

RAPPORT DE PROJET CULTURE ENTREPRENEURIAT

FILIÈRE GÉNIE INFORMATIQUE



PharmacieFinder - *Cherchez moins, Vivez mieux !* -

Réalisé par :

EL ARGOUBI El Mehdi
LAHOUIR Mehdi
BOUACHRINE Ahmed Reda
OURRAD Nouhaila
NAJAM Hajar
BAALI lina
HAMOUCHE Imane
BENTABET Soumia

Encadré par :

Pr. GIROIRE Vincent

Remerciements



Nous souhaitons exprimer nos sincères remerciements au **Pr. Giroire Vincent** pour sa précieuse guidance tout au long de notre projet "*Pharmacie Finder*". Son expertise, son dévouement et ses conseils éclairés ont considérablement enrichi notre expérience.

Son présence attentive et son soutien constant ont été des piliers essentiels de notre réussite. Nous sommes profondément reconnaissants d'avoir eu l'opportunité de bénéficier de son encadrement inspirant, qui a su nous motiver à donner le meilleur de nous-mêmes.

L'équipe Pharmacie Finder

Table de matières

Remerciements	2
Table de matières	4
Table de figures	5
Liste des tableaux	6
Introduction Générale	7
1 Présentation de l'idée	8
1.1 Introduction	8
1.2 Le constat	8
1.3 Les opportunités	8
1.4 L'idée	8
1.5 Le concept	8
1.6 Modèle économique	9
1.7 Conclusion	9
2 Etude de Marché	10
2.1 Introduction	10
2.2 Analyse du marché	10
2.3 Étude qualitative	10
2.3.1 L'environnement	10
2.3.1.1 Analyse PESTEL	10
2.3.1.2 Analyse SWOT	11
2.3.2 Les concurrents	11
2.3.3 Les partenaires	12
2.4 Conclusion	12
3 Étude marketing	13
3.1 Introduction	13
3.2 La cible	13
3.3 Mix marketing	13
3.3.1 Politique Prix	13
3.3.2 Politique Produit	14
3.3.3 Politique Place	14
3.3.4 Politique Commerciale	14
3.4 Conclusion	14

4	Étude technique	15
4.1	Introduction	15
4.2	Les locaux	15
4.3	Les moyens matériels	15
4.4	Les moyens immatériels	16
4.5	Les moyens humains	16
4.6	Conclusion	19
5	Estimation du coût du projet	20
5.1	Introduction	20
5.2	Charges sociales	20
5.3	Coût du projet	21
	5.3.1 Frais Préliminaires	21
	5.3.2 Frais Supplémentaires	22
5.4	Conclusion	22
6	Choix du statut juridique de l'entreprise	23
6.1	Introduction	23
6.2	Raison sociale	23
6.3	Forme juridique	23
6.4	Caractéristiques de la forme SARL	24
6.5	Conclusion	24
	Conclusion Générale	25

Table des figures

1.1	Modèle économique de Pharmacie Finder	9
2.1	Matrice SWOT	11

Liste des tableaux

4.1	Besoins matériels	16
4.2	Rôle et descriptions des Moyens humains	18
5.1	Table des charges salariales	20
5.2	Table des charges sociales	21
5.3	Frais préliminaires	22
5.4	Frais supplémentaires	22
5.5	Coût Total	22

Introduction Générale

Plongeons dans l'univers innovant de "**Pharmacie Finder**", une réponse dynamique aux besoins croissants d'accès simplifié aux services pharmaceutiques en France. Ce projet propose une solution pratique pour connecter les utilisateurs aux pharmacies de proximité tout en intégrant une fonctionnalité de liaison avec les plateformes de téléconsultation, comme Doctolib et Medadom. Ainsi, lors d'une téléconsultation, l'ordonnance peut être transmise directement aux pharmacies disponibles, facilitant l'accès rapide aux médicaments.

L'objectif de ce rapport est d'explorer en profondeur cette initiative qui vise à améliorer l'expérience utilisateur dans le secteur de la santé en France. Nous mettrons en lumière l'importance de l'accès en temps réel aux services de santé, en particulier pour répondre aux défis rencontrés par les utilisateurs dans leur recherche de pharmacies en urgence ou dans des zones moins desservies.

"Pharmacie Finder" se positionne comme un outil clé pour optimiser la liaison entre patients, médecins, et pharmacies grâce à une plateforme géolocalisée et intuitive. En plus de la localisation des pharmacies et la vérification des disponibilités de médicaments, notre solution propose un écosystème complet où les prescriptions médicales sont traitées et transférées de manière efficace et sécurisée.

