

Création de site Web

Tel : 07.75.87.14.66
Courriel : mgimad@live.fr
Adresse : 13 rue Alfred
Dumont 59140
DUNKERQUE

Web : www.graphique-mgi.fr
Mail : mohamedmtrengoueni@gmail.com

Web Marketing

PRINCIPES FONDAMENTAUX DE L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE



PRÉSENTATION

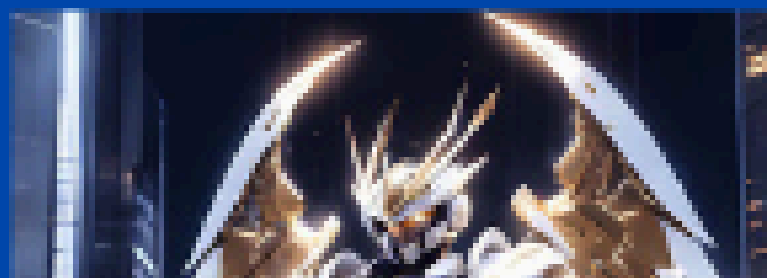
GRAPHIQUE - MGI



Tel : 07.75.87.14.66

Courriel : mgimad@live.fr

Adresse : 13 rue Alfred
Dumont 59140
DUNKERQUE



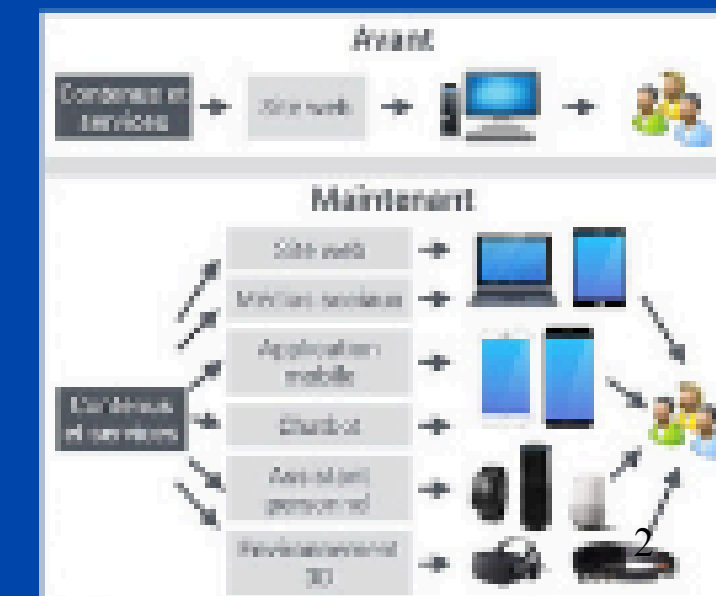
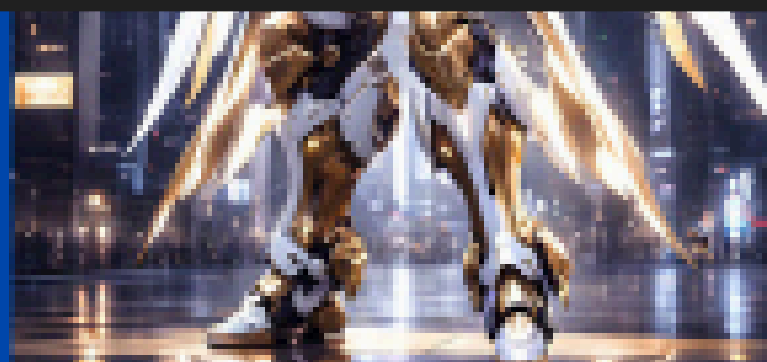
CHAQUE DÉFI
EST UNE CHANCE DE BRILLER.



Web : www.graphique-mgi.fr

Mail :
mohamedmtrengoueni@gmail.com

BIENVENUE !



SOMMAIRE

<u>PORTEUR DU PROJET</u>	01
<u>LE PROJET</u>	02
<u>MES VALEURS</u>	03
<u>MES SERVICES</u>	04
<u>CHIFFRE CLÈS</u>	05
<u>ÉTUDE DE MARCHÉ</u>	06

<u>STRATÈGIE DE MARKETING</u>	07
<u>MOYEN DE PROD & ORGA</u>	08
<u>ANALYSE DE L'OFFRE</u>	09
<u>STATUTS JURIDIQUE</u>	10
<u>LES CHIFFRES</u>	11
<u>PLAN FINANCIER PRÉVISIONNEL</u>	12
<u>CONCLUSIONS</u>	13

À PROPOS

PORTEUR DE PROJET

Bonjour, je m'appelle Mohamed M'TRENGOUENI.

