semaines
Rechercher et sélectionner un emplacement pour le local de l'entreprise	
Aménager le local en fonction des besoins de l'entreprise	
Mettre en place les infrastructures nécessaires	

# Deuxième axe

## 2 Aspects innovants

### 2.1 La nature des innovations

- La nature de l'innovation de notre projet est celle des innovations incrémentales, car nous proposons de nouvelles fonctionnalités visant à améliorer en permanence l'expérience des utilisateurs.
- Notre projet présente une nature innovante qui englobe également des innovations de marché. En proposant une plateforme spécialisée dans la vente en ligne de chaussures à pointures spéciales, nous créons un nouveau segment de marché et répondons à une demande non satisfaite.

### 2.2 Les domaines d'innovation

- **Innovation technique** : La plateforme aider les utilisateurs à trouver des magasins, des ateliers et des produits dans leur région. Des filtres avancés sont également disponibles pour faciliter la recherche de produits en fonction de critères spécifiques tels que la pointure, le genre, le style et le prix. Ces fonctionnalités améliorent l'expérience utilisateur en offrant des résultats personnalisés et ciblés
- Cibler une nouvelle catégorie de clients ayant des besoins spécifiques en matière de pointures de chaussures et leur proposer des produits spécialisés adaptés à leurs besoins.



## Troisième axe

### 3 Analyse stratégique du marché

#### 3.1 Le segment du marché

- **Le marché potentiel** : Le marché potentiel pour l'entreprise "Exxtra" se concentre sur les personnes ayant des besoins spécifiques en matière de chaussures, notamment celles ayant des grandes pointures, des petites pointures ou des cas particuliers.
- **Le marché cible** : Voici les segments de marché cibles :
  - **Personnes ayant des grandes pointures de chaussures** : Ce segment comprend les individus ayant des pieds plus grands que la moyenne, pour lesquels il peut être difficile de trouver des chaussures de leur taille dans les magasins traditionnels. "Exxtra" propose une large sélection de chaussures adaptées à leurs besoins, offrant ainsi une solution pratique et efficace.
  - **Personnes ayant des petites pointures de chaussures** : De même, les personnes ayant des petites pointures de chaussures peuvent rencontrer des difficultés à trouver des chaussures qui leur conviennent parfaitement. "Exxtra" répond à ce besoin en offrant une gamme de chaussures spécialement conçues pour les petites pointures, offrant ainsi un choix plus large aux clients.
  - **Cas particuliers** : Il peut exister des situations où les individus ont des besoins spécifiques en matière de chaussures en raison de conditions médicales, d'anomalies anatomiques ou d'autres facteurs. "Exxtra" propose une solution adaptée à ces cas particuliers, en offrant des chaussures sur mesure ou des options de personnalisation pour répondre aux exigences spécifiques des clients.

- **Les fabricants et les ateliers :** Les fabricants et les ateliers de chaussures peuvent souvent faire face à des difficultés pour promouvoir leurs services. Notre plateforme vise à résoudre ce défi en offrant une solution pour mettre en avant leurs produits et compétences.

Le marché cible pour "Exxtra" est donc constitué de personnes qui rencontrent des difficultés à trouver des chaussures adaptées dans les magasins traditionnels en raison de leurs besoins spécifiques en termes de pointure. Cela peut inclure des hommes et des femmes de différents âges et milieux socio-économiques. L'entreprise vise à offrir une expérience d'achat exceptionnelle et une solution complète pour ce marché cible, en simplifiant le processus d'achat et en offrant un large éventail de choix.

### **3.2 La mesure de l'intensité de la concurrence**

L'absence de concurrents directs dans le domaine de la vente en ligne de chaussures à forte valeur ajoutée pour les pointures spéciales offre à l'entreprise "Exxtra" un avantage compétitif unique.

### **3.3 La stratégie marketing**

- Utiliser des annonces publicitaires en ligne ciblées pour promouvoir la plateforme.
- Proposer des offres spéciales et des promotions attractives.
- Encourager les utilisateurs à laisser des témoignages et des évaluations
- Communication ciblée en adaptant les messages marketing aux besoins des segments de marché clés.
- Offrir une expérience client exceptionnelle en proposant une navigation conviviale, un service client réactif et un service après-vente de qualité.
- Établir des partenariats stratégiques avec des fabricants, des marques et des ateliers de personnalisation pour élargir l'offre de produits.