À travers les différentes sections de ce rapport, nous analyserons la conception de l'entreprise, l'étude de marché, la structure organisationnelle via l'organigramme, l'élaboration du Business Model Canvas, et l'analyse financière détaillée. Enfin, nous conclurons en présentant les perspectives prometteuses qu'offre ce projet pour l'avenir des services de santé en France, tout en soulignant les opportunités de développement et de partenariats dans ce secteur en constante transformation.

Chapitre 1

Présentation de l'idée

1.1 Introduction

Le projet ***Pharmacie Finder*** répond à un besoin croissant d'optimisation du parcours de soins dans un monde de plus en plus digitalisé. Il s'agit d'une application qui facilite la connexion entre les patients, les plateformes de téléconsultation (comme Doctolib et Medadom), et les pharmacies de proximité. L'objectif est de proposer une solution innovante pour simplifier la gestion des ordonnances et améliorer l'accès aux médicaments après une consultation médicale à distance.

1.2 Le constat

Avec l'essor de la téléconsultation, de nombreux patients rencontrent des difficultés pour obtenir leurs médicaments rapidement. Actuellement, aucune solution intégrée ne facilite ce processus.

1.3 Les opportunités

Le projet tire parti de l'augmentation des consultations en ligne, de l'adoption croissante des technologies numériques et de la modernisation des pharmacies, créant des opportunités pour simplifier l'accès aux soins.

1.4 L'idée

L'application permet aux patients de recevoir leur ordonnance électronique, de trouver des pharmacies proches avec le médicament en stock, puis d'envoyer automatiquement l'ordonnance à la pharmacie sélectionnée.

1.5 Le concept

Le parcours utilisateur est simple : après une téléconsultation, le patient reçoit son ordonnance, trouve une pharmacie proche, sélectionne celle-ci, et récupère ses médicaments sans complications.

1.6 Modèle économique

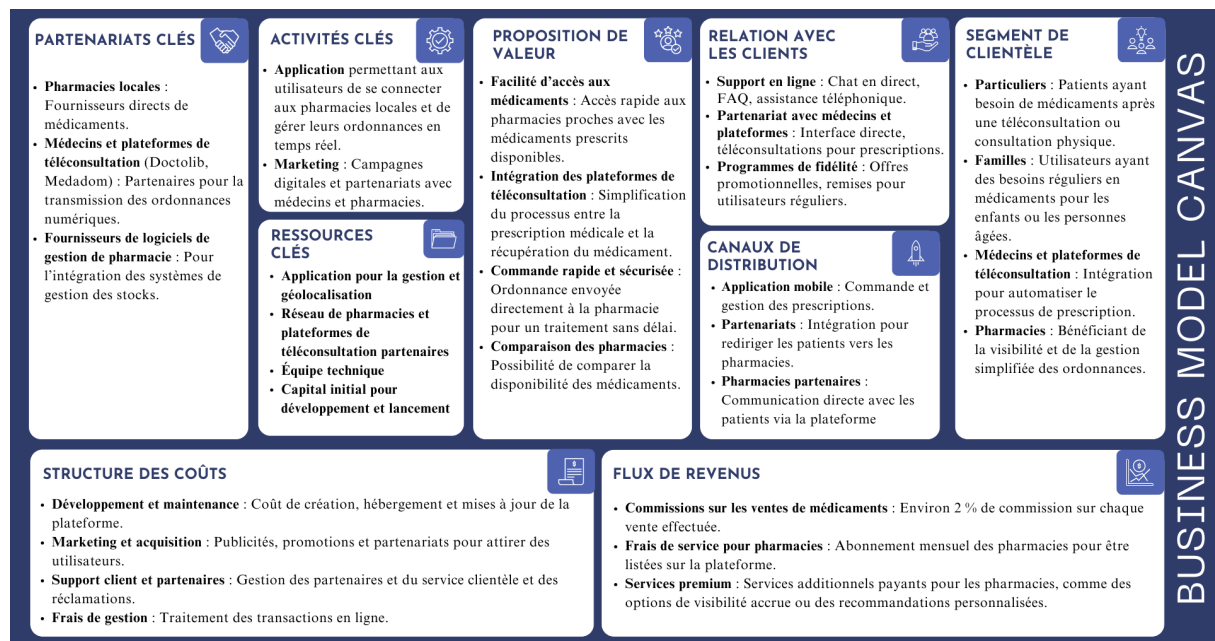


FIGURE 1.1 – Modèle économique de Pharmacie Finder

1.7 Conclusion

En conclusion, l'idée de Pharmacie Finder est une réponse pertinente à un besoin actuel. En facilitant l'accès à des informations fiables et actualisées sur les pharmacies, ce projet propose une solution technologique qui se distingue par son utilité et son potentiel d'évolution sur le marché français des services de santé. Ce chapitre a permis de poser les bases du projet en présentant son concept et les opportunités qu'il vise à exploiter.