Je suis un Développeur web et web Mobile.

j'ai un Master en Sécurité informatique Fondamental depuis 2007,

j'ai une expérience dans la gérance de parcs informatique:

installation et maintenance de serveurs : Microsoft, Novell et Linux et postes client, déclaration de droits effectif de groupe de travail, ainsi que le Dépannage d'équipement périphérique et aide aux utilisateurs .

01

**depuis 2013 je m'intéresse à
l'intégration et au développement web**

Je maîtrise les outils de développement web tel que : WordPress, VS code Editor(Wix),Elementor, et Dreamweaver (adobe).

J'ai une aisance avec le HTML 5, CSS 3, JS, SQL, et MySQL.

intégration continue revue de code.



PROJET

...

Mon projet à l'heure actuelle de la situation serait de me lancer en entreprise individuel, dans une optique de créateur de site web.

Le marché étant et la demande est tel que la révolution numérique pourrait faire changer les choses. le renouveau du web en termes d'offre mais aussi par les aides qu'offre l'état sur la digitalisation.

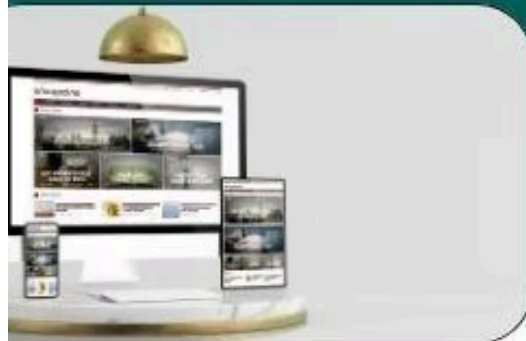


02

LE PROJET

CRÉATION DE SITE WEB

Les différents types de site internet



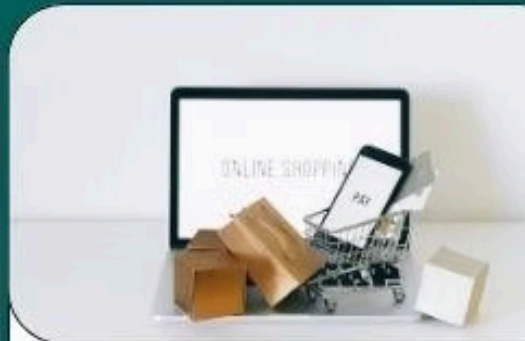
Site vitrine

Le site vitrine est un site internet conçu pour simplement présenter une entreprise ou un individu. C'est un site de quelques pages uniquement, qui ne dispose pas nécessairement d'une grande ambition SEO.



Blog

Le blog est un site de contenus, qui permet de diffuser régulièrement de nouveaux articles. Il s'agit généralement d'un site internet à ambition SEO, puisque les nombreuses pages d'un blog peuvent attirer un trafic web important.



Site de e-commerce

Le site de e-commerce permet aux internautes d'acheter des produits et services à distance. Ce site internet dispose de fonctionnalités clés :

- compte client,
- commandes en ligne,
- paiement sécurisé, etc.

Les agences spécialisées (ou expertes) proposent des services sur un segment d'activité particulier (référencement, publicité en ligne, création d'applications mobiles, community management, etc.). Ce sont les entreprises les plus nombreuses



prix (indicatifs) pratiqués par les agences web :

- Site internet simple (monopage à quelques pages) : 1 000 € à 5 000 € ;
- Site portail : 5 000 € à 20 000 € ;
- Site e-commerce : 5 000 € à 30 000 € (plus, selon la complexité du site) ;
- Application mobile : 10 000 € à 30 000 € ;
- Campagnes webmarketing : 2 000 € à plus de 100 000 € par an.

MES VALEURS

DE L'ENTREPRENEUR



✓ Créativité

✓ Engagement

✓ Inclusion

✓ Excellence

✓ Confiance

✓ Passion

03

La relation de confiance



Solidifier les relations humaines



MES VALEURS

DE LA REUSSITE EN ENTREPRENEUR

CRÉATIVITÉ

La créativité est de façon générale la capacité d'un individu ou d'un groupe d'individus ou d'êtres non-humains à imaginer et mettre en œuvre un concept neuf, un objet nouveau, à combiner des idées existantes ou à découvrir une solution originale à un problème.