# Quatrième axe

## 4 Plan de production et organisation

### 4.1 Le processus d'utilisation :

- Création d'un compte ou connexion

إشياء حسابك

الاسم الكامل  
Ralph Awards

البريد الإلكتروني أو رقم الهاتف  
exmple@mail.com

كلمة المرور  
\*\*\*\*\*

إعادة إدخال كلمة المرور  
\*\*\*\*\*

بالتسجيل، أنت توافق على [الشروط والأحكام](#)

إشياء حساب

or

التتبع باستخدام فيس بوك

التتبع باستخدام جوجل

مرحبًا بك في إكسترا

البريد الإلكتروني أو رقم الهاتف  
exmple@mail.com

كلمة المرور  
\*\*\*\*\*

تسجيل الدخول

or

التتبع باستخدام فيس بوك

التتبع باستخدام جوجل

هل ليس لديك حساب؟ [إشياء حساب جديد](#)

هل نسيت كلمة المرور؟ [إعادة تعيينها](#)

- Vous pouvez voir les produits sur la page d'accueil



**عمليات سهلة**  
إيسرعة إلى باب منزلك




**تقييم رائع**  
أكثر من 97% من العملاء راضون  
وسعداء




**دفع آمن**  
دفع مؤمن وخصوصية 100%


**صفقات** ⚡




**Nike Fluffy Yellow**  
☆☆☆☆☆  
دع 180.00 ~~دع 142.20~~



**Puma Black**  
☆☆☆☆☆  
دع 150.00 ~~دع 108.00~~




**North Star Cream**  
☆☆☆☆☆  
دع 350.00 ~~دع 297.50~~




**Nike Red**  
☆☆☆☆☆  