Chapitre 2

Etude de Marché

2.1 Introduction

Le projet *Pharmacie Finder*, désormais lié aux services de téléconsultation (Doctolib, Medadom), propose de faciliter l'accès aux médicaments après une consultation médicale en ligne. L'ordonnance sera automatiquement mise à disposition dans l'application et la plateforme suggérera les pharmacies proches disposant des médicaments prescrits.

2.2 Analyse du marché

Le marché des pharmacies et de la santé digitale en France est en croissance, avec une demande accrue pour des solutions intégrées reliant télémédecine et pharmacies. Le marché français comporte environ 21 000 pharmacies, avec un fort taux d'adoption des applications de santé numérique.

2.3 Étude qualitative

2.3.1 L'environnement

L'environnement politique et réglementaire (prescriptions numériques), économique (dépenses de santé), et technologique (télémédecine) sont favorables à l'essor de ce type de service.

2.3.1.1 Analyse PESTEL

L'analyse PESTEL permet d'examiner les facteurs politiques, économiques, socioculturels, technologiques, environnementaux et légaux qui peuvent influencer le projet.

- **Politique** : Le gouvernement français soutient l'usage des services de santé numériques avec des mesures facilitant la téléconsultation et la prescription électronique. Les pharmacies doivent respecter des réglementations strictes sur la gestion des ordonnances.
- **Économique** : Le système de santé français est subventionné par l'État, et les dépenses de santé sont une priorité. Le pouvoir d'achat pour les médicaments est largement couvert par la sécurité sociale, assurant un marché stable.

- **Socioculturel** : Les patients adoptent de plus en plus les solutions numériques pour leurs soins de santé, avec une demande croissante pour des services rapides et pratiques, comme la livraison de médicaments après une consultation en ligne.
- **Technologique** : L'essor de la téléconsultation et des prescriptions électroniques soutient directement l'application Pharmacie Finder, qui s'appuie sur des technologies comme la géolocalisation et les bases de données pharmaceutiques en temps réel.
- **Écologique** : Les pharmacies adoptent des pratiques écologiques, notamment pour la gestion des déchets. La digitalisation des prescriptions réduit l'usage du papier.
- **Légal** : Pharmacie Finder devra se conformer aux normes de confidentialité, notamment avec le RGPD, et garantir la sécurité des données de santé lors de la transmission des ordonnances.

2.3.1.2 Analyse SWOT

L'analyse SWOT permet de mettre en lumière les forces, faiblesses, opportunités et menaces du projet *Pharmacie Finder*.

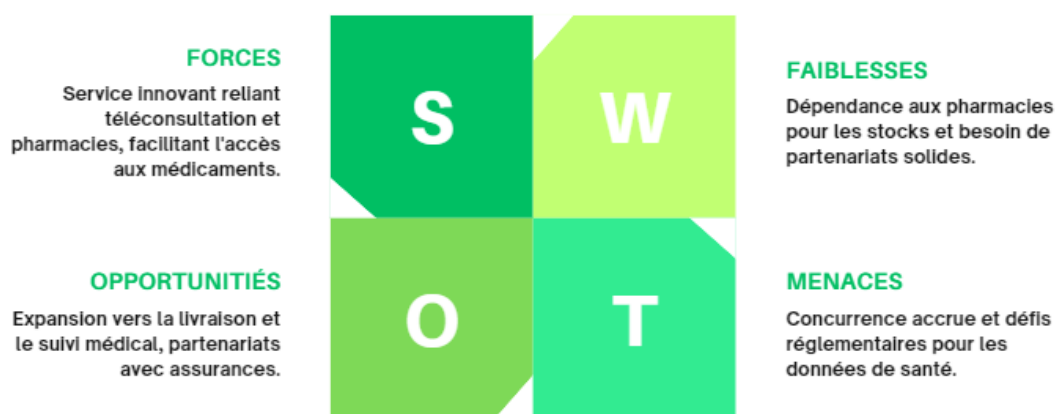


FIGURE 2.1 – Matrice SWOT

2.3.2 Les concurrents

Le marché des applications de santé et de géolocalisation de pharmacies est déjà occupé par plusieurs acteurs, notamment :

- **Pharmanity** : Application de géolocalisation de pharmacies.
- **MaPharmacie** : Application permettant de trouver des pharmacies ouvertes avec prise de rendez-vous.
- **Doctolib** : Leader des téléconsultations en France, mais qui n'intègre pas la gestion d'ordonnances de manière automatisée avec les pharmacies.