ENGAGEMENT

Le terme engagement peut renvoyer à :

- L'engagement juridique est la contrepartie du salaire.
- L'engagement militaire du soldat.
- Les fiançailles sont appelées parfois un engagement. Il s'agit d'un anglicisme fondé sur le fait que mariage sera prononcé

INCLUSION

Le mot inclusion, attesté depuis le xii^e siècle, est issu du latin inclusio (« enfermement »). De nos jours, ce mot prend des significations différentes selon le contexte.

EXCELLENCE



CONFIANCE

La confiance en soi n'est pas identique à l'« estime de soi » qui se réfère à l'évaluation faite d'un individu en rapport à sa propre valeur. Selon certains psychologues, la confiance en soi est en rapport avec les capacités d'un individu, non ses valeurs.

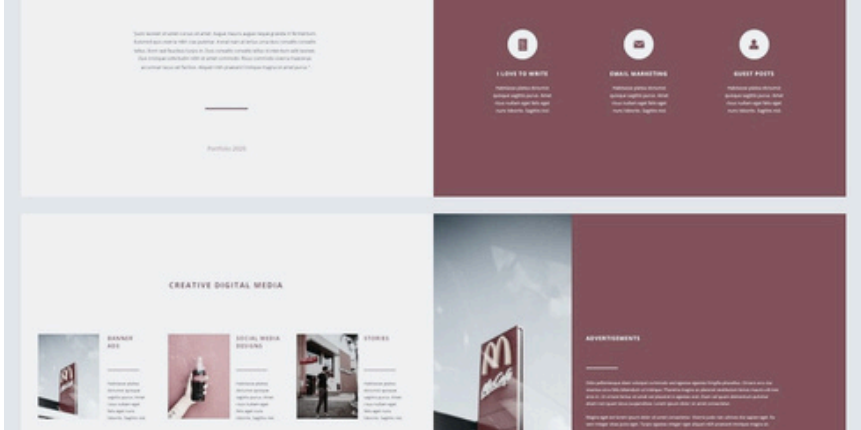
Selon certains psychologues, la confiance en soi s'apprend, et est dé-corrélée du temps : il est possible d'accélérer l'apprentissage de sa confiance en soi, car elle est mentale, et non physique.

PASSION

Passion (du latin passio, formé sur le participe passé du verbe patior, « souffrir ») peut faire référence à :

- a passion (émotion), un sentiment vif, permanent, intense et parfois exclusif envers quelqu'un ou quelque chose. La passion peut parfois prendre l'allure d'une dévotion.
- la passion (philosophie), un phénomène dans lequel la volonté est passive.
- Le vague des passions, selon François-René de Chateaubriand, un état d'âme, qui précède le développement des passions

LES SERVICES



BLOGS SITE SIMPLE

Un site Web, également appelé site Internet, est un ensemble de pages Web reliées entre elles et accessibles à partir d'une même adresse appelée URL. Ces pages sont stockées sur un serveur et envoient les informations. et contiennent des informations sous différents formats.



PORTAIL

Un portail Web est un site internet qui offre une porte d'entrée unique sur un large panel de ressources et de services (messagerie électronique, forum de discussion, espaces de publication, moteur de recherche) centrés sur un domaine ou une communauté particulière.

E - COMMERCE

Un site E-Commerce est un site internet (ou une plateforme web) qui permet de réaliser des ventes en ligne. Comme un magasin physique, le site E-Commerce est une vitrine utilisée par les commerçants pour exposer leurs produits et leurs services pour toucher un public ciblé qui pourrait les acheter.



WEB MARKETING

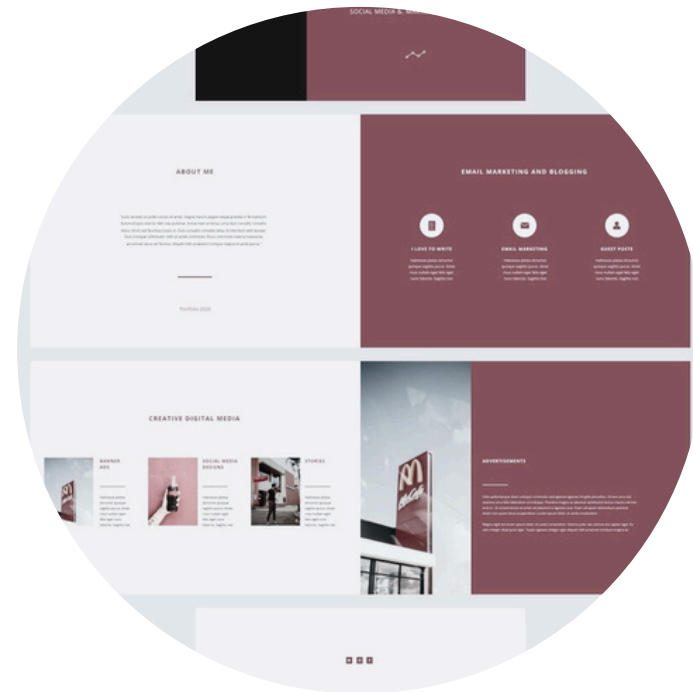
Il s'agit de la mise en adéquation des techniques de vente, de marketing, de communication, d'informatique, d'infographie et de statistique. Le web marketing a comme principal objectif d'attirer et de fidéliser les clients à travers les sites web, les réseaux sociaux, le référencement et l'e-mailing.