دع 250.00 ~~دع 187.50~~

- Ou dans la page des produits


AR

جميع الفئات

البحث




تسليم حتى 16/02


**نساء**

تسليم حتى 16/02


**رجال**




**Nike Fluffy Yellow**  
☆☆☆☆☆  
دع 249.00




**Puma Black**  
☆☆☆☆☆  
دع 114.00




**North Star Cream**  
☆☆☆☆☆  
دع 175.00




**RED Nike**  
☆☆☆☆☆  
دع 8.00




**Nike Fluffy Yellow**  
☆☆☆☆☆  
دع 249.00




**Puma Black**  
☆☆☆☆☆  
دع 114.00





**North Star Cream**  
☆☆☆☆☆  
دع 175.00




**RED Nike**  
☆☆☆☆☆  
دع 8.00

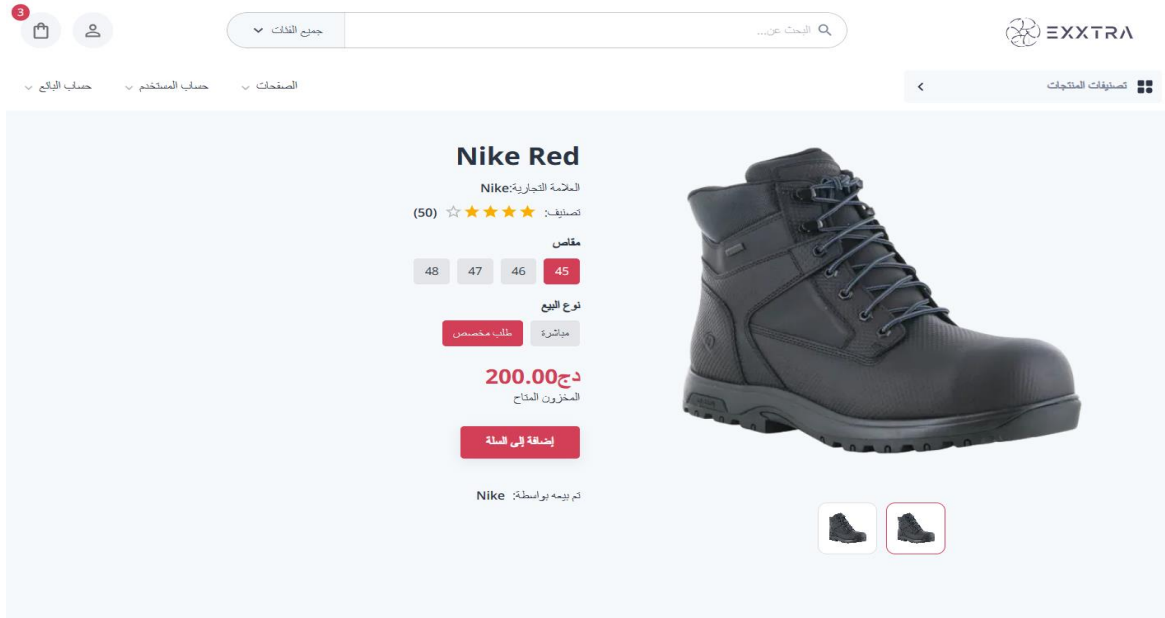




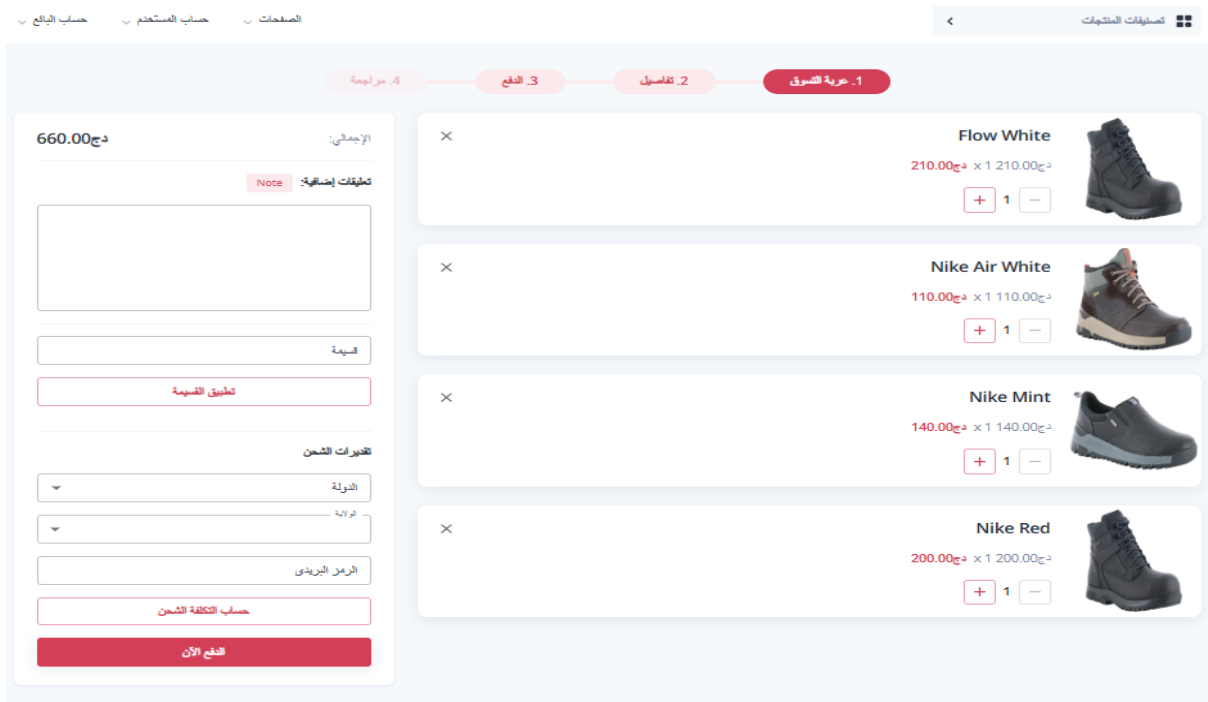




- Une fois que les utilisateurs ont trouvé le produit souhaité, ils peuvent facilement l'ajouter au panier en cliquant sur le bouton d'ajout dédié, ce qui leur permet de passer à l'étape suivante du processus d'achat.



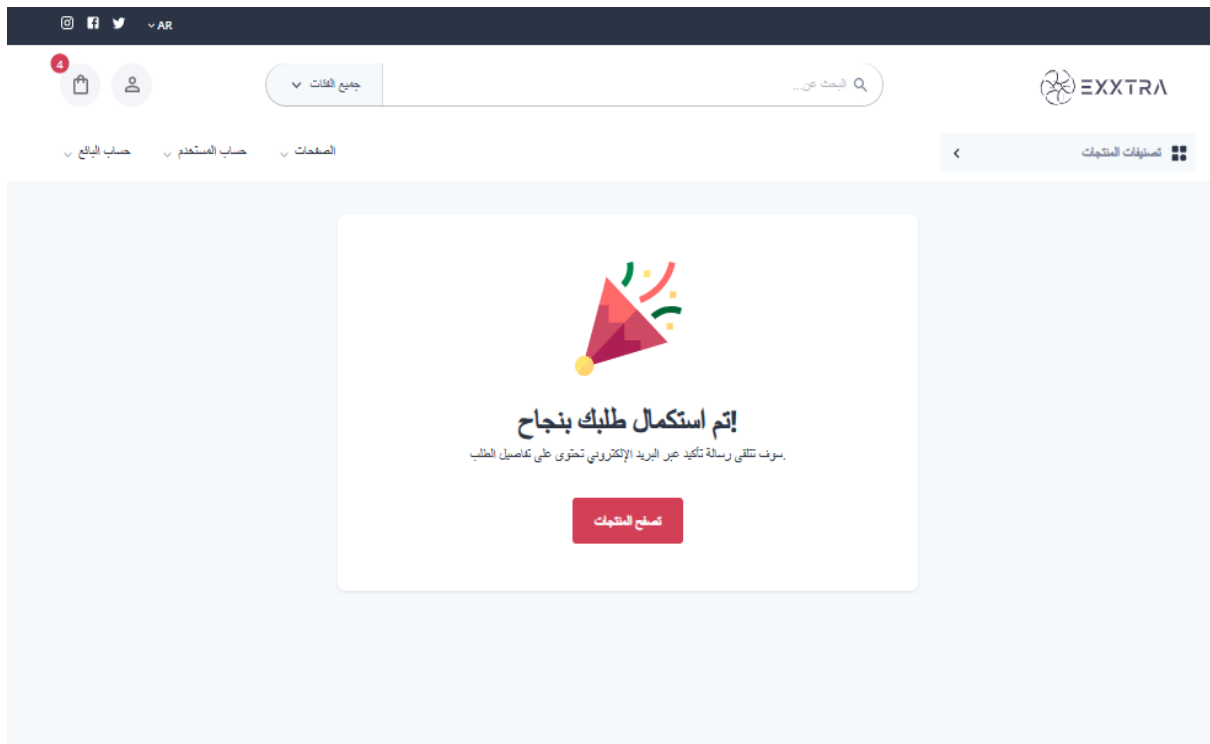
- Les utilisateurs peuvent accéder à leur panier en cliquant sur l'icône du panier. Cela leur permet de visualiser les produits qu'ils ont ajoutés, de vérifier les quantités, de modifier les options et de calculer le total de leur commande.