Cependant, Pharmacie Finder se distingue en proposant une gestion complète du parcours post-consultation, avec transmission directe de l'ordonnance à la pharmacie.

2.3.3 Les partenaires

Le succès de Pharmacie Finder dépendra en grande partie des partenariats stratégiques avec différents acteurs :

- **Groupements de pharmacies**

Collaborer avec des réseaux tels que Pharmabest, GIPHAR, ou Aprium Pharmacie permettra d'accéder à un large réseau d'officines.

- **Plateformes de téléconsultation**

Des partenariats avec Doctolib, Medadom, et d'autres plateformes permettront de lier les services de téléconsultation à l'application.

- **Fournisseurs de données médicales**

Collaborer avec des entreprises comme VIDAL ou Cegedim pour l'intégration des données sur les médicaments.

- **Fournisseurs technologiques**

Utilisation d'API de géolocalisation comme Google Maps et de services cloud comme AWS pour héberger l'application et assurer son bon fonctionnement.

2.4 Conclusion

L'étude de marché montre que Pharmacie Finder s'inscrit dans une tendance croissante de la digitalisation des services de santé en France. Avec une population de plus en plus tournée vers la télémédecine et des solutions numériques pour simplifier leur parcours de soin, Pharmacie Finder répond à un besoin clair. Le succès du projet dépendra principalement de la capacité à établir des partenariats solides avec les pharmacies et les plateformes de téléconsultation, tout en s'assurant que l'application offre une réelle valeur ajoutée aux patients.

Chapitre 3

Étude marketing

3.1 Introduction

L'étude marketing est essentielle pour comprendre le marché cible et développer des stratégies efficaces pour Pharmacie Finder. Ce chapitre présente l'analyse du marché, les caractéristiques de la cible, le mix marketing. L'objectif est d'aligner les actions de l'entreprise sur les attentes des clients et les tendances du marché.

3.2 La cible

La définition précise de nos cibles marketing est cruciale pour adapter notre stratégie aux besoins spécifiques de nos clients. Ainsi, nous consacrons le temps nécessaire à l'identification approfondie des profils de nos utilisateurs et partenaires :

- B2C (Business-to-Consumer) :

PATIENTS : Notre public principal se compose de particuliers cherchant à accéder facilement à leurs médicaments après des téléconsultations. Ils recherchent des solutions rapides et efficaces pour récupérer leurs prescriptions.

- B2B (Business-to-Business) : **Pharmacies** : En tant que partenaires essentiels, les pharmacies bénéficieront d'une augmentation de leur visibilité et de leurs ventes grâce à notre plateforme. Elles cherchent à intégrer des solutions numériques pour optimiser leur service client.

Médecins et plateformes de téléconsultation : Ces acteurs, tels que Doctolib et Medadom, constituent des cibles importantes. En les intégrant dans notre réseau, nous facilitons la liaison entre prescriptions médicales et pharmacies.

3.3 Mix marketing

Les 4P, représentant les piliers essentiels d'une stratégie marketing efficace pour Pharmacie Finder, se déclinent comme suit :

3.3.1 Politique Prix

La politique de prix sera conçue pour attirer à la fois les pharmacies et les utilisateurs. Nous adopterons une approche flexible, où les pharmacies peuvent proposer leurs tarifs.

En revanche, des frais de service modiques pourront être appliqués aux pharmacies pour la mise en relation avec les patients, tout en offrant aux utilisateurs une transparence totale sur les coûts.

3.3.2 Politique Produit

Le produit principal est l'application Pharmacie Finder, qui offrira des fonctionnalités clés :

- **Géolocalisation** : pour trouver rapidement les pharmacies les plus proches.
- **Intégration avec les plateformes de téléconsultation** : pour recevoir les ordonnances directement dans l'application.
- **Notifications** : pour alerter les utilisateurs lorsque les médicaments sont disponibles.

3.3.3 Politique Place

"*Pharmacie Finder*" sera accessible via une application mobile et un site web, garantissant une commodité exceptionnelle pour les utilisateurs. La fonction de géolocalisation intégrée facilitera la recherche de pharmacies à proximité, optimisant ainsi l'expérience utilisateur.

3.3.4 Politique Commerciale

La politique commerciale se basera sur une communication efficace et des promotions attractives :

- **Campagnes de sensibilisation** ciblant les utilisateurs finaux et les pharmacies.
- **Offres de lancement** pour encourager l'inscription des pharmacies et des utilisateurs.
- **Partenariats avec des plateformes de téléconsultation** pour élargir notre réseau et renforcer notre crédibilité.