API MOBILE

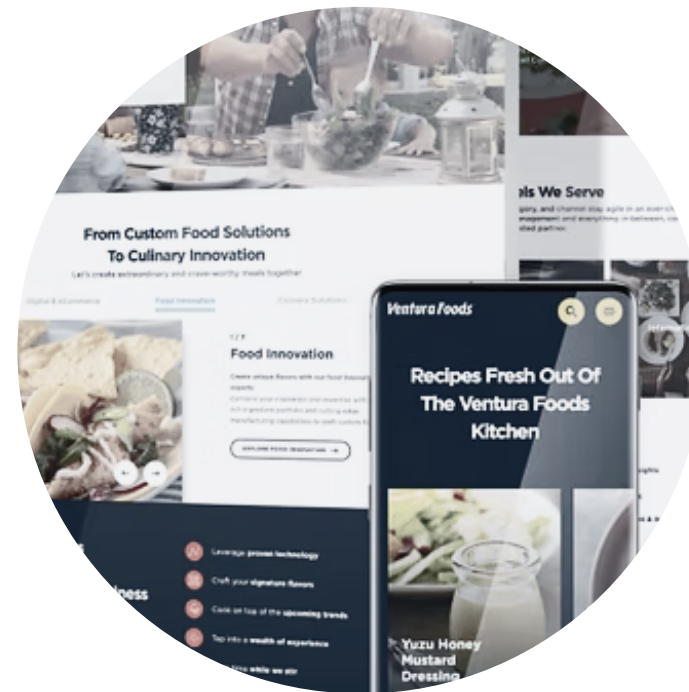
La notion d'application mobile désigne les logiciels applicatifs distribués dans l'environnement des mobiles multifonctions (ou « smartphones ») et tablettes, c'est-à-dire des terminaux individuels et portatifs, permettant un accès au réseau Internet ainsi que, le plus souvent, au réseau téléphonique,

LES SERVICES



BLOGS

À PARTIR DE 25000€



PORTAIL

À PARTIR DE 8000€



E-COMMERCE

À PARTIR DE 13000€



APPLICATION MOBILE

À PARTIR DE 1000€

Paiement sécurisé en Agence délais de paiement possible et Service après vente garantie

LES CHIFFRES CLÈS

L'AVENIR EN PERSPECTIVE

05

1

84%

84% des décideurs en B2B(business to business) entament un processus d'achat grâce à une recommandation. Les agences web distribuent leur offre majoritairement via internet et les réseaux sociaux

2

601€

601€ c'est le TJM d'un consultant marketing.
Notons "également que le taux journalier moyen (TJM) d'un freelance spécialisé est de 569€, pour un consultant webmarketing et 454€ pour un webmaster

3

200%

Le chiffre d'affaires des entreprise de développement de sites web, a augmenté de plus de 200%.
En 2020, 89% du chiffre d'affaires est réalisé auprès d'entreprises, 7.7% auprès des administrations et 3.3 des particuliers

4

20%

20% des entreprises française n'ont pas de site internet.
La transition numérique et la demande pour les services web(création de sites, publicité en ligne, etc..)se sont acrués depuis 2020 avec la crise sanitaire. de plus 72%des entreprises estime indispensable leur présence en ligne.

ÉTUDE DE MARCHÉ

L'ÉNERGIE DE L'UNITÉ



Les faibles barrières à l'entrée à la création d'une agence web en font un secteur très concurrentiel. À cela, s'ajoutent l'outsourcing offshore, l'offre de freelances et l'essor de l'intelligence artificielle, qui jouent indéniablement sur les prix et le resserrage des marges. .

✓ Pour s'aligner avec les besoins clients et rester compétitif, les agences web doivent cultiver une réelle expertise sur des sujets en croissance comme la donnée client, le ciblage ou la personnalisation des sites web et des parcours utilisateurs.

✓ Proposer des services pertinents et réellement efficaces, pour fidéliser des clients et activer le referral (la recommandation). L'objectif étant de baisser ses coûts d'acquisition (qui augmentent fortement tous les ans) et de garder ses clients sur le long terme. C'est le meilleur rempart contre une concurrence accrue

06

STRATÉGIE DE MARKETING

L'AVENIR EN PERSPECTIVE

07

La stratégie d'acquisition inbound (contenu sur les réseaux sociaux) et outbound (prospection). Cela expose davantage les agences à leur clientèle-cible, cultive le lien et renforce la confiance.

Le marché est conscient de son besoin en services web avec 92 % des PME qui considèrent internet comme un outil indispensable pour se développer. Ainsi que 69 % des micro-entreprises et TPE/PME qui disent mener des actions pour améliorer leur référencement naturel.

Besoins et attentes des clients

Les services les plus demandés aux agences web sont, entre autres :

- La création de sites e-commerce ou l'amélioration de ses performances.
- L'optimisation du référencement et de la visibilité d'un site internet.
- La création d'applications mobiles.

1

INBOUND

La présence en ligne : site internet, réseaux sociaux professionnels ou non (Linkedin, Instagram, Youtube ou même TikTok). Exemple : Eloquent, Lemon interactive .

2

OUTBOUND

La prospection par e-mail : acquisition de client payant par la publicité et redirection vers des séquences e-mail ou prospection froide.

3

NETWORKING

La participation à des salons professionnels et des événements de networking .
Ou encore à des événements associatifs

MOYEN DE PRODUCTION ET D'ORGANISATION

LOCAUX

Location de bureau loyer mensuel ou encore coworking au besoin.



MATERIELS

Équipements informatiques :
Ordinateurs et périphériques.
Caméscope et appareil photo.
Vehicule de location.



MOYEN HUMAIN

Moi même et je sous-traités la
gestion comptabilité et
juridique.



FOURNISSEURS

Les fournisseurs d'accès
internet: hébergeur, portail
template et au besoin je verais
avec des sous-traitants pour
rester dans les délais prévus
avec le client.



Vendor
Development

EDITABLE STROKE



ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

09

- **Besoins et attentes des clients**
Les services les plus demandés aux agences web sont, entre autres :
 - La création de sites e-commerce ou l'amélioration de ses performances
- **L'offre en agences web** Les agences web généralistes (ou agences 360) qui proposent un panel de prestations couvrant l'ensemble des besoins numériques d'une entreprise (création, optimisation, développement, communication, etc..).
- **1 entreprise sur 2 passe par ses propres salariés pour créer un site internet, alors que 25 % d'entre elles font appel à des freelances et 18 % à des agences web**
- **Montant des prestations** Le panier moyen des entreprises qui font appel aux agences web évolue entre 1 500 € pour de la publicité, du SEO ou de la maintenance de sites web, à plus de 10 000 €.

STATUT JURIDIQUE

PROCESSUS DE PROJET

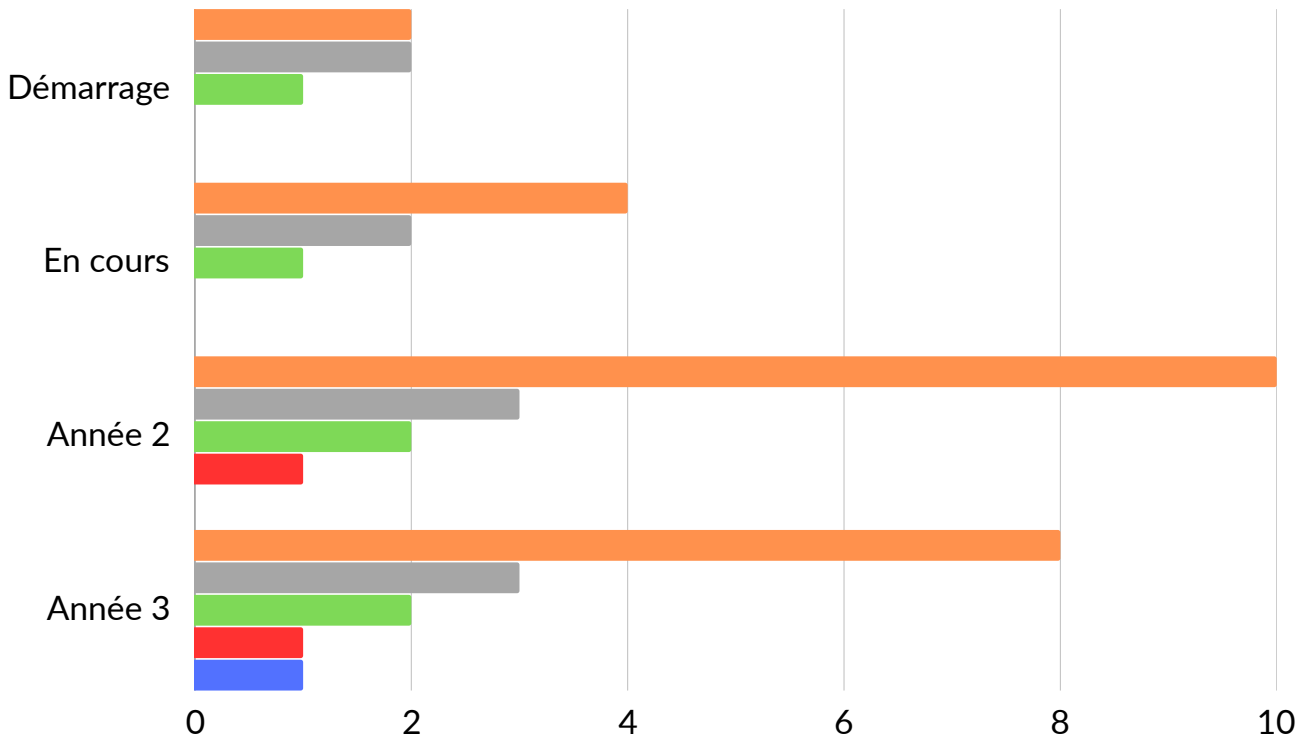
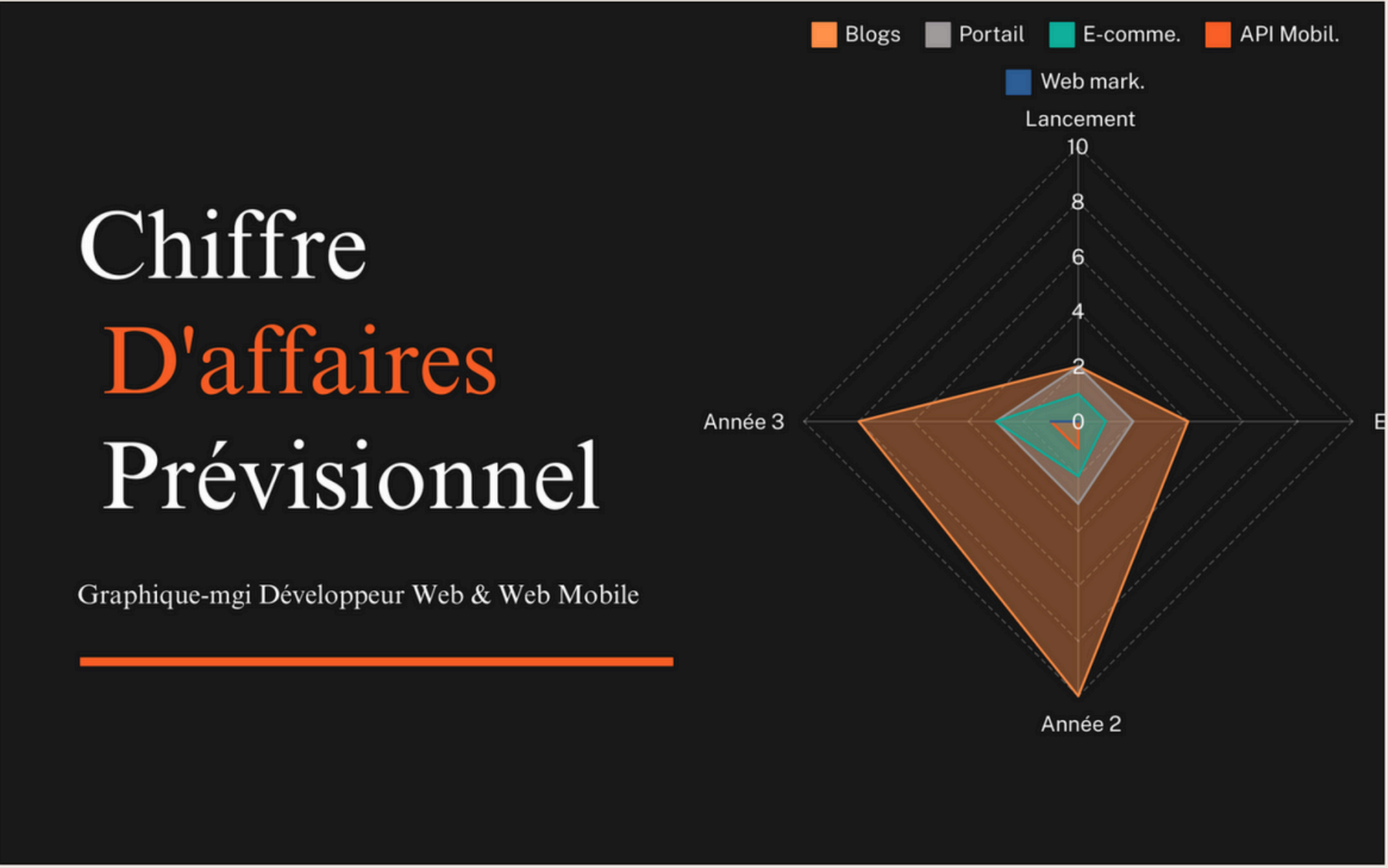
10