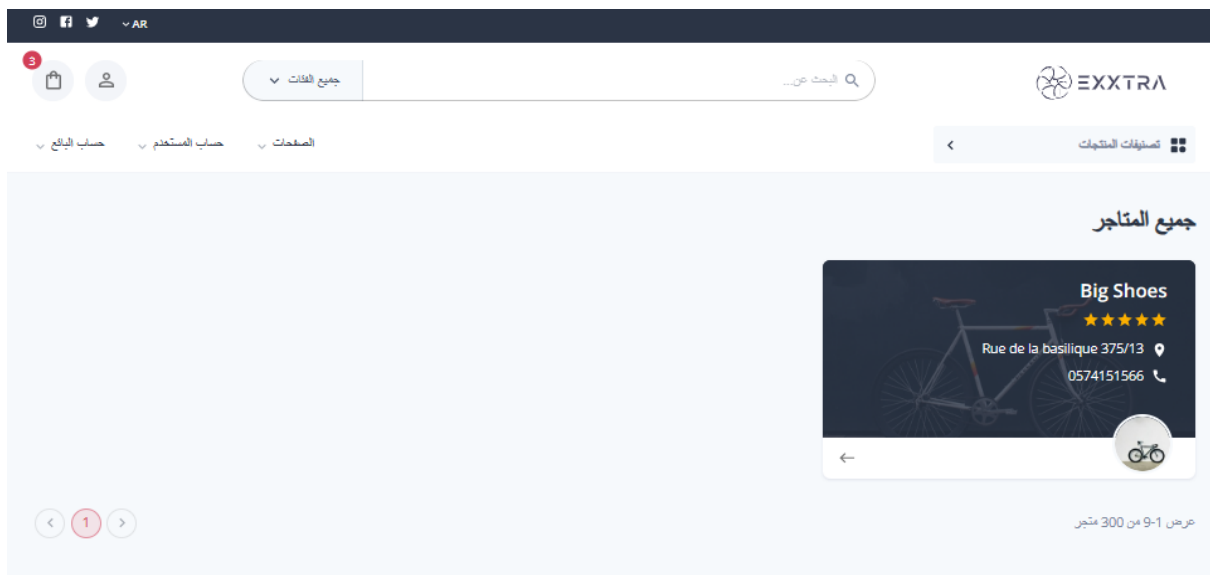
- Les utilisateurs peuvent remplir les informations nécessaires pour finaliser leur commande. Cela peut inclure des éléments tels que l'adresse de livraison, les coordonnées de contact et les options de paiement.

- Une fois toutes les informations remplies, les utilisateurs peuvent passer à l'étape suivante pour confirmer et soumettre leur commande.

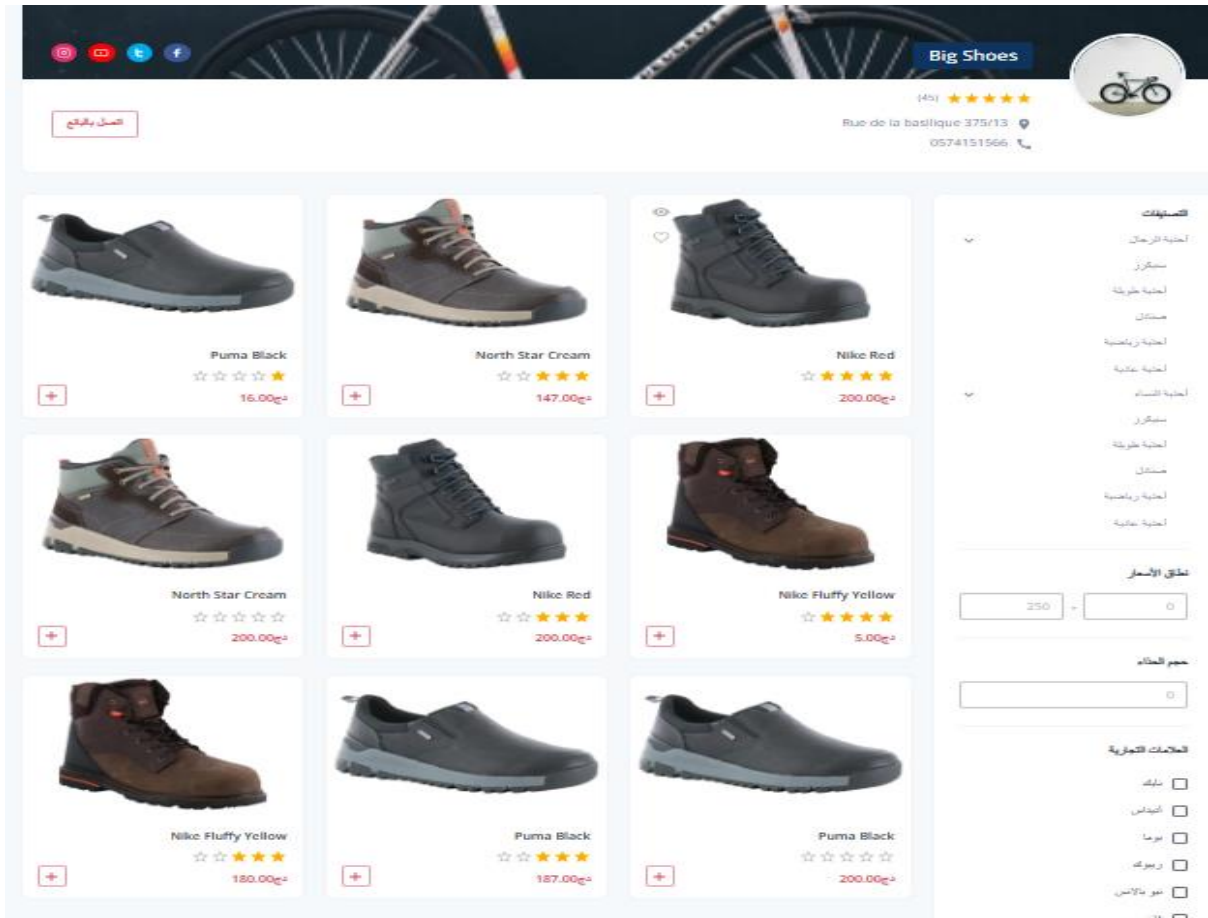
- L'interface de finalisation de la commande