3.4 Conclusion

L'étude marketing de Pharmacie Finder met en avant une stratégie ciblée et adaptée aux besoins des utilisateurs et des pharmacies. En intégrant les médecins et les plateformes de téléconsultation dans notre réseau, nous renforçons notre proposition de valeur, facilitant l'accès aux soins et améliorant l'expérience client.

Chapitre 4

Étude technique

4.1 Introduction

Ce chapitre sera consacré à une analyse approfondie des aspects techniques du projet. Nous y aborderons l'évaluation détaillée des ressources humaines, matérielles et immatérielles requises pour mener à bien sa mise en œuvre.

4.2 Les locaux

Pour la mise en place de notre projet, nous avons prévu de louer des bureaux adaptés à nos besoins techniques et opérationnels. Ces locaux, situés dans une zone bien desservie, offriront un environnement propice à la collaboration entre les membres de l'équipe. Ils seront équipés de tout le matériel nécessaire pour garantir la fluidité des opérations et un cadre de travail optimal. Le coût de la location est estimé à 24 000 euros par an, incluant les frais de gestion, d'entretien, et l'accès à des infrastructures de qualité. Cette dépense s'inscrit dans notre stratégie de garantir un espace professionnel favorisant la productivité et la croissance du projet.

4.3 Les moyens matériels

Notre besoin en matériel se divise en deux parties. La première partie concerne le matériel informatique, indispensable pour notre projet. Elle comprend notamment les ordinateurs qui seront utilisés pour la gestion de notre site et de nos bases de données, ainsi que d'autres équipements électroniques nécessaires.

La deuxième partie porte sur les équipements d'aménagement du local de travail. Cela inclut les bureaux, les chaises, et il faudra prévoir des espaces de rangement pour organiser efficacement les documents et les fournitures. Ces éléments contribuent à créer un environnement de travail fonctionnel et agréable.

On peut illustrer ces besoins dans le tableau suivant :

Matériel	Coût Unitaire(euro)	Quantité	Prix total(euro)
Infrastructure Cloud	2000 euro/mois	1	2000 euro /mois
Ordinateur	800	8	64 000
Bureau	300	8	2 400

TABLE 4.1 – Besoins matériels

4.4 Les moyens immatériels

Les besoins immatériels de notre projet *Pharmacie Finder* sont essentiels pour garantir son succès et sa durabilité sur le marché de la santé connectée. Voici les principaux de ces besoins :

- **Plateforme Numérique Fiable** : Un besoin immatériel clé est la création, le développement et la maintenance d’une plateforme numérique fiable. Cette plateforme doit offrir une interface utilisateur intuitive et conviviale, permettant une connexion fluide entre les patients, les plateformes de téléconsultation et les pharmaciens, tout en garantissant des mesures de sécurité renforcées pour la protection des données médicales sensibles.
- **Expertise en Expérience Utilisateur et Relation Client** : Un autre besoin immatériel critique réside dans l’amélioration constante de l’expérience utilisateur et la gestion des relations client. Cela comprend la mise en place d’un support client réactif, la gestion des retours d’expérience, la résolution rapide des problèmes et la création d’une expérience fluide pour tous les utilisateurs de notre application.
- **Sécurité des Données** : assurer la protection des informations sensibles en mettant en place des mesures de sécurité rigoureuses, tout en surveillant activement les menaces potentielles. En plus de veiller à ce que la plateforme soit conforme aux normes de confidentialité en vigueur.
- **Administration et Financement** : Gérer les aspects financiers, administratifs et comptables, en élaborant les budgets, en supervisant les transactions et en veillant à la conformité avec les réglementations.

4.5 Les moyens humains

La réalisation de ce projet, une application innovante reliant les plateformes de téléconsultation (*telles que Doctolib et Medadom*) avec les pharmacies de proximité, repose sur une équipe multidisciplinaire.

Cette équipe devra rassembler des compétences techniques, stratégiques et opérationnelles pour assurer le développement et le succès de l’application. Grâce à cette solution, les ordonnances émises par un médecin lors d’une téléconsultation seront automatiquement disponibles sur notre plateforme. L’utilisateur pourra ainsi localiser la pharmacie la plus proche disposant des médicaments prescrits et envoyer directement son ordonnance à la pharmacie sélectionnée.

Cela simplifie la procédure pour le client qui pourra ensuite récupérer sa commande sur place.

