

Université de la Manouba

## École Supérieure d'Économie Numérique



المدرسة العليا للقتصاد الرقمي

École Supérieure de l'Économie Numérique

### Rapport de projet de fin d'études

Présenté en vue de l'obtention du diplôme de  
**Licence en Business Computing**  
Spécialité: **Business Information System**

Sujet

### Plan d'affaires pour la Création d'une Entreprise



Élaboré par:

**Adem HAMROUN**  
**Khaled ABDELLATIF**

Encadré par  
**Mme Norhene Chabchoub**

ESEN



# Déclaration sur l'utilisation de l'Intelligence Artificielle Générative

Nous déclarons avoir utilisé des outils d'intelligence artificielle générative, comme *ChatGPT*, pour nous aider dans la rédaction de ce mémoire, notamment pour :

1. **Reformuler le texte** : pour rendre certaines parties plus claires, plus fluides et mieux rédigées. Toutes les suggestions ont été relues et modifiées si nécessaire.
2. **Créer du contenu en LaTeX** : pour transformer du code, créer des tableaux et améliorer la mise en page du document.
3. **Corriger et améliorer du code** : pour repérer des erreurs, proposer des solutions, et optimiser le fonctionnement de certains programmes utilisés dans le projet.

Ces outils ont été utilisés comme un appui technique. Le contenu, les idées et les choix présentés dans ce mémoire sont le résultat de notre propre travail.



# Dédicace

---

*Je dédie ce projet à toutes celles et ceux qui ont été présents à mes côtés, de près ou de loin, avec leur affection, leurs encouragements et leur bienveillance tout au long de mon parcours académique.*

*À mes parents, Kais et Aida,  
ma reconnaissance est infinie. Vous avez toujours été mes piliers, mes modèles, mes repères. Votre amour inconditionnel, vos sacrifices silencieux et vos conseils éclairés m'ont accompagné à chaque étape. Ce projet est aussi le vôtre.*

*À mon frère, Ahmed, et à mes sœurs, Mariem et Mays,  
merci pour votre soutien constant, votre confiance et votre patience. Votre présence et vos encouragements ont toujours su raviver ma motivation, surtout dans les moments les plus difficiles.*

*À mon binôme, Adem Hmaroun,  
merci pour ton implication, ton sérieux et ton esprit d'équipe. Travailler à tes côtés a été une expérience humaine enrichissante. Ton engagement et ta persévérance ont été déterminants dans la réussite de ce projet commun.*

*À Amir Benzarti, Zahia Benkhoudja et Adem Arouay,  
un merci tout particulier pour votre présence tardive, vos encouragements constants, vos éclats de rire et votre énergie positive. Ces nuits blanches passées ensemble à travailler, à chercher, à douter et à persévérer resteront parmi les souvenirs les plus marquants de cette aventure.*

*À mes amis proches,*

*pour votre amitié sincère, votre présence rassurante et vos encouragements inestimables. Vous avez su m'écouter, me conseiller, me faire rire et me redonner confiance dans les périodes de doute. Merci pour votre énergie communicative et vos mots justes.*

---

*Khaled ABDELLATIF*

# Dédicace

---

*Je dédie ce travail à toutes les personnes qui ont cru en moi, qui m'ont encouragé, soutenu, et inspiré à chaque étape de mon parcours. Ce projet est aussi le fruit de leur présence et de leur amour.*

*À ma merveilleuse mère, Sonia,  
tu es le pilier de ma vie. Ton amour inconditionnel, ta patience infinie et tes prières silencieuses  
m'ont accompagné dans chaque moment difficile. Tu es ma lumière et mon repère. Merci pour ta  
force et ta tendresse.*

*À mon père, Mohsen,  
ton soutien constant, ta confiance en moi et tes conseils précieux m'ont aidé à devenir la personne  
que je suis aujourd'hui. Tu m'as appris à rester digne, à travailler dur et à ne jamais abandonner.  
Merci d'avoir toujours cru en mes rêves.*

*À mon petit frère, Ayoub,  
ta joie de vivre, ton innocence et tes sourires m'ont souvent donné l'énergie de continuer. Même  
dans les moments de stress, penser à toi m'a redonné le sourire. Merci d'être cette source de bonheur  
au quotidien.*

*À mon binôme et frère de cœur, Khaled Abdellatif,  
merci pour ta loyauté, ton sérieux et ton engagement sans faille dans ce projet. Chaque étape a été  
plus facile grâce à ta présence. Ce projet n'aurait pas été le même sans toi.*

*À mon cousin, Rafik,*

*merci pour ta présence, tes encouragements et ton soutien discret mais constant. Ton regard bienveillant et ton énergie positive m'ont toujours fait du bien.*

*À tous mes amis,*

*vous avez été là dans les moments de doute comme dans les moments de réussite. Merci pour vos encouragements, votre écoute et votre bienveillance. Un merci tout particulier à Aya, Zahia et Amir, pour vos mots justes, votre amitié sincère et votre présence constante.*

*Adem Hamroun*

---

# **Remerciements**

Avant tout, nous remercions Dieu de nous avoir donné la force, la patience et la motivation pour terminer notre projet de fin d'études.

Nous remercions très sincèrement **Madame Norhène Chabchoub**, notre encadrante, pour ses conseils, son écoute et sa disponibilité. Elle nous a guidés tout au long de ce travail avec gentillesse et professionnalisme.

Nous tenons aussi à remercier **le Pôle Étudiant Entrepreneur de l'Université de la Manouba (PEE UMA)** pour les formations utiles et l'accompagnement qu'il nous a offert. Grâce à ce soutien, nous avons pu mieux construire notre projet.

Nos remerciements vont également à **Monsieur Hazem du Portail de l'Industrie Tunisienne (APII)**, pour son aide, ses conseils et le temps qu'il nous a consacré. Son soutien nous a beaucoup aidés à faire avancer notre travail.

Nous remercions chaleureusement tous **les membres du jury** pour avoir accepté d'évaluer notre mémoire. Nous espérons que notre travail sera à la hauteur de leurs attentes.

Enfin, un grand merci à tous **les enseignants et au personnel administratif de l'École Supérieure d'Économie Numérique** pour leur accompagnement et leurs efforts tout au long de notre parcours universitaire.



# Table des matières

<b>Introduction Générale</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre 1 : Présentation du cadre du projet</b>	<b>3</b>
Introduction . . . . .	3
Section 1 : Problème et contexte . . . . .	3
Section 2 : Présentation de l'idée . . . . .	5
1 Défis . . . . .	6
2 Solution . . . . .	8
3 Contribution aux objectifs de développement durable . . . . .	9
4 Identité de l'entreprise . . . . .	11
Section 3 : Objectifs et buts . . . . .	12
1 Missions, Visions et Valeurs . . . . .	12
2 Objectifs smart . . . . .	13
3 Objectifs Court, Moyen et Long terme . . . . .	14
Section 4 : Canevas de proposition de valeur de Cabinoo . . . . .	16
Section 5 : Business model canvas . . . . .	18
Conclusion . . . . .	19
<b>Chapitre 2 : Étude du marché</b>	<b>21</b>
Introduction . . . . .	21
Section 1 : Analyse macro-environnementale . . . . .	22
1 Environnement économique . . . . .	22
2 Environnement social . . . . .	25
3 Environnement écologique . . . . .	26
4 Environnement technologique . . . . .	27
5 Environnement politique et légal . . . . .	29
Section 2 : Analyse du micro-environnement . . . . .	29
1 Influence des Clients et de leurs Attentes . . . . .	29
1.1 Profil des utilisateurs potentiels et segmentation du marché . . . . .	29
1.2 Analyse des habitudes de consommation des services de loisirs . . . . .	30
2 Présentation de la concurrence . . . . .	31
2.1 Principaux concurrents directs . . . . .	31
2.2 Principaux concurrents potentiels . . . . .	32
3 Points de différence des concurrents potentiels . . . . .	34

4	Chiffres clés des concurrents . . . . .	35
5	Acteurs et Écosystème Collaboratif . . . . .	36
6	Présentation des parties prenantes . . . . .	37
7	Analyse du comportement des clients . . . . .	39
7.1	Mode d'administration du questionnaire . . . . .	40
7.2	Questionnaire destiné aux clients . . . . .	40
7.3	Questionnaire destiné aux prestataires . . . . .	46
	Conclusion . . . . .	50
	<b>Chapitre 3 : Étude de la viabilité commerciale</b>	<b>51</b>
	Introduction . . . . .	51
	Section 1 : Plan marketing stratégique . . . . .	52
8	Segmentation de la clientèle . . . . .	52
9	Ciblage . . . . .	53
10	Positionnement . . . . .	54
	Section 2 : Plan marketing opérationnel . . . . .	55
1	8P du Marketing Mix . . . . .	55
1.1	Produits du mix marketing (4P) . . . . .	55
1.2	Services du mix marketing . . . . .	56
2	Stratégie commerciale alignée avec le terrain . . . . .	58
3	Tarification . . . . .	59
4	Analyse SWOT . . . . .	61
5	Chiffre d'affaires prévisionnel . . . . .	61
	Conclusion . . . . .	63
	<b>Chapitre 4 : Étude technique</b>	<b>65</b>
	Introduction . . . . .	65
	Section 1 : Analyse des besoins . . . . .	66
6	Cartographie des acteurs . . . . .	66
7	Acteurs Principaux et Besoins Fonctionnels . . . . .	66
8	Besoins Non-Fonctionnels . . . . .	67
	Section 2 : Architecture technique . . . . .	68
1	Performance et Sécurité . . . . .	69
	Section 3 : Conception technique . . . . .	71
1	Diagramme de cas d'utilisation global . . . . .	71
2	Analyse des cas d'utilisation coté client : . . . . .	72
3	Analyse des cas d'utilisation coté Prestataire : . . . . .	90
4	Analyse des cas d'utilisation coté Administrateur : . . . . .	96
5	Diagrammes des séquence détaillés cote client . . . . .	104
6	Diagrammes des sequence detailles cote Prestataire . . . . .	110

7	Diagrammes des séquences détaillées côté Administrateur . . . . .	112
8	Diagramme de classes . . . . .	113
Section 4 : Ressources nécessaires . . . . .		115
1	Ressources humaines nécessaires . . . . .	115
2	Ressources matérielles nécessaires . . . . .	116
Conclusion . . . . .		118
<b>Chapitre 5 : Étude de viabilité financière</b>		<b>119</b>
Introduction . . . . .		119
Section 1 : Étude préliminaire . . . . .		120
1	Détermination de la date de lancement du projet . . . . .	120
2	Investissement initial . . . . .	121
2.1	Frais de réalisation de la plateforme . . . . .	121
2.2	Frais commerciaux . . . . .	122
2.3	Coût des équipements : . . . . .	123
2.4	Coût d'établissement . . . . .	123
2.5	Coût de l'investissement initial du projet . . . . .	123
2.6	Dotation aux amortissements . . . . .	124
3	Chiffre d'affaires prévisionnel sur cinq ans . . . . .	125
4	Dépenses d'exploitation . . . . .	127
Section 2 : Coût et financement du projet . . . . .		130
1	Coût du projet . . . . .	130
2	Plan de financement . . . . .	130
Section 3 : États financiers prévisionnels . . . . .		132
1	Taux de rendement interne (TRI) . . . . .	133
2	Délai de récupération du capital investi (DRCI) . . . . .	133
Conclusion . . . . .		134
<b>Conclusion Générale</b>		<b>135</b>
Webographie . . . . .		135
Annexe 1 : Présentation de la plateforme mobile Cabinoo . . . . .		135
Annexe 2 : Présentation de la plateforme web Cabinoo . . . . .		135
Annexe 3 : Questionnaire destiné aux clients . . . . .		135
Annexe 4 : Questionnaire destiné aux prestataires . . . . .		135



# Liste des tableaux

1	Contribution aux ODD par la solution Cabinoo . . . . .	9
2	Analyse concurrentielle . . . . .	34
3	Analyse comparée des plateformes digitales . . . . .	35
4	Présentation des parties prenantes de la plateforme Cabinoo . . . . .	37
5	Chiffre d'affaires total net prévisionnel . . . . .	62
9	Cas d'utilisation : Inscription . . . . .	72
10	Cas d'utilisation : Connexion . . . . .	74
11	Cas d'utilisation : Consulter services . . . . .	76
12	Cas d'utilisation : Chercher un service . . . . .	78
13	Cas d'utilisation : Réserver service . . . . .	80
14	Cas d'utilisation : Annuler réservation . . . . .	82
15	Cas d'utilisation : Consulter les réservations . . . . .	84
16	Cas d'utilisation : Noter un service . . . . .	86
17	Cas d'utilisation : Gérer le profil . . . . .	88
18	Cas d'utilisation : Ajouter un service (Prestataire) . . . . .	90
19	Cas d'utilisation : Modifier service (Prestataire) . . . . .	92
20	Cas d'utilisation : Supprimer service (Prestataire) . . . . .	94
21	Cas d'utilisation : Gérer les utilisateurs (Administrateur) . . . . .	96
22	Cas d'utilisation : Superviser les services (Administrateur) . . . . .	98
23	Cas d'utilisation : Modérer les avis (Administrateur) . . . . .	100
24	Cas d'utilisation : Consulter les statistiques (Administrateur) . . . . .	102
25	Postes,salaires mensuels estimés . . . . .	115
26	Ressources matérielles nécessaires . . . . .	117
27	Frais de réalisation de la plateforme . . . . .	122
28	Frais commerciaux . . . . .	122
29	Coût des équipements . . . . .	123
30	Coût d'établissement . . . . .	123
31	Récapitulatif de l'investissement initial . . . . .	124
32	Dotation aux amortissements . . . . .	124
33	Revenus via réservations de cabanes . . . . .	126
34	Revenus via activités nautiques . . . . .	126
35	Revenus via licences . . . . .	127
36	Chiffre d'affaires total net . . . . .	127
37	Les charges externes . . . . .	127

38	Les frais de personnels . . . . .	128
39	Charges d'exploitation estimées . . . . .	128
40	Estimation des charges d'exploitation annuelles avec évolution (2026–2029)	129
41	Besoins en fonds de roulement pour la première saison (juin–septembre 2026) . . . . .	129
42	Récapitulatif de l'investissement initial . . . . .	130
43	Remboursement de crédit bancaire (2027–2030) . . . . .	131

# Table des figures

1	Logo Cabinoo . . . . .	11
2	Critères des objectifs SMART [2] . . . . .	13
3	Canevas de proposition de valeur de Cabinoo-côté client . . . . .	16
4	Canevas de proposition de valeur de Cabinoo-côté Prestataire . . . . .	17
5	Business model canvas . . . . .	18
6	Modèle d'analyse PESTEL [3] . . . . .	22
7	Évolution du nombre de touristes par année.[4] . . . . .	22
8	Répartition des touristes par nationalité en 2024. . . . .	23
9	Nuitées par motivation. . . . .	24
10	Nombre des opérations de paiement via Internet à l'échelle Nationale. . . . .	24
11	Préférence marquée pour les activités familiales. . . . .	25
12	Tranche d'âge de la population Tunisienne . . . . .	26
13	Répartition du trafic web en Tunisie par type d'appareil (janvier 2021). . . . .	28
14	Évolution de l'accès à Internet en Tunisie (1994–2022). . . . .	28
15	Présentation de la plateforme TuniBoat.[9] . . . . .	31
16	Présentation de la plateforme Airbnb. [10] . . . . .	32
17	Présentation de la plateforme TunisieBooking.[11] . . . . .	32
18	Présentation de la plateforme Traveltodo.[12] . . . . .	33
19	Présentation de la plateforme Promovacances.[12] . . . . .	33
20	Analyse SWOT . . . . .	61
21	Schéma simplifié de l'architecture technique . . . . .	69
22	Diagramme de cas d'utilisation global . . . . .	71
23	Diagramme d'inscription . . . . .	73
24	Diagramme de connexion . . . . .	75
25	Diagramme Consulter services . . . . .	77
26	Diagramme Chercher services . . . . .	79
27	Diagramme de Réserver service . . . . .	81
28	Diagramme Annuler reservation . . . . .	83
29	Diagramme Consulter les reservations . . . . .	85
30	Diagramme Noter un service . . . . .	87
31	Diagramme Gérer de profil . . . . .	89
32	Diagramme Ajouter service . . . . .	91
33	Diagramme Modifier service . . . . .	93
34	Diagramme Supprimer service . . . . .	95

35	Diagramme Gérer les utilisateurs . . . . .	97
36	Diagramme Superviser les services . . . . .	99
37	Diagramme Modérer les avis . . . . .	101
38	Diagramme Consulter les statistiques . . . . .	103
39	Diagramme de séquence système détaillé « S'inscrire » . . . . .	104
40	Diagramme de séquence système détaillé « Connexion » . . . . .	105
41	Diagramme de séquence système détaillé « Consulter services » . . . . .	105
42	Diagramme de séquence système détaillé « Réserver service » . . . . .	106
43	Diagramme de séquence système détaillé « Annuler reservation » . . . . .	107
44	Diagramme de séquence système détaillé « Consulter les reservations» .	108
45	Diagramme de séquence système détaillé « Noter service» . . . . .	108
46	Diagramme de séquence système détaillé « gerer profil» . . . . .	109
47	Diagramme de séquence système détaillé « Ajouter service» . . . . .	110
48	Diagramme de séquence système détaillé « Modifier service» . . . . .	111
49	Diagramme de séquence système détaillé « Supprimer service» . . . . .	112
50	Diagramme de séquence système détaillé « gérer les utilisateurs» . . . . .	112
51	Diagramme de séquence système détaillé « Consulter les satistiques» .	113
52	Diagramme de class de Cabinoo . . . . .	114
53	Présentation de l'organigramme. . . . .	116
54	Tableau GANTT pour la création de Cabinoo . . . . .	121
55	État de flux de trésorerie sur cinq ans . . . . .	132
56	Compte de résultat prévisionnel . . . . .	132

# Introduction Générale

Aujourd’hui, le monde change vite grâce au numérique. De nombreux domaines évoluent : nous faisons nos achats en ligne, nous suivons des cours à distance, et bien d’autres aspects de notre quotidien deviennent numériques. Cette transformation rend les services plus rapides, plus simples et plus accessibles à tous. Pourtant, certains secteurs ont encore du mal à suivre ce rythme. Ils utilisent toujours des méthodes anciennes qui ne répondent plus vraiment aux attentes des gens.

C'est notamment le cas du secteur de la location saisonnière en bord de mer, comme les cabanes de plage ou les activités nautiques. Même si les vacances au soleil attirent de plus en plus de monde, réserver une cabane ou une sortie en jet-ski reste parfois compliqué. Il faut souvent passer par des appels téléphoniques, des messages sur les réseaux sociaux ou des recommandations informelles. Ce fonctionnement manuel crée des problèmes : manque d’informations claires, incertitude sur les disponibilités, et souvent une perte de temps pour les clients.

Du côté des propriétaires ou prestataires, ce n'est pas plus simple. Beaucoup proposent des services intéressants, mais ils manquent de visibilité et doivent gérer leurs réservations à la main. Sans outil numérique adapté, ils ont du mal à s'organiser et à répondre efficacement aux demandes. Cela limite leur activité et les empêche de développer leur offre.

C'est face à tous ces constats qu'est née l'idée de Cabinoo. L'objectif est simple : créer une application mobile qui transforme l'expérience de réservation pour chacun. Pour les clients, Cabinoo permet de réserver facilement une cabane ou une activité, depuis leur téléphone, en quelques clics. Pour les prestataires, l'application offre un outil clair pour présenter leurs services, gérer les réservations et mieux communiquer avec leurs clients.

Cabinoo est donc une plateforme de mise en relation entre ceux qui cherchent à profiter de la mer et ceux qui proposent des services sur la plage. Elle rend la réservation plus simple, plus rapide et plus sûre. Ce rapport va présenter les idées derrière ce projet, les problèmes rencontrés, les choix techniques réalisés, et les prochaines étapes prévues pour améliorer encore cette solution. L'objectif est de montrer comment Cabinoo peut vraiment changer les choses, aussi bien pour les vacanciers que pour les professionnels.

Notre rapport est structuré en cinq chapitres, chacun correspondant à une étape clé de la conception du projet : Le premier chapitre présente le cadre général du projet : les problèmes identifiés, l'origine de l'idée, les objectifs visés et les valeurs portées par Cabinoo.

Le deuxième chapitre est consacré à l'étude du marché. Il propose une analyse approfondie de l'environnement global (grâce au modèle PESTEL) et concurrentiel, enrichie par les résultats de deux questionnaires : l'un destiné aux clients, l'autre aux prestataires.

Le troisième chapitre développe le plan marketing stratégique et opérationnel. Il aborde la segmentation, le ciblage, le positionnement, les choix de communication, de tarification, ainsi qu'une analyse SWOT.

Le quatrième chapitre décrit les aspects techniques du projet. On y retrouve l'analyse des besoins fonctionnels et non fonctionnels, l'architecture technique, les diagrammes de conception, et l'identification des ressources nécessaires.

Le cinquième chapitre évalue la viabilité financière du projet. Il présente les investissements requis, les prévisions de chiffre d'affaires, les dépenses d'exploitation, les états financiers projetés, les indicateurs de rentabilité (VAN, TRI, DRCI) .

# **Chapitre 1 : Présentation du cadre du projet**

## **Introduction**

Ce premier chapitre pose les fondations du projet Cabinoo. Il servira à mieux comprendre les enjeux auxquels nous avons souhaité répondre et à clarifier notre démarche. Nous allons d'abord nous pencher sur les difficultés actuelles dans le domaine de la location de cabanes de plage et d'activités nautiques en Tunisie, un secteur encore peu structuré et souvent négligé par les solutions numériques.

Ensuite, nous présenterons l'idée principale de notre projet : une application simple et efficace qui répond aux besoins réels des utilisateurs, tout en s'inscrivant dans une logique de développement durable. Nous verrons en quoi notre initiative peut contribuer, à son échelle, à certains Objectifs de Développement Durable (ODD) reconnus à l'international.

Enfin, ce chapitre nous permettra d'identifier précisément les personnes à qui s'adresse notre solution et de fixer clairement nos ambitions. Il s'agit d'un point de départ essentiel, sur lequel repose toute la suite de notre travail.

## **Section 1 : Problème et contexte**

En Tunisie, le secteur de la location de cabanes de plage et des activités nautiques reste fortement désorganisé. Bien qu'il existe une forte demande, notamment durant les périodes estivales, l'offre reste mal structurée et difficilement accessible. Ce déséquilibre entre l'offre et la demande crée de nombreuses difficultés, autant pour les prestataires que pour les clients.

Du côté des prestataires, la gestion quotidienne de l'activité reste limitée par des méthodes peu structurées. Les réservations sont majoritairement organisées à l'oral ou de façon informelle, ce qui engendre de nombreuses erreurs : doublons, oublis, périodes d'inactivité non anticipées ou encore un manque de coordination. Avec l'augmentation de la demande, cette gestion manuelle devient rapidement difficile à maintenir.

Beaucoup de loueurs se retrouvent encore avec des réservations annulées au dernier moment, ou avec des clients qui ne viennent pas. Comme il n'y a pas de vrai système pour s'assurer que les clients respectent leurs engagements, ces situations causent des pertes d'argent et créent beaucoup de frustration.

Un autre défi majeur concerne la visibilité des prestataires. Beaucoup d'entre eux n'arrivent pas à faire connaître leur service à une clientèle plus large. Ils se retrouvent limités à leur réseau personnel ou à un bouche-à-oreille lent et peu efficace. Cette faible exposition freine leur croissance et réduit leurs revenus, même lorsqu'ils proposent une offre de qualité.

La gestion des paiements représente également une contrainte. Les transactions se font le plus souvent en espèces, ce qui rend les opérations risquées : il peut y avoir des pertes d'argent, des malentendus, ou encore des erreurs dans le calcul des recettes. Ce mode de fonctionnement complique aussi la tenue de comptes clairs et fiables.

Du côté des clients, les obstacles sont tout aussi présents. Pour une personne souhaitant louer une cabane, un pédalo ou un jet-ski, il est difficile de savoir où aller, quel service est disponible et à quel prix. Le manque de clarté sur les offres rend la recherche stressante et inefficace. Il n'est pas rare que les vacanciers doivent appeler plusieurs prestataires ou se déplacer sur place sans aucune garantie de disponibilité.

Il arrive aussi que des clients appellent un loueur pour réserver, pensent que c'est confirmé, puis ne trouvent pas leur place en arrivant. Le manque de clarté et de suivi rend le processus de réservation long, incertain et frustrant. Cela peut décourager certaines personnes, qui abandonnent leur sortie ou repartent avec une mauvaise expérience.

En l'absence de tarifs clairs et de règles établies, les clients sont aussi exposés à des risques de surfacturation, de désaccords ou, dans certains cas, à des arnaques. Ces situations nuisent à la confiance et créent une image négative du secteur.

Enfin, pendant les périodes de forte affluence, comme les week-ends d'été ou les vacances scolaires, les files d'attente deviennent courantes. Certains clients doivent attendre longtemps sur place ou négocier directement avec les prestataires, ce qui casse complètement l'idée d'un moment de détente ou de loisir.

En résumé, le fonctionnement actuel du secteur, basé sur des méthodes anciennes et non coordonnées, freine l'expérience des deux parties. Il crée des pertes, des tensions, et nuit à la valorisation des services touristiques locaux. Une évolution est donc nécessaire pour répondre aux besoins réels et améliorer l'organisation globale de cette activité.

## Section 2 : Présentation de l'idée

La location de cabanes de plage et d'activités nautiques repose encore sur des méthodes informelles, comme les appels ou les messages. Les prestataires manquent de visibilité et peinent à gérer les réservations. Les clients, eux, font face à un manque d'informations claires, ce qui rend l'expérience souvent confuse et insatisfaisante.

C'est dans ce contexte qu'est née Cabinoo, une initiative pensée pour transformer en profondeur l'expérience de la location saisonnière maritime. Cabinoo se présente comme une plateforme intelligente et pratique, accessible via smartphone, qui vient répondre aux attentes de deux types d'utilisateurs : les vacanciers en quête de simplicité et les prestataires souhaitant mieux structurer leur activité.

L'idée fondatrice de Cabinoo est d'offrir un espace unique où l'ensemble de l'offre balnéaire — cabanes de plage, jet-skis, pédalos, paddles, kayaks et autres équipements nautiques — est regroupé, organisé, et mis à disposition de manière claire. L'utilisateur peut rechercher, comparer, réserver, payer et évaluer son expérience, le tout en quelques minutes, sans complications.

**La valeur ajoutée de Cabinoo se manifeste à plusieurs niveaux :**

**Pour les clients :**

- Une expérience de réservation simplifiée, intuitive et accessible depuis leur téléphone,
- Un gain de temps précieux, sans appels répétés ni déplacements inutiles,
- Une visibilité claire sur les offres, les tarifs et la disponibilité en temps réel,
- Un paiement sécurisé, évitant les malentendus.

**Pour les prestataires :**

- Une meilleure gestion des réservations, avec des outils adaptés à leur activité,
- Une présence renforcée sur le marché, en touchant une clientèle plus large et plus variée,
- Une réduction des absences et annulations non signalées grâce à des confirmations automatisées,
- Une meilleure traçabilité financière, facilitant la gestion comptable et le développement à long terme.

Afin d'atteindre cette promesse de valeur, Cabinoo repose sur plusieurs piliers technologiques et stratégiques. L'application est conçue pour être légère, rapide et facile à utiliser, même pour des utilisateurs peu familiers avec les outils numériques. Elle intègre un système de réservation en ligne en temps réel, des notifications intelligentes, un espace personnel pour chaque prestataire, et un système d'évaluation permettant

d'assurer la qualité du service.

En rassemblant en un même lieu tous les acteurs du loisir maritime, de la simple cabane au prestataire d'activités nautiques, Cabinoo ne se limite pas à digitaliser une pratique existante. Elle crée un écosystème dynamique et structuré, où l'offre est mieux valorisée, la demande mieux satisfaite et l'expérience utilisateur profondément améliorée. À terme, la plateforme souhaite accompagner la professionnalisation du secteur, contribuer à l'essor du tourisme côtier tunisien et devenir la référence nationale en matière de location balnéaire.

## 1 Défis

Le développement de Cabinoo s'inscrit dans un environnement complexe, où se mêlent des défis d'ordre technologique, économique, organisationnel et réglementaire. Pour chacun de ces obstacles, une réflexion a été menée afin de proposer des solutions concrètes,现实istes et adaptées au terrain tunisien.

### Défis liés à la digitalisation du secteur

- **Adoption des outils numériques par les prestataires** Beaucoup de loueurs fonctionnent encore de façon traditionnelle, avec des réservations prises à la main et des paiements en espèces. Cette transition vers une solution digitale peut susciter des réticences.
  - L'application a été pensée pour être intuitive, simple à utiliser et adaptée à tous les niveaux techniques. De plus, Cabinoo prévoit des sessions de formation et un accompagnement personnalisé pour aider les prestataires à prendre en main l'outil à leur rythme.
- **Accès à Internet en zones côtières** Certaines plages ou zones touristiques ne disposent pas toujours d'une connexion stable, ce qui pourrait gêner l'utilisation de la plateforme.
  - L'application est conçue pour fonctionner même avec une connexion faible. Des fonctionnalités clés sont disponibles en mode hors-ligne temporaire, permettant de gérer les réservations déjà enregistrées ou les consulter sans connexion continue.
- **Sécurité des paiements et des données** Les utilisateurs doivent pouvoir effectuer leurs transactions en toute confiance, et les données personnelles doivent être protégées.
  - La plateforme intègre des systèmes de paiement sécurisés (certifiés selon les normes internationales) et respecte des standards élevés de protection des données, avec chiffrement, consentement explicite et contrôle d'accès renforcé.

## Défis économiques et opérationnels

- **Attirer et fidéliser utilisateurs et prestataires** Le succès de Cabinoo dépend de sa capacité à créer une base d'utilisateurs suffisante, des deux côtés (offre et demande).
  - Une stratégie de lancement ciblée est prévue, avec des offres promotionnelles de lancement, un programme de parrainage et des partenariats locaux pour accélérer la visibilité. La plateforme vise à offrir une valeur immédiate à ses premiers utilisateurs.
- **Saisonnalité de l'activité** Le marché des loisirs de plage est fortement dépendant des saisons estivales. Cela peut limiter l'activité durant l'hiver ou en basse saison.
  - Pour éviter que l'activité ne ralentisse hors saison, Cabinoo proposera aussi des activités nautiques adaptées toute l'année, comme des balades en bateau (à Sousse, Djerba, Tabarka...), du kayak, du pédalo, ou d'autres loisirs liés à la plage. L'idée est de garder la plateforme active même après l'été, en offrant aux utilisateurs des expériences en bord de mer tout au long de l'année.
- **Gestion des litiges et satisfaction client** Dans toute plateforme de services, des problèmes peuvent survenir : retards, malentendus, annulations, etc.
  - Un système de gestion des litiges intégré est mis en place, avec :
    - \*des politiques claires d'annulation,
    - \*un service client réactif,
    - \*une médiation automatisée dans l'application pour les cas simples (remboursement partiel, réévaluation, etc.).

## Défis réglementaires et partenariats

- **Conformité aux lois locales** La location d'équipements nautiques est encadrée par des règles strictes. Toute activité doit respecter la législation en vigueur (normes de sécurité, autorisations, etc.).
  - Cabinoo s'engage à respecter les lois tunisiennes, mais ne peut se substituer aux autorités. Des conseils réglementaires seront toutefois fournis aux prestataires via l'application, pour les orienter vers les démarches nécessaires.
- **Dépendance à certains partenariats clés**

La réussite de *Cabinoo* repose en partie sur la collaboration avec des acteurs locaux tels que les **prestashop de services**, les **agences de voyage** et les **groupes événementiels** (ex. : Fallega).

  - Une stratégie de partenariat actif sera mise en place dès le lancement. Des accords de visibilité croisée seront proposés : par exemple, une agence de voyage ou un organisateur d'événements pourra recommander Cabinoo à ses clients.

## 2 Solution

Cabinoo se positionne comme une solution complète et moderne, pensée pour répondre aux défis concrets rencontrés par les clients comme par les prestataires du secteur balnéaire. Grâce à son interface simple et ses fonctionnalités avancées, elle permet d'optimiser chaque étape de la réservation, tout en assurant un service sécurisé, rapide et agréable.

### **Une plateforme digitale centralisée**

Disponible sous forme d'application web et mobile, Cabinoo permet aux utilisateurs de :

- Explorer les offres selon la zone géographique, la date souhaitée et leurs préférences personnelles.
- Comparer les prix, les services inclus et consulter les avis d'autres clients.
- Réserver en quelques clics, avec confirmation immédiate.
- Régler leurs réservations via des paiements sécurisés, en utilisant plusieurs options : carte bancaire, e-Dinar ou solutions locales partenaires.

Afin de garantir un équilibre entre l'engagement des clients et la protection des prestataires, Cabinoo a mis en place un système de paiement par palier, dans lequel seulement 40% du montant total est prélevé lors de la réservation. Ce choix a été pensé pour répondre aux besoins des deux parties : du côté des clients, ce pourcentage reste accessible, favorisant ainsi la décision de réservation sans imposer un paiement complet trop tôt ; du côté des prestataires, il répond à une réalité du secteur où les liquidités en espèces sont nécessaires pour couvrir les besoins quotidiens de fonctionnement. Le paiement partiel en ligne permet également une meilleure traçabilité des revenus et réduit les risques de réservations fantômes. Ce mécanisme simple et équilibré favorise la confiance, tout en assurant un premier engagement contractuel clair et sécurisé.

### **Concernant l'annulation :**

- Si le client annule plus de 48 heures avant la date prévue, il est remboursé dans sa totalité, à l'exception des frais de transaction appliqués par le partenaire de paiement.
- En revanche, pour toute annulation effectuée dans les 48 heures précédant la réservation, une pénalité équivalente à 10% du montant total est appliquée. Ce pourcentage représente une part modérée du montant global de la réservation, permettant de compenser partiellement la perte du prestataire, qui n'a plus la possibilité de relouer dans un délai aussi court. Cette règle permet de responsabiliser le client tout en assurant une protection équitable pour les professionnels.

## Un tableau de bord avancé pour les prestataires

Chaque professionnel disposant d'un compte sur Cabinoo accède à un espace personnel de gestion, pensé pour simplifier son activité au quotidien. Grâce à ce tableau de bord, le prestataire peut :

- Mettre à jour ses disponibilités en temps réel.
- Suivre l'ensemble des paiements reçus et des transactions en cours.
- Consulter les avis laissés par les clients, avec la possibilité d'y répondre.

## Expérience utilisateur optimisée

Pour les vacanciers et utilisateurs finaux, Cabinoo propose une interface moderne, intuitive et rassurante, avec :

- Des cartes interactives et des supports visuels (photos, vidéos, visites virtuelles) pour faciliter le choix.
- Des notifications et rappels automatiques, envoyés avant la réservation, pour éviter les oubli ou les malentendus.
- Un service client intégré accessible directement depuis l'application, pour accompagner l'utilisateur à chaque étape et résoudre rapidement les éventuelles préoccupations.
- Un système intelligent de recommandation d'activités ou de restaurants à proximité, proposé par l'IA selon les préférences et le contexte de l'utilisateur.

## 3 Contribution aux objectifs de développement durable

Cabinoo aide à atteindre plusieurs ODD de l'ONU.

TABLE 1. Contribution aux ODD par la solution Cabinoo

Illustration	Contribution de Cabinoo
 <small>[1]</small>	<p><b>ODD 8 : Travail décent et croissance économique</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En digitalisant le secteur, Cabinoo stimule l'économie locale en offrant de nouvelles opportunités de revenus aux loueurs et prestataires.</li> <li>- Il permet une meilleure gestion des prix et des revenus, réduisant les périodes creuses et augmentant la rentabilité des entreprises touristiques.</li> </ul>

Illustration	Contribution de Cabinoo
 <b>9 INDUSTRIE, INNOVATION ET INFRASTRUCTURE</b> <small>[1]</small>	<p><b>ODD 9 : Industrie, innovation et infrastructure</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cabinoo favorise l'innovation numérique dans le secteur du tourisme et des loisirs.</li> <li>- Il contribue à la modernisation des infrastructures locales en encourageant l'adoption de technologies digitales.</li> </ul>
 <b>11 VILLES ET COMMUNAUTÉS DURABLES</b> <small>[1]</small>	<p><b>ODD 11 : Villes et communautés durables</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En organisant mieux la gestion des plages et des équipements nautiques, Cabinoo contribue à une meilleure régulation du tourisme, évitant la surpopulation et améliorant l'expérience des vacanciers.</li> </ul>
 <b>12 CONSOMMATION ET PRODUCTION RESPONSABLES</b> <small>[1]</small>	<p><b>ODD 12 : Consommation et production responsables</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En permettant aux prestataires d'optimiser l'utilisation de leurs ressources, Cabinoo limite le gaspillage et favorise une gestion plus durable des équipements nautiques.</li> <li>- Une section éducative pourra être intégrée pour sensibiliser les clients aux bonnes pratiques écologiques (ex. respect des plages, limitation de l'empreinte carbone des activités nautiques).</li> </ul>
 <b>13 MESURES RELATIVES À LA LUTTE CONTRE LES CHANGEMENTS CLIMATIQUES</b> <small>[1]</small>	<p><b>ODD 13 : Lutte contre les changements climatiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cabinoo contribue à la réduction de l'empreinte carbone en limitant les déplacements inutiles, en optimisant les réservations, et en réduisant la consommation de carburant des prestataires.</li> <li>- En sensibilisant les utilisateurs à des comportements plus durables, l'application encourage une approche écoresponsable du tourisme balnéaire.</li> </ul>
 <b>17 PARTENARIATS POUR LA RÉALISATION DES OBJECTIFS</b> <small>[1]</small>	<p><b>ODD 17 : Partenariats pour la réalisation des objectifs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cabinoo favorise la collaboration entre acteurs locaux : prestataires, communes, opérateurs touristiques et clients.</li> <li>- En créant un réseau structuré autour de la gestion balnéaire, la plate-forme ouvre la voie à des partenariats public-privé et renforce les capacités collectives à proposer une offre touristique durable et inclusive.</li> </ul>

## 4 Identité de l'entreprise

Le nom "Cabinoo" a été choisi avec soin pour refléter à la fois le service proposé et l'image moderne de la plateforme. Le mot "Cabin" (cabane) fait directement référence aux cabanes de plage, qui sont au cœur de l'application. Cela permet d'ancre le nom dans un contexte touristique clair et facilement compréhensible. Le suffixe "oo", quant à lui, s'inspire des noms utilisés par de nombreuses startups digitales (comme Google ou Facebook). Il rend le nom plus facile à prononcer dans différentes langues (français, anglais, arabe), plus mémorable, et plus original. Ainsi, "Cabinoo" est un nom simple, parlant et adapté à un projet technologique tourné vers un public large, local comme international.



FIGURE 1. Logo Cabinoo

Le logo de Cabinoo montre clairement l'ambiance de la mer et des vacances. La grande lettre "C" en forme de vague entoure un soleil jaune, symbole de l'été. En dessous, trois petites vagues complètent l'image pour rappeler la mer et les loisirs nautiques. À côté, le mot "abinoo" est écrit avec une police douce et moderne. Les couleurs bleu et jaune rappellent la mer et le soleil, et donnent un style simple, chaleureux et facile à reconnaître.

### Les actionnaires

Nous sommes deux jeunes entrepreneurs, Khaled Abdellatif et Adem Hamroun, actuellement en troisième année de licence en Informatique de Gestion à l'École Supérieure d'Économie Numérique (ESEN) de Manouba. Grâce à notre formation, nous avons développé de solides compétences en développement informatique, en gestion de projet et en entrepreneuriat digital, ce qui nous a permis de donner vie au projet Cabinoo.

- **Khaled Abdellatif** : Titulaire d'un baccalauréat en informatique (2022), président du club Esen Hive (août 2024), instructeur en langage C++ et résolution de problèmes chez Opus Lab depuis octobre 2024.
- **Adem Hamroun** : Titulaire d'un baccalauréat en mathématiques (2021), trésorier du club Esen Hive (août 2024), et expérience dans le domaine des ressources humaines au sein d'une agence de voyages (RH conseil).

Passionnés par la technologie, le tourisme et l'innovation digitale, nous avons eu l'idée de lancer Cabinoo pour moderniser la réservation et la gestion des cabanes de plage, des jet-skis et d'autres activités nautiques en Tunisie. Notre engagement dans la vie associative, notamment au sein du club ESEN Hive, nous a permis de développer des compétences clés en leadership, en travail d'équipe et en communication.

## **Section 3 : Objectifs et buts**

### **1 Missions, Visions et Valeurs**

#### **Mission**

Cabinoo a été conçu pour répondre aux attentes croissantes des vacanciers et des passionnés de loisirs souhaitant profiter pleinement de leur temps en bord de mer. Grâce à une interface simple et agréable à utiliser, la plateforme permet de réserver facilement une cabane de plage ou une activité nautique, tout en évitant les tracas habituels liés à l'organisation.

Notre objectif est clair : offrir à chaque utilisateur une expérience fluide, rapide et sans stress, que ce soit pour se détendre au bord de l'eau, partager un moment convivial entre amis ou vivre des sensations fortes. Cabinoo propose également des recommandations de restaurants partenaires, afin de compléter l'expérience avec un service de qualité.

En centralisant l'offre sur une seule application, nous facilitons l'accès à une large gamme d'activités nautiques tout en assurant un paiement sécurisé et une gestion simplifiée des réservations. La plateforme s'adresse à tous : familles, groupes d'amis, amateurs d'aventure, mais aussi professionnels du secteur (restaurateurs, loueurs, prestataires), qui souhaitent moderniser leur activité et gagner en efficacité.

#### **Vision**

Notre ambition est de faire de Cabinoo la plateforme de référence pour la réservation d'activités de loisirs en Tunisie. Plus qu'un simple outil de gestion de cabanes ou de jet-skis, Cabinoo vise à regrouper, dans une application unique et intuitive, l'ensemble des expériences de loisirs disponibles : sur la plage ou en pleine nature. L'objectif est clair : proposer une solution simple, fiable et accessible à tous.

Nous commençons par créer un réseau solide de partenaires sur le littoral tunisien, avant d'élargir progressivement notre offre à d'autres expériences : balades en quad, parachute ascensionnel, croisières ou sorties nature dans l'intérieur du pays.