Le statut juridique que j'ai choisi est celui de l'entreprise individuelle option micro-entreprise du fait qu'il n'y a pas de cotisation si n'y pas de chiffres d'affaires.



LE CHIFFRE D’AFFAIRES PRÉVISIONNEL SUR 3 ANS

11



CHIFFRE D’AFFAIRES PRÉVISIONNEL
SUR 3 ANS

Le chiffre
D'affaires
prévisionnel
Sur trois ans

41 clients pour un chiffre d'affaires prévisionnel de 179000€ sur les trois ans :

45000€ la première année: 10125€ Impôts + charges divers
60000€ la deuxième année: 13500€ Impôts + charges divers
74000€ la troisième année: 16650€ Impôts + charges divers

40275€ d'impôts et de charges divers sur les trois années.

Mohamed M'TRENGOUENI

	Prix :	Nbrs de clientèle
• Blogs	15000€.	10
• Portail.	10000€.	2
• E-commerce	20000€.	2
• API Mobile.	0€.	0
• Web marketing	0€.	0
Total.	45000€.	12

	Prix :	Nbrs de clientèle
• Blogs	15000€.	10
• Portail.	15000€.	3
• E-commerce	30000€.	3
• API Mobile	0€.	0
• Web marketing	0€.	0
Total.	60000€.	15

	Prix :	Nbrs de clientèle
• Blogs	9000€.	6
• Portail.	20000€.	4
• E-commerce	20000€.	2
• API Mobile	10000€.	1
• Web marketing	15000€.	1
Total :	74000€	14

Total 150000 www.graphique-mgi.fr

A	B	C	D	E	F	G
		Année 1		Année 2	Année 3	
		Démarrage	En Cours			
Besoins	Immobilisation incorporelles					
	Frais détablissement	100 €				
	Site Web	360 €	360 €	720 €	720 €	
	Immobilisation corporelles					
	Loction Bureau	1 650 €	1 650 €	3 300 €	3 300 €	
	Ordinateurs	1 500 €				
	Logiciels de Marketing	750 €	750 €	1 500 €	1 500 €	
	Téléphone & Internet	300 €				
	Imprimantes	500 €				
	Mobiliers de bureau	1 600 €				
	Projecteur	550 €				
	Tableau blanc	350 €				
	Fourniture de bureau	250 €				
	Appareil photo & camscope	1 600 €				
	Vehicule de location	3 000 €	3 000 €	6 000 €	6 000 €	
	Immobilisation Financière					
	Prelevement personnel	2 655 €	5 310 €	10 620 €	10 620 €	
	Charge Social + Form_pro + VFL+ FCC	1 300 €	4 550 €	7 800 €	9 620 €	
	Impôts sur le revenu	1 500 €	5 250 €	9 000 €	11 100 €	
	Remboursement de emprunts	1 314 €	2 628 €	5 256 €	5 256 €	
	TOTAL DES BESOINS	14 874 €	18 948 €	44 196 €	48 116 €	
Ressources	Capital					
	Chiffre d'affaires prévisionnel	10 000 €	35 000 €	60 000 €	74 000 €	
	Emprunts	15 000 €				
	Subvention					
	Capacité d'autofinancement					
	TOTAL DES RESSOURCES	25 000 €	35 000 €	60 000 €	74 000 €	

CONCLUSIONS

Le succès d'une agence web dépend bien sûr de la qualité de ses prestations, de l'alignement offre-marché, ainsi que de l'expérience client qu'elle propose. Dans l'univers concurrentiel actuel, il convient de mêler une stratégie d'acquisition inbound (contenu sur les réseaux sociaux) et outbound (prospection). Cela expose davantage les agences à leur clientèle-cible, cultive le lien et renforce la confiance. D'autre part, il est indispensable de fidéliser des clients grâce à des offres d'abonnement et de mettre en place un programme de parrainage ou de recommandation.

- La transition numérique et la demande pour les services web (création de sites, publicité en ligne, etc.) se sont accrues depuis 2020 et la crise sanitaire. Entreprises comme particuliers sont en demande de services web et 72 % des entreprises estiment que leur présence en ligne est indispensable.
- D'autre part, les acteurs publics proposent des aides à la transition numérique comme l'aide financière à la digitalisation des entreprises ou le programme IA Booster France 2030
- pour finir 20% des entreprises Française ne savent toujours pas ce qu'on peut leur apporter en services web, et hésitent encore à faire de cette aventure de la révolution digital.



Ensemble, nous sommes prêts à embrasser l'avenir avec confiance et détermination.

13





Nous sommes à votre disposition pour répondre à toutes vos questions. N'hésitez pas à nous contacter pour discuter de votre projet, obtenir des informations supplémentaires ou organiser un rendez-vous. Nous serons heureux de vous accompagner dans vos ambitions digitales.

NOUS CONTACTER

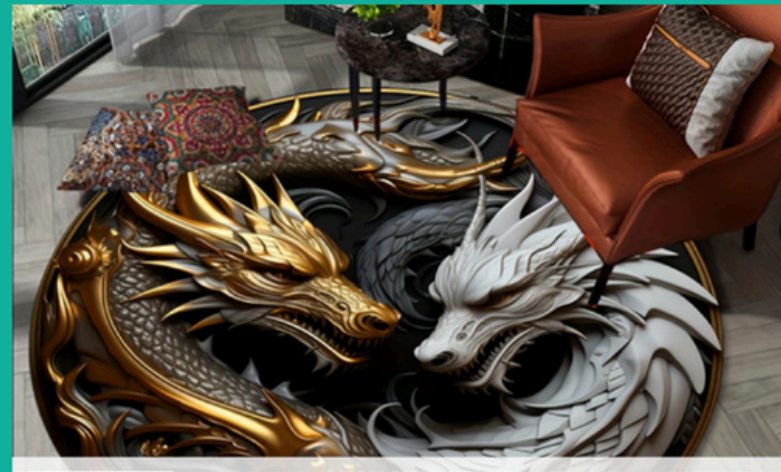
☎ 07 75 87 14 66

✉ mohamedmtrengoueni@gmail.com

📍 19 rue de verrerie 59140 Dunkerque

🌐 www.graphique-mgi.fr

Mes valeurs de l'entrepreneur



- 01 Créativité
- 02 Engagement
- 03 Inclusion
- 04 Excellence
- 05 Confiance
- 06 Passion

Merci.

VOTRE CONTACTE I MOHAMED M.

07 75 87 14 66

mohamedmtrengoueni@gmail.com

Création de site Web

M - BOI BOI - CONSULTING

Web Marketing

Tel : 07.75.87.14.66
Courriel : mgimad@live.fr
Adresse : 13 rue Alfred Dumont 59140 DUNKERQUE

Web : www.graphique-mgi.fr
Mail : mohamedmtrengoueni@gmail.com

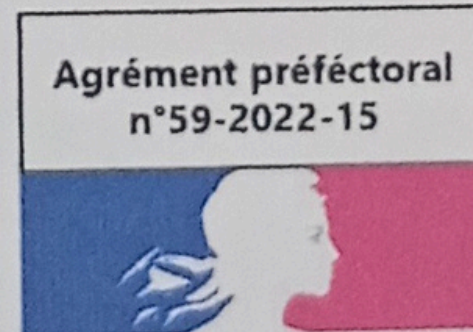


Je soussigné M. Yazid MAMOURI,

Agissant en qualité de représentant du cabinet MAJESTIC DOMICILIATION, Siret
92043730800017, sous l'agrément préfectoral n°59-2022-15,

Déclare la domiciliation permanente de l'auto entrepreneur Mr Mohamed
M'TRENGOUENI, sous le nom commerciale : M-BOIBOI-Consulting dans nos locaux
situés au 13 rue Alfred Dumont DUNKERQUE (59 140).

Fait pour valoir ce que de droit,



MAJESTIC DOMICILIATION

13 rue Alfred Dumont

59140 Dunkerque

RCS DK 920 437 308

Agr. Préf. 59 2022-15