Les profils et compétences nécessaires à la concrétisation de ce projet sont détaillés ci-dessous :

- **Développeurs et Ingénieurs logiciels** : responsables de la conception et de la maintenance de l'infrastructure logicielle. Ils s'assureront que l'application soit conviviale, qu'elle intègre des fonctionnalités avancées telles que la géolocalisation des pharmacies, et qu'elle garantisse une sécurité optimale des données médicales et des ordonnances.
- **Professionnel des Ressources Humaines** : chargé du recrutement et de la gestion du personnel. Il veillera à la cohésion de l'équipe en mettant en place des politiques RH adaptées, contribuant à un environnement de travail stimulant et efficace.
- **Spécialiste en Sécurité des Données** : garant de la protection des informations sensibles, il s'assurera que toutes les transactions et les données personnelles des utilisateurs, notamment les ordonnances, soient sécurisées et conformes aux normes en vigueur.
- **Responsable Marketing et relations publiques** : chargé de promouvoir l'application auprès des utilisateurs et des partenaires (pharmacies, plateformes de téléconsultation). Il développera des stratégies de communication efficaces pour accroître la visibilité de l'application et fidéliser les clients.
- **Gestionnaire Administratif et Financier** : supervisera les aspects financiers du projet. Il établira les budgets, gèrera les transactions et assurera la conformité aux réglementations pour garantir une gestion optimale des ressources.
- **Personnel de Support Client et Communication** : jouera un rôle clé dans l'assistance aux utilisateurs de l'application. En répondant aux questions et en résolvant les éventuels problèmes techniques, ils veilleront à maintenir un haut niveau de satisfaction client.

Le tableau ci-dessous illustre les différentes fonctions avec les compétences qu'on aura besoin de recruter pour le lancement du projet *Pharmacie Finder* :

Poste	Effectif	Niveau d'étude	Compétences
Ingénieur logiciel	8	Bac+5	<ul style="list-style-type: none"> - Conception et développement de l'application pour intégrer les ordonnances issues de téléconsultations - Maîtrise des technologies de programmation actuelles pour assurer une compatibilité avec les systèmes de téléconsultation existants - Tests automatisés et gestion des bugs pour garantir une expérience utilisateur fluide - Capacité à travailler en collaboration avec les autres équipes (pharmacies et partenaires techniques)

Spécialiste en Sécurité des Données	2	Bac+5	<ul style="list-style-type: none"> - Protection des informations sensibles, notamment les ordonnances électroniques, contre les cybermenaces - Développement de protocoles de sécurité robustes pour garantir la confidentialité des données médicales - Réalisation de tests d'intrusion pour détecter et corriger les failles de sécurité - Conformité avec les réglementations en matière de protection des données de santé
Responsable Marketing et relations publiques	2	Bac+5	<ul style="list-style-type: none"> - Élaboration de stratégies marketing pour promouvoir l'application auprès des utilisateurs de téléconsultation et des pharmacies - Développement de partenariats avec les plateformes de téléconsultation et les pharmacies - Analyse des tendances du marché pour ajuster les campagnes publicitaires - Compétences en communication pour établir une relation solide avec les partenaires et utilisateurs
Gestionnaire Administratif et Financier	2	Bac+5	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion administrative des contrats avec les pharmacies et les partenaires de téléconsultation - Suivi des finances et des transactions liées aux services de prescription électronique - Maîtrise des logiciels de gestion pour optimiser la rentabilité du projet - Capacité à superviser les aspects juridiques et financiers liés aux ordonnances électroniques
Personnel de Support Client et Communication	1	Bac+5	<ul style="list-style-type: none"> - Réactivité et efficacité dans la gestion des demandes des utilisateurs de l'application - Capacité à fournir une assistance technique aux clients et aux pharmacies concernant la transmission des ordonnances - Compétences relationnelles pour maintenir un service client de qualité et garantir la satisfaction des utilisateurs - Organisation et suivi rigoureux pour assurer une communication fluide entre l'application et les pharmacies

TABLE 4.2 – Rôle et descriptions des Moyens humains

4.6 Conclusion

En conclusion, l'analyse approfondie des besoins en ressources humaines, matérielles et techniques a permis d'établir une stratégie claire pour le développement de l'application reliant les plateformes de téléconsultation et les pharmacies. Cela assure une infrastructure solide et efficace, jetant les bases nécessaires pour un déploiement réussi et pérenne du projet.

Chapitre 5

Estimation du coût du projet

5.1 Introduction

Ce chapitre se penche sur les différents aspects financiers, notamment les charges sociales, les différents frais, et le coût total du projet. Une analyse approfondie de ces éléments permettra de déterminer les investissements nécessaires et de poser des bases solides pour une gestion budgétaire efficace, pour le succès à long terme de projet.

5.2 Charges sociales

Les **charges sociales** sont des contributions financières obligatoires versées par les employeurs, les travailleurs indépendants ou les travailleurs eux-mêmes pour financer différents systèmes de protection sociale et d'assurance.