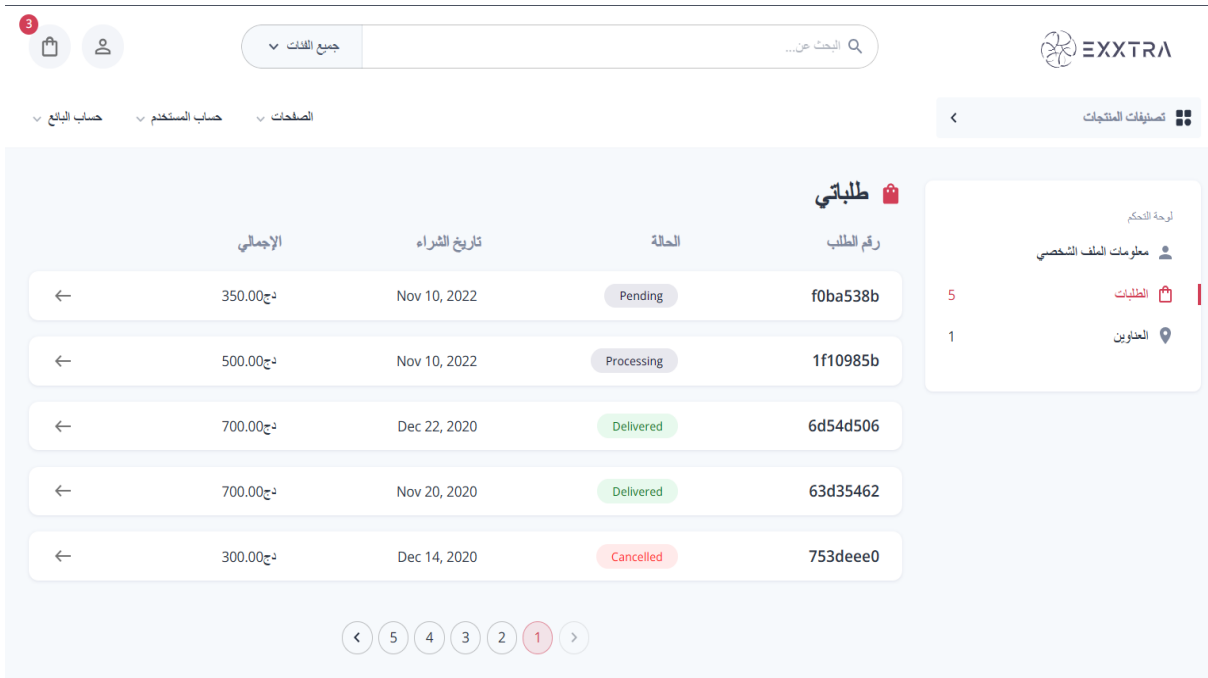
- L'interface permet à l'utilisateur de consulter la liste des magasins et des ateliers disponibles



- Ainsi que les produits proposés dans chaque magasin.



- Le client a la possibilité de visualiser sa liste de commandes.





- Le client a la possibilité d'accéder aux informations de suivi de sa commande. Cela lui permet de suivre l'état de sa livraison en temps réel, en consultant les mises à jour de suivi telles que le statut de la commande, la date de livraison estimée et les détails du transporteur.

أعد الطلب

تفاصيل الطلب

لوحة التحكم

معلومات الملف الشخصي

5 الطلبات

1 المخزون

تاريخ التسليم المتوقع 4 أكتوبر

رقم الطلب: f0ba538b-c8f3-45ce-b6c1-209cf07ba5f8 تاريخ الطلب: Nov, 2022 10 Delivered on: Jul, 2023 05

كناية تقييم	خصائص المنتج:	Nike Red دج 4 226.00
كناية تقييم	خصائص المنتج:	North Star Cream دج 4 101.00
كناية تقييم	خصائص المنتج:	Puma Black دج 4 241.00

- Le client a la possibilité d'accéder à son profil personnel sur la plateforme et de modifier les informations qui y sont associées.

3

جميع النتائج

EXXTRA

تصفقات المنتجات

الصفحات

حساب المستخدم

حساب البائع

العودة إلى الصفحة الشخصية

تعديل الملف الشخصي

لوحة التحكم

معلومات الملف الشخصي

5 الطلبات

1 المخزون

اللقب: Tahar

الاسم: Hichem

الرقم الإلكتروني: Tahh.hashh@gmail.com

الهاتف: 28 98 14 0541

تاريخ الميلاد:

حفظ التغييرات

- Le client a la possibilité d'ajouter plusieurs adresses.

**إضافة عنوان جديد**

**عناويني**

28 98 14 0541 Rue de La basilique 357/13, Tebessa Home

لوحة التحكم  
معلومات الملف الشخصي  
5 الطلبات  
1 العناوين

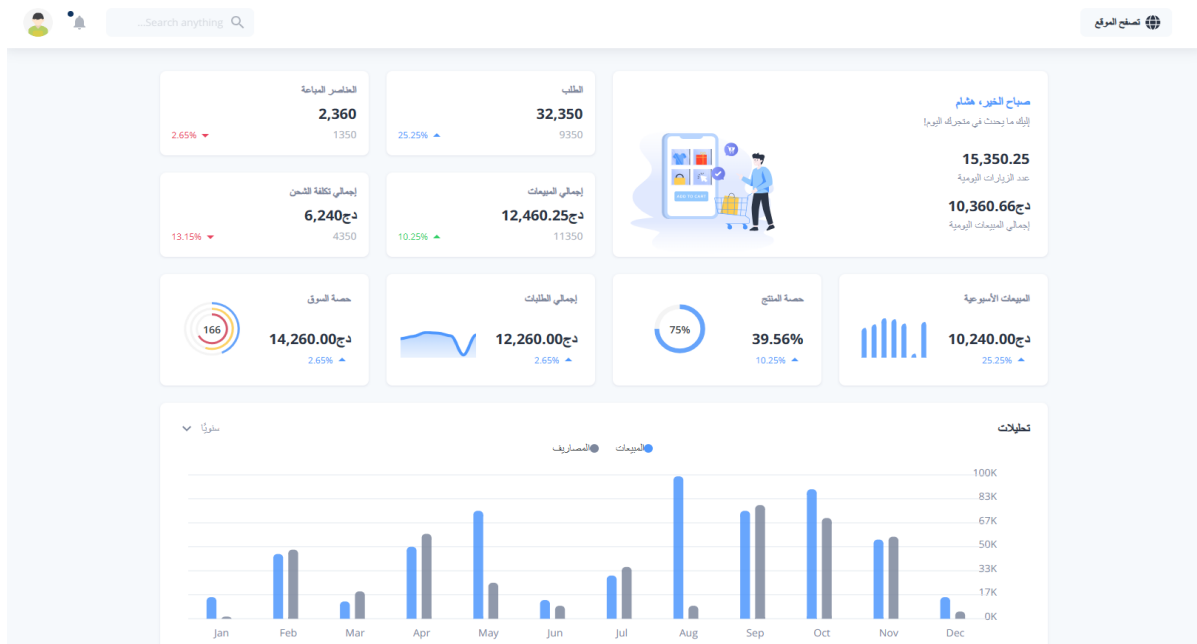
**اتصل بنا**  
Rue de la basilique 357/16  
email: tahh.hashh@gmail.com  
phone: 0541 14 98 28

**الخدمة بالعملاء**  
مركز المساعدة  
كيفية الشراء  
الإرجاع والإسترداد

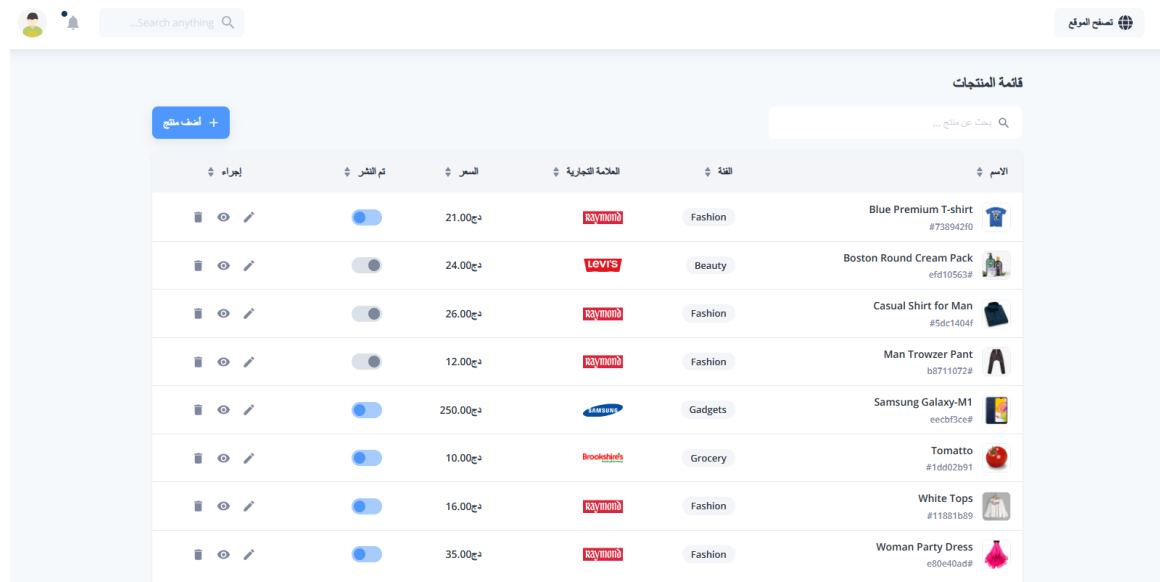
**حولنا**  
الشروط والأحكام  
سياسة الخصوصية

مرحبًا بك في "إكسترا"، وجهتك النهائية لمعاسات الأحنية الكبيرة. نحن متخصصون في تقديم أحنية أليفة للرجال والنساء ذوي الأقدام الكبيرة. تشمل تشكيلتنا الراسمة من الأحنية الكبيرة إضافة مضمونة للراحة والألفة دون التضائل عن الجودة. استكشف مجموعتنا اليوم واحش على الزوج المثالي الذي يتناسب مع أنتك ومفاسك التريد. اخطو نحو الثقة مع إكسترا!

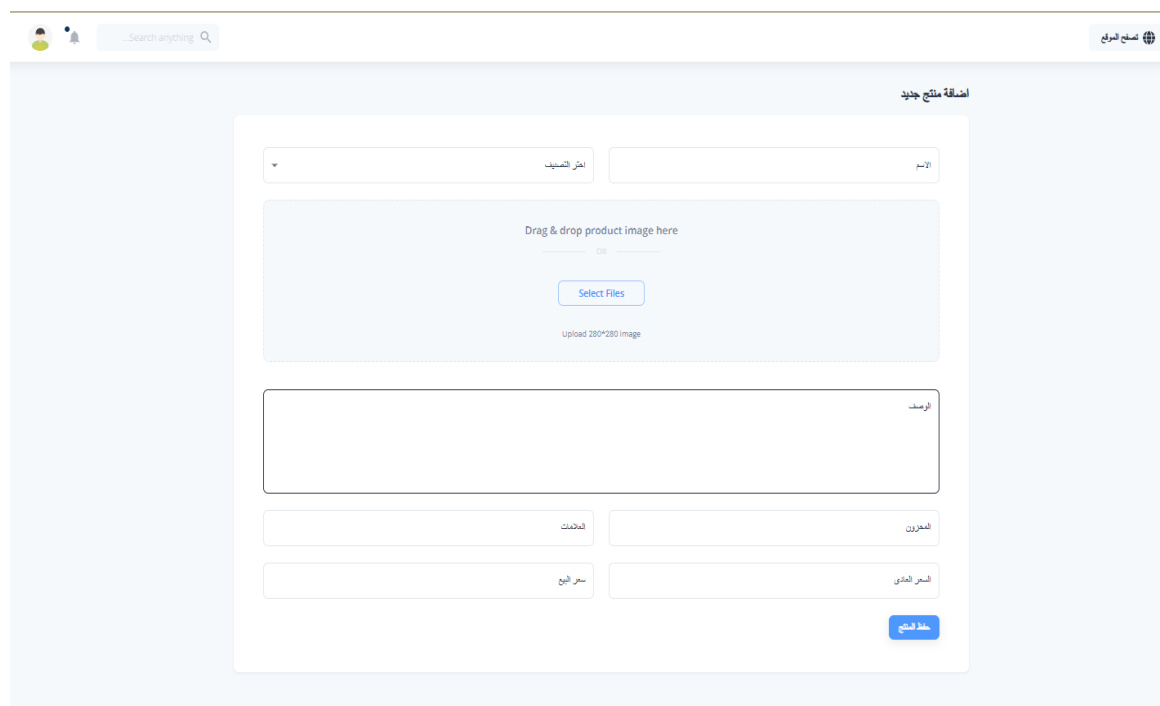
- Le vendeur a la possibilité de visualiser les statistiques sur la plateforme. Cela comprend des données telles que les ventes réalisées, les performances des produits, les évaluations des clients et d'autres indicateurs clés.



- Le vendeur a la possibilité de gérer la liste des produits sur la plateforme. Cela comprend la possibilité d'ajouter de nouveaux produits, de modifier les informations existantes sur les produits, tels que les descriptions, les prix, les images, etc., et de supprimer des produits de la liste si nécessaire.



- Le vendeur peut ajouter un nouveau produit sur la plateforme en remplissant les informations requises telles que la description, les images, le prix.



- Le vendeur peut surveiller facilement les commandes sur la plateforme.

...Search anything

تصفح الموقع

الطلبات

البحث عن الطلب...

إشياء طلب

إجراء	الحالة	المبلغ	عنوان العميل	تاريخ الشراء	الكمية	مؤد الطلب
	Pending	350.00دج	Kelly Williams 777 Brockton Avenue, Abington MA 2351	Nov 2022 10	3	#0ba538b#
	Processing	500.00دج	Kelly Williams 777 Brockton Avenue, Abington MA 2351	Nov 2022 10	3	#1f10985b
	Delivered	700.00دج	Kelly Williams 777 Brockton Avenue, Abington MA 2351	Dec 2020 22	3	#6d54d506
	Cancelled	300.00دج	Kelly Williams 777 Brockton Avenue, Abington MA 2351	Dec 2020 14	3	#753deee0
	Delivered	700.00دج	Kelly Williams 777 Brockton Avenue, Abington MA 2351	Nov 2020 20	3	#63d35462


1

- Le vendeur a la possibilité de gérer sa boutique sur la plateforme.

...Search anything

تصفح الموقع

إعدادات الحساب



الاسم

البريد الإلكتروني

رقم الهاتف

المدينة

حفظ التغييرات

## 4.2 L'approvisionnement

- Notre plateforme fonctionne sur la base d'une commission prélevée par les vendeurs/ateliers sur chaque transaction réalisée, ce qui constitue notre méthode de paiement.
- Au sein de notre plateforme, un espace est réservé pour diverses opportunités publicitaires, créant ainsi une source de revenus additionnels.

## 4.3 La main d'œuvre

Notre projet créera des opportunités d'emploi directes et indirectes, notamment :

- **Développeurs** : Nous recruterons des développeurs compétents pour concevoir et mettre en œuvre la plateforme en ligne en utilisant les dernières technologies.
- **Équipe de service client** : Pour garantir la satisfaction des utilisateurs, nous embaucherons une équipe dédiée au service client. Ces employés seront responsables de répondre aux demandes des utilisateurs, de résoudre les problèmes et de fournir une assistance technique.
- **Personnel administratif** : Nous aurons besoin d'employés administratifs pour gérer les opérations quotidiennes de l'entreprise.
- **Équipe marketing** : Pour attirer un maximum d'utilisateurs, nous formerons une équipe de marketing chargée de promouvoir la plateforme et d'élargir notre base d'utilisateurs.

## 4.4 Les principaux partenaires

Les principaux partenaires de notre entreprise "Exxtra" peuvent inclure :

- **Fournisseurs de chaussures spécialisées** : Nous établirons des partenariats avec des fabricants, des distributeurs et des fournisseurs de chaussures

spécialisées pour élargir notre offre de produits. Ces partenaires nous fourniront un accès à une variété de chaussures à pointures spéciales et de haute qualité.

- **Ateliers** : Nous collaborerons avec des ateliers de personnalisation de chaussures pour offrir à nos clients des options de personnalisation et de sur mesure. Ces partenaires travailleront avec nous pour répondre aux demandes spécifiques des clients et créer des chaussures uniques.
- **Services de livraison** : Nous établirons des partenariats avec des services de livraison fiables pour assurer une livraison rapide et pratique des chaussures aux clients. Ces partenaires jouent un rôle essentiel dans la réalisation de notre promesse de livraison à domicile.
- **La caisse nationale d'assurances** : La caisse nationale d'assurances ou d'autres organismes en relation avec les chaussures spéciales peuvent également être inclus dans notre réseau de partenaires.

Ces partenariats renforceraient notre gamme de services et offriraient une expérience plus complète aux utilisateurs de notre plateforme.

# Cinquième axe

## 5 Plan financier

### 5.1 Les Coûts et charges

#### 5.1.1 Les charges variables

- Le cout de localisation : 420000 DA
- Le cout du gaz et de l'électricité : 48000 DA
- Le cout d'internet : 30000 DA

#### 5.1.2 Les charges fixes

- Les ordinateurs (3) :  $55000 \times 3 = 165000$  DA
- Les bureaux (3) :  $70000 + (30000 \times 2) = 130000$  DA
- Nom du domaine : 2200 DA
- Les couts d'hébergement du site Web : 15000 DA
- Les couts d'achat de SLL pour protéger le site : 2000 DA
- Les couts du matériel de bureau : 200000 DA

Montant total : **1,012,200 DA**

### 5.2 Le Chiffre d'affaires

	R	PREVISION				
Produit A destiné Client	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantité produit A	450	650	850	1050	1250	1450
Prix HT produit A	950	950	950	950	950	950
Ventes produit A	430	630	830	1030	1230	1430
Chiffre d'affaires global	408500 DA	598500 DA	788500 DA	978500 DA	1168500 DA	1358500 DA

## Sixième axe

### 6 Prototype expérimental

- Lien de Prototype : [| Bazaar Next.js Ecommerce \(extra-shoes.vercel.app\)](https://extra-shoes.vercel.app)
- Pour tester le site : **Créez un compte**
- Vous pouvez utiliser le site web directement depuis navigateur.



# Septième axe

## 7 Business Model Canvas