Porté par une équipe jeune et engagée, Cabinoo place l'écoute, l'innovation et l'amélioration continue au cœur de sa démarche, avec la volonté de moderniser durablement le secteur des loisirs en Tunisie, au service des habitants comme des visiteurs.

## Valeurs

Les valeurs de Cabinoo sont au cœur de notre développement. Elles guident nos choix, reflètent notre engagement envers nos utilisateurs et partenaires, et montrent notre volonté de construire un tourisme plus humain et durable.

### — Innovation et modernité

Nous repensons l'expérience de réservation grâce à une application simple et efficace, qui valorise les prestataires locaux et facilite l'accès aux loisirs.

### — Transparence et confiance

Nous affichons clairement les prix, les disponibilités et les conditions, pour éviter toute mauvaise surprise et renforcer la relation de confiance.

### — Satisfaction client

Chaque détail de l'application est pensé pour offrir une expérience fluide et agréable, avec un service client réactif et des rappels utiles.

### — Tourisme responsable

Nous sensibilisons nos utilisateurs à la protection de l'environnement et encourageons des pratiques respectueuses du littoral.

### — Accessibilité et inclusion

Notre offre s'adresse à tous, quels que soient le budget ou le profil, pour que chacun puisse profiter des loisirs balnéaires sans barrière.

### — Collaboration et partenariat

Nous construisons un réseau solide avec les restaurateurs, hôtels, prestataires et institutions locales, dans une logique de coopération bénéfique à tous.

## 2 Objectifs smart



FIGURE 2. Critères des objectifs SMART [2]

Cabinoo a pour mission de transformer la manière dont les activités de plage sont réservées en Tunisie, en proposant une solution simple, moderne et accessible à tous. Actuellement, la plupart des services comme la location de cabanes, de jet-skis, de kayaks ou de pédalos se font encore directement sur place. Ce mode de fonctionnement

génère souvent des désagréments pour les vacanciers : attente sur place, manque de visibilité sur les disponibilités ou impossibilité de planifier à l'avance.

Avec Cabinoo, l'objectif est d'offrir une expérience plus fluide et mieux organisée. L'application, disponible sur mobile et web, permettra aux utilisateurs de consulter les activités disponibles en temps réel, de choisir la date et l'heure qui leur conviennent, de réserver à l'avance et d'effectuer leur paiement en ligne ou sur place, selon leurs préférences. Cela représente un gain de temps considérable, tout en réduisant les risques de mauvaise surprise.

Pour les professionnels, la plateforme offrira un outil efficace pour gérer l'ensemble de leur activité : création et modification des offres, suivi des réservations, mise à jour des disponibilités et meilleure visibilité en ligne. Cela leur permettra de toucher une clientèle plus large et de gérer leur activité de manière plus structurée.

Le développement de la plateforme prévoit dans un premier temps l'intégration des fonctionnalités de base : création de compte, affichage des offres, réservation avec gestion horaire et système de paiement intégré. L'idée est de proposer une version opérationnelle capable de répondre aux besoins principaux des utilisateurs et des prestataires, tout en évoluant progressivement.

À travers cette démarche, Cabinoo ambitionne de moderniser durablement le secteur des loisirs balnéaires, en facilitant la vie des vacanciers et en accompagnant les professionnels dans la gestion et la valorisation de leurs services.

### **3 Objectifs Court, Moyen et Long terme**

#### **Court terme – Lancement à Coco Beach (Bizerte)**

Pour le lancement de Cabinoo, nous concentrons nos efforts sur Coco Beach à Bizerte, une plage très fréquentée en été, réputée pour sa forte activité touristique et la diversité de ses prestataires. Ce site constitue un cadre idéal pour tester notre solution dans des conditions réelles mais maîtrisées.

On y recense environ 50 prestataires de cabanes de plage. Pour cette phase pilote, nous avons choisi de collaborer avec 15 d'entre eux, déjà engagés dans des échanges avec notre équipe et prêts à participer aux premiers tests. Ce noyau nous permettra de démarrer avec une offre variée, tout en conservant une gestion opérationnelle efficace. La phase de test couvrira l'ensemble de la saison estivale, de juin à septembre, soit environ 122 jours d'activité. À court terme, nous visons un objectif réaliste de 21 réservations par jour et par prestataire, en combinant cabanes et activités nautiques. Ce seuil permettrait d'atteindre environ 38 430 réservations sur la saison (15 prestataires × 122 jours × 21 réservations).

Ce volume nous permettra d'évaluer la fiabilité de la plateforme, la satisfaction des utilisateurs (prestataires et clients), et d'ajuster certaines fonctionnalités avant d'envi-

sager un déploiement plus large.

En parallèle, Cabinoo est conçu pour rester actif toute l'année. En dehors de la haute saison à Coco Beach, nous continuerons à collaborer avec des prestataires actifs dans d'autres régions comme Sousse, Djerba, Tabarka, le lac de Sidi Bou Saïd ou Zaghouan, notamment pour les balades en bateau et les activités sur lac. Cette stratégie permet à la plateforme de rester dynamique même hors saison estivale.

Pour enrichir l'expérience utilisateur, Cabinoo s'appuie sur des technologies innovantes. L'intelligence artificielle proposera des suggestions personnalisées en fonction des préférences, du budget et des habitudes de chaque utilisateur. Des cartes interactives ainsi que des visites virtuelles permettront également de visualiser les lieux avant de réserver, rendant la navigation plus intuitive et la prise de décision plus facile.

### Moyen terme – Expansion régionale et diversification

Après avoir validé le modèle à Coco Beach, l'objectif à moyen terme est d'atteindre une couverture complète de la plage, en intégrant l'ensemble des 50 prestataires locaux. Cette étape permettra de renforcer la position de Cabinoo comme solution de référence sur ce site pilote.

Progressivement, nous envisagerons d'étendre notre présence à d'autres régions touristiques à fort potentiel, notamment Hammamet, Sousse et Djerba, qui attirent chaque année des milliers de visiteurs. L'expansion ne se limitera pas au littoral ; des zones situées à l'intérieur du pays, comme Zaghouan, seront également ciblées, notamment pour les activités de nature et de découverte culturelle.

Nous prévoyons également d'intégrer d'autres plages et lieux de loisirs stratégiques, en tenant compte des spécificités de chaque région. Cette stratégie d'extension progressive assurera à Cabinoo une présence cohérente et adaptée sur l'ensemble du territoire tunisie

### Long terme – Couverture nationale et consolidation de l'écosystème

À plus long terme, Cabinoo ambitionne de

- **Couvrir 80% du marché tunisien des activités balnéaires et de plein air** avec une présence active dans toutes les régions côtières et touristiques majeures.
- **Intégrer les maisons d'hôtes, les centres de camping, les éco-lodges** et d'autres formes d'hébergements alternatifs, pour devenir la plateforme de référence pour les loisirs et séjours en plein air en Tunisie
- **Structurer un écosystème complet** regroupant activités, hébergements, restauration et expériences immersives.
- **Encourager un tourisme durable et responsable** en favorisant les prestataires locaux et les initiatives respectueuses de l'environnement.

## Section 4 : Canevas de proposition de valeur de Cabinoo

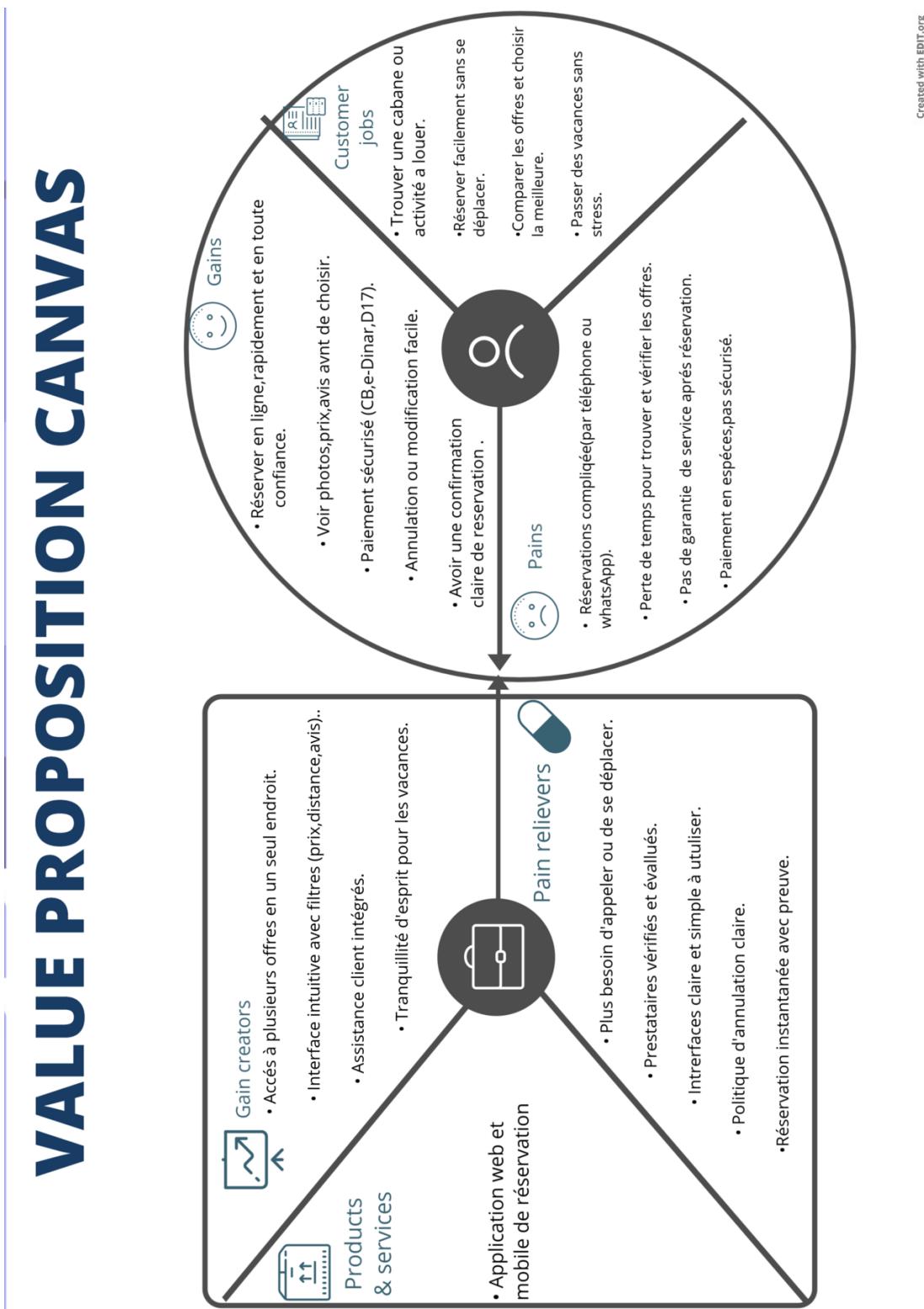


FIGURE 3. Canevas de proposition de valeur de Cabinoo-côté client

# VALUE PROPOSITION CANVAS.

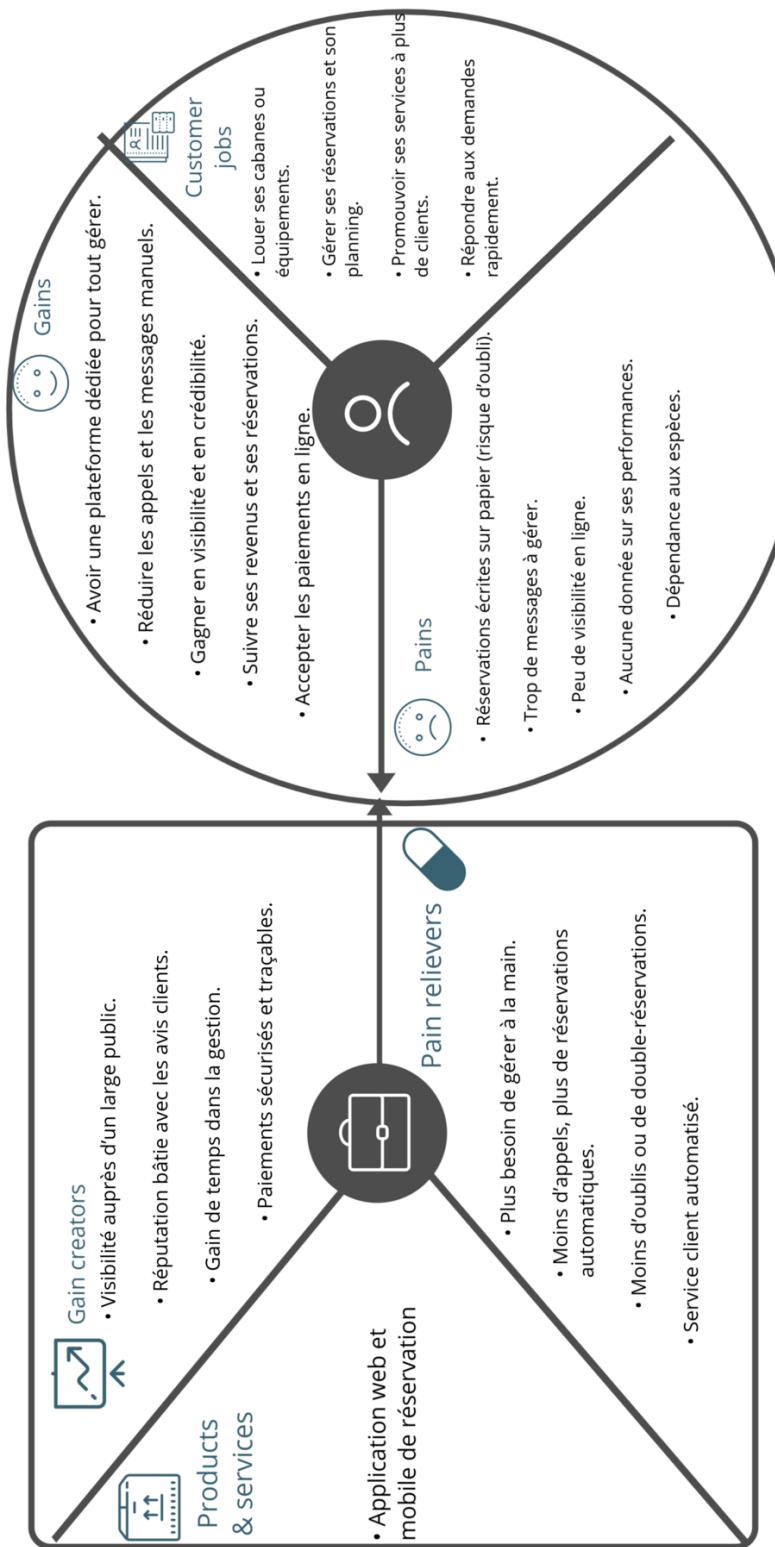


FIGURE 4. Canevas de proposition de valeur de Cabinoo-côté Prestataire

## Section 5 : Business model canvas



FIGURE 5. Business model canvas

## Conclusion

Ce premier chapitre a permis de poser les bases du projet Cabinoo en identifiant un problème concret sur le terrain : la difficulté d'accès aux services balnéaires due à un manque de digitalisation. Après avoir exposé l'idée de notre solution, nous avons présenté ses objectifs, ses valeurs, son positionnement stratégique ainsi que sa contribution aux Objectifs de Développement Durable. Cette mise en contexte était essentielle pour comprendre la pertinence du projet. Nous allons maintenant approfondir cette démarche en étudiant le marché, ses opportunités et ses contraintes.



# **Chapitre 2 : Étude du marché**

## **Introduction**

Le tourisme et les loisirs jouent un rôle très important dans l'économie tunisienne, en attirant chaque année des millions de visiteurs Tunisiens et des étrangers. Pourtant, malgré ce fort intérêt, la location de cabanes de plage ou d'activités nautiques fonctionne encore de manière traditionnelle, souvent sans organisation claire. Cela entraîne un manque de transparence, une mauvaise gestion des réservations et une expérience client souvent décevante.

Aujourd'hui, l'absence de solutions numériques efficaces freine fortement le développement du secteur. Les clients ont du mal à trouver des informations précises, à comparer les offres ou à payer facilement et en toute sécurité. Quant aux prestataires, gérer les services à la main rend leur travail plus compliqué et limite leur possibilité de se développer.

C'est pour répondre à ces problèmes que Cabinoo sera créé. Cette plateforme moderne et intuitive permettra de centraliser les réservations, d'aider les prestataires à optimiser la gestion de leurs services et d'améliorer l'expérience client à chaque étape. Elle offrira aux prestataires une meilleure visibilité et une gestion simplifiée, tandis que les utilisateurs profiteront d'un accès rapide, fluide et sécurisé aux différentes offres proposées.

Mais pour bien lancer Cabinoo, il est essentiel de bien comprendre le marché. Cela passe par une analyse complète des grandes tendances économiques, sociales, technologiques ou politiques, mais aussi par une étude plus précise sur les clients, les concurrents, les partenaires et les résultats d'une enquête de terrain.

Ce chapitre présentera donc une double analyse : d'abord une vue d'ensemble du contexte global (macro-environnement), puis une étude plus détaillée du marché spécifique de Cabinoo (micro-environnement). Cela permettra de poser des bases solides pour la suite du projet.

## Section 1 : Analyse macro-environnementale

Nous allons utiliser le modèle PESTEL pour analyser les facteurs externes qui peuvent influencer notre activité, afin de mieux comprendre l'environnement global dans lequel évolue l'entreprise.

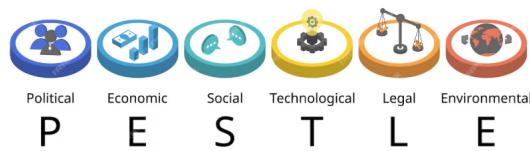


FIGURE 6. Modèle d'analyse PESTEL [3]

### 1 Environnement économique

#### Évolution du nombre de touristes internationaux en Tunisie

Le secteur touristique tunisien a fait preuve de résilience face aux crises. Après une chute importante des arrivées en 2020 liée à la pandémie, la reprise a été progressive jusqu'à atteindre en 2023 un niveau presque équivalent à celui de 2019, selon le Rapport Annuel de l'ONTT. Comme le montre la figure 7. Malgré des périodes d'instabilité, la tendance globale reste positive.

Cette tendance encourageante confirme le potentiel de Cabinoo à s'inscrire dans un marché en redéploiement, prêt à accueillir des solutions innovantes dans la réservation d'activités touristiques.

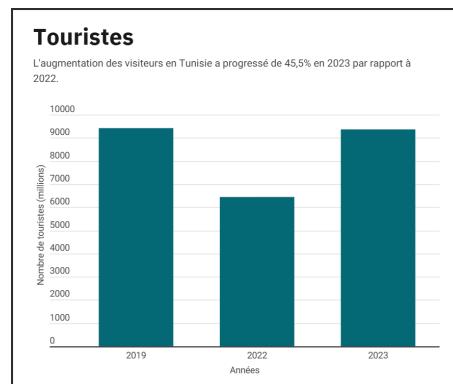


FIGURE 7. Évolution du nombre de touristes par année.[4]

Source : Rapport Annuel ONTT 2023.pdf

## Profils variés des touristes en Tunisie

La Tunisie reçoit chaque année des visiteurs aux profils variés, ce qui impose aux solutions numériques touristiques, comme Cabinoo, d'être adaptées à une grande diversité d'usagers : elles doivent être flexibles, intuitives, multilingues et accessibles. D'après L'Expert Journal Tunisie, les touristes algériens et libyens représentent les principales nationalités présentes, comme le montre la figure 8.

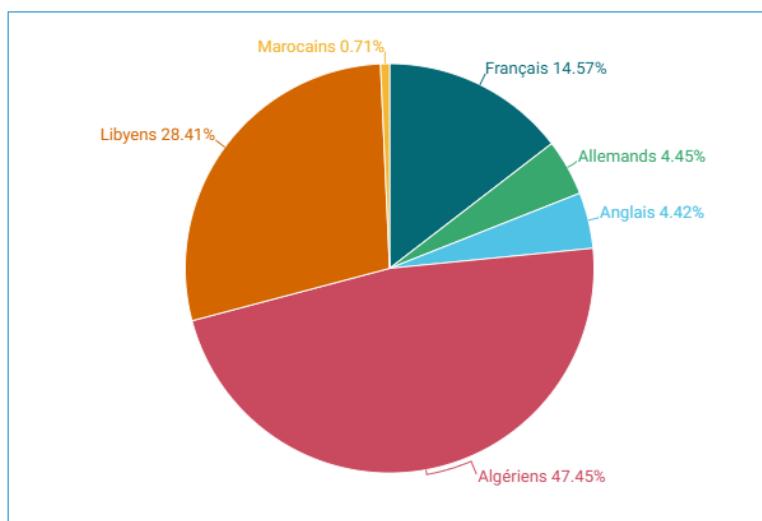


FIGURE 8. Répartition des touristes par nationalité en 2024.

Source : <https://lexpertjournal.net>

Cette diversité des profils renforce la nécessité pour Cabinoo de proposer une interface multilingue (arabe, français, anglais), ainsi que des contenus clairs et accessibles, afin de garantir une expérience inclusive et adaptée à tous les types de visiteurs.

## Un tourisme dominé par le caractère balnéaire

Le tourisme en Tunisie reste majoritairement tourné vers les séjours balnéaires, représentant plus de 90% des nuitées. Cette préférence pour la mer s'est renforcée depuis la fin des années 1990, au détriment d'autres formes de tourisme comme le culturel ou urbain. La figure 9 illustre cette évolution des motivations touristiques.

Cette concentration géographique autour des zones côtières confirme la forte adéquation de la solution Cabinoo avec les attentes actuelles du marché touristique.

<b>Les nuitées par motivation</b>				
<b>Motivation</b>	<b>1998</b>	<b>2000</b>	<b>2004</b>	<b>2009</b>
<b>Balnéaire</b>	27 783 175 <b>89,7%</b>	32 382 007 <b>91,4%</b>	30 706 974 <b>91,6%</b>	29 539 440 <b>93,6%</b>
<b>Ville</b>	1 469 993 <b>4,7%</b>	1 450 336 <b>4,1%</b>	1 438 213 <b>4,3%</b>	958 335 <b>3%</b>
<b>Circuit Sahara</b>	1 728 725 <b>5,6%</b>	1 591 519 <b>4,5%</b>	1 341 642 <b>4%</b>	1 059 135 <b>3,4%</b>
<b>Total</b>	30 981 893	35 423 862	33 486 829	31 556 910

FIGURE 9. Nuitées par motivation.

*Source : Centre Tunisien d'Etudes Economiques [5]*

### Nombre des opérations de paiement via Internet à l'échelle Nationale

En Tunisie, les paiements en ligne connaissent une croissance soutenue, signe d'un changement profond des habitudes de consommation. Après une stabilité entre 2013 et 2017 (environ 700000 transactions/an), la dynamique s'accélère dès 2018, franchissant 1 million d'opérations en 2019. La pandémie en 2020 marque un tournant avec près de 2 millions de transactions. En 2022 et 2023, le volume dépasse 3 millions, confirmant l'ancrage du numérique dans l'économie tunisienne. La figure 10 illustre cette évolution. Cette généralisation des paiements en ligne renforce la légitimité de Cabinoo à proposer un système de réservation numérique avec paiement intégré, en phase avec les nouvelles attentes des utilisateurs.

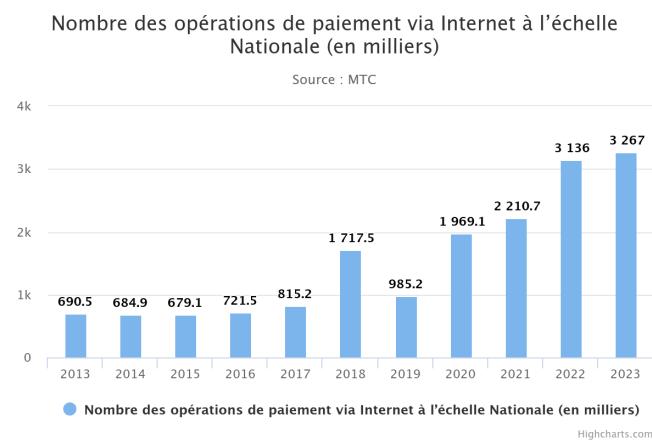


FIGURE 10. Nombre des opérations de paiement via Internet à l'échelle Nationale.

*Source : Ministère des Technologies de la Communication [6]*

## 2 Environnement social

### Influence de la Culture et des Traditions Locales

Les loisirs sont fortement influencés par la culture locale, avec une préférence marquée pour les activités familiales ou de groupe. Cette tendance, liée aux valeurs traditionnelles, s'accompagne d'une certaine réserve envers les modèles occidentaux. Pour répondre à ces attentes, des ajustements comme des visites guidées adaptées ou des activités séparées peuvent être nécessaires. La figure 11 illustre cette prédominance des loisirs collectifs dans le contexte tunisien. Pour Cabinoo, cela implique de concevoir une offre respectueuse des habitudes locales, en proposant par exemple des réservations groupées, des services adaptés aux familles, ou des options modulables selon le genre et les préférences sociales.

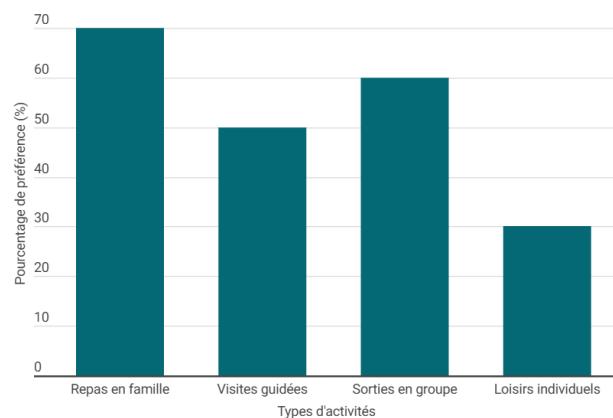


FIGURE 11. Préférence marquée pour les activités familiales.

Source : [www.britannica.com](http://www.britannica.com)

[7]

### La tranche d'âge de la population Tunisienne :

En 2024, la population tunisienne est majoritairement composée de jeunes et d'adultes actifs : 66% ont entre 15 et 64 ans, et 24% ont moins de 15 ans, selon l'UNFPA. Cette structure démographique met en avant une population connectée et des familles en quête d'activités adaptées. La figure 12 illustre cette répartition. Ce contexte représente une opportunité stratégique pour Cabinoo, qui peut cibler un public jeune, familial et habitué aux outils numériques.

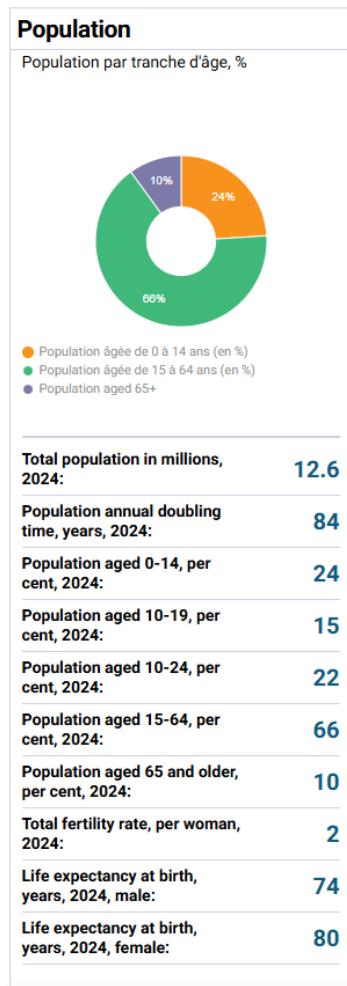


FIGURE 12. Tranche d'âge de la population Tunisienne

Source : UNFPA : Le Fonds des Nations Unies pour la population [8]

### 3 Environnement écologique

#### Réduction de la consommation de papier et des déchets

Le projet Cabinoo adopte une approche respectueuse de l'environnement en dématérialisant totalement le processus de réservation. Toutes les confirmations, factures et reçus sont numériques, ce qui permet de supprimer l'usage du papier et de réduire considérablement la consommation d'encre et la production de déchets. En évitant l'impression de documents superflus comme les billets ou contrats, la plateforme contribue à la préservation des ressources naturelles, un enjeu particulièrement sensible dans les zones côtières où elle opère. Cette démarche s'inscrit dans une volonté plus large de réduire l'empreinte écologique du tourisme de loisir.

## Optimisation des ressources matérielles

Grâce à son système de réservation en temps réel, Cabinoo permet une meilleure gestion des équipements nautiques et des cabanes de plage. Les prestataires peuvent adapter leur offre à la demande réelle, ce qui évite l'inutilisation ou la détérioration prématuée du matériel. Cela se traduit par une exploitation plus durable des ressources disponibles, tout en réduisant le besoin de renouvellement fréquent ou de surstockage. En contrôlant l'affectation des équipements, la plateforme limite le gaspillage et encourage une logique de consommation plus responsable.

## Réduction des déplacements inutiles et optimisation du transport

Un autre impact écologique important de Cabinoo concerne la diminution des déplacements inutiles des clients. Actuellement, de nombreux vacanciers se rendent physiquement sur des plages comme Coco Beach, sans savoir si une cabane ou une activité est réellement disponible. Ce type de déplacement — souvent effectué en voiture ou scooter — génère des émissions inutiles, du stress et une perte de temps.

Avec Cabinoo, les utilisateurs peuvent vérifier en ligne la disponibilité avant de se déplacer, ce qui leur évite de faire un trajet pour rien. Cette approche permet une meilleure planification individuelle et contribue à réduire la congestion sur les routes menant aux plages en période de forte affluence. En fluidifiant la demande et en anticipant les réservations, la plateforme participe à l'optimisation du transport touristique, avec un effet positif sur la qualité de l'air et la pression environnementale locale.

## 4 Environnement technologique

En Tunisie, les avancées technologiques des dernières années ont profondément transformé les modes de consommation et les canaux d'accès aux services. Cette transition numérique crée un contexte particulièrement favorable à l'émergence de solutions digitales comme Cabinoo, qui s'inscrivent pleinement dans la dynamique de digitalisation du tourisme et des loisirs.

### Une population jeune et connectée

La Tunisie compte une population jeune et habituée aux technologies numériques, avec un accès à Internet en forte progression, notamment dans les zones touristiques. Le smartphone s'impose comme principal outil d'accès au web. En janvier 2021, 56,8% du trafic provenait des mobiles, contre 42,1% pour les ordinateurs, selon StatCounter — soit une hausse de 88% depuis 2019. La figure 13 illustre cette transition vers une utilisation mobile dominante.

Cette tendance renforce la pertinence de plateformes comme Cabinoo, conçues dès le

départ pour une utilisation mobile. Elle permet aux utilisateurs de rechercher, comparer et réserver des activités balnéaires en quelques clics, sans avoir à se déplacer.

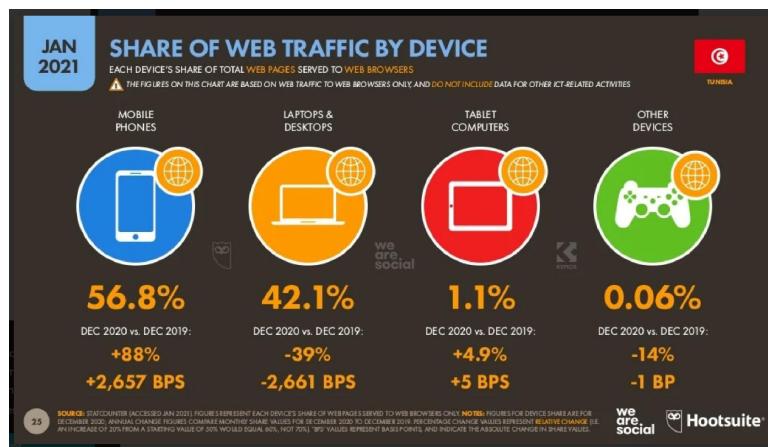


FIGURE 13. Répartition du trafic web en Tunisie par type d'appareil (janvier 2021).

Source : StatCounter, accédé en janvier 2021.

## Sécurité des paiements et confiance numérique

Face à la montée des paiements en ligne, la sécurité est devenue une priorité pour les utilisateurs tunisiens. Cabinoo répond à cette exigence en intégrant des solutions conformes aux normes internationales et en s'appuyant sur des moyens de paiement locaux comme e-Dinar, les cartes bancaires tunisiennes et Paymee. En garantissant un environnement sécurisé, Cabinoo favorise la confiance numérique, essentielle pour accompagner la digitalisation des loisirs. Selon WorldData.info, 79% des Tunisiens avaient accès à Internet en 2021, avec plus de 16 millions de connexions mobiles pour une population de 12 millions. La figure 14 illustre cette progression continue de la connectivité.

Access to the internet in Tunisia from 1994 - 2022

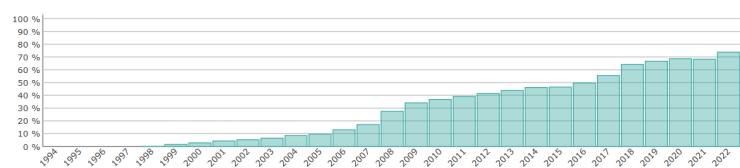


FIGURE 14. Évolution de l'accès à Internet en Tunisie (1994–2022).

Source : <https://www.worlddata.info/africa/tunisia>

## 5 Environnement politique et légal

Le projet Cabinoo sera enregistré en tant que plateforme de commerce électronique, selon la nomenclature officielle du Registre National des Entreprises (RNE) en Tunisie. Cette classification couvre les services numériques mettant en relation les utilisateurs finaux avec des prestataires via une interface web ou mobile, comme c'est le cas pour Cabinoo dans le secteur du tourisme balnéaire.

Le siège social de la société sera implanté à Tunis, capitale économique du pays. Ce choix est stratégique, car Tunis offre un accès facilité aux infrastructures numériques, aux partenaires touristiques et aux institutions d'appui à l'entrepreneuriat, tout en restant connecté aux zones côtières ciblées par l'application.

La forme juridique choisie pour porter le projet est la Société à Responsabilité Limitée (SARL). Ce statut est particulièrement adapté aux jeunes entreprises numériques, car il permet de limiter la responsabilité des associés à leurs apports, tout en offrant une structure de gestion souple et adaptée à une équipe fondatrice restreinte. Il est également facile à constituer et bien reconnu par les investisseurs et partenaires locaux.

Cabinoo s'inscrit ainsi dans une dynamique entrepreneuriale ambitieuse, alliant digitalisation, valorisation du patrimoine touristique côtier et création de valeur économique locale, à travers une solution innovante, accessible et durable.

## Section 2 : Analyse du micro-environnement

### 1 Influence des Clients et de leurs Attentes

Le succès de Cabinoo repose avant tout sur sa capacité à répondre aux besoins réels de ses utilisateurs. Pour construire une offre cohérente et performante, il est essentiel de bien comprendre les différents profils de clients, leurs comportements de consommation et leurs préférences, qu'ils soient tunisiens ou étrangers.

#### 1.1 Profil des utilisateurs potentiels et segmentation du marché

Cabinoo s'adresse à une diversité de clients aux attentes variées, ce qui nécessite une adaptation fine de l'offre, une interface accessible, et une flexibilité dans les services proposés. Voici les segments principaux identifiés :

##### Touristes nationaux résidant en Tunisie

Ce segment concerne les Tunisiens qui voyagent à l'intérieur du pays, notamment durant les vacances scolaires ou les week-ends d'été. Ils recherchent généralement des services simples, accessibles et adaptés aux séjours en famille ou entre amis. Leur comportement d'achat est souvent spontané, mais ils apprécient les solutions leur permettant de gagner

du temps et d'éviter les mauvaises surprises. Cabinoo répond à ces attentes en proposant une réservation facile et centralisée.

### **Touristes internationaux**

Les visiteurs étrangers ont des besoins spécifiques en matière d'information, de sécurité et de confort d'utilisation. Les Algériens et les Libyens constituent la majorité des touristes en Tunisie, et sont plus enclins à utiliser des plateformes locales, perçues comme plus intuitives et adaptées à leurs habitudes. Les touristes européens, quant à eux, sont familiers avec les grandes plateformes internationales, mais peuvent être séduits par une solution locale efficace, traduite et bien structurée. Cabinoo vise à répondre à ces différentes attentes grâce à une interface multilingue et une expérience utilisateur fluide.

### **Tunisiens résidant à l'étranger (TRE)**

Ce segment regroupe les membres de la diaspora tunisienne qui reviennent au pays pendant l'été ou les vacances scolaires. Ils sont généralement très connectés, habitués aux outils numériques et recherchent une planification efficace de leurs loisirs. Cabinoo représente pour eux un moyen rapide et fiable d'organiser leurs activités à distance, avant même leur arrivée.

### **Organisateurs d'événements**

Des groupes comme Fallega ou Discovering organisent régulièrement des excursions, sorties sportives ou activités de groupe. Ces structures ont besoin d'un outil centralisé pour gérer les réservations, éviter les erreurs logistiques et gagner du temps. Cabinoo peut leur offrir une solution adaptée, capable de prendre en charge les réservations groupées et d'assurer un suivi clair.

### **Agences de voyages**

Les agences touristiques sont constamment en quête de services originaux à intégrer dans leurs offres. En intégrant Cabinoo, elles peuvent proposer des activités balnéaires locales tout en externalisant la gestion des créneaux et des paiements. Cela leur permet d'enrichir leur catalogue avec peu de contraintes techniques ou logistiques.

## **1.2 Analyse des habitudes de consommation des services de loisirs**

Les habitudes des consommateurs en matière de loisirs évoluent rapidement en Tunisie, notamment grâce à la généralisation des outils numériques. Deux grandes approches coexistent : la réservation sur place et la réservation en ligne.

### Réservations sur place

De nombreux touristes locaux, ou ceux qui ne sont pas à l'aise avec les plateformes numériques, préfèrent réserver directement sur les lieux. Ce comportement reste courant dans des destinations très fréquentées comme Hammamet, Djerba ou Bizerte. Toutefois, cette méthode présente plusieurs limites : files d'attente, manque de disponibilité, absence de garantie, surtout en période de forte affluence.

### Réservations en ligne

La digitalisation des comportements touche désormais une part importante des visiteurs. Grâce à la hausse de la connectivité mobile et à l'usage croissant des smartphones, de plus en plus de touristes réservent leurs activités à l'avance, depuis leur domicile ou directement pendant leur séjour. Cabinoo se positionne comme une réponse efficace à cette tendance, en proposant une plateforme fluide, mobile-friendly et accessible à tous.

## 2 Présentation de la concurrence

Dans cette partie, nous allons présenter les concurrents directs et indirects de Cabinoo. Cela nous permettra de mieux comprendre nos concurrents et de montrer en quoi Cabinoo est différent des autres.

### 2.1 Principaux concurrents directs

**TuniBoat** est une startup tunisienne fondée en 2019, spécialisée dans la location en ligne de bateaux entre particuliers. Elle permet de réserver des voiliers, catamarans ou yachts pour des sorties en mer le long des côtes tunisiennes. L'entreprise mise sur la sécurité, la simplicité d'utilisation et une expérience conviviale. Elle est labellisée « Startup » dans le cadre du Startup Act tunisien [9].

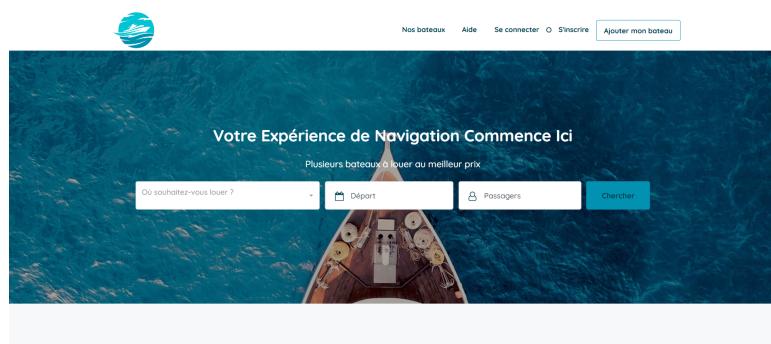


FIGURE 15. Présentation de la plateforme TuniBoat.[9]

## 2.2 Principaux concurrents potentiels

Des plateformes comme Airbnb ou TunisieBooking, bien qu'elles ne ciblent pas encore spécifiquement la location de cabanes de plage ou d'activités nautiques en Tunisie, représentent des concurrents potentiels. Leur puissance technologique et leur large base d'utilisateurs pourraient leur permettre de se positionner rapidement sur ce marché de niche à l'avenir.

**Airbnb** est une plateforme internationale de réservation en ligne spécialisée dans l'hébergement. Elle permet aux utilisateurs de réserver, pour une ou plusieurs nuits, un logement entier ou une chambre chez l'habitant, ainsi que divers types d'hébergements touristiques. Le service est accessible à travers une interface web et mobile, et repose sur un modèle collaboratif entre particuliers [10].

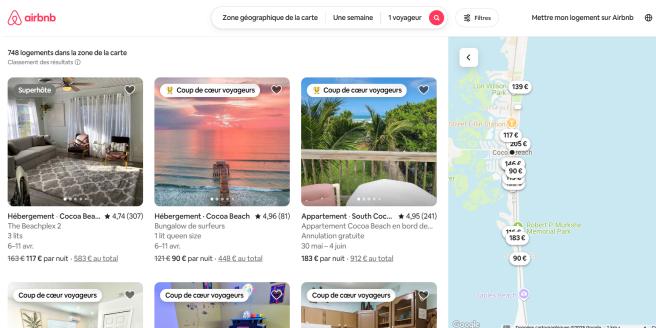


FIGURE 16. Présentation de la plateforme Airbnb. [10]

**TunisieBooking.com** est une plateforme tunisienne de réservation en ligne créée en 2008, initialement destinée aux Tunisiens de l'étranger. Depuis 2013, elle s'adresse également au marché local. Elle s'est imposée comme l'un des leaders nationaux dans la réservation d'hôtels et l'organisation de voyages, grâce à ses prix compétitifs, son modèle de réservation avec acompte, un réseau de plus de 32 agences et plus de 300 000 clients.[11].

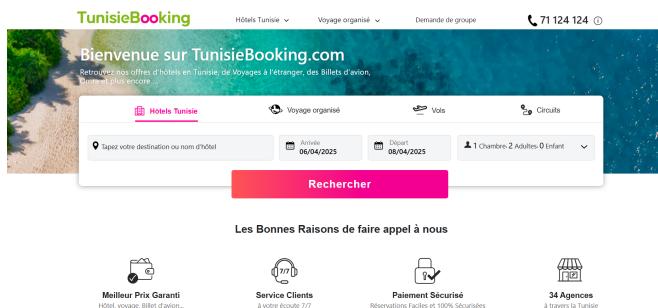


FIGURE 17. Présentation de la plateforme TunisieBooking.[11]

**Traveltodo** est une plateforme tunisienne spécialisée dans la réservation de séjours et de voyages, tant en Tunisie qu'à l'international. Elle propose une large gamme de prestations, incluant les vols, l'hébergement, les circuits touristiques ainsi que les croisières. La plateforme se distingue notamment par ses offres promotionnelles régulières et ses formules "tout compris", appréciées pour leur simplicité et leur bon rapport qualité-prix [12].

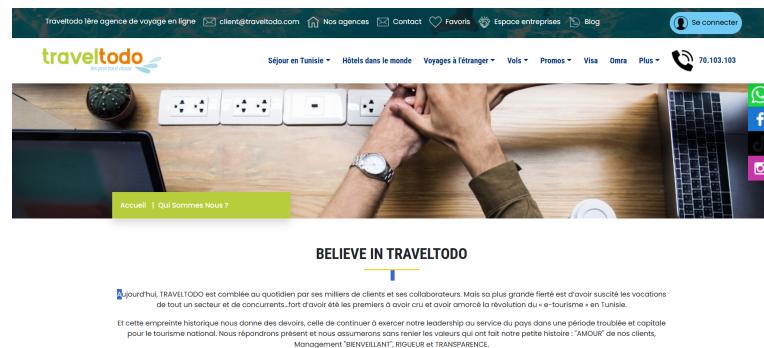


FIGURE 18. Présentation de la plateforme Traveltodo.[12]

**Promovacances** est une entreprise française fondée en 1998, spécialisée dans la vente en ligne de séjours touristiques. Elle s'est imposée comme l'un des leaders du marché grâce à une stratégie fondée sur des prix compétitifs et une large accessibilité. Les clients peuvent effectuer leurs réservations directement en ligne, par téléphone ou en agence, grâce à un réseau de plus de 80 points de vente répartis en France. La flexibilité des canaux de réservation constitue l'un des atouts majeurs de Promovacances, qui a permis à la marque de toucher plusieurs millions de voyageurs [13].

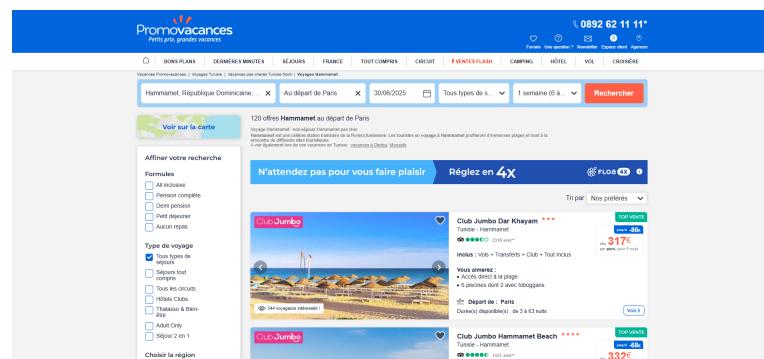


FIGURE 19. Présentation de la plateforme Promovacances.[12]

### **3 Points de différence des concurrents potentiels**

Plusieurs plateformes, aussi bien locales qu'internationales, proposent des services de réservation dans le secteur du tourisme. Toutefois, aucune d'entre elles ne se concentre spécifiquement sur les cabanes de plage et les activités nautiques en Tunisie. Le tableau 2 met en évidence les principales différences entre Cabinoo et ses concurrents indirects, en comparant leurs spécialités, points forts, limites, ainsi que l'avantage stratégique de Cabinoo sur ce segment de niche.

Concurrent	Spécialité	Points forts	Limites	Notre avantage
Airbnb	Hébergements internationaux variés	Grande notoriété, interface intuitive, large choix	Pas d'offres balnéaires en Tunisie, frais de service en devis	Cabinoo est une solution locale avec des paiements flexibles.
Booking.com	Réservations hôtelières mondiales	Plateforme bien conçue, nombreux avis vérifiés	Peu d'alternatives locales en bord de mer tunisien	Les commissions sont plus faibles et plus transparentes que sur Booking
TunisieBooking	Hôtels classiques en Tunisie	Présence locale, accompagnement client	Interface peu moderne, offre limitée à des hôtels standards	Plateforme dédiée aux cabanes de plage et aux loisirs nautiques.
TravelToDo	Voyages organisés classiques	Réseau national, concepts récents (TravelToDo Houses)	Peu d'offres originales côté mer ou aventure	Plateforme dédiée aux cabanes de plage et aux loisirs nautiques.
Promovacances	Voyages à petit prix	Simplicité, offres économiques	Spécialisé dans la réservation de cabanes de plage et d'activités nautiques.	Paiements adaptés au contexte local
TuniBoat	Location de bateaux en Tunisie	Spécialiste du nautisme, choix varié de ports, réservation facile	Focalisé uniquement sur les bateaux,sans hébergement	Offre plus variée : Cabinoo ne se limite pas aux balades en mer

TABLE 2. Analyse concurrentielle

## 4 Chiffres clés des concurrents

Avant d'implanter Cabinoo dans le paysage numérique tunisien, il est essentiel d'analyser les plateformes concurrentes déjà présentes.

Critère d'analyse	Airbnb	TunisieBooking	TuniBoat
Année de lancement de la plateforme	2008	Env. 2012	Env. 2015
Nombre estimé d'utilisateurs	+150 millions (Statista, 2023)	Quelques milliers (Estimation Facebook & SimilarWeb)	Dizaines de milliers (Estimation site officiel)
Nombre de partenaires en Tunisie	Très faible / quasi absent (Observation marché local)	50 hôtels partenaires (Estimation site officiel)	100 prestataires (Estimation terrain)
Métier principal	Place de marché d'hébergements	Réservation hôtelière locale	spécialisée dans la location en ligne de bateaux
Principale source de revenu	Commissions sur réservations	Marges sur réservations	Commissions sur les réservation
Ergonomie web/mobile	Très fluide, intuitive	Basique, peu moderne	Correcte mais peu innovante
Langues disponibles	Multilingue (40+ langues)	Français, un peu d'anglais	Français, arabe
Fonctionnalités principales	Filtres, chat, calendrier, avis	Réservation simple, assistance téléphonique	intermediaire de réservations
Modes de paiement	Carte, PayPal, Apple Pay	Carte bancaire tunisienne	Carte bancaire, virement
Présence sur les réseaux sociaux	Très forte (Instagram, YouTube) (Airbnb Media Kit)	Faible (Facebook, 2024)	Modérée (Facebook, Instagram)
Avis et réputation en ligne	4.5/5 avec millions d'avis (Trustpilot, 2023)	3.8/5 sur Facebook (2024)	4.2/5 sur web et réseaux (2024)
Support client digital	Centre d'aide + messagerie intégrée	Email ou téléphone	Formulaire + ligne téléphonique
Adaptation mobile (responsive)	100% mobile-friendly	Peu optimisé pour mobile	Mobile partiellement adapté
Type de réservation	100% en ligne	Mixte (en ligne + téléphone)	100% en ligne

TABLE 3. Analyse comparée des plateformes digitales

## 5 Acteurs et Écosystème Collaboratif

Le développement de Cabinoo repose sur une coopération active avec différents acteurs du secteur touristique. Cette collaboration est essentielle pour garantir une expérience complète et de qualité aux utilisateurs de la plateforme.

### **Partenaires locaux : prestataires d'activités et cabanes**

Les propriétaires de cabanes de plage et les prestataires d'activités nautiques représentent les partenaires clés de Cabinoo. Grâce à leurs services – comme le jet-ski, la plongée ou les balades en mer – ils apportent une vraie valeur ajoutée aux journées des vacanciers. Par exemple, des établissements comme Coco Beach Star à Bizerte proposent des offres combinant loisirs nautiques et restauration en bord de mer, ce qui rend l'expérience encore plus attractive pour les visiteurs. Ce type d'offre renforce fortement l'attrait touristique local.

### **Agences de voyage :**

Les agences de voyage jouent un rôle important dans la diffusion de l'offre Cabinoo. En intégrant les cabanes et activités dans leurs circuits, elles permettent de faire connaître la plateforme à un public plus large, y compris aux touristes étrangers qui visitent la Tunisie pour la première fois.

### **Groupes d'événements :**

Certains groupes organisent des événements comme des randonnées, du camping ou des journées team-building. Collaborer avec eux permet à Cabinoo d'augmenter les réservations, notamment en dehors des périodes de forte affluence, tout en diversifiant les usages des cabanes.

## 6 Présentation des parties prenantes

Le tableau 4 présente les principales parties prenantes impliquées dans le projet Cabinoo, en détaillant leurs rôles respectifs. Ces acteurs, publics ou privés, contribuent à divers niveaux à la réussite du projet, qu'il s'agisse de financement, de réglementation, de développement ou encore de services aux utilisateurs.

TABLE 4. Présentation des parties prenantes de la plateforme Cabinoo

Organisations	Rôles principales
	<b>APII</b> → Support d'innovation
	<b>Clictopay</b> → Facilitateur de paiement électronique
	<b>La Société tunisienne de banque</b> → Fournit un crédit bancaire à moyen terme pour financer le lancement de Cabinoo.
	<b>Offices du tourisme régionaux / ONTT (Office National du Tourisme Tunisien)</b> → Promotion des activités touristiques

Organisations	Rôles principales
	<b>Gouvernement tunisien</b> → Collecte des taxes
Ministère du Tourisme Et de L'artisanat  وزارة السياحة والصناعات التقليدية	<b>Ministère du Tourisme tunisien</b> → Réglementation, appui au secteur
	<b>Startup Tunisia</b> → Accompagne Cabinoo via le Label Startup Act avec des avantages fiscaux et un appui administratif.
	<b>Agence Nationale de la Sécurité Informatique</b> → Assurer la protection des données de nos clientèles
	<b>Instance Nationale de Protections des Données Personnelles</b> → Assurer la protection des droits personnels de nos clientèles

Organisations	Rôles principales
	<b>Équipe de développement Cabinoo</b> → Développer la plateforme → Assurer son paiement pour ses services.
	<b>Fondateurs</b> → Portent le projet, financent en partie et assurent la gestion quotidienne.
	<b>Utilisateurs de l'app</b> → Génèrent les revenus via les réservations.
	<b>Prestataires touristiques</b> → Utilisateurs pro de la plateforme

## 7 Analyse du comportement des clients

Pour mieux comprendre les habitudes, les besoins et les attentes des clients et des prestataires de services balnéaires en Tunisie, nous avons mené une enquête entre le 1er avril et le 1er mai 2025. Cette étude avait pour but de collecter des informations sur la manière dont les gens réservent actuellement, leur avis sur les services existants et ce qu'ils attendent d'une application comme Cabinoo. Deux questionnaires différents ont été préparés : un pour les clients et un autre pour les prestataires (gérants de cabanes, organisateurs d'activités nautiques, etc.).

## 7.1 Mode d'administration du questionnaire

### Questionnaire client

Le questionnaire destiné aux clients a été partagé en ligne, notamment avec nos groupes d'amis sur les réseaux sociaux et par e-mail via les listes des universités. Cette méthode nous a permis d'atteindre surtout des jeunes utilisateurs, habitués à utiliser leur téléphone pour faire des réservations.

### Questionnaire prestataire

Pour interroger les prestataires, nous avons privilégié une approche directe. Certains, notamment à Coco Beach (Bizerte), ont été contactés par téléphone : les questions leur ont été posées oralement et les réponses saisies par nos soins. D'autres, notamment des prestataires d'activités nautiques à Djerba, ont été rencontrés en face-à-face. Cette double approche a permis de faciliter la participation, de recueillir des réponses fiables et d'obtenir des retours concrets sur leurs besoins.

## 7.2 Questionnaire destiné aux clients

### Le contenu du questionnaire

Le questionnaire s'adresse aux personnes qui fréquentent les plages en Tunisie. Il a été conçu pour mieux comprendre leurs habitudes, leurs préférences et leurs attentes afin de développer une application qui répond à leurs besoins. Il est divisé en plusieurs parties :

- Informations personnelles : le sexe, l'âge, le statut (étudiant, actif...), et la ville de résidence.
- Utilisation des applications mobiles : pour savoir si les personnes sont à l'aise avec les outils numériques.
- Habitudes à la plage : fréquence des visites, avec qui elles vont (seul, en famille, entre amis...), et les activités pratiquées (cabane, jet-ski, kayak, restaurant...).
- Connaissance de Coco Beach : pour savoir si les personnes connaissent ou ont déjà visité cette plage ou une plage similaire.
- Méthode de réservation : comment elles réservent habituellement (sur place, par téléphone, via les réseaux sociaux...).
- Critères de choix d'un service : ce qui est important pour elles (prix, propreté, avis des clients, facilité de réservation...).
- Moyens de paiement utilisés : espèces, carte bancaire ou paiement en ligne.
- Fonctionnalités attendues dans l'application Cabinoo : ce qu'elles aimeraient y trouver (photos, avis, réservation rapide, notifications...).

- Expériences passées : si elles ont déjà eu une mauvaise expérience avec un service balnéaire, et les détails éventuels.

Ce questionnaire permet de mieux cerner les besoins des utilisateurs pour concevoir une application utile, simple et adaptée à leurs attentes.

### Le formulaire

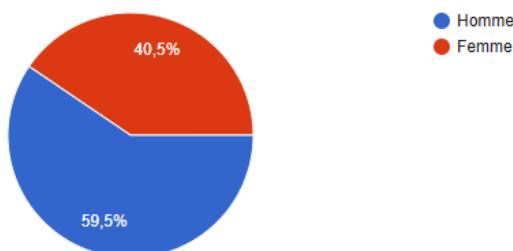
Le formulaire destiné aux clients est composé de 15 questions, réparties en quatre parties. Chaque partie a été pensée pour mieux comprendre le profil, les habitudes et les attentes des personnes qui vont à la plage.

- **Première partie : informations personnelles (4 questions)** Cette partie pose des questions simples sur le sexe, l'âge, le statut (étudiant, salarié...) et la ville. Cela permet de mieux connaître les personnes qui ont répondu.
- **Deuxième partie : habitudes générales (4 questions)** Elle concerne la fréquence des sorties à la plage, les personnes qui les accompagnent (famille, amis...), les activités pratiquées (cabane, kayak, jet-ski...), et leur aisance à utiliser les applications mobiles.
- **Troisième partie : réservation et préférences (4 questions)** Elle vise à comprendre comment les gens réservent (sur place, téléphone, réseaux sociaux...), ce qu'ils regardent en priorité (prix, propreté...), leur mode de paiement préféré, et s'ils connaissent déjà Coco Beach.
- **Quatrième partie : avis et remarques (3 questions)** Les clients indiquent ici les fonctionnalités qu'ils aimeraient trouver dans une application comme Cabinoo, s'ils ont déjà vécu une mauvaise expérience avec un service balnéaire, et peuvent laisser un commentaire libre.

### Analyse des résultats du questionnaire

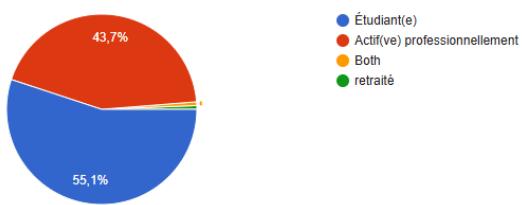
#### Le genre des répondants

La majorité des personnes ayant répondu au questionnaire sont des hommes (59,5 %) contre 40,5 % de femmes. Cela montre que les deux genres s'intéressent aux services proposés, même si les hommes ont répondu en plus grand nombre.



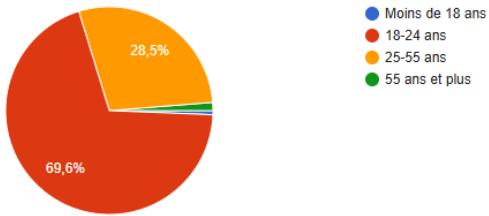
## Le statut professionnel

Plus de la moitié des participants sont des étudiants (55,1 %). On trouve aussi beaucoup de personnes actives, comme des salariés ou des indépendants (43,7 %). Ce résultat correspond bien à notre public cible, entre jeunes et adultes habitués à organiser leurs sorties.



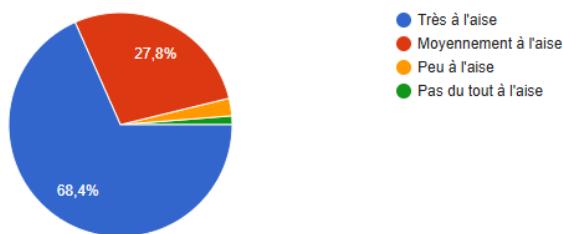
## Tranche d'âge

La majorité des répondants ont entre 18 et 24 ans (69,6 %). Ensuite, 28,5 % ont entre 25 et 55 ans. Cela montre que le questionnaire a surtout touché des jeunes, qui sont les plus concernés par les activités en bord de mer et l'usage des applications mobiles.



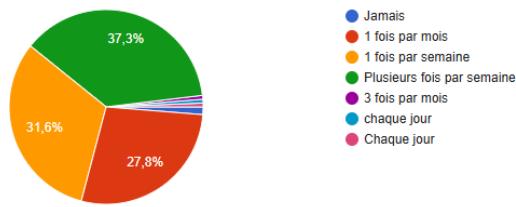
## Familiarité avec les applications mobiles

Une grande partie des participants (68,4 %) se sentent très à l'aise avec les applications. D'autres (27,8 %) sont à l'aise mais moins expérimentés. Très peu déclarent avoir des difficultés. Cela prouve que la plupart sont prêts à utiliser une application comme Cabinoo.



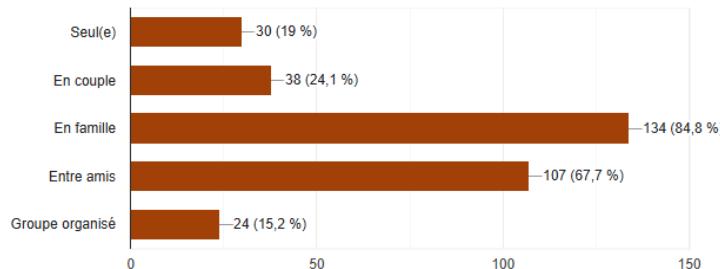
## Fréquence de visite à la plage

Les résultats montrent que les plages sont très fréquentées. 37,3 % y vont plusieurs fois par semaine, 31,6 % une fois par semaine et 27,8 % une fois par mois. Cela confirme que la plage est une activité populaire pendant l'été.



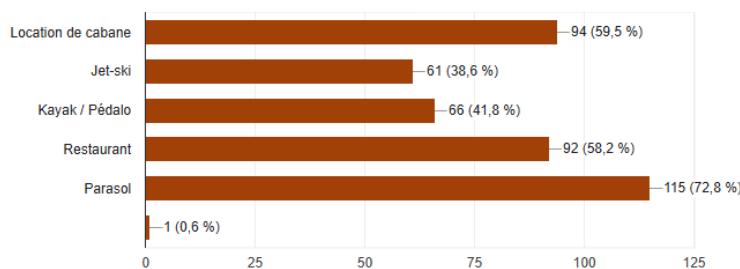
## Accompagnement à la plage

Les sorties à la plage se font surtout en famille (84,8 %) ou entre amis (67,7 %). Moins souvent en couple, seuls ou en groupe organisé. Cela montre que la plage est souvent une activité collective.



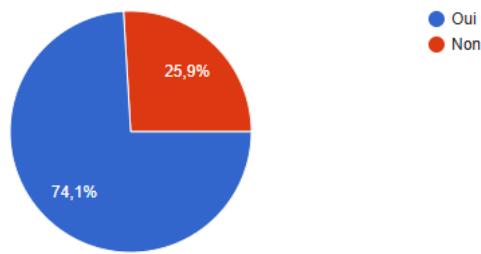
## Activités pratiquées à la plage

Les activités les plus fréquentes sont : parasol (72,8 %), cabane (59,5 %) et restaurant (58,2 %). Beaucoup pratiquent aussi des activités comme le kayak ou le jet-ski. Cela montre que les gens recherchent à la fois confort et divertissement.



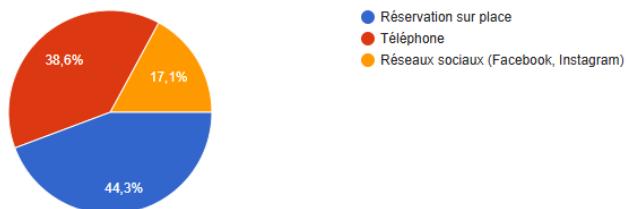
## Connaissance de Coco Beach

Une grande partie des répondants (74,1 %) connaissent Coco Beach ou une autre plage privée similaire. Cela confirme que ce lieu est bien identifié par notre public, ce qui est positif pour le lancement de l'application.



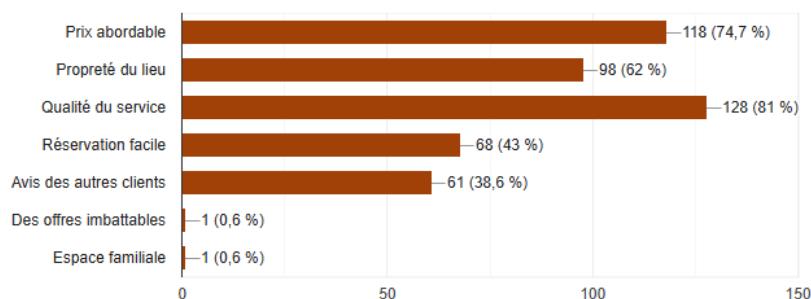
## Méthodes de réservation

Beaucoup réservent encore sur place (44,3 %), mais d'autres passent par les réseaux sociaux (38,6 %) ou par téléphone (17,1 %). Cela montre que les habitudes changent, mais qu'il manque encore une solution simple et centralisée.



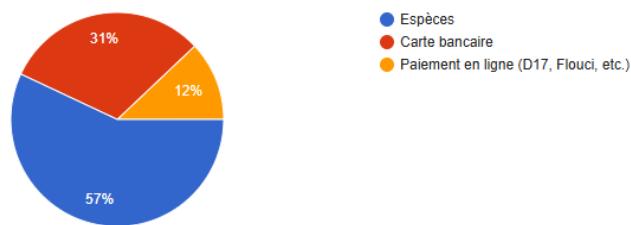
## Critères de choix d'un service

Les critères les plus importants sont la qualité du service (81 %), le prix (74,7 %), la propreté (62 %), la facilité de réservation (43 %) et les avis des clients (38,6 %). Les utilisateurs recherchent donc un service fiable, accessible et bien noté.



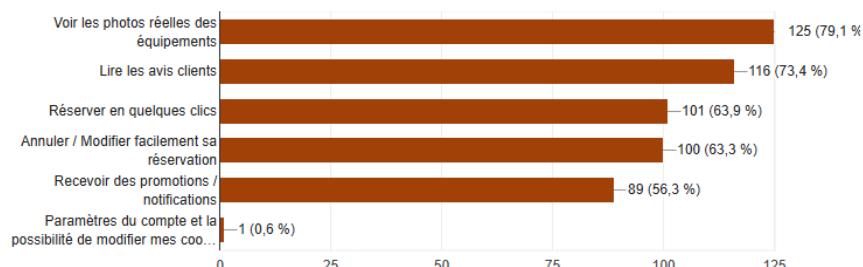
## Moyens de paiement

Le paiement en espèces reste le plus utilisé (57 %), suivi de la carte bancaire (31 %) et du paiement en ligne (12 %). Il est donc important de proposer plusieurs options de paiement dans l'application.



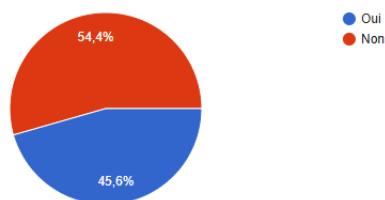
## Fonctionnalités attendues dans l'application

Les utilisateurs souhaitent surtout voir des photos (79,1 %), lire les avis des autres clients (73,4 %), réserver rapidement (63,9 %), pouvoir modifier ou annuler une réservation (63,3 %) et recevoir des notifications ou des promotions (56,3 %). Ces attentes montrent le besoin d'une application simple, complète et efficace.



## Expériences passées

Près de la moitié des répondants (45,6 %) ont déjà eu une mauvaise expérience avec un service balnéaire. Cela peut être lié à un accueil décevant, un manque d'organisation ou des prix non respectés. Ce constat souligne l'importance d'un service professionnel et transparent.



### 7.3 Questionnaire destiné aux prestataires

#### Le contenu du questionnaire

Le questionnaire destiné aux prestataires a été conçu pour mieux comprendre leur activité quotidienne, leurs besoins concrets ainsi que les principales difficultés rencontrées dans la gestion des cabanes de plage, des activités nautiques ou des réservations. L'objectif est de créer une solution réellement utile, qui simplifie leur organisation et améliore la relation avec leurs clients.

Le formulaire contient des questions réparties en deux sections principales :

- **La première section** s'adresse à tous les prestataires, qu'ils travaillent ou non à Coco Beach. Elle traite de leur expérience dans le domaine, des outils utilisés, de leurs habitudes de gestion et des problèmes qu'ils rencontrent.
- **La deuxième section** concerne uniquement les prestataires actifs à Coco Beach, afin de mieux comprendre le fonctionnement spécifique de cette plage, en lien avec le projet pilote de Cabinoo.

Les réponses à ce questionnaire permettent de mieux adapter l'application aux réalités du terrain, et de proposer des outils adaptés aux contraintes des professionnels du secteur

#### Le formulaire

Le formulaire destiné aux prestataires est composé de 11 questions, réparties en deux parties principales. Il a pour objectif de mieux comprendre leur manière de gérer leur activité, leurs outils, ainsi que les contraintes rencontrées, notamment à Coco Beach.

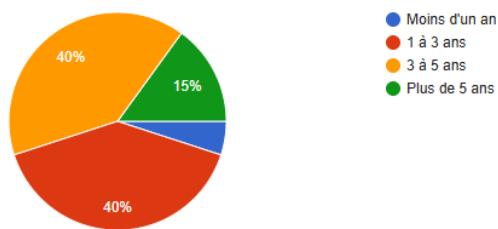
- **Première partie : fonctionnement général (5 questions)** Cette section s'adresse à tous les prestataires. Elle traite de leur ancienneté dans l'activité, des méthodes de réservation qu'ils utilisent (sur place, téléphone, réseaux sociaux...), des outils employés (papier, Excel...) et des difficultés courantes (annulations, absence de clients...). Une question permet aussi de savoir s'ils exercent à Coco Beach pour passer à deuxième partie.
- **Deuxième partie : activité à Coco Beach (6 questions)** Réservée aux prestataires travaillant à Coco Beach, cette section aborde leur durée de présence sur la plage, le nombre estimé de prestataires, le nombre de cabanes qu'ils gèrent, la capacité d'accueil moyenne et le volume de clients en haute saison.

#### Analyse des résultats du questionnaire

##### Ancienneté dans l'activité

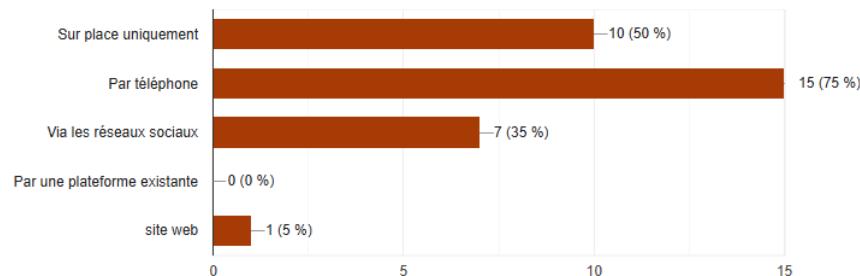
La moitié des prestataires interrogés exercent depuis 1 à 3 ans (40 %) ou 3 à 5 ans (40 %), ce qui montre une certaine stabilité dans le secteur. 15 % ont plus de 5 ans

d'expérience, tandis qu'un seul prestataire débute avec moins d'un an d'activité (5 %). La majorité semble donc expérimentée, mais potentiellement ouverte à de nouveaux outils d'organisation.



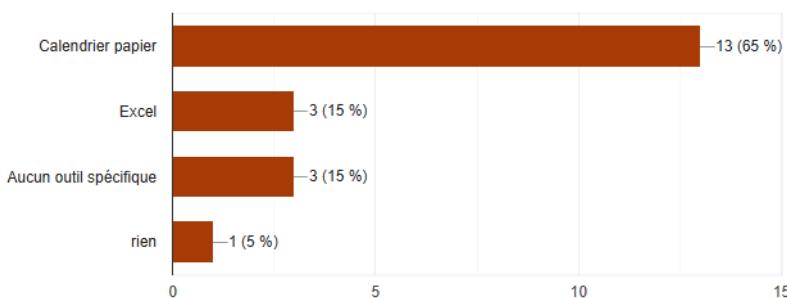
## Méthodes de gestion des réservations

La gestion se fait principalement par téléphone (75 %) ou sur place (50 %). 35 % utilisent les réseaux sociaux, et seulement 5 % disposent d'un site web. Aucune plateforme dédiée n'est encore utilisée, ce qui montre un fort potentiel pour Cabinoo.



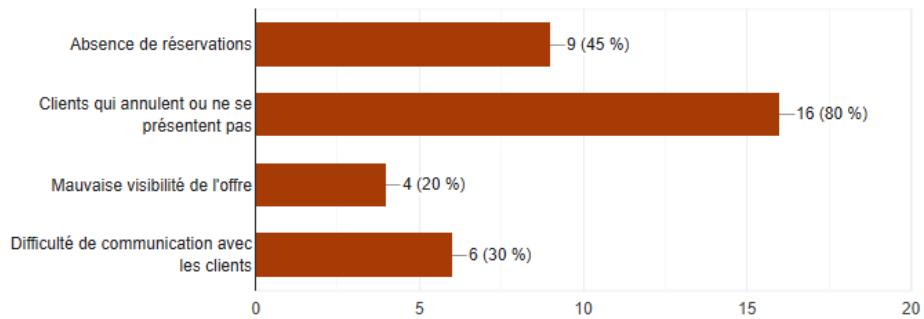
## Outils utilisés pour gérer l'activité

Le calendrier papier reste le principal outil (65 %). 15 % utilisent Excel, et 15 % n'utilisent aucun outil spécifique. Un seul prestataire indique ne rien utiliser. Il y a donc un besoin réel de solutions numériques simples.



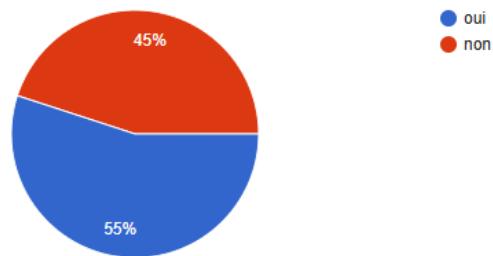
## Problèmes rencontrés

Les difficultés principales sont : les annulations ou absences de clients (80 %), le manque de réservations (45 %), les problèmes de communication (30 %) et la visibilité limitée de l'offre (20 %). Ces enjeux peuvent être résolus par une plateforme centralisée.



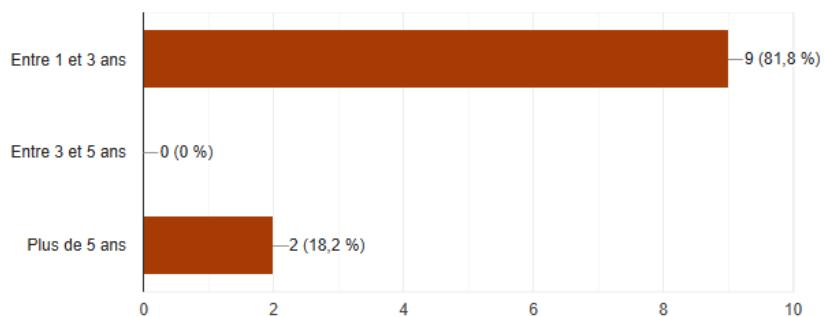
## Travail à Coco Beach

55 % des répondants déclarent travailler à Coco Beach, ce qui offre un bon échantillon pour tester la solution dans cette zone stratégique.



## Ancienneté à Coco Beach

Parmi ceux qui travaillent à Coco Beach, 81,8 % sont présents depuis 1 à 3 ans, et 18,2 % depuis plus de 5 ans. Aucun prestataire n'est dans la tranche 3 à 5 ans.



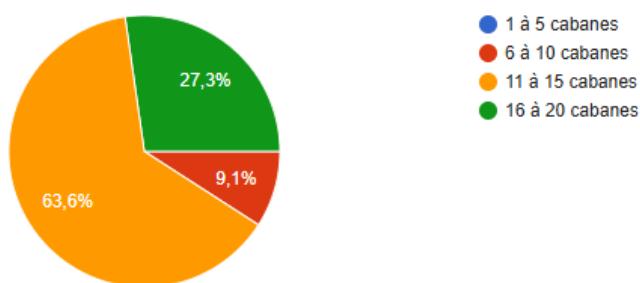
### Nombre estimé de prestataires à Coco Beach

Tous les répondants estiment qu'il y a entre 40 et 60 prestataires, ce qui confirme la densité importante d'offres dans cette zone.



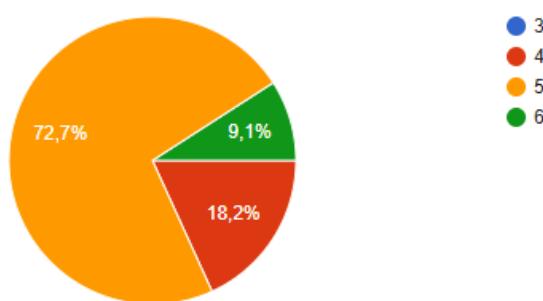
### Nombre de cabanes gérées

63,6 % des prestataires gèrent entre 11 et 15 cabanes, 27,3 % entre 16 et 20, et seulement 9,1 % en gèrent entre 6 et 10. Cela montre une certaine complexité logistique.



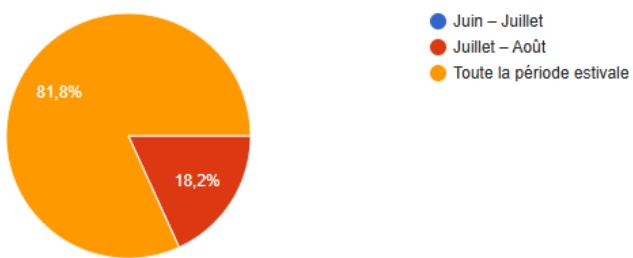
### Capacité moyenne d'accueil

La majorité (72,7 %) indique que leurs cabanes peuvent accueillir 5 personnes. Quelques-uns mentionnent 4 ou 6. Ces données sont utiles pour configurer les options de réservation.



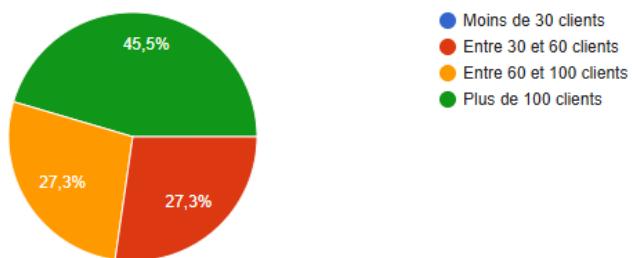
### Période d'activité la plus intense

81,8 % des prestataires sont actifs durant toute la période estivale, et 18,2 % uniquement en juillet-août. Cela confirme la forte concentration d'activité entre juin et septembre.



### Nombre de clients par jour en haute saison

45,5 % accueillent plus de 100 clients par jour, tandis que 27,3 % en reçoivent entre 60 et 100, et autant entre 30 et 60. Ces volumes justifient l'intérêt pour des outils performants de gestion.



## Conclusion

L'étude du marché a permis de comprendre l'environnement global et concurrentiel dans lequel s'inscrit le projet Cabinoo. Grâce au modèle PESTEL, nous avons analysé les grandes tendances extérieures influençant le secteur. L'analyse du micro-environnement et les résultats des questionnaires ont révélé les attentes des clients, les habitudes des prestataires et les forces concurrentielles. Ces éléments forment une base solide pour construire une stratégie marketing adaptée, présentée dans le chapitre suivant.

# **Chapitre 3 : Étude de la viabilité commerciale**

## **Introduction**

L'étude de la viabilité commerciale constitue une étape clé dans l'évaluation globale du projet Cabinoo. Elle permet de déterminer si le concept proposé — une plateforme digitale dédiée à la réservation de cabanes de plage et d'activités nautiques — peut non seulement répondre à un besoin réel sur le marché tunisien, mais aussi s'y implanter durablement avec une logique de rentabilité et de croissance maîtrisée.

Dans un environnement marqué par des habitudes encore très traditionnelles en matière de réservation de loisirs, mais aussi par une digitalisation croissante des comportements touristiques, Cabinoo se positionne comme une solution innovante simple et accessible. Ce chapitre a permis de vérifier la pertinence de ce positionnement en analysant les segments de clientèle visés, les attentes spécifiques des utilisateurs, la dynamique concurrentielle et les facteurs de différenciation sur lesquels repose notre offre.

À travers une segmentation fine du marché, un ciblage stratégique et un positionnement clair nous avons posé les bases d'un marketing réfléchi adapté aux réalités du terrain. L'étude des 8P du mix marketing, des canaux de communication, de la stratégie commerciale, de la tarification et de l'analyse SWOT a permis de transformer cette vision en un plan d'action concret structuré et cohérent.

Enfin, la projection du chiffre d'affaires sur la première saison estivale a permis de quantifier les retombées commerciales envisageables à court terme. Cette estimation repose sur des hypothèses现实istes, directement issues des résultats du questionnaire mené auprès des prestataires et des clients potentiels. Ces éléments démontrent que le projet s'appuie sur un modèle économiquement viable et évolutif avec un fort potentiel d'extension géographique.

L'ensemble de cette analyse commerciale prépare ainsi le terrain pour une étude plus approfondie, centrée cette fois sur la dimension financière du projet. C'est l'objet du chapitre suivant.

## Section 1 : Plan marketing stratégique

La réussite commerciale de Cabinoo repose sur une compréhension fine de son marché. Pour construire une offre cohérente et répondre précisément aux attentes des utilisateurs, il est essentiel de suivre une démarche structurée. Le plan marketing stratégique permet de définir une orientation claire, en passant par l'analyse des segments de clientèle, le choix des cibles prioritaires, puis la manière dont la marque se positionne dans l'esprit des consommateurs.

### 8 Segmentation de la clientèle

Pour adapter son offre aux différents profils de clients, Cabinoo adopte une stratégie de segmentation reposant sur quatre approches complémentaires : géographique, démographique, comportementale.

#### Segmentation géographique

Cabinoo distingue trois grands segments en fonction de l'origine géographique des utilisateurs :

- **Touristes nationaux résidant en Tunisie** : ils constituent une grande partie des usagers, notamment pendant la saison estivale. Ces clients se déplacent souvent vers les plages du pays pour des séjours en famille ou entre amis (Hammamet, Nabeul, Sousse, Mahdia, Djerba...).
- **Touristes internationaux** : provenant majoritairement d'Europe (France, Allemagne, Italie) ou du Maghreb (Algérie, Libye), ils planifient leurs séjours à l'avance et recherchent des expériences balnéaires sécurisées et bien organisées.
- **Tunisiens résidant à l'étranger (TRE)** : en visite en Tunisie, surtout durant l'été, ces utilisateurs ont un fort attachement au pays, un pouvoir d'achat supérieur et des attentes élevées en matière de confort et de digitalisation des services.

#### Segmentation démographique

La segmentation démographique de Cabinoo s'appuie principalement sur l'âge et le statut socio-professionnel des utilisateurs :

- **Moins de 18 ans** : enfants ou adolescents accompagnés, intéressés par des activités ludiques et sécurisées.
- **18-24 ans (étudiants)** : jeunes à la recherche de loisirs abordables, souvent en couple ou en groupe.

- **25-55 ans (actifs professionnels)** : principal segment cible Ils privilégient le confort, l'accessibilité et la qualité de service.
- **55 ans et plus (retraités)** : intéressés par la détente, le calme et le confort, souvent fidèles et soucieux d'un bon accueil.

### Segmentation comportementale

Cette segmentation repose sur les habitudes des clients en matière de fréquentation des plages :

- **Seul(e)** : recherche de tranquillité, d'intimité ou de relaxation personnelle.
- **En famille** : besoin d'espace, de sécurité pour les enfants, et de services adaptés (ombrage, proximité des commodités).
- **Entre amis** : recherche d'ambiance dynamique, d'activités nautiques, de divertissements collectifs.
- **Groupe organisé** : sorties scolaires, entreprises ou associations. Demande d'offres groupées et de coordination logistique.

## 9 Ciblage

Après avoir étudié les différents profils de clients potentiels, Cabinoo a choisi de concentrer sa stratégie sur certains segments bien définis, jugés les plus pertinents. Cette sélection repose sur plusieurs critères essentiels : la taille du public visé, sa facilité d'accès via les canaux numériques sa rentabilité potentielle et sa propension à utiliser régulièrement la plateforme.

Le premier segment ciblé regroupe les touristes nationaux âgés de 18 à 55 ans, incluant à la fois les jeunes adultes et les familles tunisiennes. Les jeunes, en particulier les 18-24 ans, sont souvent étudiants ou jeunes actifs, sensibles aux loisirs abordables et réactifs aux offres vues sur les réseaux sociaux. Les familles et groupes d'amis, quant à eux, représentent un public plus large et stable, à la recherche de confort, de sécurité et d'activités conviviales pour les vacances ou les week-ends. Ce segment est particulièrement actif durant la haute saison estivale.

Le deuxième segment visé concerne les Tunisiens résidant à l'étranger (TRE) qui reviennent régulièrement au pays notamment en été. Leur profil est intéressant car ils disposent souvent d'un pouvoir d'achat plus élevé et ont des attentes plus strictes en matière de qualité de service de simplicité de réservation et de fiabilité. Ils sont habitués aux plateformes digitales et apprécient les solutions qui leur permettent de planifier à l'avance, ce qui en fait un public fidèle et exigeant.

Enfin, Cabinoo envisage également de s'ouvrir aux touristes internationaux, principalement âgés de 25 à 55 ans. Ce public, souvent en couple ou en famille, cherche des expériences originales, bien organisées, et faciles à réserver en ligne. Même si cette cible sera abordée dans une phase ultérieure, elle présente un potentiel de croissance important grâce à la richesse du littoral tunisien et à l'intérêt croissant pour les séjours balnéaires authentiques.

Ce ciblage permet à Cabinoo de se concentrer sur les segments les plus actifs et les plus rentables, tout en préparant progressivement son ouverture à l'international.

## 10 Positionnement

Sur un marché où de nombreuses plateformes se ressemblent, il devient essentiel d'adopter une position claire et reconnaissable aux yeux des utilisateurs. Le positionnement de Cabinoo ne repose pas simplement sur des fonctionnalités techniques, mais sur une promesse forte : offrir une solution locale intuitive et centrée sur l'expérience balnéaire tunisienne. Il ne s'agit pas seulement de proposer un outil de réservation, mais de créer une véritable identité, capable d'inspirer confiance et de répondre aux attentes spécifiques d'un public bien ciblé.

Contrairement aux grandes plateformes internationales qui misent sur des services touristiques globaux, Cabinoo fait le choix d'une approche différente. Plutôt que d'entrer en compétition frontale avec des géants comme Airbnb ou Booking, l'application se spécialise dans un domaine bien précis : la réservation de cabanes de plage et d'activités nautiques en Tunisie. C'est cette spécialisation, adaptée au mode de vie et aux réalités locales, qui permet à Cabinoo de se démarquer.

L'ambition est de devenir la plateforme de référence pour tous ceux qui souhaitent organiser facilement une journée ou un séjour en bord de mer. Que ce soit pour une réservation spontanée ou pour une sortie planifiée en famille ou entre amis, Cabinoo offre une expérience simple rapide et adaptée au contexte tunisien. Paiement en dinar, interface multilingue (français et arabe), services pensés pour les besoins locaux : tout est conçu pour que l'utilisateur se sente compris et accompagné.

Cabinoo se positionne donc comme une solution 100% tunisienne, moderne et inclusive, au service des habitants, des visiteurs et des prestataires locaux. Son objectif est de connecter efficacement l'offre et la demande autour des loisirs balnéaires, tout en valorisant les richesses du littoral tunisien à travers une plateforme pratique, humaine et ancrée dans son territoire.

## Section 2 : Plan marketing opérationnel

### 1 8P du Marketing Mix

Le marketing mix est un outil central pour mettre en œuvre une stratégie marketing de façon opérationnelle. Il regroupe l'ensemble des actions et décisions qu'une entreprise doit prendre pour offrir une proposition cohérente à ses clients. À l'origine, ce modèle reposait sur 4 variables principales, appelées les 4P : Produit (Product), Prix (Price), Distribution (Place) et Communication (Promotion). Ces éléments étaient suffisants dans le cadre de la vente de biens physiques.

Cependant, dans les secteurs de services, où l'expérience du client, la qualité de la relation et les processus internes jouent un rôle crucial, ce modèle a été élargi. On parle alors de marketing mix étendu, ou 8P, en y ajoutant quatre dimensions spécifiques aux services : Personnel (People), Processus (Process), Preuve physique (Physical Evidence) et Partenariats (Partnership).

Dans le cas de Cabinoo, plateforme de réservation de cabanes de plage et d'activités nautiques, ce cadre permet de structurer tous les choix marketing autour d'actions concrètes, cohérentes et adaptées au public visé.

#### 1.1 Produits du mix marketing (4P)

##### Produit (Product)

Cabinoo propose une offre de services digitaux centrée sur la réservation d'expériences de loisirs en bord de mer. Cela inclut principalement :

- **Des cabanes de plage**, aménagées pour une journée détente, en famille ou entre amis.
- **Des activités nautiques variées** comme le jet-ski, le kayak, le pédalo ou le paddle.
- **Des services complémentaires**, notamment la restauration via des partenaires locaux et, à terme, des prestations annexes comme la location de matériel de plage ou la réservation d'excursions.

L'élément différenciateur réside dans la centralisation de ces services sur une seule interface intuitive, accessible aussi bien via smartphone que sur ordinateur, avec un système de réservation en temps réel, multilingue (français/arabe) et géolocalisé.

### Prix (Price)

La politique tarifaire de Cabinoo se veut accessible et flexible. Elle repose sur une approche collaborative avec les prestataires : chaque loueur fixe son prix, tandis que Cabinoo applique une commission modérée sur chaque réservation.

### Communication (Promotion)

Cabinoo mise principalement sur une stratégie digitale, adaptée à son cœur de cible jeune, connecté, et mobile. Plusieurs canaux sont mobilisés :

- **Réseaux sociaux** (Facebook, Instagram, TikTok) : pour diffuser les offres, valoriser les prestataires et interagir avec la communauté.
- **Collaborations avec des influenceurs locaux** : pour créer du contenu authentique et toucher un public large de manière ciblée.
- **Outils multilingues** : tout le contenu est prévu en français et en arabe, pour toucher à la fois les Tunisiens et les touristes maghrébins.

### Distribution (Place)

La distribution de l'offre Cabinoo repose sur une stratégie entièrement numérique, pensée pour répondre aux habitudes actuelles des utilisateurs. La plateforme est accessible à la fois via une application mobile fluide et un site web responsive, offrant les mêmes fonctionnalités sur tous les types d'appareils (smartphones, tablettes, ordinateurs). Cette accessibilité permet aux clients de réserver à tout moment, depuis n'importe où, sans contrainte physique ni déplacement préalable. L'interface intègre également un système de géolocalisation des offres, permettant aux utilisateurs de visualiser en temps réel les cabanes et activités disponibles à proximité ou dans la zone de leur choix.

## 1.2 Services du mix marketing

Dans le cadre d'un service digital comme Cabinoo, la qualité de l'expérience utilisateur ne dépend pas seulement du produit ou du prix, mais aussi de tout ce qui entoure le fonctionnement de la plateforme. C'est pourquoi le marketing des services s'appuie sur quatre leviers supplémentaires qui viennent compléter le mix traditionnel : le personnel impliqué, les processus de service, les éléments visibles rassurant le client, et les partenariats stratégiques. Ces aspects jouent un rôle essentiel dans la perception de fiabilité, de fluidité et de professionnalisme du service.

### **People (Personnel)**

Même si Cabinoo est une plateforme numérique, les relations humaines restent au cœur de son bon fonctionnement. L'équipe Cabinoo assure la coordination avec les prestataires, le support client, et la formation des partenaires à l'usage de l'outil. Elle agit comme un pont entre les utilisateurs et les professionnels locaux, en veillant à ce que chaque prestation se déroule dans de bonnes conditions. Un soin particulier est porté à la réactivité du service client, aux réponses aux messages, et à l'accompagnement des prestataires pour maintenir un niveau de service constant et de qualité.

### **Process (Processus)**

Le parcours utilisateur a été conçu pour être simple rapide et sans friction. Depuis la recherche d'une cabane ou d'une activité, jusqu'au paiement et à la confirmation, tout est pensé pour minimiser les étapes inutiles. Les filtres de recherche, la géolocalisation, les disponibilités en temps réel, les notifications automatiques et le système de double confirmation (client/prestataire) assurent une expérience fluide. Le processus est aussi conçu pour être adapté aux habitudes locales : paiement partiel, langue arabe ou française et simplicité d'interface même pour les utilisateurs peu familiers avec les technologies.

### **Physical Evidence (Preuve physique)**

Même s'il s'agit d'un service digital, les éléments visibles et concrets jouent un rôle essentiel pour rassurer l'utilisateur. Cabinoo met en avant des visuels réels des lieux (photos de cabanes, de plages, d'activités), des avis clients authentiques, une interface professionnelle et cohérente, ainsi que des messages de confirmation clairs à chaque étape. Tous ces éléments contribuent à établir une relation de confiance, en donnant au client l'assurance qu'il interagit avec un service sérieux et bien organisé.

### **Partnership (Partenariat)**

Cabinoo ne se construit pas seul. Son efficacité repose en grande partie sur des partenariats solides avec des acteurs locaux, tels que les loueurs de cabanes, les opérateurs d'activités nautiques, les restaurateurs de plage ou les clubs de vacances. Ces collaborations permettent d'enrichir l'offre, de mutualiser les ressources de communication, et d'atteindre plus facilement le public. En mettant en valeur les partenaires sur la plateforme, Cabinoo crée aussi une relation gagnant-gagnant, fondée sur la visibilité, la performance et la satisfaction commune du client.

## **2 Stratégie commerciale alignée avec le terrain**

Pour assurer son déploiement dans les régions côtières de Tunisie, Cabinoo a mis en place une stratégie commerciale directement connectée aux besoins réels des utilisateurs et aux spécificités du marché local. Cette approche repose sur trois piliers complémentaires : faire connaître la plateforme auprès du public cible, instaurer une relation de confiance avec les prestataires, et développer une image de marque moderne et crédible dans l'univers du loisir balnéaire.

### **Construire la notoriété autour de la marque Cabinoo**

Le premier objectif est de faire en sorte que Cabinoo soit rapidement identifié par les utilisateurs potentiels comme la solution idéale pour organiser leurs sorties en bord de mer. La plateforme s'adresse d'abord aux familles tunisiennes, aux jeunes adultes actifs et aux touristes régionaux (en particulier algériens et libyens), qui cherchent des expériences simples rapides et sécurisées. Pour toucher ce public, Cabinoo mise sur une présence en ligne visible et bien positionnée, notamment via Google (Maps et Business), des publications régulières sur les réseaux sociaux (notamment Facebook et Instagram), et l'envoi de rappels ou d'annonces via WhatsApp Business. Ces canaux sont choisis car ils correspondent aux usages les plus fréquents des cibles tout en étant peu coûteux et réactifs.

### **Créer des points de contact là où les gens vivent leurs loisirs**

Au-delà des canaux numériques, Cabinoo privilégie également une communication terrain, plus directe et plus proche du public. L'idée est de se rendre visible là où les utilisateurs se trouvent déjà : dans les cafés de plage, les snacks, les clubs nautiques ou même les parkings proches des zones côtières très fréquentées comme Coco Beach à Bizerte ou la corniche de Hammamet. Des supports simples mais efficaces sont utilisés, comme des affiches bien placées, des QR codes clairs, ou encore des flyers distribués avec une boisson ou un ticket de parking. Ces actions permettent de capter les vacanciers au moment où ils cherchent justement à réserver une cabane ou une activité nautique.

### **Mettre en avant l'expérience avant le service**

Plutôt que de mettre en avant uniquement les fonctionnalités techniques de la plateforme, Cabinoo choisit de raconter des moments vécus. À travers des mini-vidéos ou des publications immersives, la communication vise à projeter l'utilisateur dans son expérience future : une cabane aménagée, une virée en jet-ski, un déjeuner sur la plage. Le ton est simple, humain, et centré sur l'émotion. Ce storytelling visuel est particulièrement apprécié par les jeunes utilisateurs et contribue à la viralité du message.

## Renforcer les liens avec les prestataires locaux

Le développement commercial de Cabinoo ne peut se faire sans une forte implication des prestataires partenaires. La stratégie repose sur une relation de proximité avec les loueurs de cabanes, les opérateurs nautiques et les restaurateurs. L'équipe Cabinoo leur propose des outils clairs, une visibilité nouvelle, et un accompagnement dans la gestion numérique de leur activité. Des rencontres régulières sont organisées pour recueillir leurs retours et ajuster les services proposés sur la plateforme. Plus qu'un simple intermédiaire, Cabinoo se positionne comme un véritable partenaire de leur croissance.

## 3 Tarification

La politique tarifaire de Cabinoo a été pensée pour répondre à un double objectif : garantir une expérience accessible pour le client et assurer une rémunération équitable pour les prestataires. Elle se veut à la fois claire, juste et adaptée aux réalités économiques locales, tout en assurant la viabilité financière de la plateforme.

### Paiement partiel à la réservation : un engagement souple mais sérieux

Lors de chaque réservation, l'utilisateur paie uniquement 40% du montant total. Ce choix a été pensé pour instaurer une relation de confiance avec le client, en lui évitant un paiement complet anticipé tout en l'impliquant dans sa démarche. Ce versement partiel agit comme un premier engagement financier, réduisant les risques de désistements non sérieux. Du côté des prestataires, cette avance constitue une garantie sécurisée qui limite les annulations de dernière minute et assure une première entrée de revenu traçable. Elle répond également à un besoin fondamental dans ce secteur : disposer de liquidités immédiates pour couvrir les dépenses quotidiennes liées à l'activité (achat de carburant, matériel, salaires journaliers, etc.). Ainsi, ce mécanisme permet de concilier engagement client, sécurité financière et souplesse opérationnelle pour les prestataires..

*Par exemple, pour une activité à 120 dinars tunisiens, le client paie 48 DT à la réservation (soit 40 %), puis les 72 DT restants directement sur place.*

Cette formule hybride crée une relation de confiance équilibrée, réduit les risques et favorise la décision d'achat, en particulier chez les familles ou les touristes peu familiers avec les systèmes de paiement intégral en ligne.

### Commission Cabinoo : un taux fixe de 5 % pour couvrir les frais techniques

Pour chaque réservation finalisée, Cabinoo perçoit une commission de 5 % sur le montant total payé par le client. Ce faible pourcentage a été défini pour :

- Ne pas alourdir les frais pour les prestataires.

- Financer les coûts d'hébergement web, de sécurité des paiements, de maintenance technique, et de support client.
- Rester compétitif face à des plateformes étrangères qui prélèvent souvent entre 12 et 20 %.

*Concrètement, pour une réservation à 100 DT, Cabinoo perçoit 5 DT, tandis que le prestataire conserve 95 DT.*

Ce modèle assure un équilibre économique sain : il permet à la plateforme de rester gratuite pour les utilisateurs tout en maintenant une gestion professionnelle et durable.

### **Politique d'annulation : équilibre entre souplesse et protection**

La gestion des annulations est un point sensible dans le secteur des loisirs. Cabinoo adopte une politique claire et progressive :

- Si le client annule plus de 48h avant la date de la réservation, il est entièrement remboursé, hors frais de transaction.
- Si l'annulation survient dans les 48h précédent la réservation, une pénalité de 25 % sur l'acompte de 40 % est appliquée, soit l'équivalent de 10 % du montant total.

*Pour une réservation de 100 DT : le client a versé 40 DT. S'il annule à moins de 48h, 10 DT sont conservés par la plateforme (25 % de 40 DT), et 30 DT lui sont remboursés.*

Cette règle vise à protéger les prestataires contre les désistements tardifs, tout en maintenant un cadre souple pour les clients. Elle responsabilise l'utilisateur sans le pénaliser fortement, et sécurise un revenu minimum pour les professionnels.

### **Flexibilité des moyens de paiement**

Cabinoo accepte plusieurs moyens de paiement afin de s'adapter aux habitudes locales et touristiques :

- Paiement en ligne par carte bancaire (VISA/Mastercard),
- Solutions locales comme e-Dinar Smart,
- Paiement mobile (D17, carte bancaire),

Cette diversité de moyens de paiement permet d'élargir la base d'utilisateurs, notamment ceux qui n'ont pas l'habitude d'utiliser leur carte bancaire en ligne ou qui préfèrent payer en deux temps.

## 4 Analyse SWOT

L'analyse SWOT aide à mieux comprendre la situation du projet en identifiant ses forces, ses faiblesses, ses opportunités et ses menaces. Elle permet d'orienter les choix stratégiques pour assurer le bon développement de Cabinoo.

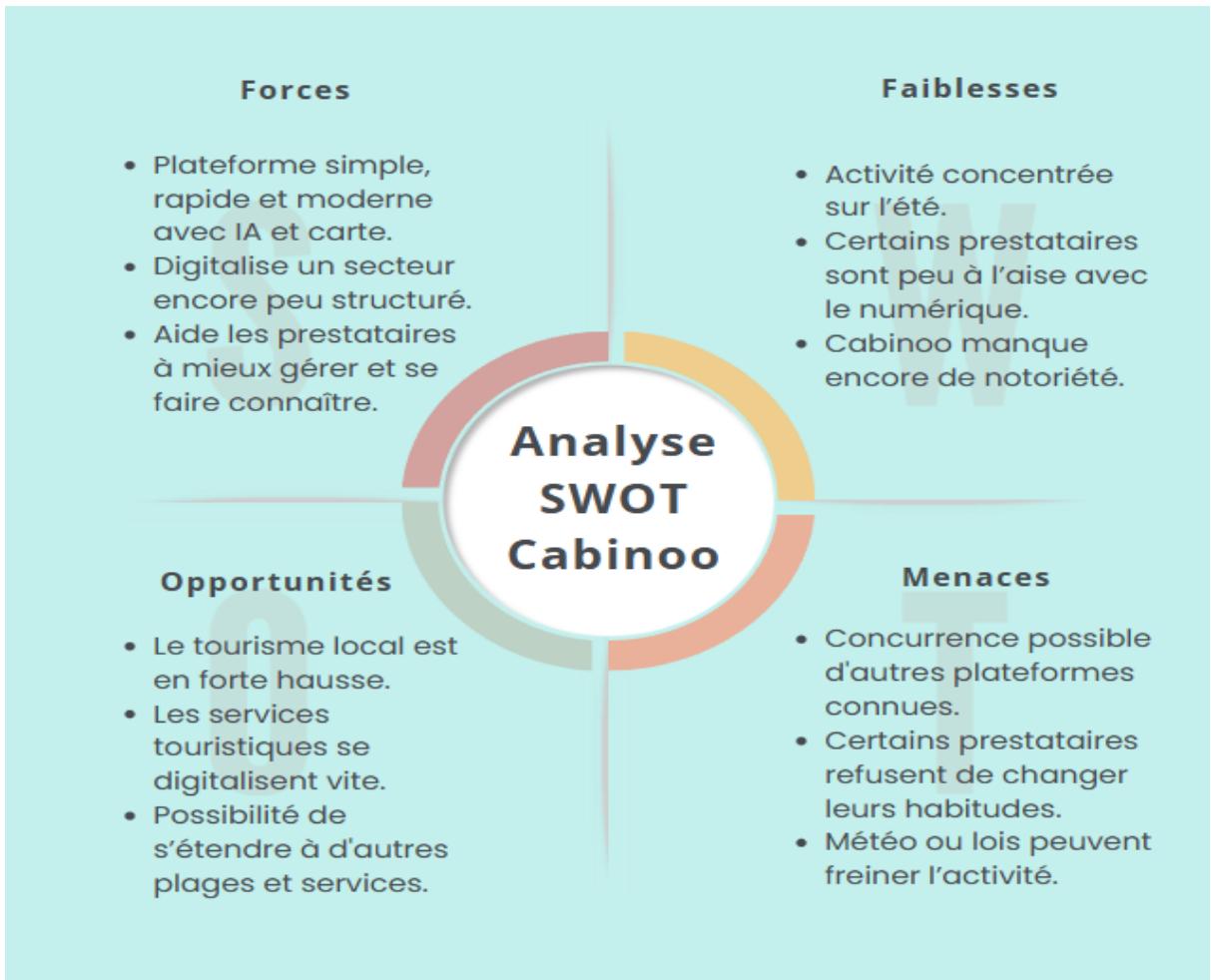


FIGURE 20. Analyse SWOT

## 5 Chiffre d'affaires prévisionnel

Le chiffre d'affaires prévisionnel de Cabinoo repose sur les hypothèses suivantes, élaborées à partir des données collectées lors du questionnaire mené auprès des prestataires et des utilisateurs potentiels.

- **Période d'activité** : 4 mois par an (soit 122 jours).
- **Nombre de prestataires actifs** : 15 en 2026, avec une croissance de 10 % par

an.

- **Réservations captées par Cabinoo** : 21 réservations par prestataire chaque jour.
- **Activités nautiques** : 7 par prestataire et par jour.
- **Prix moyen d'une réservation de cabane** : 82 DT.
- **Prix moyen d'une activité nautique** : 32 DT.
- **Commission nette perçue par Cabinoo** : 4%.
- **Abonnement mensuel par prestataire** : 100 DT (soit 400 DT par an).

### Méthodologie de calcul

- **Revenu des cabanes** :

Réservations totales = prestataires  $\times$  21  $\times$  122  
 Volume d'affaires = réservations  $\times$  82 DT  
 Revenu net = volume d'affaires  $\times$  4%

- **Revenu des activités nautiques** :

Activités totales = prestataires  $\times$  7  $\times$  122  
 Volume d'affaires = activités  $\times$  32 DT  
 Revenu net = volume d'affaires  $\times$  4%

- **Revenu des licences** :

Revenu = prestataires  $\times$  400 DT

### Résultats de 2026 à 2030

TABLE 5. Chiffre d'affaires total net prévisionnel

<b>Année</b>	<b>Prestataires</b>	<b>Cabanes (DT)</b>	<b>Activités (DT)</b>	<b>Licences (DT)</b>	<b>Total (DT)</b>
2026	15	126 050	16 396	6 000	<b>148 447</b>
2027	16	147 899	19 238	6 400	<b>173 538</b>
2028	17	172 857	22 485	6 800	<b>202 142</b>
2029	18	201 327	26 188	7 200	<b>234 716</b>
2030	19	233 763	30 408	7 600	<b>271 772</b>

## Conclusion

Ce chapitre a défini la stratégie commerciale de Cabinoo en précisant la segmentation, le ciblage et le positionnement de la plateforme. Le plan marketing opérationnel a structuré les actions autour des 8P du marketing mix, tandis que l'analyse SWOT a permis d'identifier les forces, faiblesses, opportunités et menaces. Des prévisions de chiffre d'affaires ont été formulées sur la base d'hypothèses issues du questionnaire réalisé auprès des prestataires et des utilisateurs potentiels, confirmant ainsi la viabilité commerciale du projet et préparant les choix techniques abordés dans le chapitre suivant.



# **Chapitre 4 : Étude technique**

## **Introduction**

Ce chapitre propose une analyse technique approfondie du projet Cabinoo, une application mobile innovante conçue pour transformer l'expérience de réservation de services touristiques balnéaires en Tunisie. En réponse à un besoin croissant de digitalisation dans ce secteur encore largement informel, Cabinoo met à disposition une plateforme ergonomique favorisant les échanges directs entre vacanciers et prestataires locaux.

L'étude présentée vise à détailler les choix technologiques et architecturaux opérés, tout en analysant de manière rigoureuse les besoins fonctionnels et non fonctionnels des utilisateurs finaux. Elle met en lumière l'architecture du système, les performances attendues, les dispositifs de sécurité mis en place ainsi que les outils de développement adoptés tout au long du projet.

Un accent particulier est mis sur la modélisation du système à travers divers diagrammes UML : cas d'utilisation, séquences et classes. Ces outils graphiques jouent un rôle essentiel dans la représentation des interactions homme-machine, la compréhension des processus métiers et la structuration des entités. Ils facilitent non seulement la conception initiale mais également la maintenance et l'évolution future de la solution.

Enfin, le chapitre s'achève sur la présentation des ressources indispensables au fonctionnement optimal de Cabinoo. Sont détaillés les profils humains clés (développeurs, marketeurs, personnel de support, etc.) ainsi que les moyens matériels et logiciels nécessaires. Cette dimension organisationnelle vient renforcer la faisabilité opérationnelle du projet dès sa mise en œuvre.

## Section 1 : Analyse des besoins

Cette section identifie les besoins fonctionnels et non-fonctionnels des acteurs principaux de la plateforme Cabinoo. Elle vise à garantir une conception alignée sur les attentes des utilisateurs et les exigences techniques du projet.

## 6 Cartographie des acteurs

L'écosystème de **Cabinoo** s'articule autour de trois catégories d'acteurs principaux :

- **Vacanciers (clients finaux)** : Utilisateurs de l'application recherchant des expériences balnéaires de qualité. Ils naviguent dans l'application, découvrent des services via la géolocalisation, consultent les disponibilités en temps réel, effectuent et gèrent leurs réservations, procèdent aux paiements sécurisés et contribuent à l'écosystème par leurs avis.
- **Prestataires de services** : Entrepreneurs locaux proposant des équipements ou activités balnéaires. Ils valorisent leur offre en créant des fiches détaillées, définissent leur grille tarifaire et leur calendrier de disponibilité, suivent leurs réservations et communiquent avec leurs clients via l'application.
- **Administrateurs système** : Équipe Cabinoo assurant la régulation et l'optimisation de l'écosystème. Leur rôle comprend la vérification des nouveaux prestataires, la modération des contenus, l'assistance technique et la maintenance proactive du système.

## 7 Acteurs Principaux et Besoins Fonctionnels

<b>Acteur</b>	<b>Besoins Fonctionnels</b>
Client	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Recherche géolocalisée de services.</li> <li>— Consultation des détails (photos, disponibilités).</li> <li>— Réservation et paiement en ligne.</li> <li>— Gestion du compte utilisateur.</li> <li>— Historique des réservations.</li> <li>— Inscription et authentification.</li> <li>— Donner un avis sur un service.</li> </ul>

Prestataire	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Publication et modification d'offres.</li> <li>— Gestion du calendrier de disponibilités.</li> <li>— Suivi des réservations et paiements.</li> <li>— Tableau de bord analytique.</li> </ul>
Administrateur	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Modération des contenus.</li> <li>— Gestion des utilisateurs.</li> <li>— Supervision des transactions.</li> <li>— Génération de rapports.</li> </ul>

## 8 Besoins Non-Fonctionnels

Acteur	Besoins Non-Fonctionnels
Client	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Performance : temps de réponse 2 secondes.</li> <li>— Sécurité : protocoles SSL/TLS.</li> <li>— Expérience utilisateur : UX Score 85/100.</li> </ul>
Prestataire	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Disponibilité : service actif 24/7.</li> <li>— Sauvegarde : quotidienne et automatique.</li> <li>— Support : réponse sous 24 heures.</li> </ul>
Administrateur	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Sécurité : authentification à deux facteurs (2FA) obligatoire.</li> <li>— Scalabilité : support jusqu'à 10 000 utilisateurs.</li> </ul>

## Section 2 : Architecture technique

Composant	Technologie	Avantages
Frontend Mobile	Flutter	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Développement multiplate-forme (iOS, Android).</li> <li>— Performances optimisées proches du natif.</li> <li>— Interface utilisateur cohérente.</li> <li>— Mises à jour rapides via hot reload.</li> </ul>
Backend	Firebase	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Base NoSQL en temps réel.</li> <li>— Coûts d'infrastructure réduits.</li> <li>— Scalabilité automatique.</li> <li>— Intégration native avec Flutter.</li> </ul>
Paiements	ClicToPay	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Conforme aux régulations tunisiennes.</li> <li>— Transactions sécurisées.</li> <li>— Support multi-devises.</li> <li>— Interface simple pour l'utilisateur.</li> </ul>
Stockage	Firebase Cloud Storage	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Solution sécurisée et économique.</li> <li>— Accès rapide aux fichiers.</li> <li>— Gestion simplifiée des permissions.</li> <li>— Intégration avec Firebase Backend.</li> </ul>

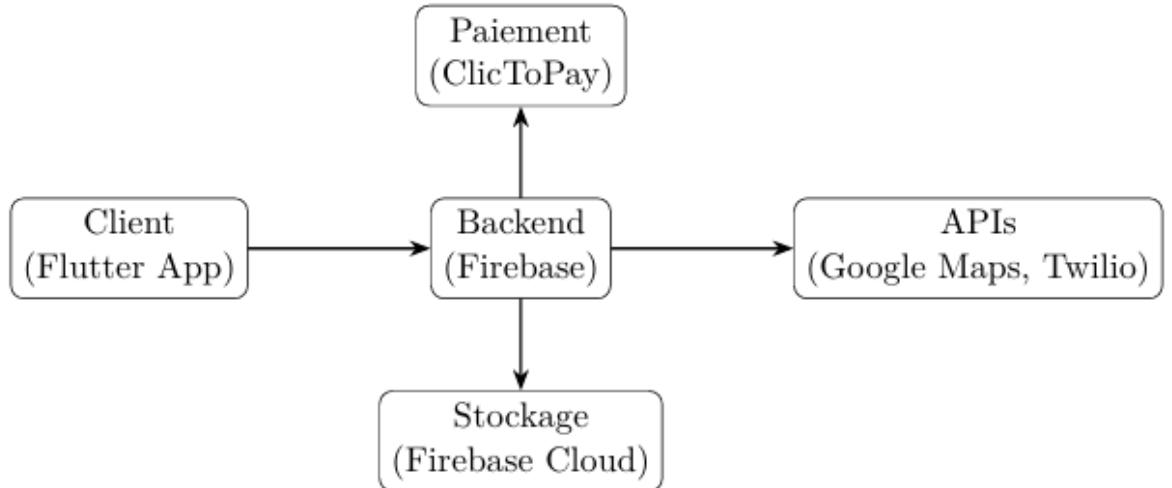


FIGURE 21. Schéma simplifié de l'architecture technique

## 1 Performance et Sécurité

### Optimisation des Performances

- Mise en cache avec Redis pour les données fréquemment consultées
- Pagination intelligente pour réduire les temps de chargement
- Compression des images au format WebP

### Mesures de Sécurité

- Chiffrement des données avec AES-256
- Authentification à deux facteurs (2FA)
- Sauvegardes chiffrées avec accès restreint

### APIs Intégrées

API	Utilisation
Google Maps	Géolocalisation précise des services
Twilio	Envoi de notifications SMS
Weatherstack	Fourniture de données météorologiques en temps réel

## Outils de Développement

Outil	Rôle
Android Studio	Édition et débogage du code
Figma	Conception d'interfaces utilisateur
Jira	Gestion et suivi des projets
GitHub	Contrôle de version et collaboration
Discord	Communication d'équipe

## Conclusion

L'architecture technique de Cabinoo repose sur des technologies modernes comme Flutter et Firebase, garantissant performance et évolutivité. Les mesures de sécurité robustes, incluant le chiffrement AES-256 et l'authentification 2FA, protègent les données des utilisateurs. Le choix d'outils tels que Android Studio, Jira, GitHub et Discord, combiné à des APIs stratégiques (Google Maps, ClicToPay), assure une adaptation optimale au marché tunisien tout en maintenant une maintenabilité élevée.

## Section 3 : Conception technique

### 1 Diagramme de cas d'utilisation global

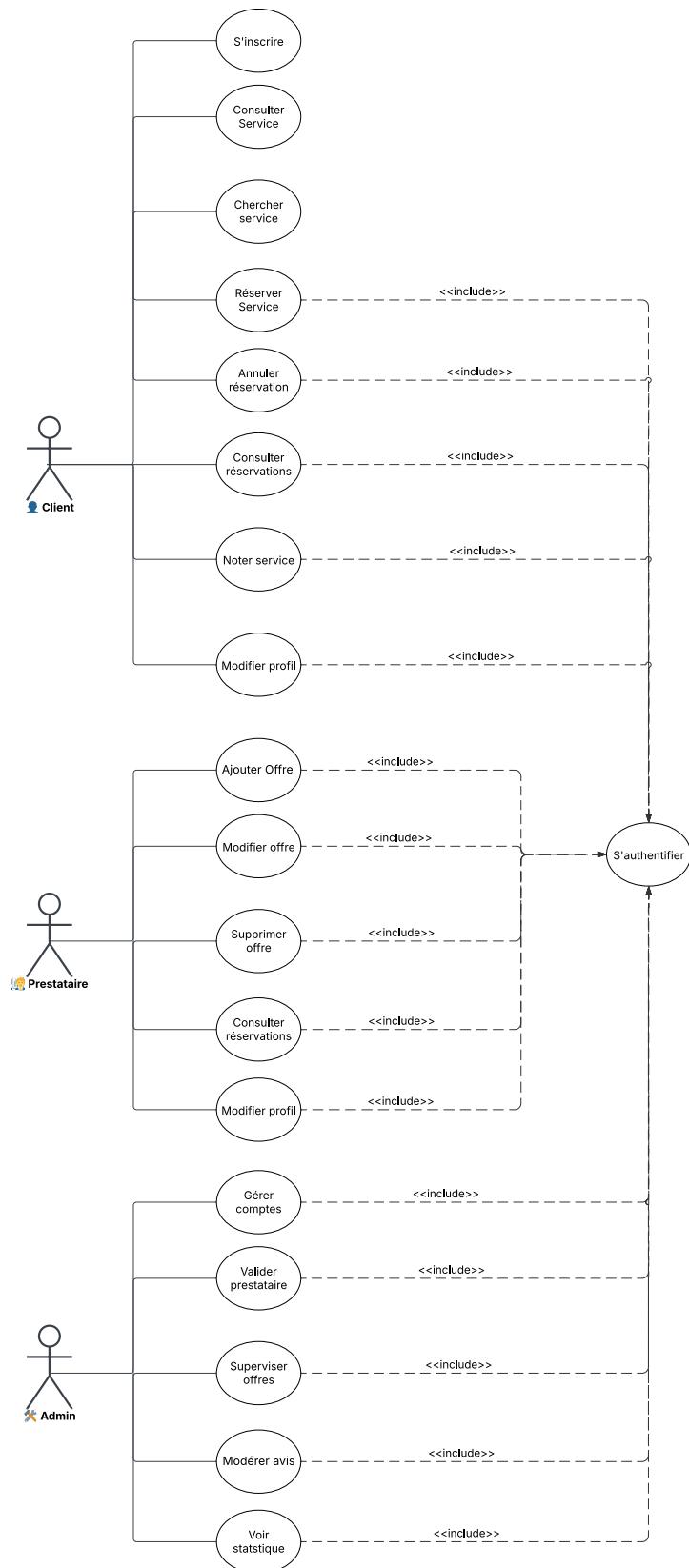


FIGURE 22. Diagramme de cas d'utilisation global

## **2 Analyse des cas d'utilisation coté client :**

Chaque fonction clé est représentée par un commentaire, accompagné d'une description dans un tableau.

### **Analyse de cas d'utilisation d'inscription**

#### **Description textuelle du cas d'utilisation "inscription"**

TABLE 9. Cas d'utilisation : Inscription

<b>Champ</b>	<b>Description</b>
Élément	Inscription
Description	Permet à un nouvel utilisateur de créer un compte sur l'application Cabinoo.
Acteur(s)	Client
Pré-condition	L'utilisateur n'a pas encore de compte. Il possède un email ou un numéro de téléphone valide.
Post-condition	Le compte utilisateur est créé et il est redirigé vers la page de connexion.
osi Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le client accède à la page d'inscription.</li> <li>2. Il saisit ses informations : nom, email, téléphone, mot de passe.</li> <li>3. Il soumet le formulaire.</li> <li>4. Le système vérifie l'unicité de l'email ou du téléphone.</li> <li>5. Le système crée le compte et affiche un message de confirmation.</li> <li>6. L'utilisateur est redirigé vers la page de connexion.</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Si l'email ou le téléphone est déjà utilisé, un message d'erreur "Compte existe déjà" est affiché.</li> </ul>

### Diagramme de séquence système d'inscription

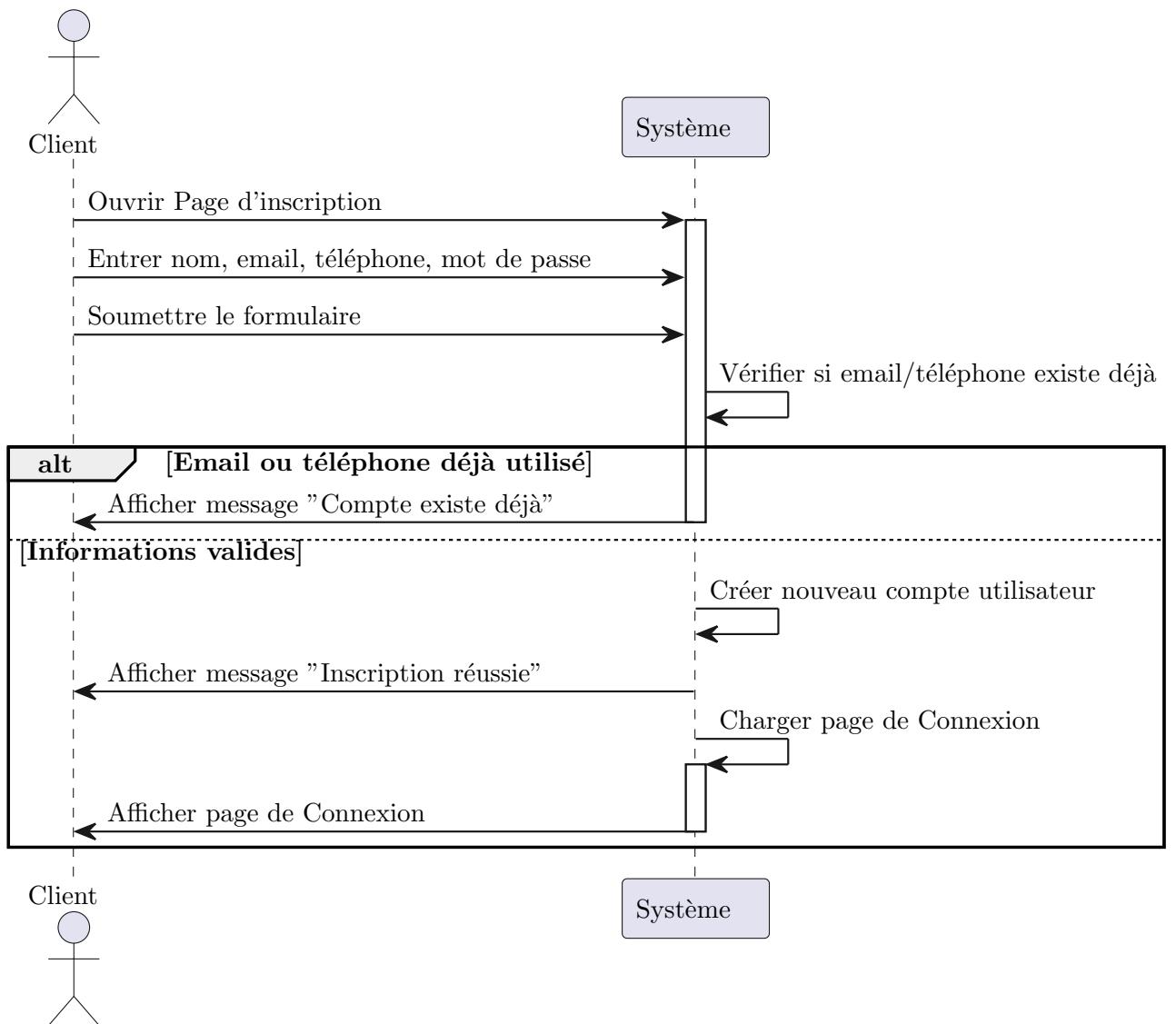


FIGURE 23. Diagramme d'inscription

## Analyse de cas d'utilisation de Connexion

### Description textuelle du cas d'utilisation "Connexion"

TABLE 10. Cas d'utilisation : Connexion

<b>Champ</b>	<b>Description</b>
Élément	Connexion
Description	Permet à un utilisateur existant d'accéder à son espace personnel sur l'application Cabinoo.
Acteur(s)	Client ou Prestataire
Pré-condition	L'utilisateur est déjà inscrit et possède un identifiant (email ou téléphone) et un mot de passe valides.
Post-condition	L'utilisateur est connecté à son compte et redirigé vers la page d'accueil.
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le client ouvre la page de connexion.</li> <li>2. Il saisit son email ou téléphone ainsi que son mot de passe.</li> <li>3. Il clique sur "Se connecter".</li> <li>4. Le système vérifie l'existence de l'email ou du téléphone.</li> <li>5. Le système valide le mot de passe associé.</li> <li>6. L'utilisateur est authentifié et redirigé vers l'accueil.</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Email/téléphone inexistant : un message d'erreur "Identifiant introuvable" est affiché.</li> <li>— Mot de passe incorrect : un message "Mot de passe incorrect" est affiché.</li> </ul>

### Diagramme de séquence système de Connexion

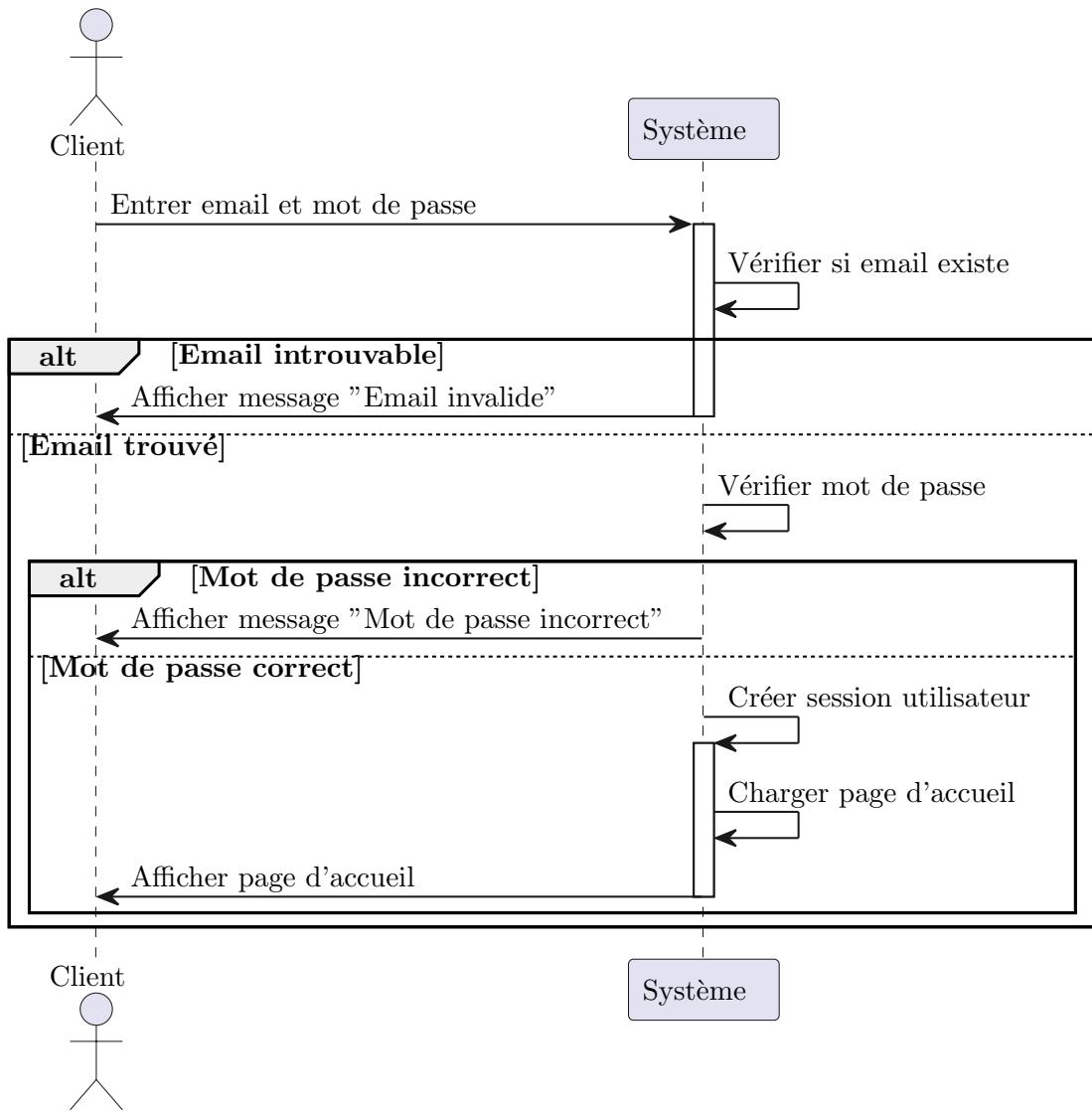


FIGURE 24. Diagramme de connexion

## Analyse de cas d'utilisation de Consulter services

### Description textuelle du cas d'utilisation "Consulter services"

TABLE 11. Cas d'utilisation : Consulter services

<b>Champ</b>	<b>Description</b>
Élément	Consulter services
Description	Permet au client de parcourir les restaurants partenaires et de visualiser les cabanes ou activités proposées.
Acteur(s)	Client
Pré-condition	L'utilisateur accède à l'application (connecté ou non).
Post-condition	Le client peut naviguer entre les offres et sélectionner une pour en voir les détails.
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le client accède à la page d'accueil.</li> <li>2. Le système affiche la liste des partenaires.</li> <li>3. Le client applique des filtres (catégorie, région, prix...).</li> <li>4. Il consulte les cabanes ou activités associées à un restaurant.</li> <li>5. Il accède aux détails d'une offre.</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Aucun service trouvé : un message "Aucun résultat disponible" est affiché.</li> </ul>

### Diagramme de séquence système de Consulter services

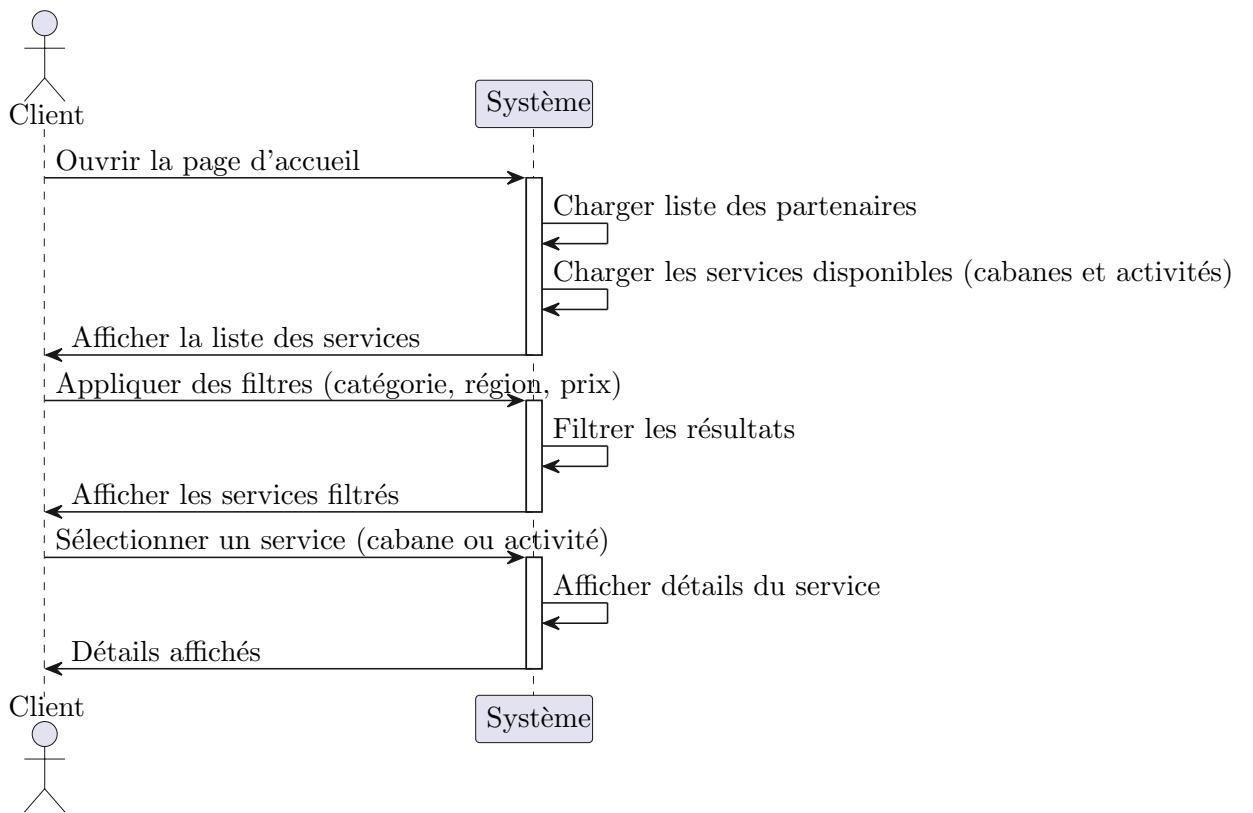


FIGURE 25. Diagramme Consulter services

## Analyse de cas d'utilisation de Chercher services

### Description textuelle du cas d'utilisation "Chercher services"

TABLE 12. Cas d'utilisation : Chercher un service

<b>Champ</b>	<b>Description</b>
Élément	Chercher un service
Description	Permet au client de rechercher un service spécifique (cabane ou activité nautique) à l'aide de filtres ou d'un mot-clé (par lieu, type, prix, disponibilité, etc.).
Acteur(s)	Client
Pré-condition	Le client accède à la page d'accueil ou à une page de recherche.
Post-condition	Le système affiche une liste de services correspondant aux critères de recherche.
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le client accède à la page d'accueil.</li> <li>2. Il saisit un mot-clé ou applique des filtres (type, localisation, prix...).</li> <li>3. Le système exécute la recherche.</li> <li>4. Le système affiche les résultats correspondants.</li> </ol>
Scénario alternatif	— Aucun résultat trouvé : un message "Aucun service correspondant" est affiché.

### Diagramme de séquence système de Chercher services

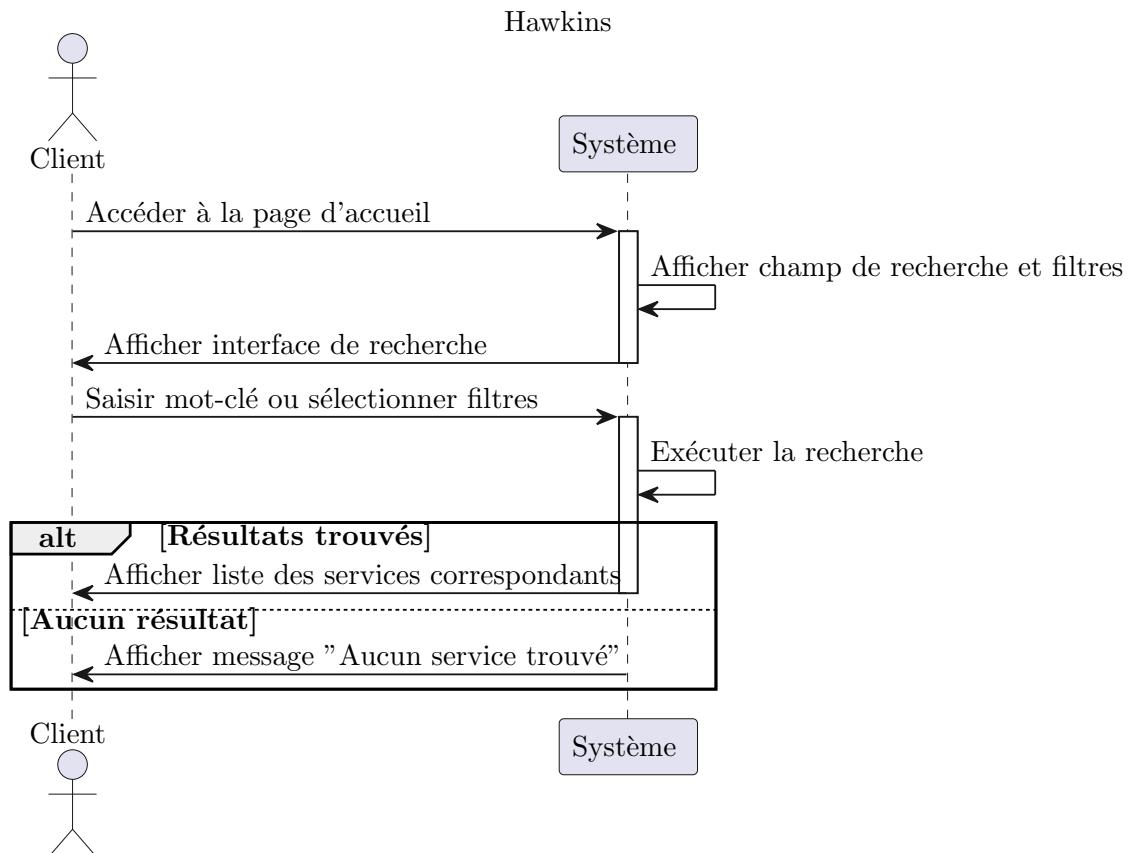


FIGURE 26. Diagramme Chercher services

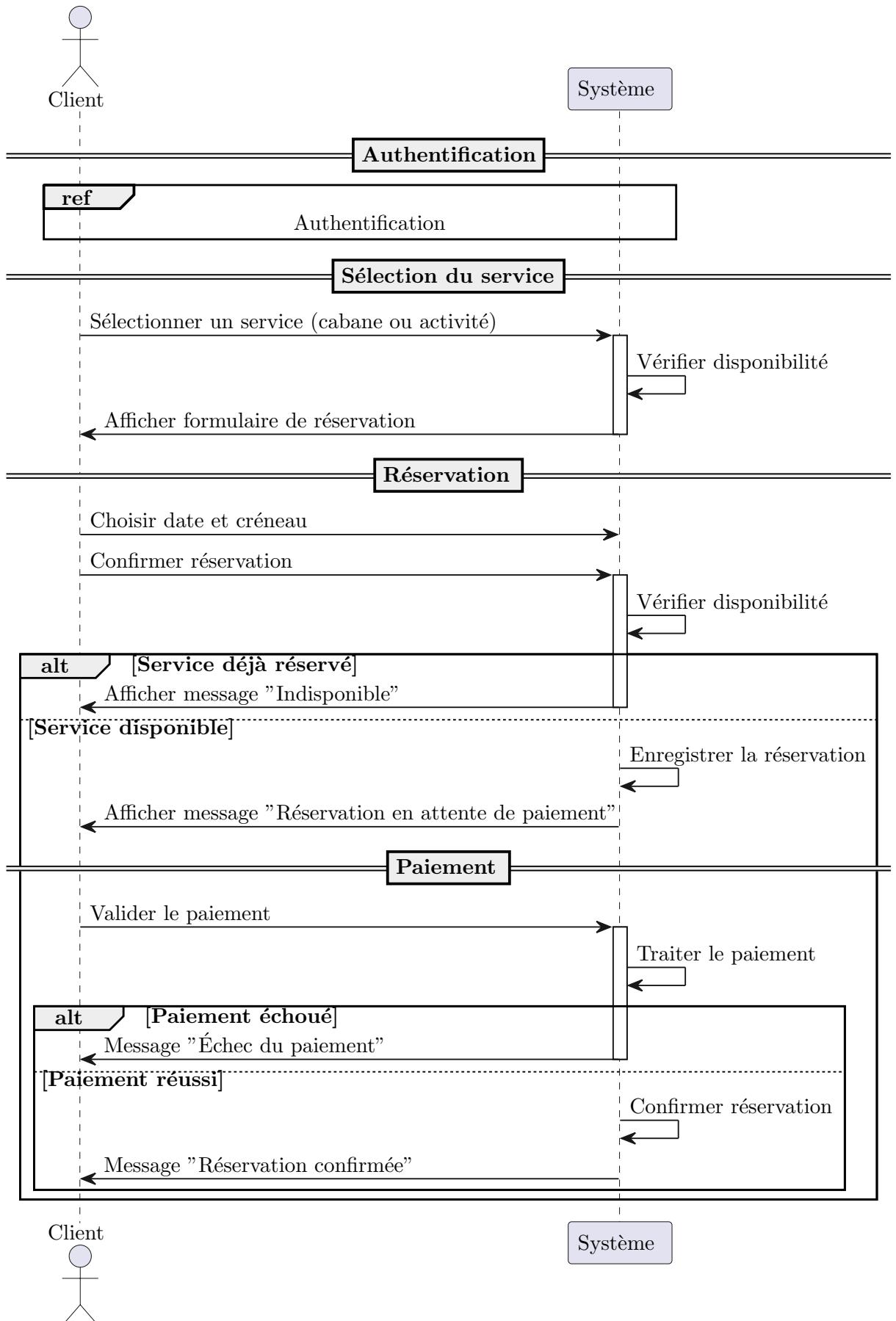
## Analyse de cas d'utilisation de Réserver un service

### Description textuelle du cas d'utilisation "Réserver service"

TABLE 13. Cas d'utilisation : Réserver service

Champ	Description
Élément	Réserver un service
Description	Permet au client de réserver un service proposé par un restaurant (cabane ou activité nautique) à une date et un créneau donné.
Acteur(s)	Client
Pré-condition	Le client est connecté et a consulté les services proposés par un restaurant partenaire.
Post-condition	Une réservation est enregistrée et, après paiement, elle est confirmée dans le système.
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le client sélectionne un service (déjà consulté ou nouveau).</li> <li>2. Le système affiche le formulaire de réservation.</li> <li>3. Le client choisit une date et nombre de personnes.</li> <li>4. Le client confirme la réservation.</li> <li>5. Le système enregistre la réservation.</li> <li>6. Le client procède au paiement.</li> <li>7. Le système traite le paiement.</li> <li>8. Si le paiement est réussi, la réservation est confirmée.</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Si le paiement échoue, un message d'erreur est affiché et la réservation reste en attente.</li> </ul>

## Diagramme de séquence système de Réserver service



## Analyse de cas d'utilisation de Annuler reservation

### Description textuelle du cas d'utilisation "Annuler reservation"

TABLE 14. Cas d'utilisation : Annuler réservation

<b>Champ</b>	<b>Description</b>
Élément	Annuler une réservation
Description	Permet à un client d'annuler une réservation confirmée avant la date prévue du service.
Acteur(s)	Client
Pré-condition	Le client est connecté et dispose d'au moins une réservation active non expirée.
Post-condition	La réservation est marquée comme annulée et le client reçoit une confirmation.
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le client accède à la section "Mes réservations".</li> <li>2. Il sélectionne une réservation à venir.</li> <li>3. Il clique sur "Annuler".</li> <li>4. Le système demande une confirmation.</li> <li>5. Le client confirme l'annulation.</li> <li>6. Le système met à jour le statut de la réservation.</li> <li>7. Un message de confirmation est affichée.</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Si la réservation est trop proche de la date du service ou déjà utilisée, un message d'erreur est affiché : "Annulation impossible".</li> </ul>

### Diagramme de séquence système de Annuler reservation

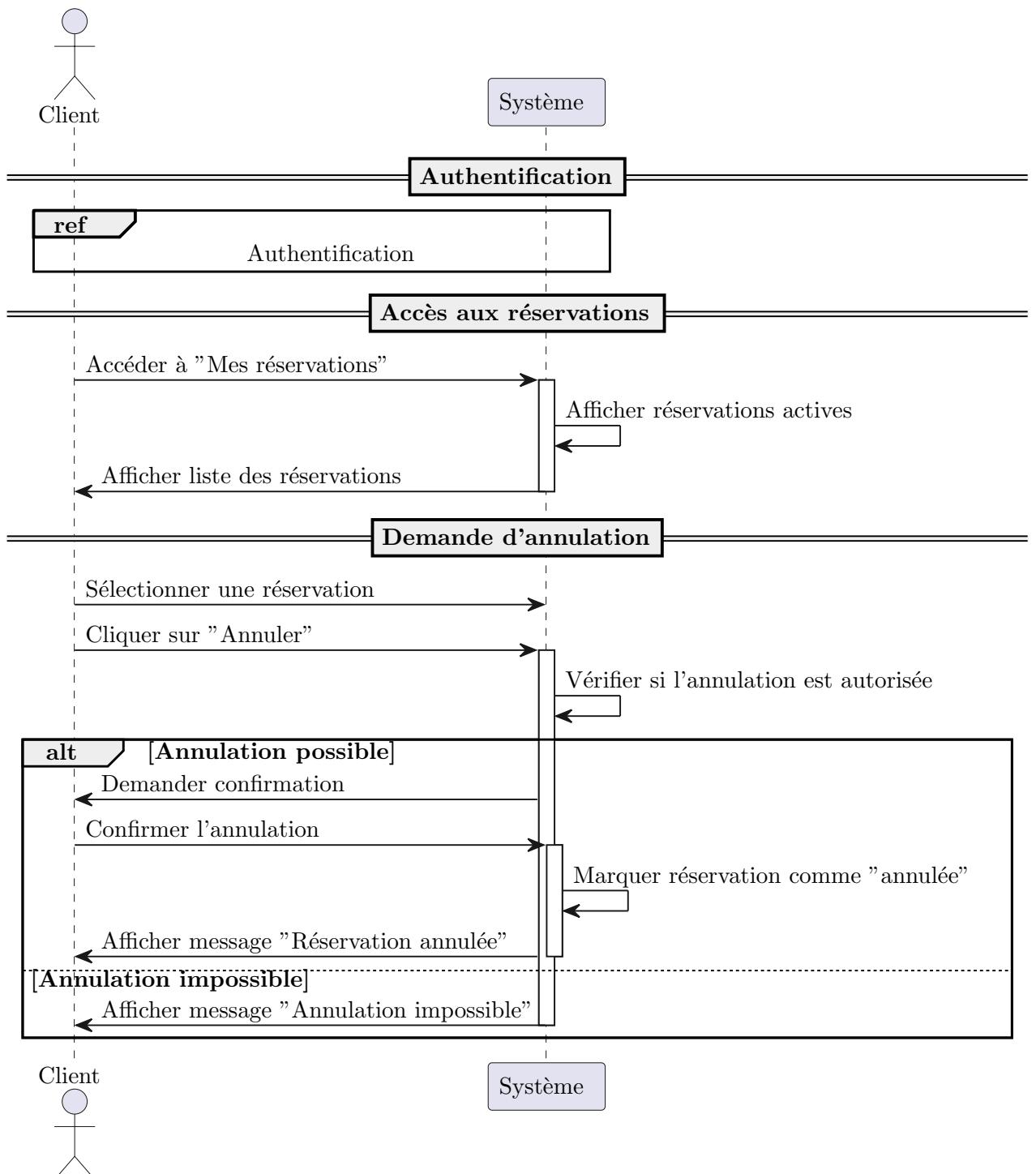


FIGURE 28. Diagramme Annuler reservation

## Analyse de cas d'utilisation de Consulter les réservations

### Description textuelle du cas d'utilisation "Consulter les réservations"

TABLE 15. Cas d'utilisation : Consulter les réservations

<b>Champ</b>	<b>Description</b>
Élément	Consulter mes réservations
Description	Permet au client d'accéder à l'historique de ses réservations passées, actuelles et à venir.
Acteur(s)	Client
Pré-condition	Le client est connecté à son compte.
Post-condition	La liste de ses réservations est affichée et peut être filtrée (par date ou statut).
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le client accède à la section "Mes réservations".</li> <li>2. Le système récupère toutes les réservations associées au compte du client.</li> <li>3. Le système affiche la liste avec détails (date, service, statut).</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Si aucune réservation n'est trouvée, un message "Aucune réservation disponible" est affiché.</li> </ul>

### Diagramme de séquence système de Consulter les réservations

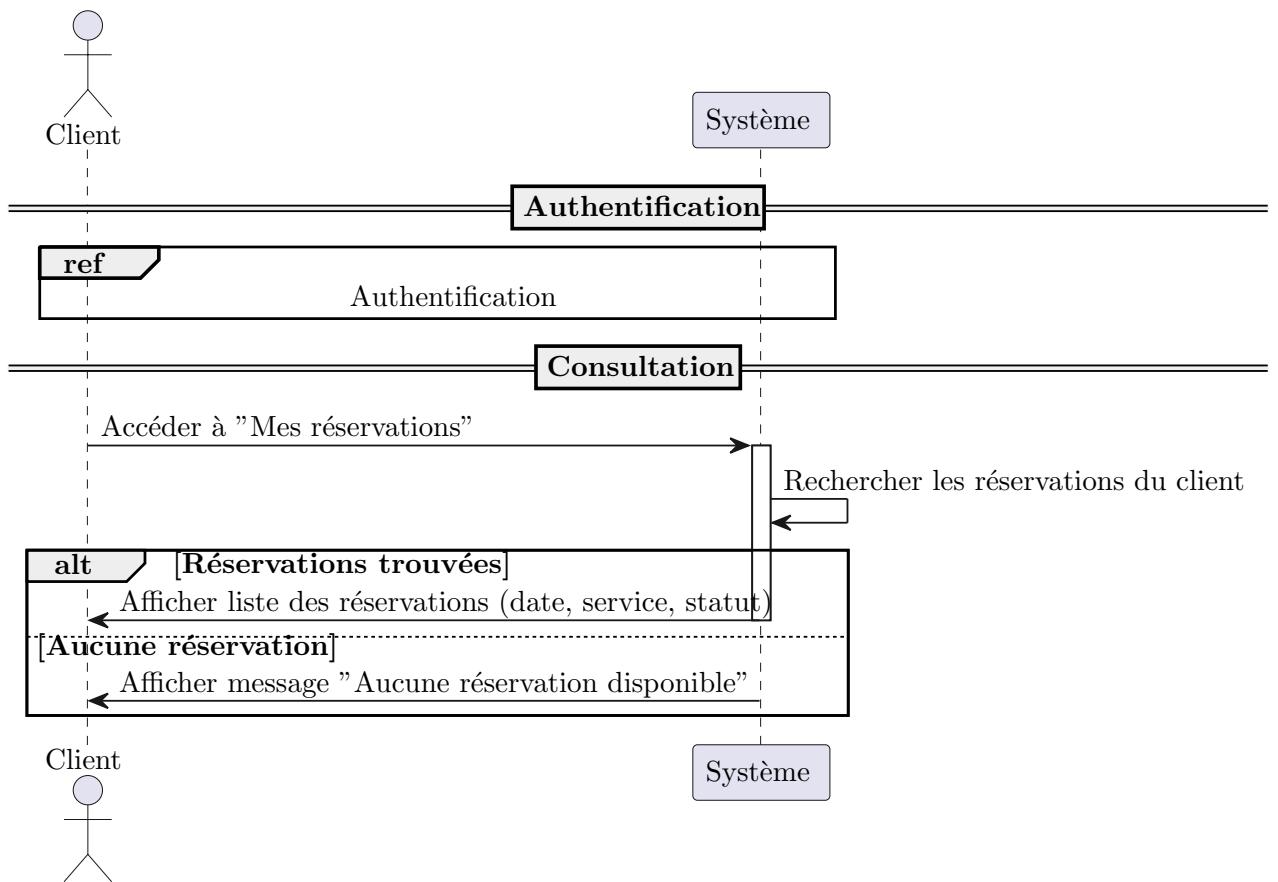


FIGURE 29. Diagramme Consulter les réservations

## Analyse de cas d'utilisation de Noter service

### Description textuelle du cas d'utilisation "Noter service"

TABLE 16. Cas d'utilisation : Noter un service

<b>Champ</b>	<b>Description</b>
Élément	Noter un service
Description	Permet au client de laisser une note (étoiles) et un avis sur un service qu'il a utilisé (cabane ou activité).
Acteur(s)	Client
Pré-condition	Le client est connecté et a déjà utilisé le service concerné.
Post-condition	Le système enregistre la note et le commentaire associés au service.
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le client accède à "Mes réservations".</li> <li>2. Il sélectionne une réservation passée.</li> <li>3. Il clique sur "Noter le service".</li> <li>4. Il entre une note (1 à 5 étoiles) et un commentaire facultatif.</li> <li>5. Il soumet sa note.</li> <li>6. Le système enregistre la note et affiche un message de confirmation.</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Si le service n'a pas encore été utilisé ou est toujours en attente, le bouton "Noter" est désactivé.</li> </ul>

### Diagramme de séquence système de Noter service

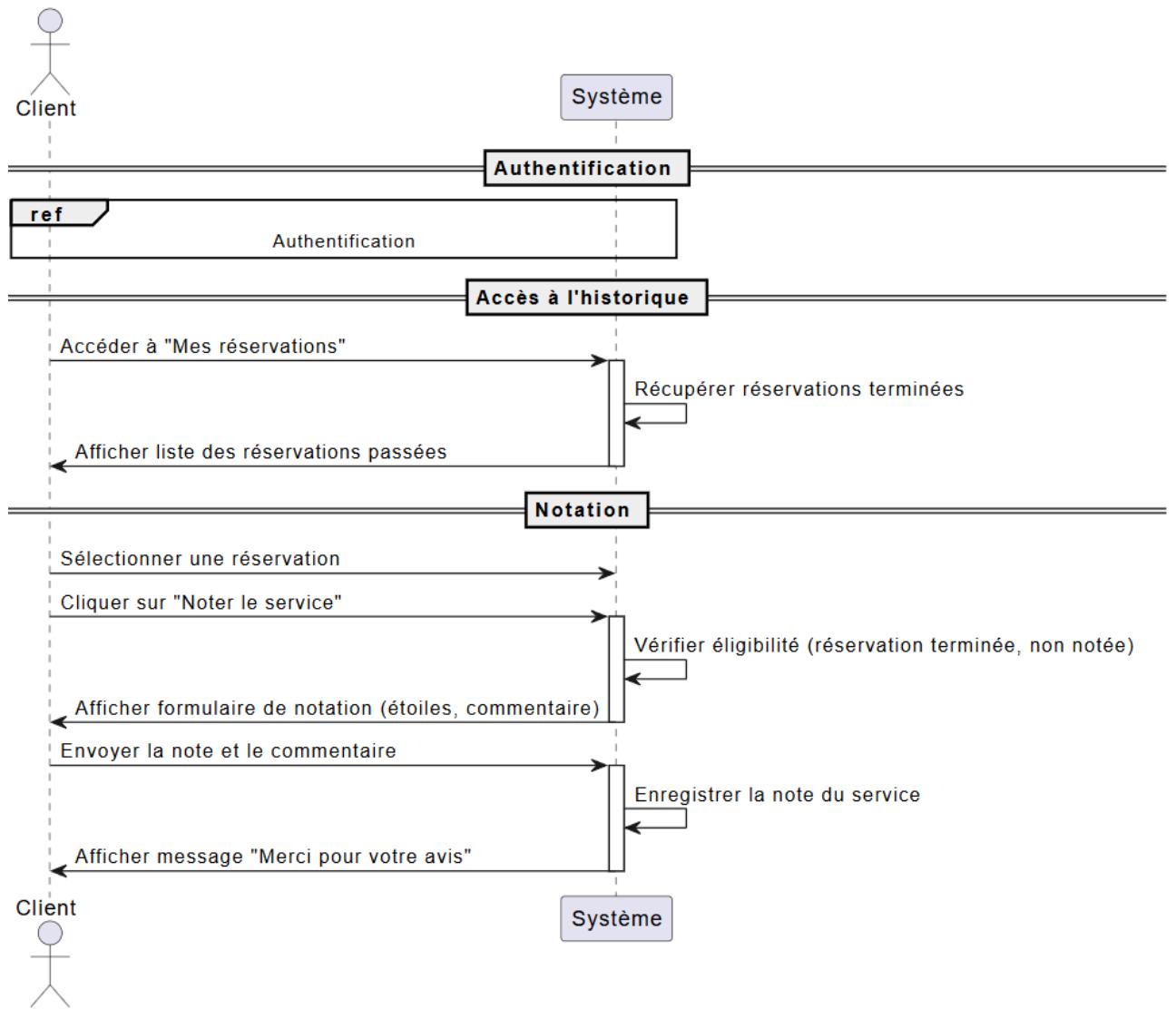


FIGURE 30. Diagramme Noter un service

## Analyse de cas d'utilisation de Gérer le profil

### Description textuelle du cas d'utilisation "Gérer le profil"

TABLE 17. Cas d'utilisation : Gérer le profil

<b>Champ</b>	<b>Description</b>
Élément	Gérer le profil
Description	Permet au client de consulter et modifier ses informations personnelles (nom, téléphone, mot de passe...).
Acteur(s)	Client
Pré-condition	Le client est connecté à son compte.
Post-condition	Les nouvelles informations du profil sont enregistrées dans le système.
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le client accède à la section "Mon profil".</li> <li>2. Le système affiche les informations personnelles actuelles.</li> <li>3. Le client modifie une ou plusieurs données (nom, téléphone, mot de passe...).</li> <li>4. Il clique sur "Enregistrer".</li> <li>5. Le système valide et met à jour les données.</li> <li>6. Un message de confirmation est affichée.</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Si des champs obligatoires sont vides ou invalides, un message d'erreur est affichée.</li> </ul>

### Diagramme de séquence système de Gérer le profil

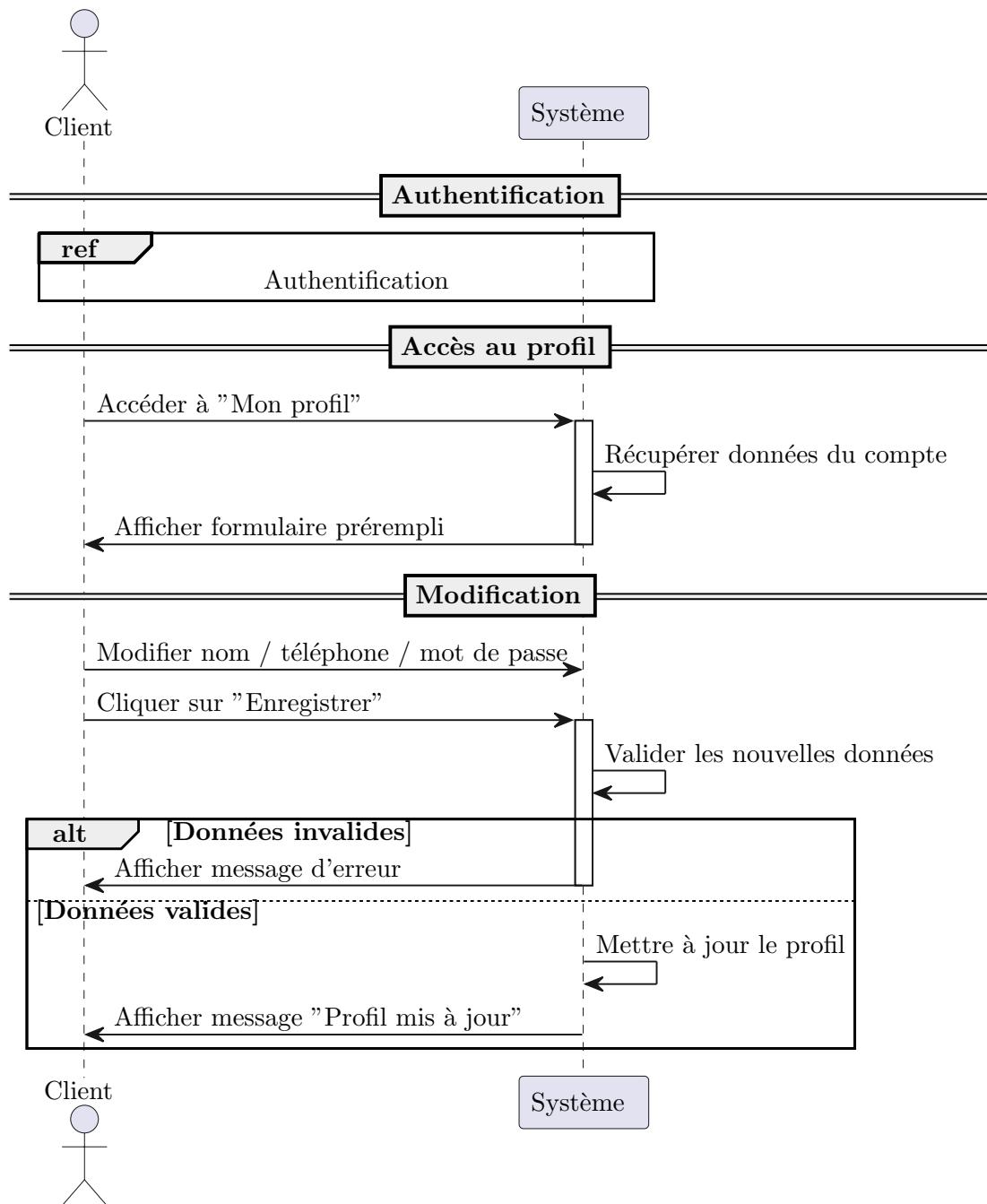


FIGURE 31. Diagramme Gérer de profil

### **3 Analyse des cas d'utilisation coté Prestataire :**

#### **Analyse de cas d'utilisation d'Ajouter service**

##### **Description textuelle du cas d'utilisation "Ajouter service"**

TABLE 18. Cas d'utilisation : Ajouter un service (Prestataire)

<b>Champ</b>	<b>Description</b>
Élément	Ajouter un service
Description	Permet à un prestataire d'ajouter une nouvelle offre : cabane ou activité nautique (jet ski, kayak...) à son restaurant ou plage.
Acteur(s)	Prestataire
Pré-condition	Le prestataire est connecté à son compte et autorisé à publier des services.
Post-condition	Le service est enregistré et devient visible dans les résultats de recherche des clients.
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le prestataire accède à son espace "Mes services".</li> <li>2. Il clique sur "Ajouter un service".</li> <li>3. Il sélectionne le type de service : cabane ou activité.</li> <li>4. Il remplit les champs requis (nom, description, prix, disponibilité, images...).</li> <li>5. Il valide la création.</li> <li>6. Le système enregistre le service et l'affiche dans sa liste.</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Si un champ requis est manquant ou invalide, un message d'erreur s'affiche.</li> <li>— Si la validation échoue côté serveur, le prestataire est invité à réessayer.</li> </ul>

### Diagramme de séquence système d'Ajouter service

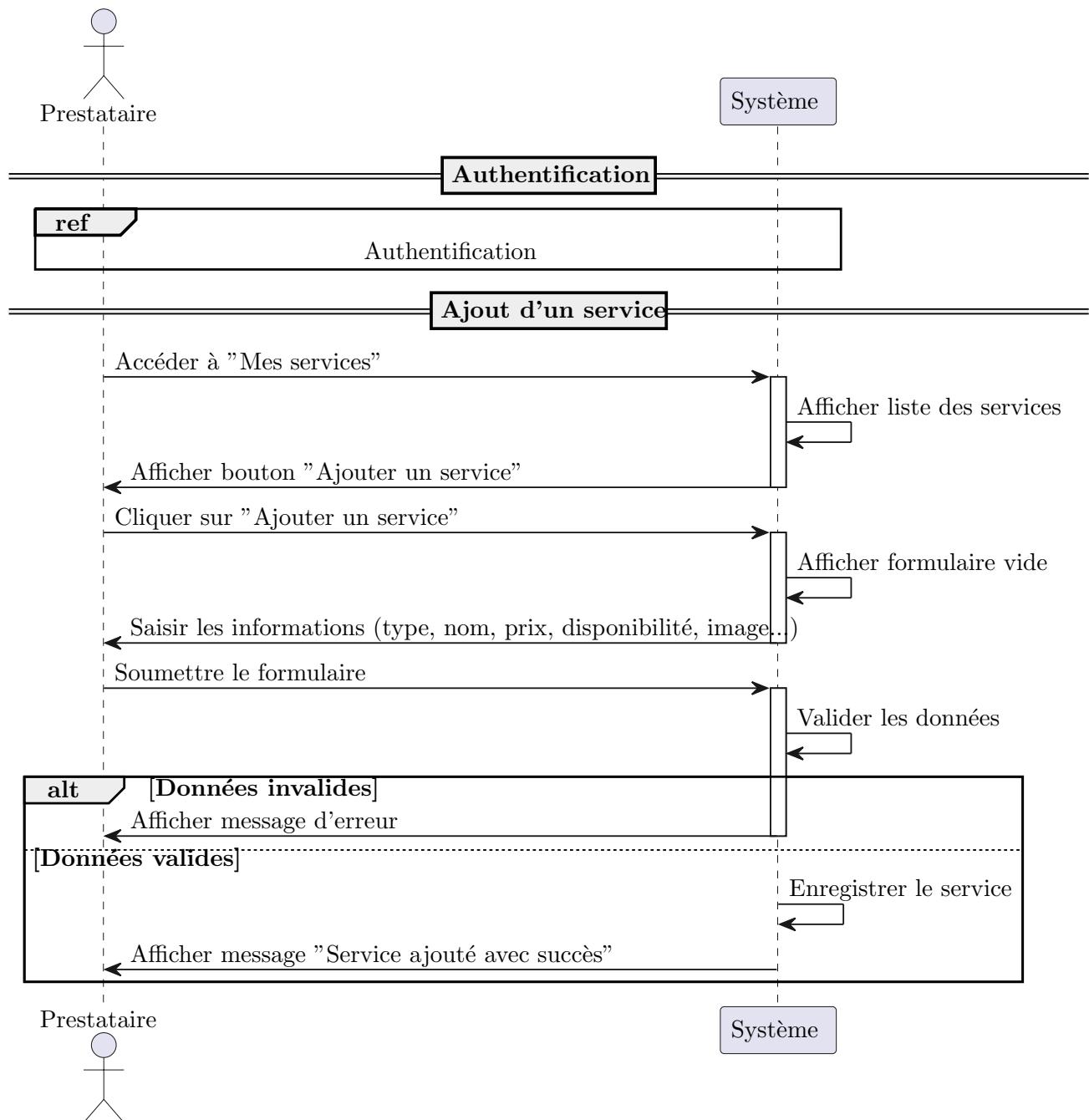


FIGURE 32. Diagramme Ajouter service

## Analyse de cas d'utilisation de Modifier service

### Description textuelle du cas d'utilisation "Modifier service"

TABLE 19. Cas d'utilisation : Modifier service (Prestataire)

<b>Champ</b>	<b>Description</b>
Élément	Modifier un service
Description	Permet à un prestataire de modifier les informations d'un service (cabane ou activité) déjà existant.
Acteur(s)	Prestataire
Pré-condition	Le prestataire est connecté à son compte et a publié au moins un service.
Post-condition	Le service sélectionné est mis à jour avec les nouvelles données fournies.
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le prestataire accède à la liste de ses services.</li> <li>2. Il clique sur le bouton "Modifier" pour un service.</li> <li>3. Le système affiche les données actuelles dans un formulaire prérempli.</li> <li>4. Le prestataire modifie les champs souhaités (nom, prix, description...).</li> <li>5. Il valide les modifications.</li> <li>6. Le système enregistre les nouvelles données.</li> <li>7. Le prestataire reçoit une confirmation.</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Si les données sont invalides, un message d'erreur est affiché.</li> <li>— Si le service n'existe plus (supprimé), le système affiche un message d'invalidité.</li> </ul>

### Diagramme de séquence système de Modifier service

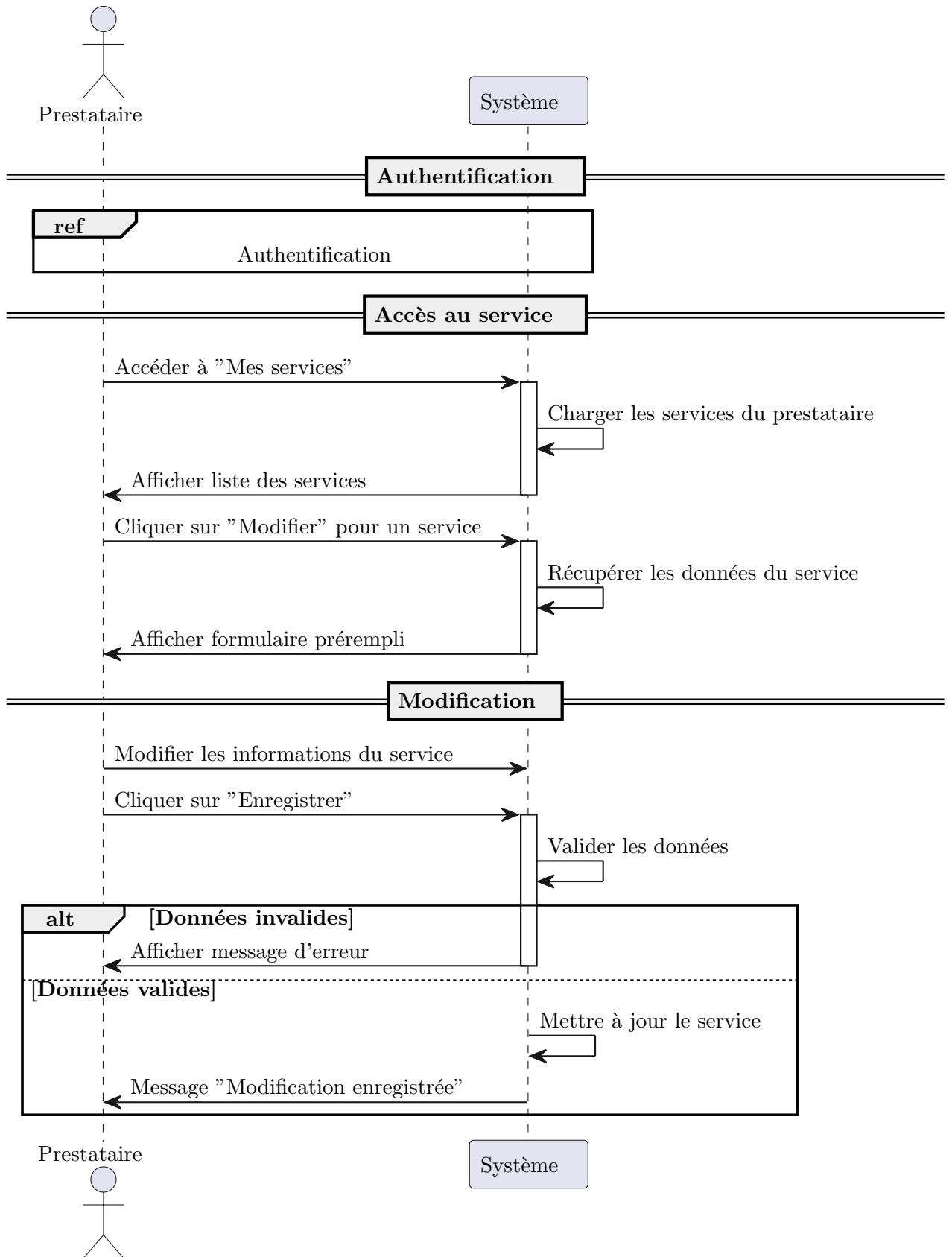


FIGURE 33. Diagramme Modifier service

## Analyse de cas d'utilisation de Supprimer service

### Description textuelle du cas d'utilisation "Supprimer service"

TABLE 20. Cas d'utilisation : Supprimer service (Prestataire)

<b>Champ</b>	<b>Description</b>
Élément	Supprimer un service
Description	Permet à un prestataire de supprimer un service (cabane ou activité) qu'il ne souhaite plus proposer.
Acteur(s)	Prestataire
Pré-condition	Le prestataire est connecté et le service à supprimer lui appartient.
Post-condition	Le service est supprimé et n'apparaît plus dans les résultats côté client.
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le prestataire accède à la liste de ses services.</li> <li>2. Il clique sur "Supprimer" pour un service.</li> <li>3. Le système demande une confirmation.</li> <li>4. Le prestataire confirme.</li> <li>5. Le système supprime le service de la base de données.</li> <li>6. Un message de confirmation est affichée.</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Si le service n'existe plus ou a déjà été supprimé, un message d'erreur est affichée.</li> </ul>

### Diagramme de séquence système de Supprimer service

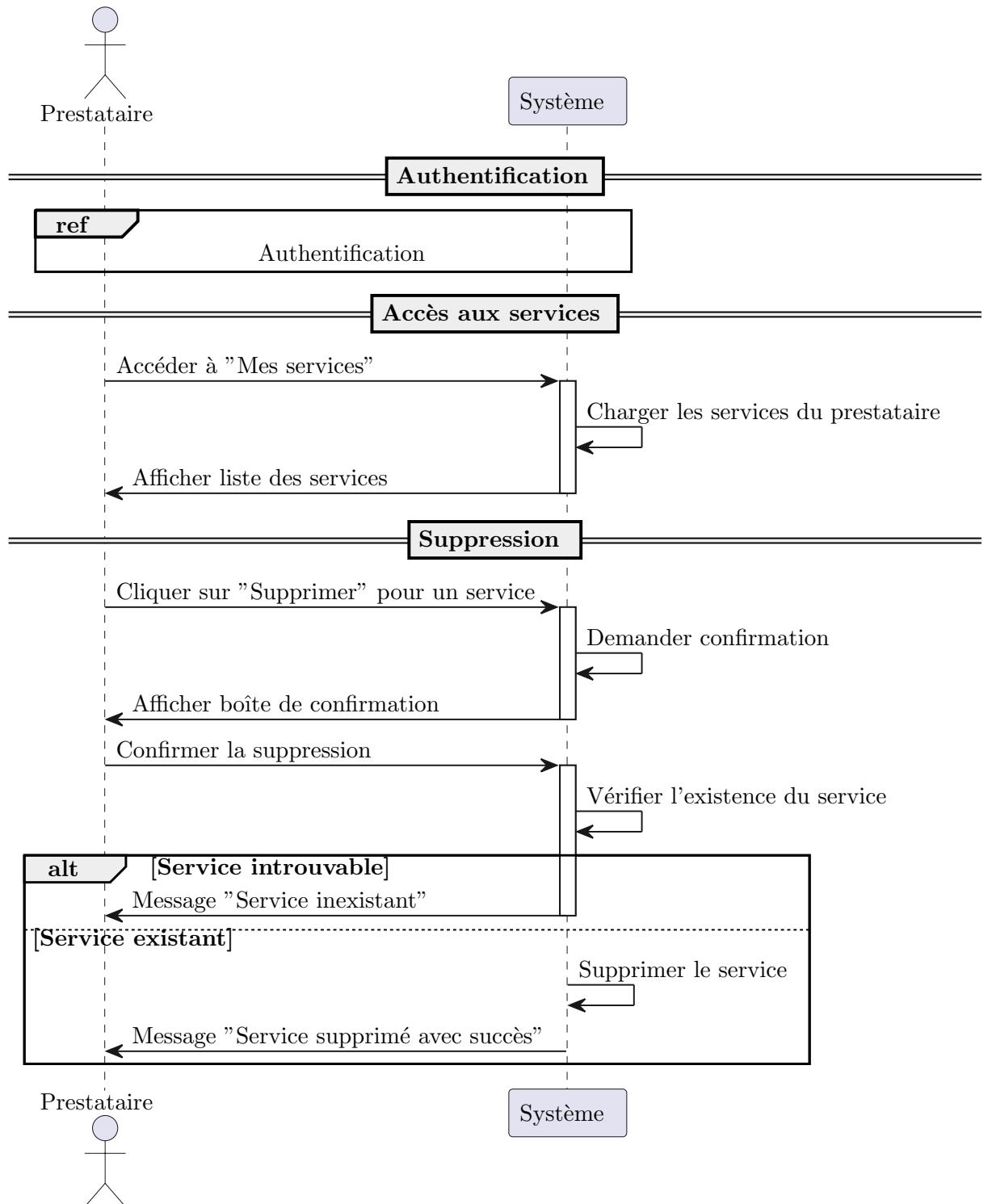


FIGURE 34. Diagramme Supprimer service

## 4 Analyse des cas d'utilisation coté Administrateur :

### Analyse de cas d'utilisation de Gérer les utilisateurs

#### Description textuelle du cas d'utilisation "Gérer les utilisateurs"

TABLE 21. Cas d'utilisation : Gérer les utilisateurs (Administrateur)

<b>Champ</b>	<b>Description</b>
Élément	Gérer les utilisateurs
Description	Permet à l'administrateur de consulter la liste des utilisateurs, d'activer, de désactiver ou de supprimer des comptes clients ou prestataires.
Acteur(s)	Administrateur
Pré-condition	L'administrateur est connecté à l'interface d'administration.
Post-condition	Le statut du compte utilisateur est mis à jour selon l'action effectuée (actif, désactivé ou supprimé).
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'administrateur accède à l'espace de gestion des utilisateurs.</li> <li>2. Le système affiche la liste de tous les utilisateurs.</li> <li>3. Il sélectionne un utilisateur dans la liste.</li> <li>4. Il choisit une action : activer, désactiver ou supprimer.</li> <li>5. Le système met à jour le statut ou supprime le compte concerné.</li> <li>6. Un message de confirmation est affichée.</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Si l'utilisateur sélectionné n'existe plus, un message d'erreur est affichée.</li> </ul>

### Diagramme de séquence système de Gérer les utilisateurs

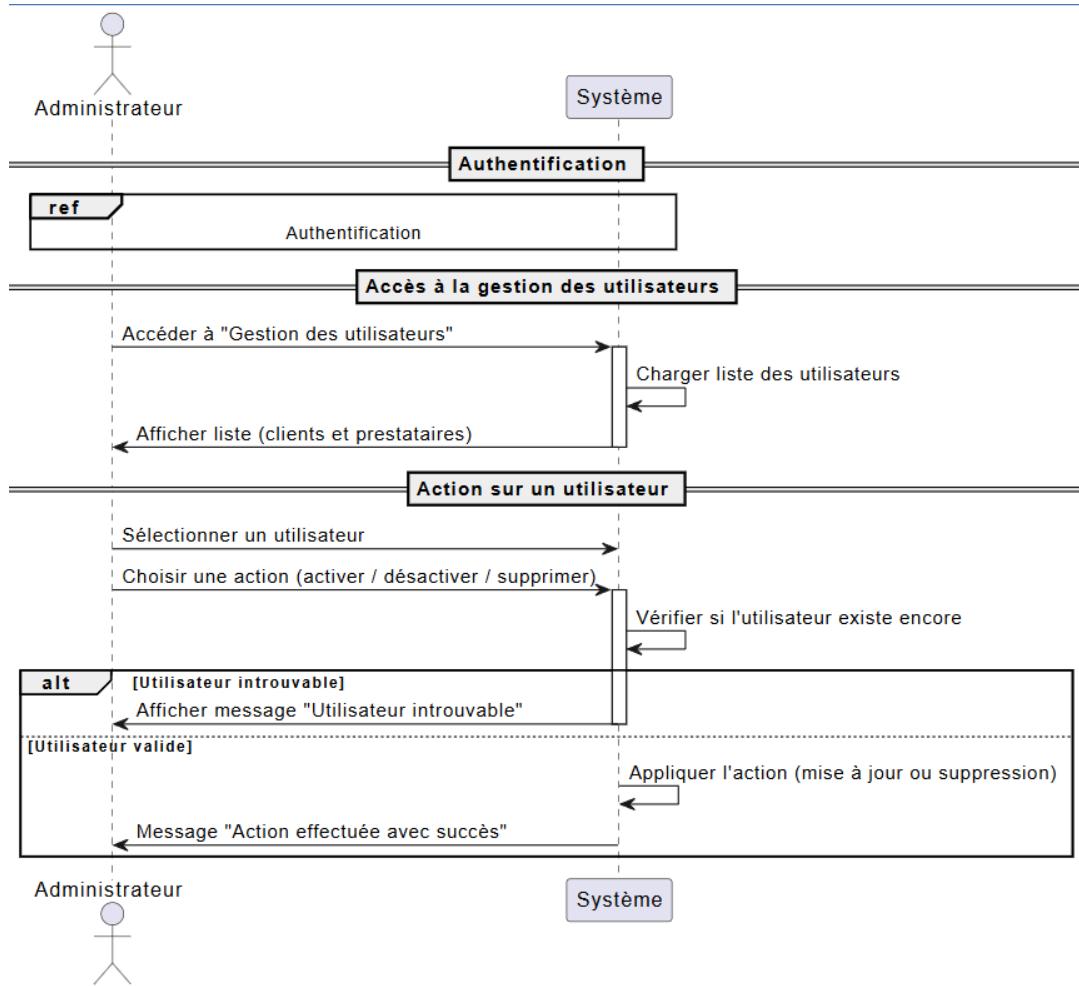


FIGURE 35. Diagramme Gérer les utilisateurs

## Analyse de cas d'utilisation de Superviser les services

### Description textuelle du cas d'utilisation "Superviser les services"

TABLE 22. Cas d'utilisation : Superviser les services (Administrateur)

Champ	Description
Élément	Superviser les services
Description	Permet à l'administrateur de consulter l'ensemble des services (cabanes, activités) ajoutés par les prestataires, de les visualiser, les valider, ou les désactiver.
Acteur(s)	Administrateur
Pré-condition	L'administrateur est connecté à l'espace d'administration.
Post-condition	L'état des services est mis à jour (actif, désactivé, en attente).
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'administrateur accède à la section "Services proposés".</li> <li>2. Le système affiche la liste de tous les services enregistrés.</li> <li>3. Il sélectionne un service.</li> <li>4. Il visualise les détails.</li> <li>5. Il choisit une action : valider, désactiver, ou supprimer.</li> <li>6. Le système met à jour le statut du service.</li> <li>7. Un message de confirmation est affiché.</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Si le service n'existe plus ou est déjà supprimé, un message d'erreur s'affiche.</li> </ul>

### Diagramme de séquence système de Superviser les services

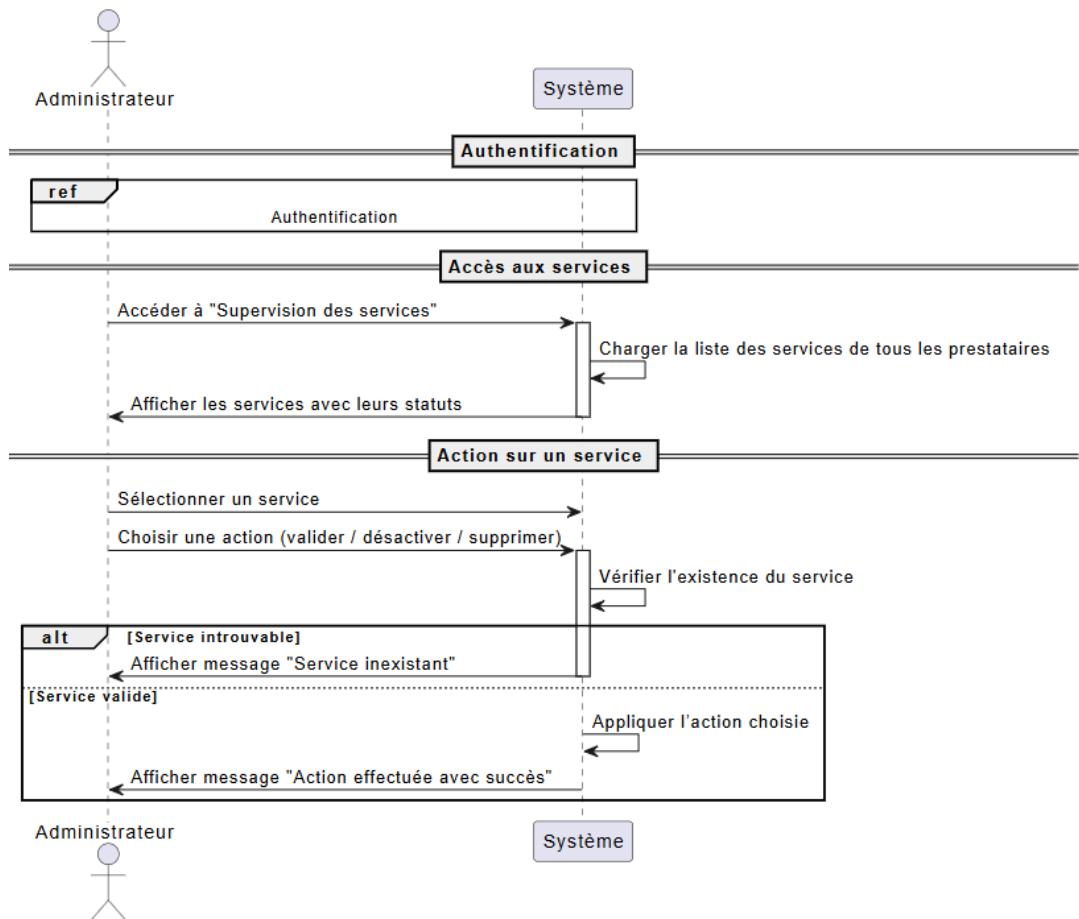


FIGURE 36. Diagramme Superviser les services

## Analyse de cas d'utilisation de Modérer les avis

### Description textuelle du cas d'utilisation "Modérer les avis"

TABLE 23. Cas d'utilisation : Modérer les avis (Administrateur)

<b>Champ</b>	<b>Description</b>
Élément	Modérer les avis
Description	Permet à l'administrateur de consulter les avis laissés par les clients sur les services, et de décider de leur publication, modification ou suppression en cas d'abus.
Acteur(s)	Administrateur
Pré-condition	L'administrateur est connecté à l'espace d'administration.
Post-condition	Les avis restent publiés, sont modifiés ou supprimés selon les actions de modération.
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'administrateur accède à la section "Modération des avis".</li> <li>2. Le système affiche la liste des avis publiés ou signalés.</li> <li>3. Il sélectionne un avis.</li> <li>4. Il lit le contenu.</li> <li>5. Il choisit une action : approuver, masquer ou supprimer.</li> <li>6. Le système applique l'action et met à jour la base.</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Si l'avis a déjà été supprimé, un message d'erreur est affichée.</li> </ul>

### Diagramme de séquence système de Modérer les avis

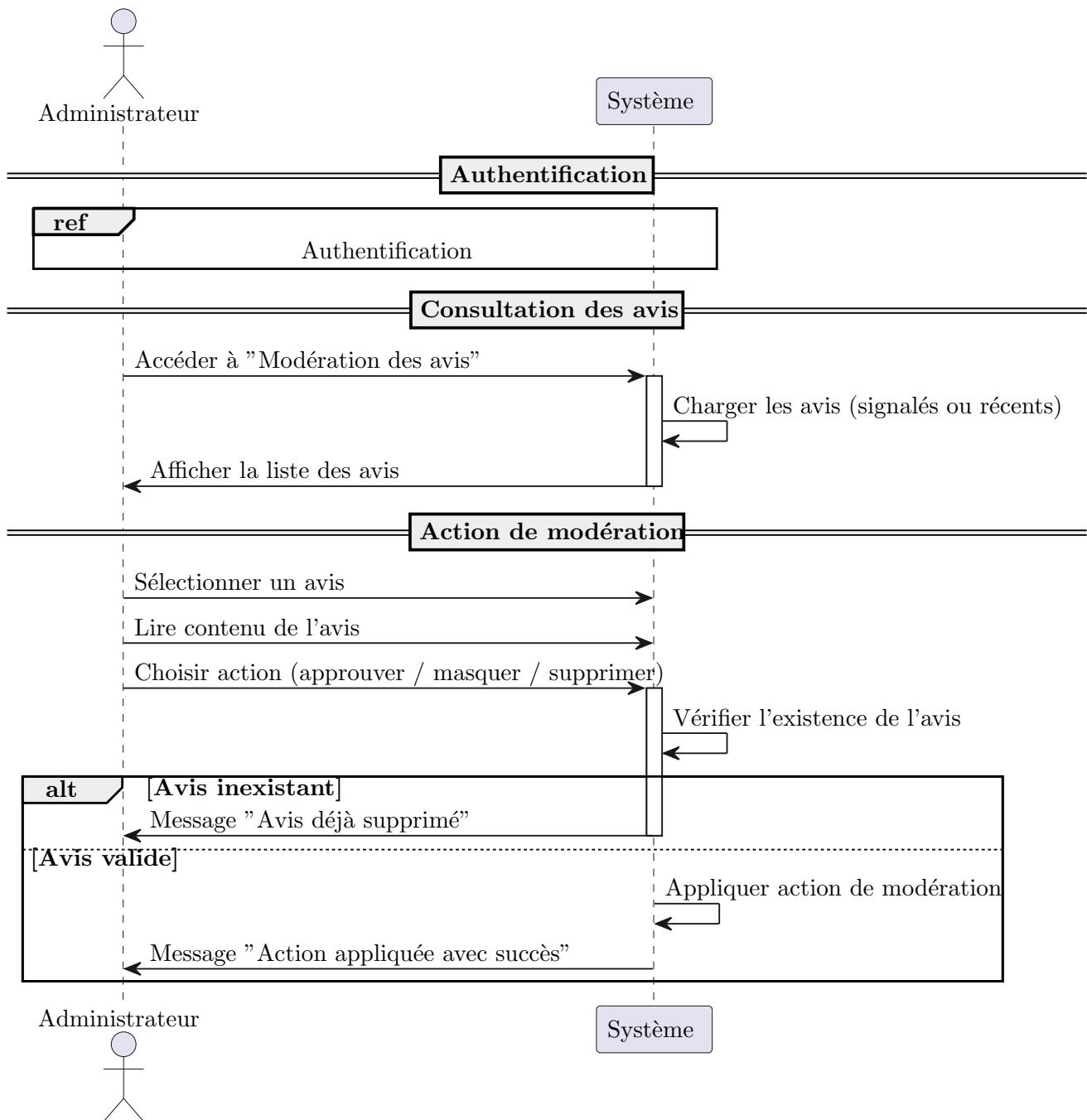


FIGURE 37. Diagramme Modérer les avis

## Analyse de cas d'utilisation de Consulter les statistiques

### Description textuelle du cas d'utilisation "Consulter les statistiques"

TABLE 24. Cas d'utilisation : Consulter les statistiques (Administrateur)

<b>Champ</b>	<b>Description</b>
Élément	Voir les statistiques
Description	Permet à l'administrateur de consulter des tableaux de bord incluant les statistiques globales de la plateforme : réservations, utilisateurs, services, avis, prestataires, etc.
Acteur(s)	Administrateur
Pré-condition	L'administrateur est connecté à son interface.
Post-condition	Les données statistiques sont affichées sous forme de graphiques ou tableaux mis à jour.
Scénario nominal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'administrateur accède à la section "Statistiques".</li> <li>2. Le système récupère les indicateurs globaux depuis la base de données.</li> <li>3. Le système génère des graphiques ou compteurs.</li> <li>4. Les statistiques sont affichées à l'écran (par période ou catégorie).</li> </ol>
Scénario alternatif	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Si aucun indicateur n'est disponible, un message "Aucune donnée" est affiché.</li> </ul>

### Diagramme de séquence système de Consulter les statistiques

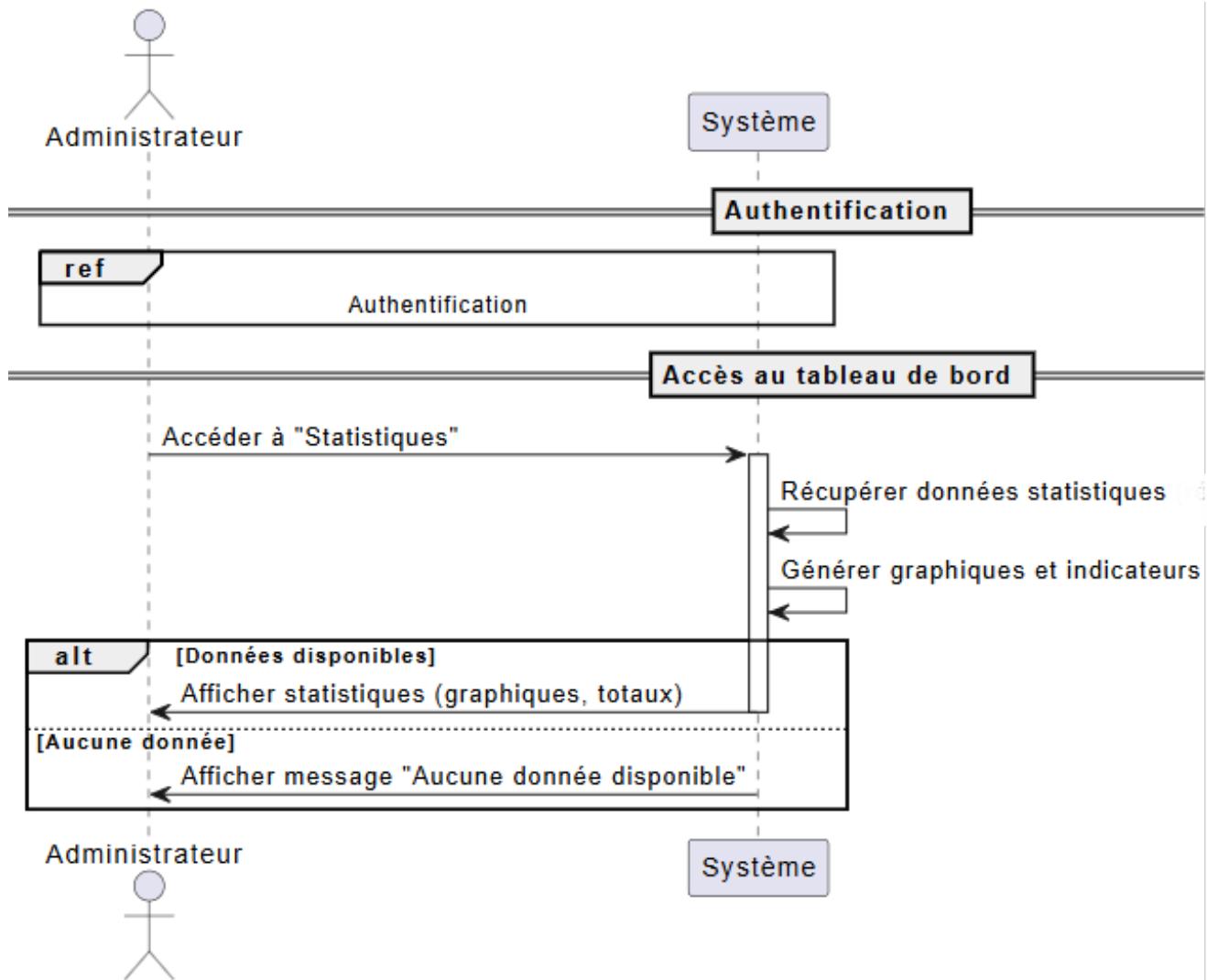


FIGURE 38. Diagramme Consulter les statistiques

## 5 Diagrammes des séquences détaillés côté client

Diagramme de séquence système détaillé « s'inscrire »

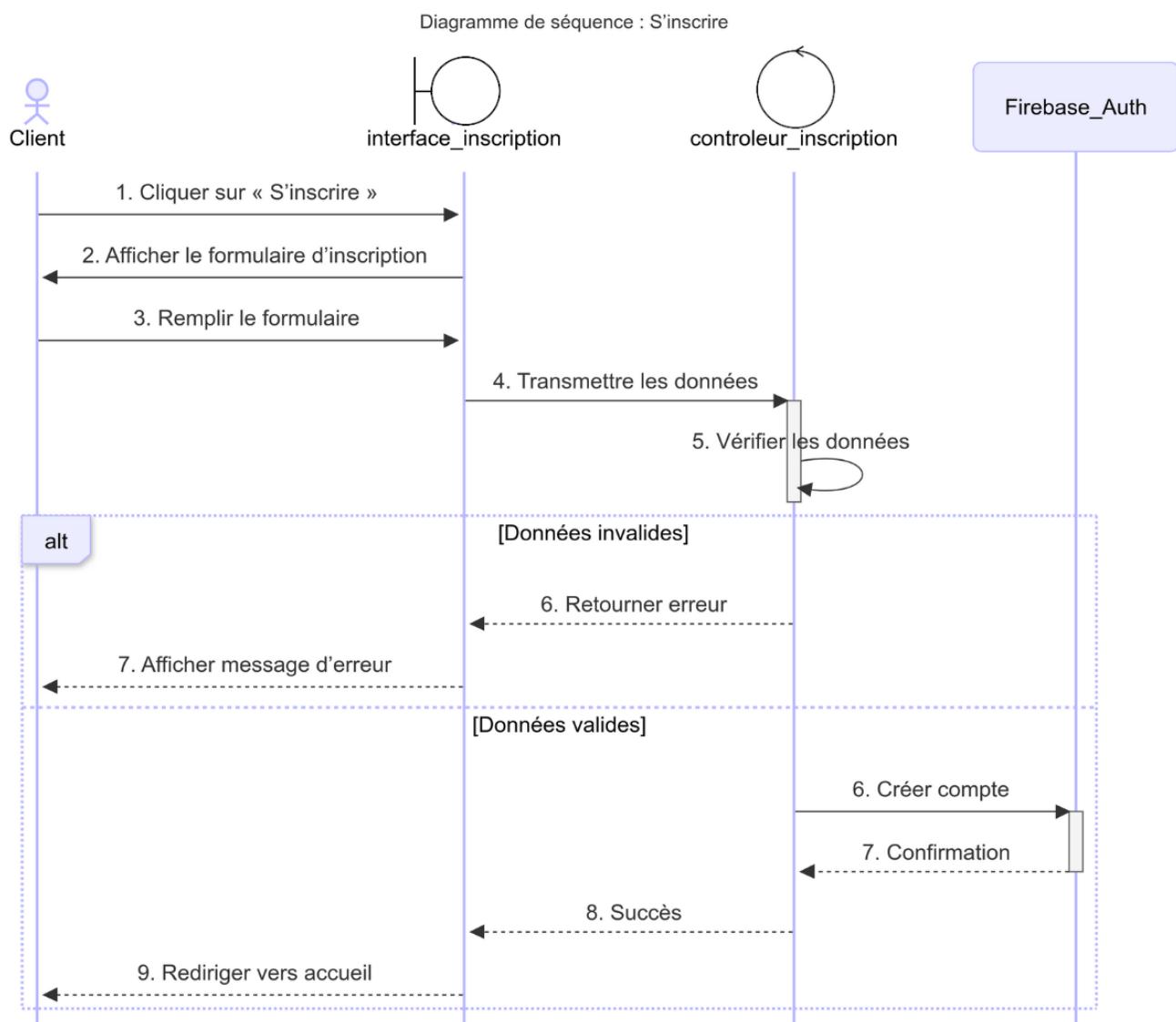


FIGURE 39. Diagramme de séquence système détaillé « S'inscrire »

### Diagramme de séquence système détaillé < Connexion >

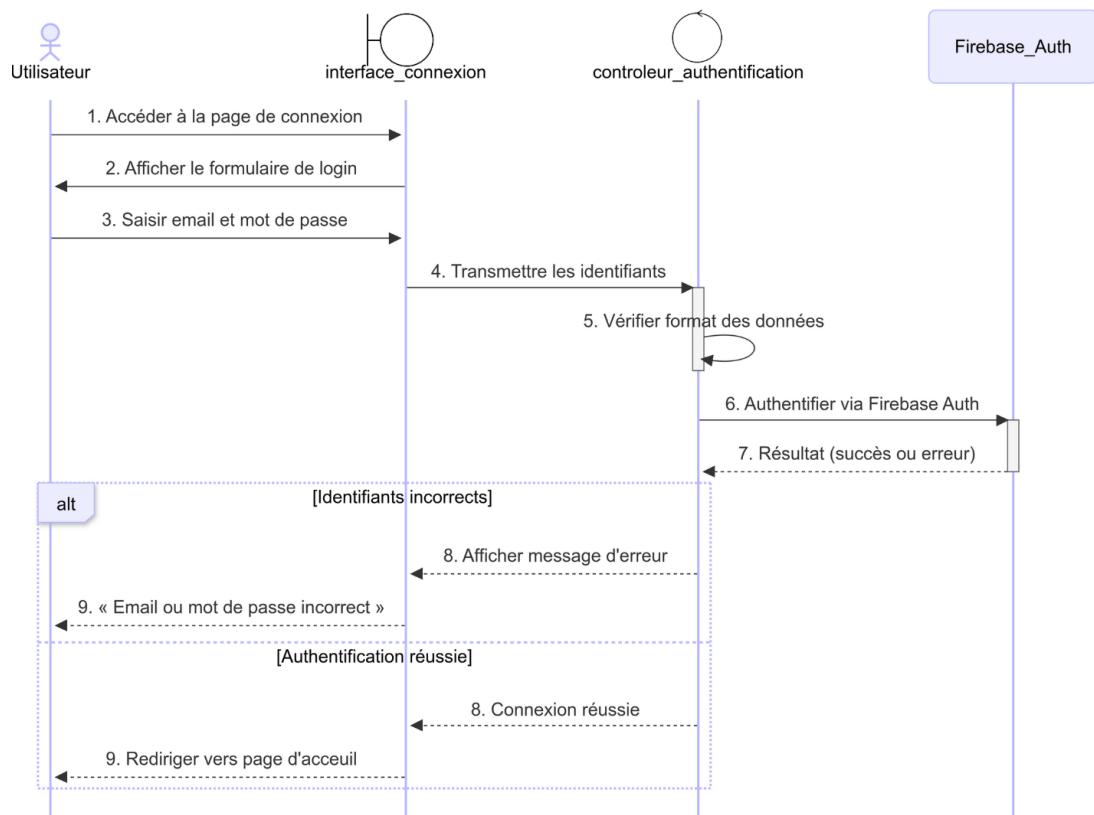


FIGURE 40. Diagramme de séquence système détaillé &lt; Connexion &gt;

### Diagramme de séquence système détaillé < Consulter services >

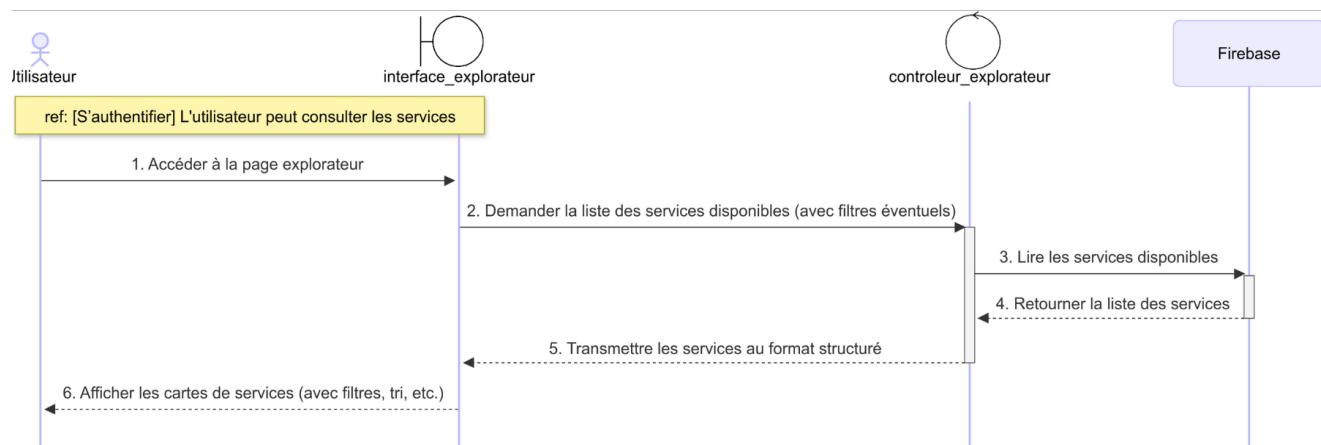


FIGURE 41. Diagramme de séquence système détaillé &lt; Consulter services &gt;

### Diagramme de séquence système détaillé < Réserver service >

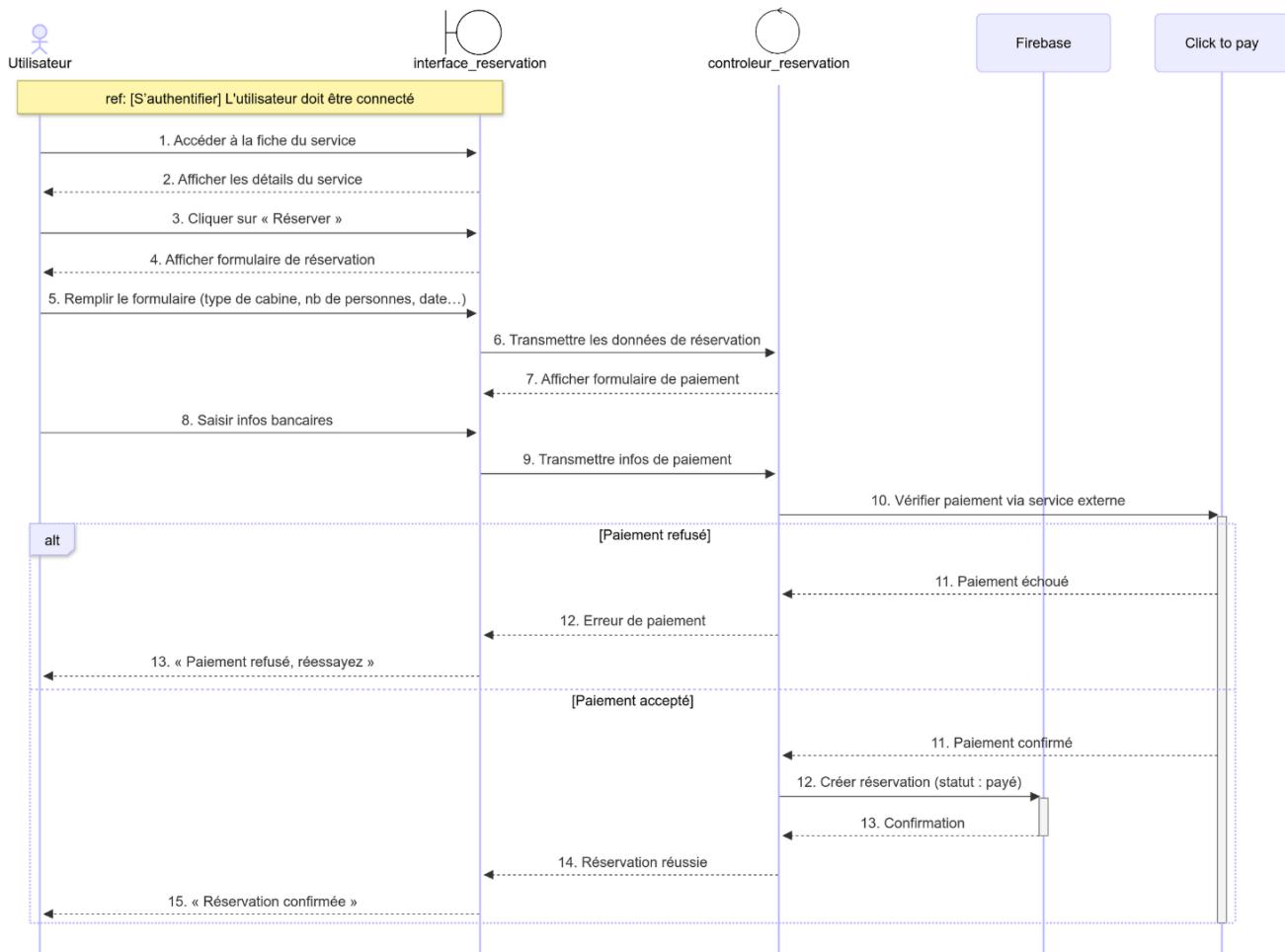


FIGURE 42. Diagramme de séquence système détaillé < Réserver service >

### Diagramme de séquence système détaillé < Annuler reservation >

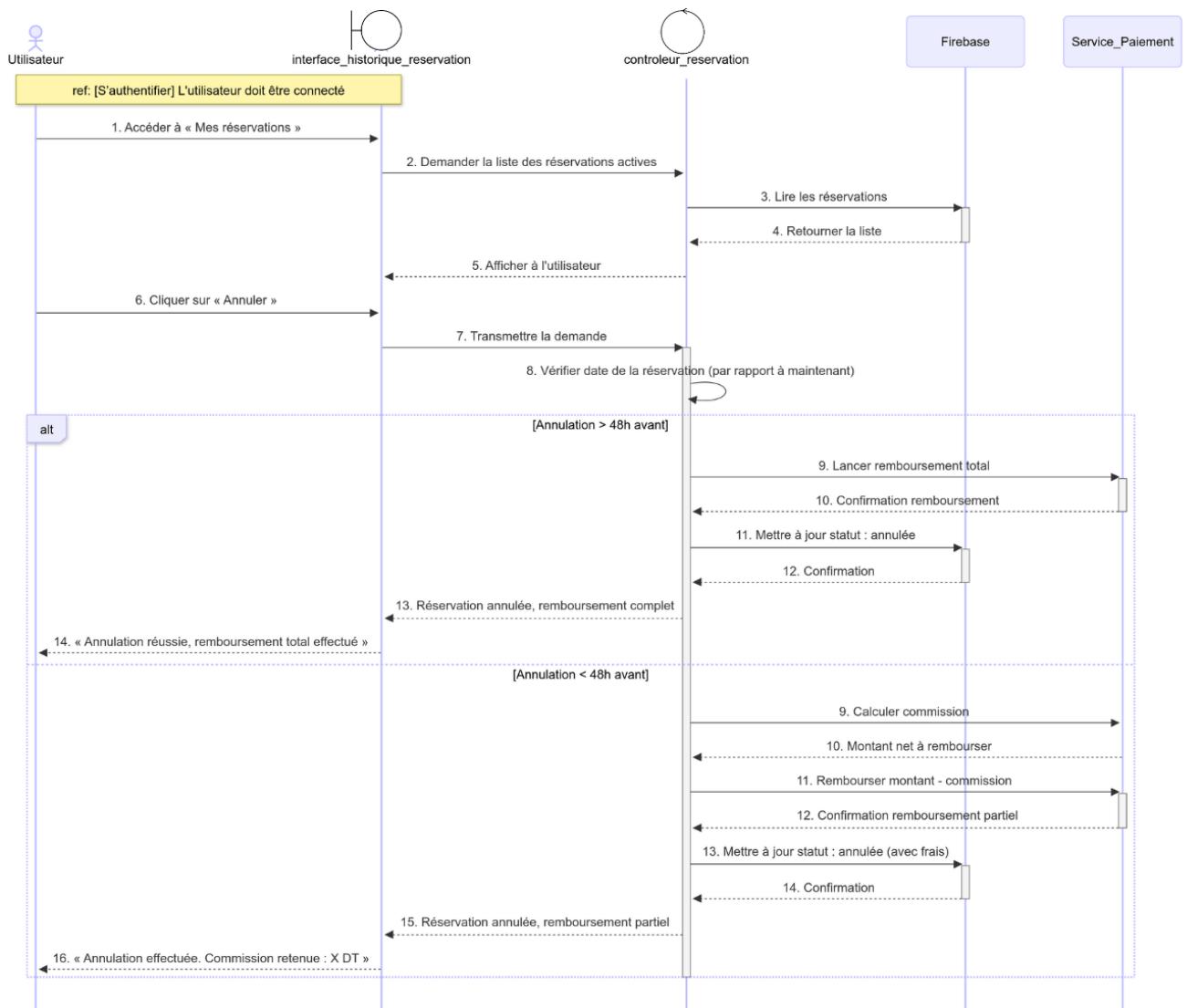


FIGURE 43. Diagramme de séquence système détaillé < Annuler reservation >

### Diagramme de séquence système détaillé « Consulter les reservations»

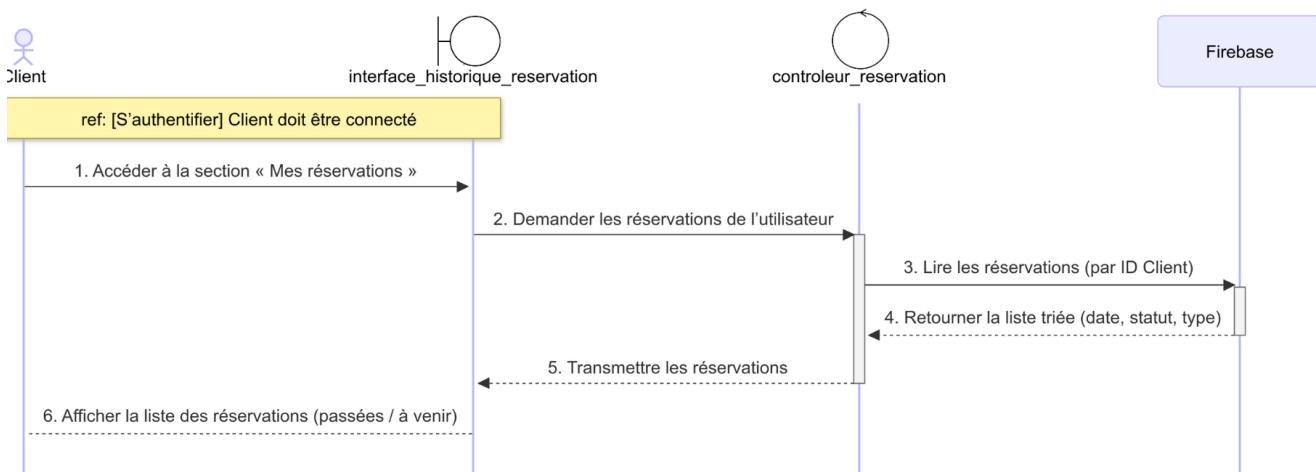


FIGURE 44. Diagramme de séquence système détaillé « Consulter les reservations»

### Diagramme de séquence système détaillé « Noter service »

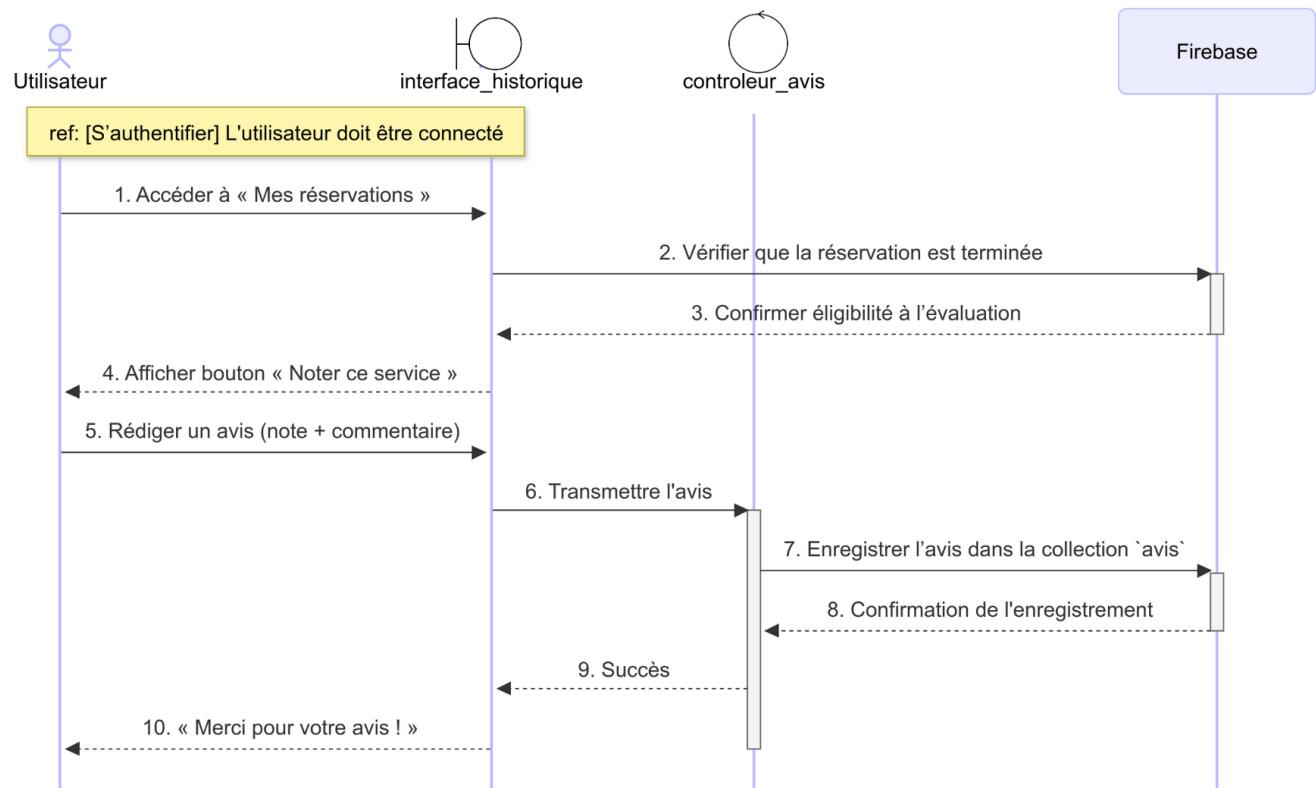


FIGURE 45. Diagramme de séquence système détaillé « Noter service»

### Diagramme de séquence système détaillé « gerer profil »

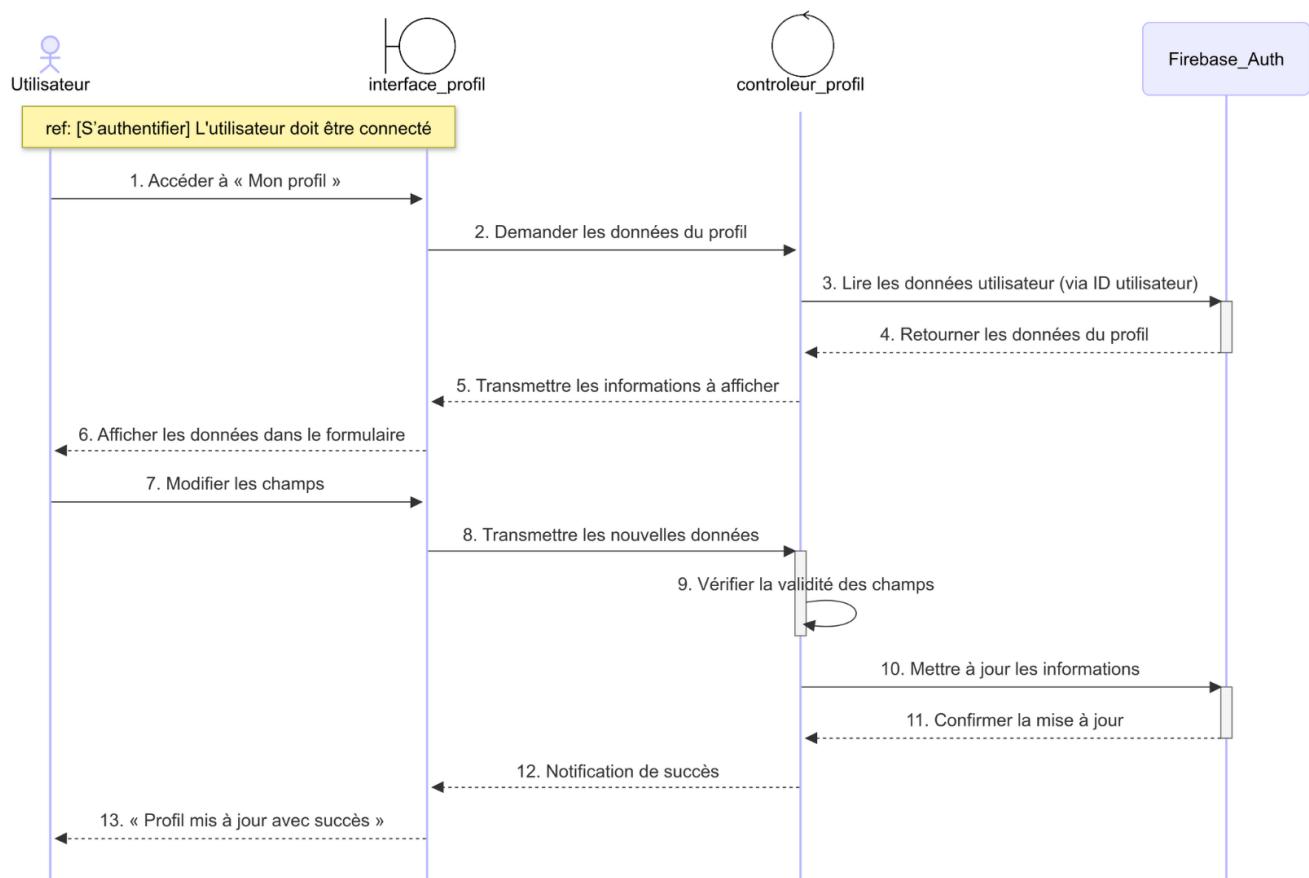


FIGURE 46. Diagramme de séquence système détaillé « gerer profil »

## 6 Diagrammes des séquences détaillées côté Prestataire

Diagramme de séquence système détaillé « Ajouter service »

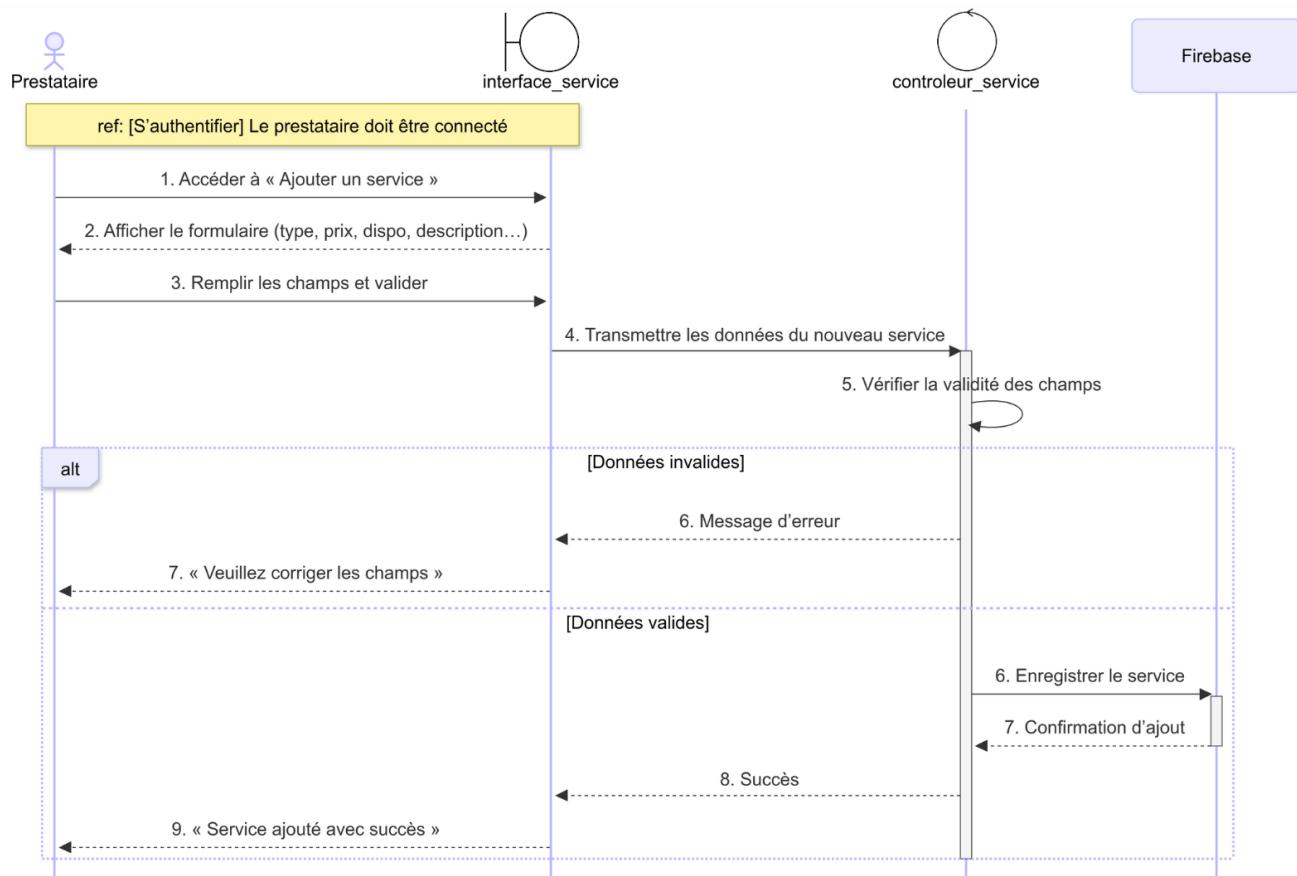


FIGURE 47. Diagramme de séquence système détaillé « Ajouter service »

### Diagramme de séquence système détaillé < Modifier service>

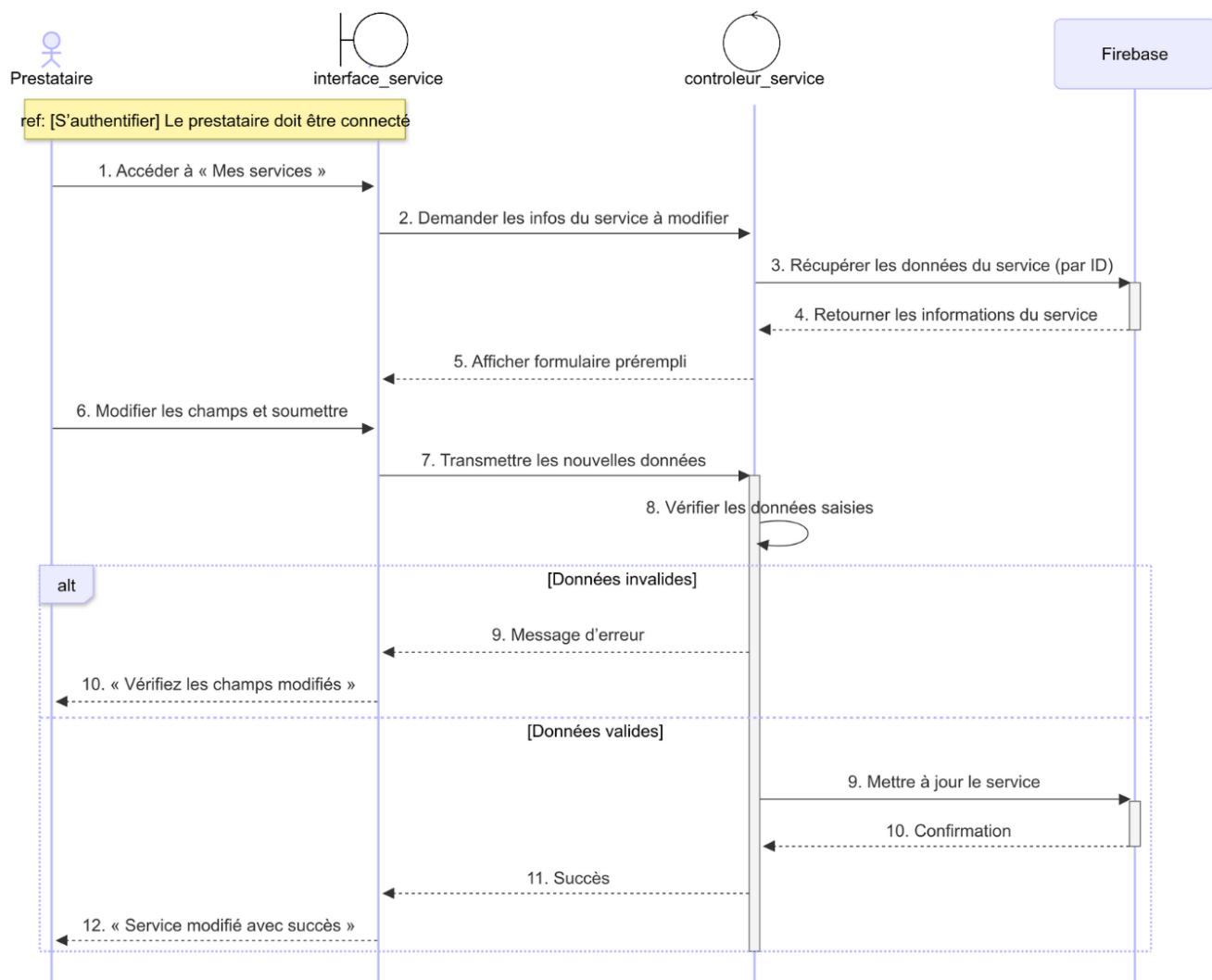


FIGURE 48. Diagramme de séquence système détaillé < Modifier service>

### Diagramme de séquence système détaillé « Supprimer service»

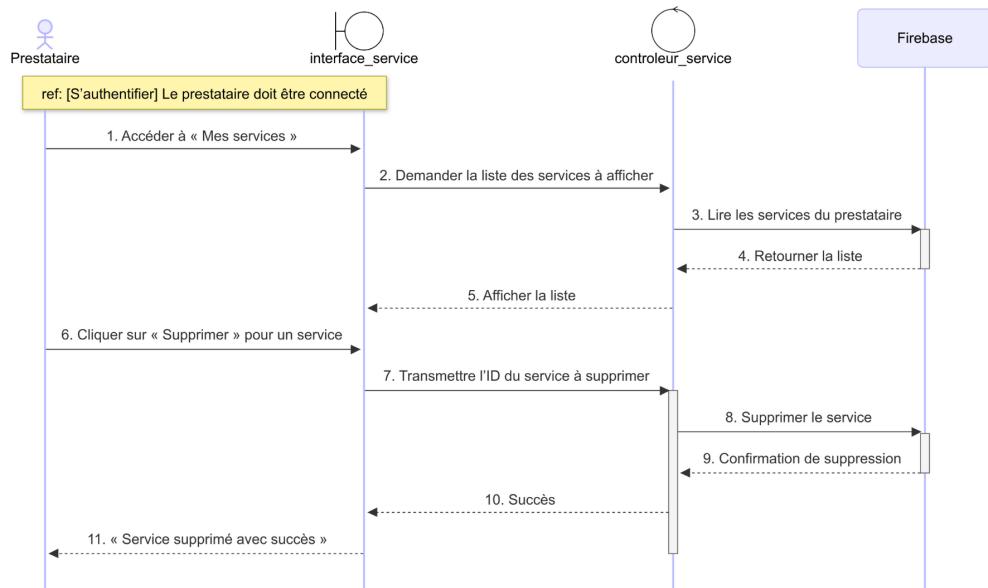


FIGURE 49. Diagramme de séquence système détaillé « Supprimer service»

## 7 Diagrammes des séquences détaillées côté Administrateur

### Diagramme de séquence système détaillé « gérer les utilisateurs»

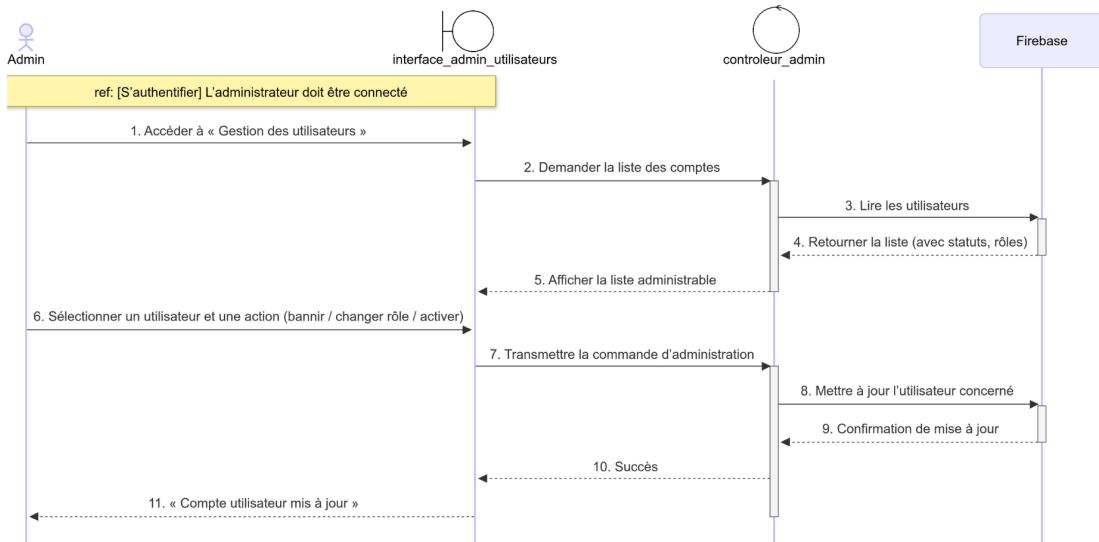


FIGURE 50. Diagramme de séquence système détaillé « gérer les utilisateurs»

### Diagramme de séquence système détaillé « Consulter les statistiques »

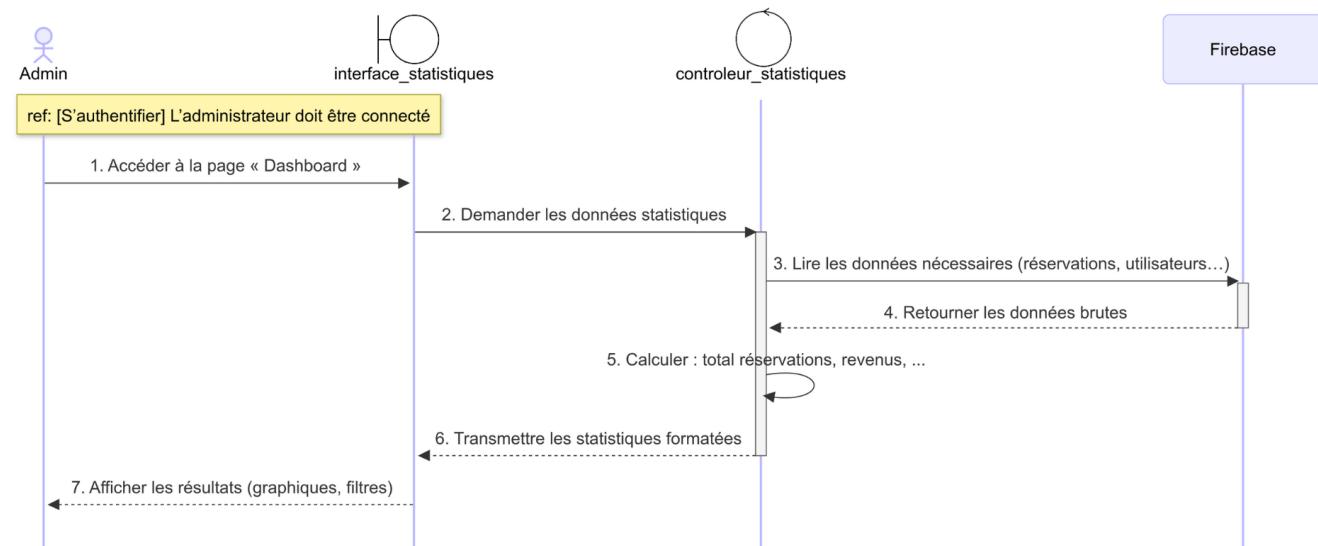


FIGURE 51. Diagramme de séquence système détaillé « Consulter les statistiques »

## 8 Diagramme de classes

Le **diagramme de classe** est un schéma UML décrivant les classes d'un système, leurs attributs, opérations et les liens qui les unissent. Il permet de mieux comprendre, concevoir et documenter l'organisation d'une application.

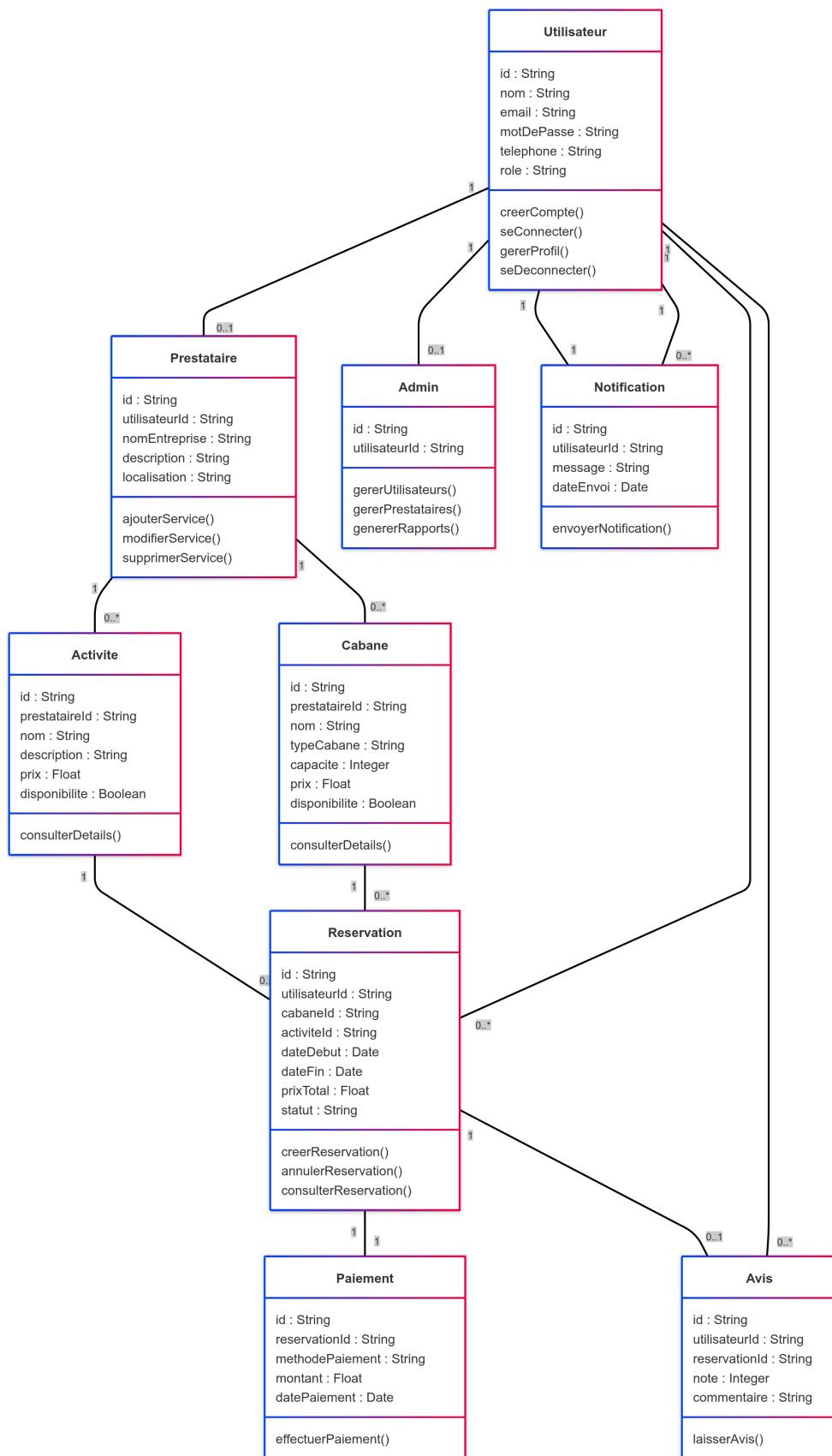


FIGURE 52. Diagramme de class de Cabinoo

## Section 4 : Ressources nécessaires

Le bon fonctionnement de la plateforme Cabinoo repose sur deux piliers essentiels : des ressources humaines qualifiées et des moyens matériels adaptés. Cette section présente l'équipe nécessaire à l'exploitation de la plateforme, ainsi que les outils techniques indispensables à sa gestion quotidienne.

### 1 Ressources humaines nécessaires

Pour assurer un fonctionnement efficace de Cabinoo après son lancement, une organisation humaine structurée a été mise en place. Elle s'appuie sur deux gérants fondateurs aux rôles complémentaires et une équipe spécialisée répartie entre les pôles technique, marketing, support, administratif et partenariats. Chaque poste a été défini selon les besoins réels de la plateforme. Le tableau 25 détaille les fonctions, compétences attendues et estimations salariales mensuelles.

TABLE 25. Postes, salaires mensuels estimés

<b>Poste</b>	<b>Rôles</b>	<b>Compétences / qualités requises</b>	<b>Salaire mensuel (DT)</b>
<b>Chef de projet technique</b>	Suivi technique quotidien, coordination avec les développeurs externes, gestion des incidents	Maîtrise de la gestion technique, coordination, rigueur, bonnes bases en développement mobile/web	<b>1 700 DT</b>
<b>Responsable marketing digital</b>	Promotion, acquisition, campagnes SEO/SEA, gestion des réseaux sociaux	Esprit créatif, compétences en marketing numérique, autonomie, sens de l'analyse	<b>1 400 DT</b>
<b>Community Manager / Support</b>	Réponse aux utilisateurs, animation des réseaux, gestion de la relation client	Bonne communication, sens du service, connaissance des réseaux sociaux	<b>1 100 DT</b>
<b>Responsable partenariats</b>	Prospection, négociation, accompagnement des loueurs et prestataires	Aisance relationnelle, sens commercial, capacité de négociation, connaissance du marché	<b>1 200 DT</b>

Poste	Rôles	Compétences / qualités requises	Salaire mensuel (DT)
<b>Responsable administratif</b>	Suivi des paiements, relation CNSS/fiscalité, gestion des documents	Rigueur, discréption, notions de comptabilité, bonne connaissance des obligations légales tunisiennes	<b>1 100 DT ou forfait fixe**</b>
<b>Gérant</b>	Supervision globale, stratégie technique et commerciale, coordination des équipes	Leadership, vision stratégique, compétences transversales en gestion, technique, marketing	<b>2 500 DT</b>
<b>Total mensuel</b>			<b>9 000 DT</b>

L'organigramme présenté à la figure 53 illustre la répartition hiérarchique de ces postes.

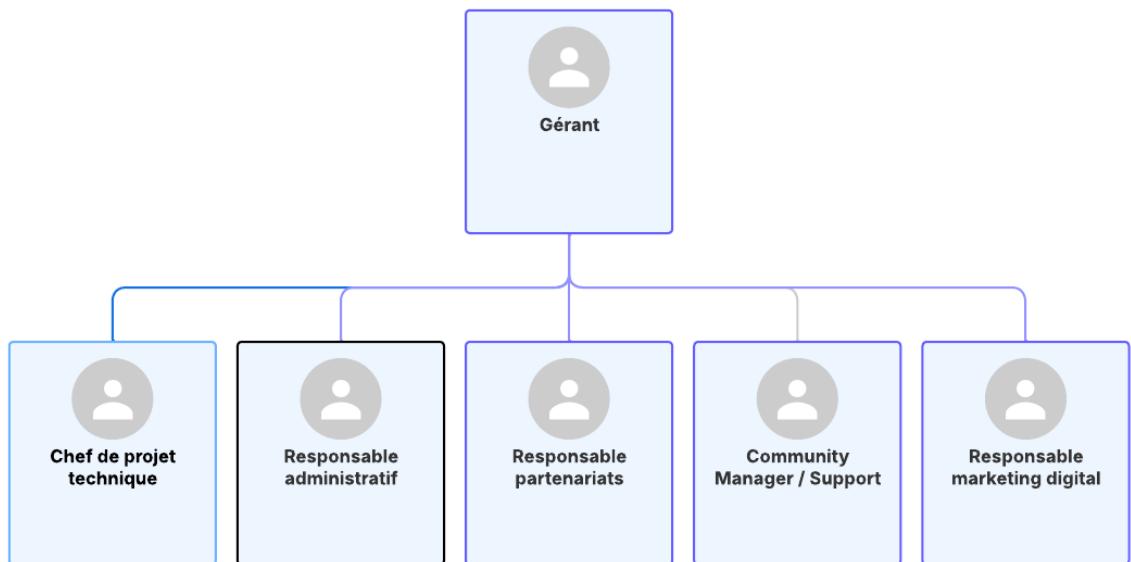


FIGURE 53. Présentation de l'organigramme.

## 2 Ressources matérielles nécessaires

En plus des ressources humaines, Cabinoo nécessite des moyens matériels et logiciels indispensables pour garantir la gestion, la communication, le support technique et les

relations avec les utilisateurs et partenaires. Le tableau 26 présente une estimation des besoins matériels annuels nécessaires au bon fonctionnement de la plateforme.

TABLE 26. Ressources matérielles nécessaires

Catégorie de dépense	Quantité	Coût unitaire (DT)	Coût total (DT)	Péodicité
Rame papier Navigator A4 80g/m <sup>2</sup> Extra Blanc	6	13	78	Chaque année
BOÎTE D'ARCHIVES DOS 150 MM / GRIS	6	4	34	Chaque année
Bloc cube mémo – 500 feuilles	6	5	30	Chaque année
Boite de 50 Stylos à Bille Point Fine MYREX Purple / 0.7mm / Bleu	3	21	63	Chaque année
POCHETTE DE 4 FEUTRE PERMANENTS STAEDTLER LUMOCOLOR / 1 MM	3	17	51	Chaque année
<b>Sous-total papeterie</b>			<b>256</b>	
Agrafeuses Novus Stabil / Noir	3	16	48	Chaque année
Boite de 1000 Agrafes Maped 23/20 galvanisé	6	6	36	Chaque année
Ensemble de bureau en Métal 6 pièces / Noir	4	48	192	Chaque année
<b>Sous-total fournitures de bureau</b>			<b>276</b>	
PC de bureau All in One HP ProOne 440 G9 / i5-13500T / 8 Go / 256 Go SSD / Noir	1	2 260	2 260	Chaque année
IMPRIMANTE EPSON ECOTANK L6270 / A4 / Wifi + 4 Bouteilles d'encre Epson Incluses	1	1 200	1 200	Chaque 3 année

Catégorie de dépense	Quantité	Coût unitaire (DT)	Coût total (DT)	Périodicité
VIDEO PROJECTEUR OVERMAX MULTIPIC 4.2	1	740	740	Chaque 3 année
Disque Dur Externe ADATA ASD600Q USB 3.2 / 512 Go	2	150	300	Chaque année
<b>Sous-total Matériel informatique</b>			<b>4 500</b>	
Poste en coworking – 12 mois	1 abonnement	1 200	<b>1 200</b>	Chaque année
<b>Sous-total locaux</b>			<b>1 200</b>	
<b>Total hors locaux</b>			<b>5 032</b>	
<b>Total pour l'année de démarrage</b>			<b>6 232</b>	

\* Source : tunisianet, [14]

Nous avons opté pour le site [www.tunisianet.com.tn](http://www.tunisianet.com.tn) en tant que fournisseur, en raison de la large gamme de produits proposés, de la compétitivité des prix, ainsi que de la simplicité du processus de commande.

## Conclusion

Ce chapitre a détaillé l'approche technique adoptée pour Cabinoo. L'analyse des besoins fonctionnels et techniques a permis d'assurer que l'application répond précisément aux attentes des utilisateurs finaux, des prestataires et des administrateurs.

Les choix technologiques, notamment Flutter et Firebase, garantissent à Cabinoo de bonnes performances, une sécurité élevée et une évolutivité aisée. La conception technique illustrée par différents diagrammes a permis de clarifier les interactions utilisateur-système et de structurer efficacement le développement.

Enfin, l'identification des ressources humaines et matérielles nécessaires assure une gestion efficace et durable de la plateforme dès son lancement. Ces éléments permettent à Cabinoo d'être techniquement prêt pour devenir une référence dans le domaine touristique balnéaire digitalisé en Tunisie.

# **Chapitre 5 : Étude de viabilité financière**

## **Introduction**

Le projet Cabinoo vise à digitaliser la réservation des cabanes de plage et des activités nautiques en Tunisie. Pour assurer sa réussite, il est essentiel de vérifier sa faisabilité sur le plan économique. Ce chapitre a donc pour objectif d'évaluer la viabilité financière du projet. Il s'agit de déterminer si Cabinoo peut générer des revenus suffisants pour couvrir ses charges, assurer son bon fonctionnement et atteindre une rentabilité stable dans le temps.

L'étude financière repose sur des prévisions construites à partir de données réalistes. Elle tient compte des besoins concrets pour lancer et maintenir le service, comme les dépenses initiales, les coûts de fonctionnement, les recettes attendues, et les marges possibles. Cette analyse permet de savoir si le projet est financièrement solide et s'il pourra se développer durablement.

Dans un premier temps, nous allons identifier tous les investissements nécessaires au démarrage du projet, comme l'hébergement web, les frais de communication, les outils informatiques, ou encore les besoins logistiques. Ensuite, nous analyserons les charges d'exploitation, c'est-à-dire les dépenses régulières que l'entreprise devra assumer une fois en activité : maintenance, marketing, assistance, etc.

Sur cette base, nous établirons les principaux documents financiers prévisionnels : le compte de résultat, le plan de trésorerie sur cinq ans, ainsi que l'estimation des besoins en fonds de roulement. Ces éléments permettront d'avoir une vision claire de la rentabilité et des risques éventuels. Nous calculerons aussi des indicateurs clés comme la Valeur Actuelle Nette (VAN), le Taux de Rentabilité Interne (TRI), et le Délai de Retour sur Capital Investi (DRCI).

## Section 1 : Étude préliminaire

### 1 Détermination de la date de lancement du projet

Le lancement officiel de la plateforme Cabinoo est prévu pour juin 2026, au début de la haute saison estivale. Ce choix stratégique repose sur une analyse fine du comportement touristique en Tunisie : les mois de juillet et août concentrent la majorité de l'activité balnéaire dans des zones clés comme Bizerte. C'est donc la période la plus propice pour maximiser la visibilité de la plateforme dès sa mise en ligne.

Avant ce lancement, l'équipe a travaillé à approfondir les résultats de l'étude de marché, pour mieux comprendre les besoins des utilisateurs et adapter le projet en conséquence. Pendant cette période, nous avons aussi commencé à chercher des prestataires ( loueurs de cabanes, activités nautiques, etc.), et à les convaincre de rejoindre la plateforme. Pour cela, nous leur avons présenté un prototype de l'application, ce qui nous a aidé à les rassurer et à leur montrer les avantages concrets du projet.

Parallèlement, une campagne de lancement marketing a été mise en place dès avril 2026 pour préparer le marché, faire connaître Cabinoo auprès du grand public, créer une attente positive autour de l'application, et amorcer les premiers téléchargements avant la mise en ligne officielle.

Le projet suit un calendrier structuré en plusieurs phases clés, comme illustré dans le diagramme de Gantt ci-dessus 54 :

- Janvier à mai 2025 : étude de marché, analyse concurrentielle, validation du concept.
- Avril à mai 2025 : développement d'un prototype fonctionnel de démonstration.
- Juin à septembre 2025 : préfixion des résultats de l'étude de marché, recherche active de prestataires et démarchage terrain.
- Octobre 2025 à mars 2026 : développement complet de l'application (web et mobile) avec toutes les fonctionnalités essentielles.
- Avril à mai 2026 : campagne de communication pour préparer le lancement et attirer les premiers utilisateurs.
- Juin 2026 : lancement officiel de Cabinoo à l'échelle nationale.

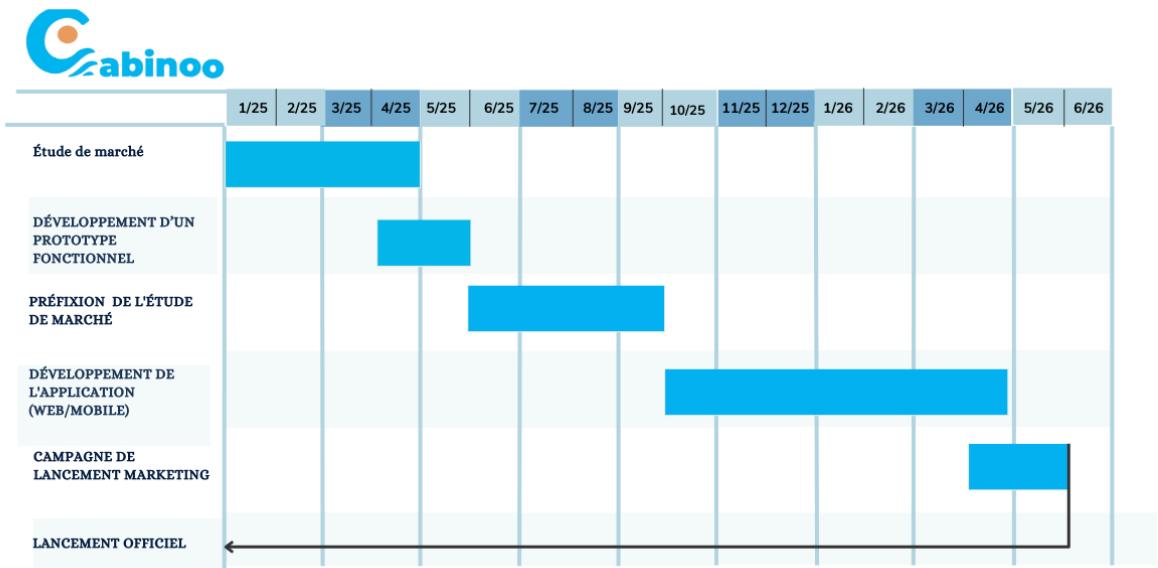


FIGURE 54. Tableau GANTT pour la création de Cabinoo

## 2 Investissement initial

### 2.1 Frais de réalisation de la plateforme

Le développement de la plateforme Cabinoo constitue la base technique du projet. Il nécessite des compétences variées, notamment en développement web et mobile, en design UX/UI et en sécurité informatique. Même si la version MVP peut être réalisée en interne, la version finale requiert l'intervention de professionnels externes.

Le tableau ci-dessous 27 présente l'estimation des principaux frais liés à la conception et à la mise en ligne de la plateforme :

TABLE 27. Frais de réalisation de la plateforme

Composantes	Coût (DT)
Développement web et mobile (Version finale complète)	25 000
Nom de domaine (cabinoo.tn – 1 an)	12
Hébergement cloud	264
Certificat SSL	297.500
<b>Total</b>	<b>25 573.5 DT</b>

\* Nom de domaine (12dt/an) Source :[www.ovh.com](http://www.ovh.com)[15]

\* Hébergement (22dt/mois total 264/an) Source :<https://www.ovhcloud.com/>[16]

\* Certificat SSL (297.500/an) Source :<https://www.tuntrust.tn/>[17]

## 2.2 Frais commerciaux

Afin d'assurer la visibilité de Cabinoo et d'attirer rapidement une clientèle ciblée, plusieurs actions commerciales seront entreprises, combinant supports physiques, campagnes digitales, optimisation du référencement naturel et marketing d'influence. Le tableau ci-dessous 28 présente l'estimation mise à jour des frais commerciaux

TABLE 28. Frais commerciaux

Composantes	Coût estimé (en DT)
Conception et impression de flyers	500
Campagne publicitaire Facebook/Instagram	5 000
Optimisation SEO (référencement naturel)(12 mois)	7 200
Location de panneaux d'affichage	10 000
Création et envoi d'une newsletter	0
Collaboration avec influenceurs locaux	24 000
Les formation pour les prestataires(formateur,transport ...)	1 500

<b>Total</b>	<b>48 200 DT</b>
--------------	------------------

- \* Seo (600dt/mois) Source :[www.novatis.tn](http://www.novatis.tn),[18]
- \* newsletter 0 DT Source :<https://www.brevo.com>,[19]

### 2.3 Coût des équipements :

Pour garantir une gestion efficace de la plateforme Cabinoo, un investissement en matériel informatique et en fournitures de bureau est nécessaire.

Le tableau suivant 29 présente l'estimation mise à jour des frais liés aux équipements :

TABLE 29. Coût des équipements

<b>Équipement</b>	<b>Coût estimé (en DT)</b>
Matériel informatique	4 500
Fournitures de bureau	532
<b>Total</b>	<b>5 032 DT</b>

### 2.4 Coût d'établissement

La création de l'entreprise Cabinoo implique principalement les frais de constitution légale.

Le tableau suivant 30 présente l'estimation simplifiée des coûts d'établissement :

TABLE 30. Coût d'établissement

<b>Poste de dépense</b>	<b>Coût estimé (en DT)</b>
Frais de constitution de l'entreprise	1 500
<b>Total</b>	<b>1 500 DT</b>

- \* Frais de constitution : ce sont les frais de déplacements, conseils juridiques

### 2.5 Coût de l'investissement initial du projet

Le tableau suivant 42 récapitule l'ensemble des frais nécessaires au lancement du projet Cabinoo :

TABLE 31. Récapitulatif de l'investissement initial

Catégorie de dépense	Coût estimé (en DT)
Frais de réalisation de la plateforme	25 573.5
Frais commerciaux	48 200
Coût des équipements	5 032
Coût d'établissement	1 500
<b>Total général</b>	<b>80 305.5 DT</b>

## 2.6 Dotation aux amortissements

Les amortissements permettent de répartir dans le temps le coût des immobilisations acquises lors du lancement de *Cabinoo*. Conformément aux règles fiscales tunisiennes, les actifs sont amortis selon la méthode **linéaire**, sur une durée standard qui varie selon la nature du bien.

### Règles fiscales tunisiennes appliquées

- **Matériel informatique** : 3 ans
- **Frais d'établissement** : 2 ans
- **Frais de développement d'une plateforme** : 5 ans (immobilisation incorporelle)

L'amortissement annuel est calculé selon la formule suivante :

$$\boxed{\text{Amortissement annuel} = \text{Montant} \div \text{Durée (en années)}}$$

Le tableau ci-dessous 32 présente la répartition annuelle des amortissements pour les principales immobilisations utilisées dans le cadre du projet.

TABLE 32. Dotation aux amortissements

Composant	Montant (DT)	Durée (ans)	2026	2027	2028	2029	2030
Matériel informatique	4 500	3	1 500	1 500	1 500	—	—

Frais d'établissement	1 500	2	750	750	—	—	—
Frais de réalisation plateforme	10 000	5	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
<b>Totaux annuels</b>	—	—	<b>4 250</b>	<b>4 250</b>	<b>3 500</b>	<b>2 000</b>	<b>2 000</b>

### 3 Chiffre d'affaires prévisionnel sur cinq ans

La plateforme *Cabinoo* s'appuie sur trois sources principales de revenus :

- Une commission sur chaque réservation de cabane de plage réalisée via l'application ;
- Une commission sur les activités nautiques réservées en complément des cabanes ;
- Un abonnement mensuel versé par les prestataires pour accéder aux services de la plateforme.

#### Hypothèses de départ (année 2026)

Les prévisions de chiffre d'affaires reposent sur les hypothèses suivantes :

- **Nombre de prestataires actifs au démarrage** : 15
- **Nombre moyen de réservations par prestataire et par jour** : 90
- **Part captée par Cabinoo** : environ 23 % des réservations, soit en moyenne **21 réservations par prestataire et par jour**
- **Parmi ces réservations, 7 incluent également une activité nautique**
- **Période d'activité saisonnière** : 4 mois (de juin à septembre), soit environ 122 jours par an
- **Prix moyen d'une réservation de cabane** : 82 DT
- **Prix moyen d'une activité nautique** : 32 DT
- **Commission prélevée par Cabinoo** : 5 % par réservation, dont 1 % est reversée au prestataire de paiement
- **Commission nette perçue par Cabinoo** : 4 %
- **Abonnement mensuel payé par chaque prestataire** : 100 DT
- **Croissance annuelle projetée** :
  - +10 % sur le nombre de réservations (cabane et activité)
  - +10 % sur le nombre de prestataires

### **Revenus via réservations de cabanes**

- Nombre total de réservations captées = nombre de prestataires  $\times$  21 réservations/jour  $\times$  122 jours
- Volume d'affaires = nombre total de réservations  $\times$  82 DT
- Chiffre d'affaires net = volume d'affaires  $\times$  4 % (commission nette)

TABLE 33. Revenus via réservations de cabanes

Année	Réservations	Volume d'affaires (DT)	CA net (4%)
2026	38 430	3 151 260	126 050
2027	45 116	3 697 480	147 899
2028	52 695	4 321 424	172 857
2029	61 099	5 033 180	201 327
2030	70 501	5 844 088	233 763

### **Revenus via activités nautiques**

- Nombre total d'activités = nombre de prestataires  $\times$  7 activités/jour  $\times$  122 jours
- Volume d'affaires = nombre total d'activités  $\times$  32 DT
- Chiffre d'affaires net = volume d'affaires  $\times$  4 %

TABLE 34. Revenus via activités nautiques

Année	Activités	Volume d'affaires (DT)	CA net (4%)
2026	12 810	409 920	16 396
2027	15 026	480 944	19 238
2028	17 572	561 280	22 485
2029	20 457	654 688	26 188
2030	23 796	760 192	30 408

### **Revenus via licences mensuelles**

- Montant mensuel par prestataire = 100 DT
- Montant annuel par prestataire = 100 DT  $\times$  4 mois = 400 DT
- Revenu annuel = nombre de prestataires  $\times$  400 DT

TABLE 35. Revenus via licences

Année	Prestataires actifs	Revenu annuel (DT)
2026	15	6 000
2027	16	6 400
2028	17	6 800
2029	18	7 200
2030	19	7 600

## Chiffre d'affaires total net consolidé

TABLE 36. Chiffre d'affaires total net

Année	Cabanes (DT)	Activités (DT)	Licences (DT)	Total net (DT)
2026	126 050	16 396	6 000	<b>148 447</b>
2027	147 899	19 238	6 400	<b>173 538</b>
2028	172 857	22 485	6 800	<b>202 142</b>
2029	201 327	26 188	7 200	<b>234 716</b>
2030	233 763	30 408	7 600	<b>271 772</b>

## 4 Dépenses d'exploitation

### Les charges externes pour l'année 2026

Pour le lancement de nos activités, nous opterons pour la location d'un espace de coworking, au coût de 100 DT par mois, soit un total annuel de 1 200 DT.

Poste de dépense	Coût estimé (DT)
Location espace coworking (1 an)	<b>1 200</b>

TABLE 37. Les charges externes

### Les frais de personnels

<b>Poste de dépense</b>	<b>Coût estimé (DT)</b>
Salaire	<b>108 000</b>

TABLE 38. Les frais de personnels

### Les autres charges d'exploitation pour la première année

En complément des charges externes, certaines dépenses générales sont nécessaires pour assurer le fonctionnement quotidien de Cabinoo. Le tableau ci-dessous 39 présente l'estimation des autres charges d'exploitation prévues pour l'année 2026.

TABLE 39. Charges d'exploitation estimées

<b>Poste de dépense</b>	<b>Coût estimé (DT)</b>
Location espace coworking (100 DT × 12 mois)	<b>1 200</b>
Fournitures, outils, fiscalité, poste	<b>1 500</b>
Hébergement du site + Certificat SSL + Nom de domaine	<b>573.5</b>
Déplacements (100 DT par mois)	<b>1 200</b>
<b>Total partiel</b>	<b>4 473.5 DT</b>

### Estimation des charges d'exploitation

En se basant sur les données de l'année de lancement, nous avons évalué les charges d'exploitation de la première année à 4 473,5 DT. Pour les années suivantes, une augmentation annuelle de 5 % a été appliquée sur les charges externes et les autres charges afin de tenir compte de l'inflation et de l'évolution des coûts.

<b>Poste de dépense</b>	<b>2026 (DT)</b>	<b>2027 (DT)</b>	<b>2028 (DT)</b>	<b>2029 (DT)</b>
<b>1. Charges externes</b>				
Location espace coworking	1 200.00	1 260.00	1 323.00	1 389.15
Hébergement + SSL + domaine	573.50	602.18	632.29	663.91
<b>Sous-total charges externes</b>	<b>1 773.50</b>	<b>1 862.18</b>	<b>1 955.29</b>	<b>2 053.06</b>
<b>2. Autres charges</b>				
Fournitures, fiscalité	1 500.00	1 575.00	1 653.75	1 736.44
Déplacements	1 200.00	1 260.00	1 323.00	1 389.15
<b>Sous-total autres charges</b>	<b>2 700.00</b>	<b>2 835.00</b>	<b>2 976.75</b>	<b>3 125.59</b>
<b>3. Frais de personnel</b>				
Frais de personnel	108 000	108 000	108 000	108 000
<b>Total général des charges</b>	<b>112 473.50</b>	<b>112 697.18</b>	<b>112 932.04</b>	<b>113 178.65</b>

TABLE 40. Estimation des charges d'exploitation annuelles avec évolution (2026–2029)

### Les besoins en fonds de roulement de la première saison d'activité (Juin à Septembre 2026)

<b>Catégorie de dépense</b>	<b>Juin 2026</b>	<b>Juillet 2026</b>	<b>Août 2026</b>	<b>Septembre 2026</b>
Location espace coworking	100.0	100.0	100.0	100.0
Hébergement + domaine + SSL	47.7	47.7	47.7	47.7
Fournitures et outils divers	200.0	150.0	150.0	100.0
Déplacements	100.0	100.0	100.0	100.0
Autres charges diverses	100.0	100.0	100.0	100.0
Salaire	9 000	9 000	9 000	9 000
<b>Total mensuel</b>	<b>9 547.7</b>	<b>9 547.77</b>	<b>9 547.7</b>	<b>9 547.7</b>
			<b>Total</b>	<b>38 190.8</b>

TABLE 41. Besoins en fonds de roulement pour la première saison (juin–septembre 2026)

## Section 2 : Coût et financement du projet

### 1 Coût du projet

TABLE 42. Récapitulatif de l'investissement initial

Catégorie de dépense	Coût estimé (en DT)
Frais de réalisation de la plateforme sans(Hébergement + domaine + SSL)	25 000
Frais commerciaux	48 200
Coût des équipements	5 032
Coût d'établissement	1 500
Besoins en fonds de roulement	38 190.8
<b>Total général</b>	<b>117 922,8 DT</b>

### 2 Plan de financement

#### Financement du projet

Pour réaliser notre projet Cabinoo, dont le coût total est estimé à 117 922,8 dinars, nous avons décidé, nous deux, Adem et Khaled, d'investir 17 922,8 dinars en apport personnel. Pour couvrir le reste, nous prévoyons de faire un prêt bancaire de 100 000 dinars auprès de la Société Tunisienne de Banque (STB), avec un remboursement prévu sur quatre ans.

En nous basant sur les taux moyens pratiqués pour les crédits à moyen terme en Tunisie, nous avons retenu un taux d'intérêt annuel de 7,54 %. Cette estimation est fondée sur les données publiées par la Banque Centrale de Tunisie concernant le Taux Moyen du Marché Monétaire (TMM), consultées via le site officiel de la STB. Nous avons choisi un remboursement par amortissement constant, ce qui signifie que chaque année, nous remboursons une part fixe du capital (ici 25 000 dinars par an), et que les intérêts sont calculés sur le capital restant dû.

La règle de calcul des intérêts est la suivante :

Intérêts annuels = capital restant dû × taux d'intérêt annuel

Par exemple, la première année, les intérêts sont :

$100\ 000 \times 7,54\% = 7\ 540$  DT,

puis la deuxième année :

$75\ 000 \times 7,54\% = 5\ 655$  DT, etc.

Au total, nous rembourserons environ 128 850 dinars sur 4 ans, dont 28 850 dinars d'intérêts. Ce plan nous paraît équilibré, car il répartit la charge financière dans le temps tout en restant compatible avec nos capacités de remboursement. Nous prévoyons également une marge de sécurité pour assurer les échéances sans difficulté. Avant de lancer la procédure, nous prendrons bien sûr contact avec la STB pour confirmer les modalités précises du prêt.

Enfin, nous nous engageons à respecter les règles essentielles de tout financement par emprunt : ne pas dépasser notre capacité de remboursement, suivre régulièrement notre trésorerie, et anticiper chaque échéance pour éviter tout incident bancaire.

**source :La Société Tunisienne de Banque STB[20]**

#### Tableau de remboursement de crédit

Année	Capital restant dû	Capital remboursé	Intérêts	Annuité
2027	100 000	25 000	7 540	32 540
2028	75 000	25 000	5 655	30 655
2029	50 000	25 000	3 770	28 770
2030	25 000	25 000	1 885	26 885
<b>Total</b>	—	<b>100 000</b>	<b>18 850</b>	<b>118 850</b>

TABLE 43. Remboursement de crédit bancaire (2027–2030)

### Section 3 : États financiers prévisionnels

#### L'état de flux de trésorerie sur cinq ans

Annee	Annee 2026	Annee 2027	Annee 2028	Annee 2029	Annee 2030	Totale
Chiffre d'affaires	148 447,00	173 538,00	202 142,00	234 716,00	271 772,00	1 030 615,00
<b>Totale des entrees(1)</b>	<b>148 447,00</b>	<b>173 538,00</b>	<b>202 142,00</b>	<b>234 716,00</b>	<b>271 772,00</b>	<b>1 030 615,00</b>
Salaire	108 000,00	108 000,00	108 000,00	108 000,00	108 000,00	540 000,00
locale	1 200,00	1 260,00	1 323,00	1 389,15	1 458,61	6 630,76
Fournitures de bureau	532,00	558,60	586,53	615,86	646,66	2 939,65
Optimisation SEO	1 800,00	1 890,00	1 984,50	2 083,73	2 187,91	9 946,14
Marketing	25 000,00	26 250,00	27 562,50	28 940,63	30 387,66	138 140,79
Hébergement + SSL + domaine	573,50	602,18	632,29	663,91	697,10	3 168,98
Newsletter	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fournitures, fiscalite	1 500,00	1 575,00	1 653,75	1 736,44	1 823,26	8 288,45
placement	1 200,00	1 380,00	1 587,00	1 825,05	2 098,81	8 090,86
Autres charges diverses	100,00	115,00	132,25	152,09	174,90	674,24
<b>Totale decaissement exploitation (a)</b>	<b>139 905,50</b>	<b>141 630,78</b>	<b>143 461,82</b>	<b>145 406,86</b>	<b>147 474,91</b>	<b>717 879,87</b>
Frais de réalisation de la plateforme	25 573,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Frais commerciaux	48 200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cout des équipements	5 032,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cout d'établissement	1 500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Totale decaissement hors exploitation (b)</b>	<b>80 305,50</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>80 305,50</b>
Rebourcement de crédit	0,00	32 540,00	30 655,00	28 770,00	26 885,00	118 850,00
<b>Totale decaissement liée aux exploitation (c)</b>	<b>0,00</b>	<b>32 540,00</b>	<b>30 655,00</b>	<b>28 770,00</b>	<b>26 885,00</b>	<b>118 850,00</b>
<b>Totale des sorties(a+b+c) (2)</b>	<b>220 211,00</b>	<b>174 170,78</b>	<b>174 116,82</b>	<b>174 176,86</b>	<b>174 359,91</b>	<b>917 035,37</b>
Liquidités=(1)-(2)	-71 764,00	-632,78	28 025,18	60 539,14	97 412,09	113 579,63

FIGURE 55. État de flux de trésorerie sur cinq ans

#### Compte de résultat prévisionnel

Annee	Annee 2026	Annee 2027	Annee 2028	Annee 2029	Annee 2030
Chiffre d'affaires	148 447,00	173 538,00	202 142,00	234 716,00	271 772,00
-charges	139 905,50	141 630,78	143 461,82	145 406,86	147 474,91
Resultat brut d'exploitation	8 541,50	31 907,22	58 680,18	89 309,14	124 297,09
-Amortissements	4 250,00	4 250,00	3 500,00	2 000,00	2 000,00
Resultat brut	4 291,50	27 657,22	55 180,18	87 309,14	122 297,09
-Charges financière	0,00	32 540,00	30 655,00	28 770,00	26 885,00
Resultat avant impôt	4 291,50	-4 882,78	24 525,18	58 539,14	95 412,09
-Impôt	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultat Net	4 291,50	-4 882,78	24 525,18	58 539,14	95 412,09
Resultat Net cumulé	4 291,50	-591,28	23 933,90	82 473,04	177 885,13
Cash Flow	8 541,50	-632,78	28 025,18	60 539,14	97 412,09
Cash Flow cumulé	8 541,50	7 908,72	35 933,90	96 473,04	193 885,13

FIGURE 56. Compte de résultat prévisionnel

## Section 4 : Analyse de la viabilité du projet

Dans le cadre de notre étude, l'investissement initial pour lancer le projet Cabinoo est estimé à 80 305,5 dinars. Nous avons retenu un taux d'actualisation de 11 %, en cohérence avec les standards appliqués à des projets à risque modéré.

Voici les flux de trésorerie prévus sur cinq années :

- 2026 : 8 541,50 DT
- 2027 : -632,78 DT
- 2028 : 28 025,18 DT
- 2029 : 60 539,14 DT
- 2030 : 97 412,09 DT

Le calcul de la VAN est le suivant :

$$\text{VAN} = -80\ 305,5 + \left[ \frac{8\ 541,50}{(1,11)^1} + \frac{-632,78}{(1,11)^2} + \frac{28\ 025,18}{(1,11)^3} + \frac{60\ 539,14}{(1,11)^4} + \frac{97\ 412,09}{(1,11)^5} \right]$$

$$\text{VAN} \approx 45\ 056,08 \text{ DT}$$

Ce résultat positif montre que le projet génère un surplus de valeur. Il est donc considéré comme économiquement rentable dans les conditions étudiées.

### 1 Taux de rendement interne (TRI)

Le taux de rendement interne (TRI) correspond au taux d'actualisation pour lequel la VAN devient nulle. Il permet de mesurer la rentabilité théorique du projet.

Dans notre cas, le TRI est estimé à :

$$\text{TRI} = 23,89 \%$$

Ce taux dépasse largement le taux d'actualisation retenu (11 %), ce qui signifie que le projet offre un bon niveau de rentabilité et serait jugé attractif par des investisseurs.

### 2 Délai de récupération du capital investi (DRCI)

Le délai de récupération du capital investi (DRCI) indique le nombre d'années nécessaires pour que les flux de trésorerie cumulés égalent le montant de l'investissement initial. Il s'agit d'un indicateur simple, mais utile pour évaluer la rapidité du retour sur investissement.

Dans le cas de Cabinoo, le cumul des flux permet de récupérer l'investissement initial au cours de la quatrième année. Le calcul du DRCI donne :

$$\text{DRCI} = 3 + \frac{80\,305,5 - 61\,245,44}{97\,412,09} \approx 3,73$$

$$\text{Mois} = 0,73 \times 12 \approx 8 \text{ mois}, \quad \text{Jours} = 0,73 \times 12 - 8 = 0,73 \times 30 \approx 23 \text{ jours}$$

Nous estimons donc que le capital initial est récupéré au bout de 3 ans, 8 mois et 23 jours. Ce délai reste raisonnable pour un projet en phase de lancement avec une montée progressive de la rentabilité.

## Conclusion

L'étude de viabilité financière de Cabinoo a démontré la solidité économique du projet. Les investissements initiaux, les prévisions de chiffre d'affaires sur cinq ans et les dépenses d'exploitation ont été rigoureusement évalués. Les indicateurs financiers (VAN, TRI, DRCI) confirment la rentabilité du projet, tandis que le plan de financement assure sa faisabilité.

# **Conclusion Générale**

Le projet Cabinoo a été pensé pour moderniser la réservation de services touristiques en bord de mer en Tunisie. Grâce à une application simple et pratique, il facilite la communication entre les vacanciers et les prestataires locaux, tout en répondant aux besoins actuels de digitalisation dans ce secteur encore peu structuré.

Tout au long de ce rapport, nous avons étudié le contexte du projet, les problèmes rencontrés par les prestataires, et présenté une solution adaptée. L'étude de marché a permis de mieux comprendre les attentes des clients, les habitudes de consommation, et les concurrents existants ou potentiels. Cela nous a aidés à définir une stratégie marketing claire et réaliste.

Nous avons aussi présenté l'aspect technique du projet : les outils utilisés, l'architecture de l'application, ainsi que les besoins des différents utilisateurs. Les choix technologiques comme Flutter et Firebase assurent de bonnes performances, une sécurité fiable, et une facilité de développement.

Enfin, l'étude financière a montré que Cabinoo est un projet faisable et rentable. Les prévisions de revenus, les dépenses, ainsi que les indicateurs économiques comme la VAN, le TRI et le DRCI confirment que le projet peut réussir sur le long terme.

En résumé, Cabinoo est un projet utile, bien pensé et prêt à être lancé. Il a toutes les chances de réussir s'il est bien soutenu et bien promu.



# Webographie

- [1] AGENDA 2030 - FRANCE. *Les 17 Objectifs de Développement Durable (ODD)*. 2025. URL : <https://www.agenda-2030.fr/17-objectifs-de-developpement-durable/> (visité le 17/05/2025).
- [2] OBJECTIF-SMART. *Objectif-smart*. 2025. URL : <https://blog.proactioninternational.com/fr/pilotage-de-la-performance-dentreprise-la-cle-de-l-excellence-operationnelle> (visité le 17/05/2025).
- [3] PESTLE. *Pestle*. 2025. URL : [https://fr.freepik.com/vecteurs-premium/analyse-pestel-est-utilisee-pour-identifier-menaces-faiblesses-afin-examiner-politique-economique\\_85196561.htm#fromView=search&page=1&position=43&uuid=025552c3-03d0-4d3e-a6bc-3dcacae901d1&query=Pestel](https://fr.freepik.com/vecteurs-premium/analyse-pestel-est-utilisee-pour-identifier-menaces-faiblesses-afin-examiner-politique-economique_85196561.htm#fromView=search&page=1&position=43&uuid=025552c3-03d0-4d3e-a6bc-3dcacae901d1&query=Pestel) (visité le 17/05/2025).
- [4] ONTT. *apport Annuel ONTT 2023*. 2023. URL : <https://ontt.tn/sites/default/files/inline-files/RAPPORT%20ANNUEL%20ONTT%202023.pdf> (visité le 10/03/2025).
- [5] Centre Tunisien d'Etudes ECONOMIQUES. *LE TOURISME EN TUNISIE : CONSTAT DU SECTEUR, DEFIS ET PERSPECTIVES*. 2011. URL : [http://www.iace.tn/wp-content/uploads/2020/04/ctee\\_2011\\_secteur\\_touristique.pdf](http://www.iace.tn/wp-content/uploads/2020/04/ctee_2011_secteur_touristique.pdf) (visité le 12/03/2025).
- [6] Ministère des TECHNOLOGIES DE LA COMMUNICATION. *Nombre des opérations de paiement via Internet à l'échelle Nationale*. 2014. URL : <https://www.mtc.gov.tn/index.php?id=354> (visité le 18/03/2025).
- [7] site officiel de BRITANNICA. *britannica*. 2024. URL : <https://www.britannica.com/place/Tunisia/Daily-life-and-social-customs> (visité le 22/03/2025).
- [8] UNFPA : Le Fonds des NATIONS UNIES POUR LA POPULATION. *UNFPA : Le Fonds des Nations Unies pour la population*. 2023. URL : <https://www.unfpa.org/fr/data/world-population/TN> (visité le 28/03/2025).
- [9] site officiel TUNIBOAT. *https://tuniboat.com/*. 2023. URL : <https://tuniboat.com/plateforme-location-bateaux/> (visité le 07/04/2025).
- [10] Blain JEFFREY. *geoconfluences*. 2024. URL : <https://geoconfluences.ens-lyon.fr/glossaire/airbnb#:~:text=Airbnb%20est%20une%20plateforme%20en,habitant%20ou%20en%20h%C3%A9bergement%20touristique.> (visité le 06/04/2025).
- [11] WEFRANCHIZ. *site officiel de Tunisiebooking*. 2024. URL : <https://wefranchiz.com/listing/tunisie-booking/> (visité le 06/04/2025).

- [12] TRAVELTODO. *site officiel de traveltodo.* 2024. URL : [https://www.traveltodo.com/qui\\_sommes\\_nous/](https://www.traveltodo.com/qui_sommes_nous/) (visité le 06/04/2025).
- [13] PROMOVACANCES. *site officiel de promovacances.* 2023. URL : <https://www.promovacances.com/qui-sommes-nous/#:~:text=Promovacances%20est%201'un%20des,prix%2C%20Grandes%20vacances%20!%20%C2%BB>. (visité le 07/04/2025).
- [14] HTTPS ://WWW.TUNISIANET.COM.TN/. *tunisianet.* 2023. URL : <https://www.tunisianet.com.tn/> (visité le 07/04/2025).
- [15] site officiel de OVH. *www.ovh.com.* 2023. URL : [https://www.ovh.com/tn/order/webcloud/?#/webCloud/domain/select?selection=~\(\)](https://www.ovh.com/tn/order/webcloud/?#/webCloud/domain/select?selection=~()) (visité le 20/04/2025).
- [16] site officiel DEOVHCLOUD. *https://www.ovhcloud.com/.* 2023. URL : <https://www.ovhcloud.com/fr-tn/web-hosting/web-hosting-tunisia/> (visité le 20/04/2025).
- [17] site officiel de TUNTRUST. *https://www.tuntrust.tn/.* 2023. URL : <https://www.tuntrust.tn/fr/nos-produits/organisation-ssl> (visité le 20/04/2025).
- [18] site officiel de NOVATIS. *www.novatis.tn.* 2023. URL : <https://www.novatis.tn/agence-seo-tunisie/> (visité le 20/04/2025).
- [19] site officiel de BREVO. *https://www.brevo.com.* 2023. URL : <https://www.brevo.com/fr/landing/newsletter/> (visité le 07/04/2025).
- [20] La Société Tunisienne de BANQUE STB. *La Société Tunisienne de Banque STB.* 2023. URL : <https://www.stb.com.tn/fr/bourse-et-change/historique-tmm/> (visité le 07/04/2025).

## Annexe 1 : Présentation de la plateforme mobile Cabinoo

**Salut, khaled!**  
Trouvez votre cabane de rêve

Où voulez-vous aller?

Restaurant Beach Jetski Kayak

**SPÉCIAL ÉTÉ**  
Obtenez 20% de réduction  
Sur les cabanes de plage & activités  
Réserver maintenant

**Top Restaurant**

**Activités populaires** Voir tout >  
Activités Populaires Découvrez les meilleures expériences

**Jet Ski** ★ 4.7 (112) Plage de Hammamet 30.0 DT 15 min

**Parachute** ★ 4.9 (95) Récif Corallien de Dj 30.0 DT 1 heure

**Destinations populaires** Voir tout >  
Découvrez les endroits les plus visités par nos clients

**Bizerte** ★★★★★ 4.9 (267) Village pittoresque aux maisons bleues et blanche... Tunisie Explorer

**Hammamet** ★★★★★ 4.8 (235) Ville côtière connue po plages et son architecte... Tunisie

**Home Explore Bookings Profile**

**Explorer**  
Découvrez des hébergements uniques pour des vacances

Rechercher des cabanes, activités...

**Restaurants** **Activités**

**Sidi Bou Said**  
Sidi Bou Said, Tunisie ★★★★★ (0)

75 /Jour

**Jet Ski** ★ 4.7 (24) Hammamet, Tunisie 40.0 DT 30 min Réserver →

**Kayaking** ★★★★★ 4.8 (12) Hammamet, Tunisie 45.0 DT Réserver →

**Home Explore Bookings Profile**

**Carte de la Tunisie**

Tous Cabanes Bateaux jetski

Rechercher lieu ou prestataire...

Plon... ★ 4.9 Sidi... ★ 4.6 Sta... ★ 4.7 Excu... ★ 4.8 Kairo... ★ 4.7 Sfax... ★ 4.85

**Home Explore Bookings Profile**



## Sidi bou said

Bizerte, Tunisie

★ 4.8  
124 avis

### À propos

Villa de luxe en bord de mer avec accès privé à la plage. Profitez d'une vue imprenable sur la mer et de commodités modernes pour un séjour parfait.

### Types de Cabine

Prix à partir de  
**250.0 DT**  
par jour

Réserver maintenant

### Type d'hébergement

- Cabine 100.0DT
- Paillote 80.0DT
- Parasol 50.0DT

100DT/jour

### Sélectionnez votre date

May 2025 (2 weeks)



### Sélectionnez votre date

<	May 2025	2 weeks	>			
Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

### Nombre d'adultes

- 1 adulte +

### Nombre d'enfants

- 0 enfants +

**Réserver votre séjour**

**Nombre d'enfants**: 0 enfants

**Nombre de voitures**: 0 voitures

**Méthode de paiement**:

- Carte Bancaire
- D17

**Total**: 100DT  
1 journée de réservation

**Procéder au paiement**

**Booking Confirmed!**

**Booking ID**: BK1748133273379

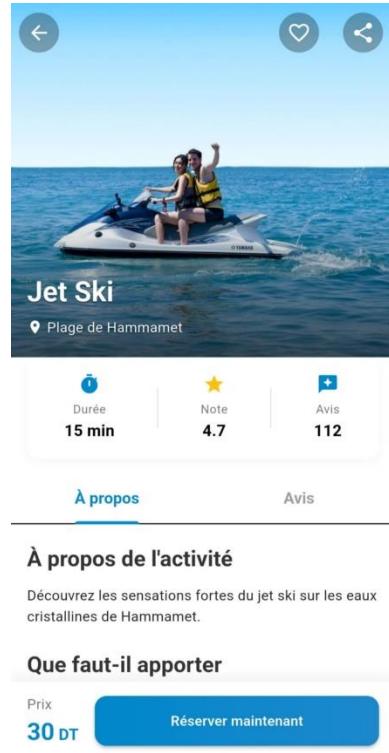
**QR code**

**Sidi bou said**  
Bizerte, Tunisie

**Check-in**: May 29, 2025

**Check-out**: May 29, 2025

**Guests**: 1 Adultes



**Réserver**

**Mon Profil**

**Mes Réservations**

Détails de la réservation à Havana Coco Beach :

- Réf. B-12346
- HAVANA COCO BEACH
- En attente
- Bizerte, Tunisie
- Date : 24 juin 2025
- 4 voyageurs
- 80

Actions : Modifier, Détails

## Connexion

Bienvenue sur Cabinoo

Email

Mot de passe

Eye icon

Se souvenir de moi    [Mot de passe oublié?](#)

**Se connecter**

OU

Google    Facebook    Apple

## Inscription

Créez votre compte Cabinoo

Nom complet

Email

Téléphone

Mot de passe

Eye icon

Confirmation du mot de passe

Eye icon

## Annexe 2 : Présentation de la plateforme web Cabinoo

The screenshot shows the main landing page of the Cabinoo website. At the top, there's a navigation bar with links for Accueil, À propos, Fonctionnalités, Captures, Télécharger, and Contact. The main heading is "Réservez votre coin de paradis en un clic" (Reserve your paradise spot in one click). Below it, a sub-headline says "Découvrez l'application tunisienne qui révolutionne vos sorties à la plage" (Discover the Tunisian app that revolutionizes your beach outings). There are two download buttons: "Télécharger l'APK" (APK download) and "Télécharger pour iOS" (iOS download). A "Découvrir Cabinoo" button is also present. At the bottom, there's a link to "Activer Windows" (Activate Windows) with a note: "Accéder aux paramètres pour activer Windows".

This screenshot shows the "À propos de Cabinoo" (About Cabinoo) page. It features a heading "À propos de Cabinoo" and a brief description of the app: "Cabinoo est une application mobile tunisienne innovante qui transforme votre expérience à la plage. Réservez facilement des cabines de plage, des activités nautiques passionnantes comme le jet ski et le kayak, et bien plus encore." Below this, there's a section titled "Pourquoi Cabinoo ?" with four bullet points: "Réservation instantanée", "Géolocalisation précise", "Prix transparents", and "Avis vérifiés". Two statistics are displayed: "25+ Pages partenaires" and "1000+ Utilisateurs actifs". At the bottom right, there's a note: "ACCÉDER VERS L'ABOUT Accéder aux paramètres pour activer Windows".

This screenshot shows the "Fonctionnalités" (Features) page. It has a header "Découvrez toutes les fonctionnalités qui font de Cabinoo l'application incontournable pour vos sorties à la plage" and a navigation bar with Accueil, À propos, Fonctionnalités, Captures, Télécharger, and Contact. The page is divided into six sections with icons: "Géolocalisation" (Geolocation), "Recherche avancée" (Advanced search), "Réservation facile" (Easy booking), "Activités nautiques" (Water sports), "Paiement sécurisé" (Secure payment), and "Avis et évaluations" (Reviews and evaluations). Each section contains a brief description and a "Découvrir" button.

This screenshot shows the "Captures d'écran" (Screenshots) page. It features a heading "Captures d'écran" and a sub-headline "Découvrez l'interface intuitive et élégante de Cabinoo". It displays three screenshots of the Cabinoo mobile app interface: "Explorer" (Explore), "Carte de la Tunisie" (Map of Tunisia), and a specific activity screen for "Jet Ski". Each screenshot has a "Découvrir" button at the bottom right.

This screenshot shows the "Téléchargez Cabinoo maintenant" (Download Cabinoo now) page. It has a header "Téléchargez Cabinoo maintenant" and a navigation bar with Accueil, À propos, Fonctionnalités, Captures, Télécharger, and Contact. It features a section titled "Pourquoi attendre ?" (Why wait?) with a list: "Installation rapide et facile", "Aucun abonnement requis", "Mises à jour régulières", and "Support client réactif". There are two download buttons: "Télécharger l'APK" and "Bientôt sur App Store". A "Découvrir" button is located at the bottom right.

This screenshot shows the "Contactez-nous" (Contact us) page. It has a header "Contactez-nous" and a sub-headline "Une question, une suggestion ou un partenariat ? N'hésitez pas à nous contacter". It includes sections for "Informations de contact" (Contact information) and "Envoyez-nous un message" (Send us a message). The "Informations de contact" section lists: Email (contact@cabinoo.tn), Telephone (+216 51 850 510), and Réseaux sociaux (Facebook, Instagram, YouTube). The "Envoyez-nous un message" section has fields for Name, Email, and Message, along with an "Envoyer" (Send) button. A note at the bottom right says "Activer Windows" and "Accéder aux paramètres pour activer Windows".

### Annexe 3 : Questionnaire destiné aux clients



#### Bienvenue

B I U G X

Ce questionnaire vise à mieux comprendre vos habitudes et vos attentes concernant vos activités en bord de mer. Vos réponses nous aideront à concevoir une solution qui répondra au mieux à vos besoins. Merci pour votre participation !

#### Sexe \*

- Homme
- Femme

#### Statut \*

- Étudiant(e)
- Actif(ve) professionnellement
- Autre...

#### Âge : \*

- Moins de 18 ans
- 18-24 ans
- 25-55 ans
- 55 ans et plus

#### Ville de résidence \*

Réponse courte .....

#### Niveau de familiarité avec les applications mobiles \*

- Très à l'aise
- Moyennement à l'aise
- Peu à l'aise
- Pas du tout à l'aise

#### À quelle fréquence fréquentez-vous les plages pendant la saison? \*

- Jamais
- 1 fois par mois
- 1 fois par semaine
- Plusieurs fois par semaine
- Autre...

#### Avec qui fréquentez-vous généralement les plages ? \*

- Seul(e)
- En couple
- En famille
- Entre amis
- Groupe organisé
- Autre...

#### Types d'activités pratiquées à la plage \*

- Location de cabane
- Jet-ski
- Kayak / Pédalo
- Restaurant
- Parasol

#### Avez-vous déjà visité Coco Beach? \*

ou une plage similaire (plage privée) ?

- Oui
- Non

#### Lorsque vous organisez une activité à la plage, comment procédez-vous généralement? \*

- Réservation sur place
- Téléphone
- Réseaux sociaux (Facebook, Instagram)
- Autre...

#### Critères prioritaires pour choisir un service de plage \*

- Prix abordable
- Propreté du lieu
- Qualité du service
- Réservation facile
- Avis des autres clients
- Autre...

#### Modes de paiement préférés :

- Espèces
- Carte bancaire
- Paiement en ligne (D17, Flouci, etc.)
- Autre...

#### Fonctionnalités importantes pour une application comme Cabinoo :

- Voir les photos réelles des équipements
- Lire les avis clients
- Réserver en quelques clics
- Annuler / Modifier facilement sa réservation
- Recevoir des promotions / notifications
- Autre...

#### Avez-vous déjà eu une mauvaise expérience avec une location d'activité balnéaire? \*

- Oui
- Non

#### Si oui, veuillez préciser votre expérience

Réponse courte .....

## Annexe 4 : Questionnaire destiné aux prestataires



Section 1 sur 2

### Bienvenue

B I U G D

Ce questionnaire a pour objectif de mieux comprendre votre activité, vos besoins quotidiens et les difficultés que vous pouvez rencontrer dans la gestion des réservations de cabanes, d'activités nautiques ou d'autres services en bord de mer.

Vos réponses nous aideront à créer une solution simple, efficace et adaptée à vos attentes, afin de vous faire gagner du temps, attirer plus de clients et faciliter votre organisation.

Merci pour votre participation et votre contribution à un projet pensé pour les professionnels du secteur balnéaire en Tunisie.

### Ancienneté dans l'activité \*

- Moins d'un an
- 1 à 3 ans
- 3 à 5 ans
- Plus de 5 ans

### Comment gérez-vous actuellement les réservations ? \*

- Sur place uniquement
- Par téléphone
- Via les réseaux sociaux
- Par une plateforme existante
- Autre...

### Outils utilisés pour votre activité : \*

- Calendrier papier
- Excel
- Aucun outil spécifique
- Autre...

### Principales difficultés dans la gestion actuelle : \*

- Absence de réservations
- Clients qui annulent ou ne se présentent pas
- Mauvaise visibilité de l'offre
- Difficulté de communication avec les clients
- Autre...

### Travaillez-vous à Coco Beach ? \*

- oui
- non

Section 2 sur 2

### Questionnaire destiné aux prestataires de Coco Beach

Description (facultative)

### Depuis combien de temps êtes-vous présent à Coco Beach ? \*

- Entre 1 et 3 ans
- Entre 3 et 5 ans
- Plus de 5 ans

### Selon vous, combien de prestataires sont présents à Coco Beach ? \*

- Entre 10 et 20 prestataires
- Entre 20 et 40 prestataires
- Entre 40 et 60 prestataires

### Combien de cabanes de plage gérez-vous actuellement ? \*

- 1 à 5 cabanes
- 6 à 10 cabanes
- 11 à 15 cabanes
- 16 à 20 cabanes

### En moyenne, combien de personnes peuvent accueillir vos cabanes en même temps ? \*

- 3
- 4
- 5
- Autre...

### Quelle est la période de l'année où vous êtes le plus actif ? \*

- Juin - Juillet
- Juillet - Août
- Toute la période estivale

### En haute saison (juin à septembre), à combien estimatez-vous le nombre moyen de clients par jour ? \*

- Moins de 30 clients
- Entre 30 et 60 clients
- Entre 60 et 100 clients
- Plus de 100 clients

## Abstract

This report presents the outcome of a final-year project carried out as part of the requirements for obtaining the National Bachelor's Degree in Business Computing, specializing in Business Information Systems, at the Higher School of Digital Economy (ESEN) of the University of La Manouba (UMA), in collaboration with various local tourism stakeholders. The project focused on designing an innovative digital platform called **Cabinoo**, aimed at simplifying and modernizing the process of booking beach cabins and water activities in Tunisia. By integrating mobile and web technologies along with geolocation and secure payment systems, the platform facilitates user access and improves service providers' visibility and management.

**keywords :** Digitalization, Flutter (mobile app development framework), Firebase (real-time backend), B2B/B2C (Business models), Geolocation, Secure Payment, UI/UX (User Interface / User Experience), Smart Tourism, Tunisia, Responsive Web App

## Résumé

Ce rapport présente le résultat d'un projet de fin d'études réalisé dans le cadre de l'obtention du diplôme national de Licence en Business Computing, spécialité Business Information System, à l'École Supérieure d'Économie Numérique (ESEN) de l'Université de La Manouba (UMA), en collaboration avec plusieurs acteurs du tourisme local. Ce projet a porté sur la conception d'une plateforme numérique innovante nommée **Cabinoo**, visant à simplifier et moderniser la réservation des cabanes de plage et des activités nautiques en Tunisie. En combinant des technologies mobiles et web, la géolocalisation et le paiement sécurisé, la solution facilite l'accès des utilisateurs et renforce la visibilité ainsi que la gestion des prestataires.

**Mots clés :** Digitalisation, Flutter (framework de développement mobile), Firebase (backend en temps réel), B2B/B2C (modèles économiques), Géolocalisation, Paiement sécurisé, UI/UX (Interface et Expérience Utilisateur), Tourisme intelligent, Tunisie, Application web responsive