Type	Catégorie	Taux
Charges Patronales	Sécurité Sociale	16 - 20 %
	Assurance Maladie	12 - 13 %
	Retraite de base	8 %
	Retraite	6 - 9 %
	Assurance Chômage	4 - 5 %
	Total Charges	40 - 45 %
Charges Salariales	Sécurité Sociale	6 - 8 %
	Assurance Maladie	0.75 %
	Retraite de base	6 - 8 %
	Retraite	3 - 4 %
	Assurance Chômage	2 - 3 %
	Total Charges	22 - 25 %

TABLE 5.1 – Table des charges salariales

Poste	Salaire Brut (€)	Charges Sociales	Charges Patronales	Imposition (€)	Salaire Net (€)
Ingénieur Logiciel / Gestionnaire Administratif Hajar	8,200	1,804	3,444	0	6,396
Ingénieur Logiciel/Specialiste en Sécurité El Mehdi	10,000	2,200	4,200	0	7,800
Gestionnaire RH Nouhaila	4,000	880	1,680	0	3,120
Ingénieur Logiciel / Responsable Marketing Reda	9,000	1,980	3,780	0	7,020
Ingénieur Logiciel/Support Client Lina	7,000	1,540	2,940	0	5,460
Ingénieur Logiciel/Support Client Imane	7,000	1,540	2,940	0	5,460
Ingénieur Logiciel Soumia	6,000	1,320	2,520	0	4,680
Ingénieur Logiciel/Specialiste en Sécurité Mehdi	15,000	3,300	6,300	1,650	11,700
Total	66,200	14,564	27,804	3,190	51,636

TABLE 5.2 – Table des charges sociales

Les cotisations patronales que les employeurs doivent verser aux autorités pour leurs employés s'élèvent à **27,804 euros** mensuellement.

5.3 Coût du projet

Le coût du projet représente l'estimation globale des dépenses nécessaires pour réaliser un projet spécifique. Il englobe tous les coûts associés à la planification, la mise en œuvre et la clôture du projet .

5.3.1 Frais Préliminaires

Les "**frais préliminaires**" font référence aux coûts initiaux associés à la mise en place d'une entreprise. Ces frais sont engagés avant même que l'entreprise ne commence ses activités opérationnelles.

Ils comprennent généralement les coûts nécessaires pour accomplir les formalités et fiscales liées à la création d'une entité commerciale .

Type de Frais	Montant (€)
Frais de constitution de la société	1,500
Frais d'enregistrement et formalités légales	1,000
Frais administratifs	800
Frais bancaires	300
Assurances obligatoires	400
Honoraires pour consultants	1,000
Total Estimé	5,000

TABLE 5.3 – Frais préliminaires

5.3.2 Frais Supplémentaires

Libellés	Montant Annuel (Estimation)
Coût de location	24 000 €
Besoins matériels	6 400 €
Logiciels/Serveur	2 000 € (hébergement cloud, serveurs)
Somme	30 400 €

TABLE 5.4 – Frais supplémentaires

Libellés	Montant Annuel (Estimation)
Frais Préliminaires	5 000 €
Frais Supplémentaires	30 400 €
Charges salariales	14 564 €
Charge Patronales	27 804 €
Coût total	77 768 €

TABLE 5.5 – Coût Total

5.4 Conclusion

En conclusion , l'estimation du coût du projet, en prenant en compte les charges sociales et les divers frais, constitue une vision solide pour une planification budgétaire rigoureuse. Cette approche financière approfondie est cruciale pour assurer le succès durable de Pharmacie Finder.

Chapitre 6

Choix du statut juridique de l'entreprise

6.1 Introduction

La création de Pharmacie Finder en France implique des démarches juridiques essentielles pour établir une base solide pour l'entreprise. Ce chapitre se concentre sur le choix du statut juridique, une décision cruciale qui détermine les règles de fonctionnement, la responsabilité des associés et les obligations fiscales. Il est impératif de choisir un statut qui corresponde aux besoins de l'entreprise et à ses objectifs de croissance.

6.2 Raison sociale

La raison sociale de l'entreprise, *Pharmacie Finder*, est le nom légal sous lequel elle sera enregistrée. Ce nom reflète la mission de l'application : faciliter la recherche de pharmacies et l'accès aux médicaments pour les patients. Il évoque directement le service proposé, rendant la marque facilement identifiable et mémorable. Une raison sociale claire et pertinente est essentielle pour la communication avec le public et pour établir une présence sur le marché.

6.3 Forme juridique

La Société à Responsabilité Limitée (SARL) a été choisie comme forme juridique pour Pharmacie Finder en raison de plusieurs raisons. Tout d'abord, elle offre une protection des biens personnels des associés, qui ne sont responsables qu'à hauteur de leurs apports, ce qui protège leurs finances personnelles en cas de difficultés. De plus, la SARL permet une flexibilité de gestion, car le statut social du gérant peut être adapté selon les besoins de l'entreprise. L'absence de capital minimum requis constitue également un atout, facilitant ainsi le démarrage de l'entreprise en s'ajustant à sa structure financière. Enfin, les avantages fiscaux associés à la SARL, notamment le fait qu'elle soit soumise à l'impôt sur les sociétés, permettent des déductions fiscales sur les rémunérations des dirigeants.

6.4 Caractéristiques de la forme SARL

La Société à Responsabilité Limitée (**SARL**) présente les caractéristiques suivantes pour *Pharmacie Finder* :

- **Souplesse lors de la création** : La SARL se distingue par sa flexibilité lors de la création, permettant aux associés de définir librement leur investissement sans contrainte de capital minimum, tout en autorisant les apports en industrie, offrant ainsi un avantage concurrentiel par rapport aux SA et aux SAS.
- **Responsabilité Limitée des Associés Actifs** : Les associés actifs ne sont responsables qu'à concurrence de leurs apports, préservant ainsi leur responsabilité financière personnelle.
- **Limitation du Risque Financier** : Les associés ne sont responsables qu'à hauteur de leurs apports, protégeant ainsi leurs biens personnels en cas de difficultés financières.
- **Flexibilité du Statut Social du Gérant** : La SARL offre une souplesse dans la gestion de l'entreprise, permettant d'ajuster le statut social du gérant selon les besoins.
- **Sécurité Juridique des Statuts** : Les statuts de la SARL offrent une sécurité juridique, établissant les règles de fonctionnement de l'entreprise de manière claire et contraignante.
- **Pas de Capital Minimum Requis** : La constitution de la société ne demande pas de capital minimum, s'adaptant ainsi à la structure financière du projet Pharmacie Finder.
- **Automatiquement Assujettie à l'Impôt sur les Sociétés (IS)** : La SARL bénéficie de déductions fiscales pour les rémunérations des dirigeants, favorisant une gestion fiscale optimale.
- **Possibilité d'Ajouter des Associés** : Avec la possibilité d'avoir jusqu'à 50 associés, la SARL permet d'ajouter de nouveaux membres au besoin.
- **Système de Prise de Décision** : La SARL permet la nomination d'un gérant pour les décisions courantes, tout en donnant aux associés le pouvoir de prendre des décisions importantes lors d'assemblées générales.

6.5 Conclusion

En conclusion, la SARL s'avère être le statut juridique le plus approprié pour Pharmacie Finder. Elle offre une combinaison de flexibilité, de protection financière et de sécurité juridique, essentielle pour le développement d'une start-up dans le secteur de la santé numérique. Ce choix garantit également une structure adaptée aux petites et moyennes entreprises, permettant à Pharmacie Finder d'évoluer et de croître efficacement sur le marché.

Conclusion Générale

La création de **Pharmacie Finder** représente une solution innovante et proactive pour répondre aux besoins croissants d'une société en pleine digitalisation, notamment dans le secteur de la santé en France. En facilitant l'accès aux médicaments grâce à l'intégration avec des plateformes de téléconsultation telles que Doctolib et Medadom, ce projet simplifie le parcours des patients, tout en apportant une réelle valeur ajoutée aux pharmacies locales.

Grâce à une analyse approfondie du marché et une stratégie marketing bien définie, Pharmacie Finder a su identifier les attentes des utilisateurs et anticiper les tendances du secteur. La solidité du modèle économique, soutenue par une étude financière rigoureuse, et le choix réfléchi d'une forme juridique adaptée, témoignent d'une préparation minutieuse. L'équipe dirigeante a su mettre en place les bases solides pour garantir la viabilité et la rentabilité du projet, tout en s'assurant que les aspects juridiques, techniques et financiers sont parfaitement alignés.

En conclusion, Pharmacie Finder se positionne comme un acteur clé de la santé connectée, prêt à révolutionner l'accès aux services pharmaceutiques en France. Ce projet, ancré dans une approche moderne et tournée vers l'innovation, répond de manière efficace aux exigences d'un marché en constante évolution, tout en garantissant une expérience fluide et optimisée pour les patients et les professionnels de santé.

Bibliographie

- [1] Frost Sullivan. (2021). Global Digital Health Market – Growth, Trends, and Forecasts (2021-2026).
- [2] KPMG. (2022). Pharmaceutical Industry Report : