Présentation de l’entreprise

* Histoire de l’entreprise:

L’histoire de BARBAROS, l’une des entreprises les plus connues en Algérie, commence il y a douze ans dans une classe de l’ESI, pendant la réalisation de leur projet de 2CS les jeunes étudiants (membres de l’équipe) ont eu tous le même rêve, de commencer leur propre entreprise informatique leader dans ce domaine dans leur pays, et ils ont discuté les possibilités de réaliser un tel rêve ambitieux.

L’histoire aurait pu s’arrêter là, mais nous sommes en 2010 et, comme tous les adolescents algériens de l’époque, nous décidons de passer à l’action. Nous avons créé des pages sur les différents réseaux sociaux et publié nos services selon les compétences que nous avons.

La première année, nous n’avons pas pu attirer plus de 10 client et ne compte qu’une dizaine d’abonné, nos potes font la majorité. Mais au fur et à mesure, le bouche à oreille prend. Début 2012, notre équipe est invitée à l’un des premiers événements pour les startups dans le pays et atteint son premier pic des abonnés et demandes : plus que 20k abonnés avant la fin de l’année.

Après deux ans de développement, formation et d’amélioration, nous sommes prêts à passer à la vitesse supérieure et commencer à faire du marketing et de la pub afin de convaincre et attirer de plus de clients et aussi de recruter les premiers employés de l’entreprise. Fin 2015, la startup ne compte toujours pas plus de 100 clients professionnels par an.

Après douze ans d’existence, de patience et d’obstination, Barbarus peut fièrement revendiquer 5 000 clients depuis sa création et s’imposer ainsi comme la première entreprise algérienne dans le domaine informatique.

* Notre entreprise en quelques chiffres

Finance de l’entreprise en chiffres (rapport du département de finance 2016-2020(en millions d’euros))

| Index de valuation | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | Evolution sur les 5 ans |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ventes/Revenus | 12.2M | 14M | 14.5M | 12.6M | 18M | +30% |
| Evolution des ventes | - | 103.34% | 43.09% | 43.33% | 45.44% | - |
| Dépréciation et amortissement des dépenses | 2.2M | 1.86M | 2.34M | 4.34M | 3M | +25% |
| Dépréciation | 2.2M | 1.86M | 2.34M | 4.34M | 3M | +15% |
| Amortissement des intangibles | 0.78M | 0.86M | 1.22M | 2.34M | 2.34M | +5% |
| Revenue brute | 13.2M | 12.86M | 15.34M | 15.24M | 18.12M | +35% |
| Croissance revenue brute | 88.09% | 122.34% | 109.09% | 98.33% | 107.74% | - |
| Croissance marge de profit | 56.09% | 76.34% | 65.89% | 71.23% | 21.74% | - |
| Dépenses divers | 5.12M | 5.86M | 5.34M | 5.24M | 6.12M | +5% |
| Recherche et développement | 0.223M | 1.83M | 1.34M | 0.94M | 4.12M | +55% |
| Autre dépenses opérations | 0.113M | 0.26M | 0.61M | 0.17M | 0.12M | +15% |
| Revenue net | 11.14M | 8.26M | 9.34M | 9.24M | 8.12M | -12% |
| Croissance revenue net | 46.09% | 56.42% | 85.19% | 61.43% | 51.28% | - |
| Croissance marge de profit | 33.09% | 26.24% | 38.29% | 34.13% | 41.72% | - |
| Tax sur le revenue | -0.09% | 6.24% | -8.29% | 1.13% | 1.72% | - |
| Revenue Tax - Domestique courant | 14.6M | 13.16M | 23.34M | 26.24M | 28.16M | +32% |
| Revenue Tax - Entranger courant | 2.24M | 7.16M | 9.34M | 9.24M | 8.12M | 35% |
| Revenue Tax - Différé domestique | 1.98M | 1.26M | 1.54M | 1.24M | 1.123M | 12% |
| Revenue Tax - Différé entranger | 2.146M | 2.36M | 2.37M | 2.234M | 2.12M | 5% |
| Revenue Tax - Credits | 4.14M | 4.26M | 4.64M | 4.247M | 8.55M | 18% |
| Revenue Pre-Tax | 11.14M | 8.26M | 9.34M | 9.24M | 8.12M | -12% |
| Croissance Revenue Pre-Tax | 73.09% | 66.12% | 81.12% | 61.33% | 99.28% | - |
| Marge de croissance Pre-Tax | 98.33% | 107.74% | 109.09% | 121.11% | 122.54% | - |



Diagramme de l'évolution du stock de l’entreprise

* Organigramme(check the file organigramme.png)

* Portfolio des anciens projets

1. Big Data Analytics Platform :

Le logiciel d'analyse de Big Data fournit des informations sur de grands ensembles de données qui sont collectés à partir de clusters de Big Data. Ces outils aident les utilisateurs professionnels à digérer les tendances, les modèles et les anomalies des données et à synthétiser les informations dans des visualisations de données, des rapports et des tableaux de bord compréhensibles. En raison de la nature non structurée des clusters Big Data, ces solutions d'analyse nécessitent souvent un langage de requête pour extraire les données du système de fichiers. Certaines solutions peuvent offrir des fonctionnalités en libre-service afin que les employés non techniques puissent rassembler leurs propres tableaux et graphiques à partir d'ensembles de données volumineuses.

Dans ce context notre entreprise a été chargé de concevoir, implémenter, déployer une solution d’analyse de données pour l’une des plus grande entreprise dans le secteur de l'énergie, Le projet en question comporte les volets suivant:

* Protection des revenus
* Rapports sur les revenus
* Prévision de charge
* Recherche de charge et tarification
* Surveillance et évaluation avancées de l'efficacité énergétique / réponse à la demande (EE / DR)
* Désagrégation de charge
* Superpositions de données pour la segmentation et le ciblage des programmes
* Comportement client / audit / plateformes d'engagement
* Visualisation de données
* Gestion des actifs de compteurs
* Suivi pré-paiement
* Gestion de la charge du transformateur
* Système de gestion de la distribution augmentée (DMS) en temps quasi réel
* Utilisation des actifs pour la maintenance prédictive des lignes / actifs
* Surveillance des énergies renouvelables et des micro-réseaux en temps quasi réel

2. Partenariats technologique avec les leader du digital healthcare (Exemple de Brightside)

Le Brightside est le leader du classement annuel de CB Insights des 150 startups de santé numérique les plus prometteuses au monde. Cette dernière opère dans le domaine de technologies avancées appliquées à l'écosystème médical.

Le travail de partenariat s’est résumé sur les points suivants :

**L'intelligence clinique et l’habilitation :**

Cet outil aide les prestataires et les payeurs à prendre des décisions cliniques pour offrir des soins plus efficaces et moins coûteux.

L'idée principale consiste à connecter les prestataires et les patients pour améliorer les résultats de santé.

**Le dépistage et le diagnostic** : Une des principales tâches de ce partenariat était de développer un large éventail de solutions allant des tests consommateurs à l'imagerie médicale en passant par la pathologie numérique. Le but final était d'offrir des options accessibles pour obtenir des informations personnalisées sur la santé des patients suivis.

**Les produits de gestion des maladies** : ces derniers aident les consommateurs ou les patients à prévenir, gérer et / ou traiter leur ou leurs problèmes de santé. Ceci se fait au moyen des appareils portables qui jouent un rôle plus important dans la prévention et la gestion des problèmes de santé. L’un des exploits les plus notables dans cette catégorie est la désignation de dispositif révolutionnaire de la FDA pour ses lentilles de contact intelligentes qui pourraient aider les personnes malvoyantes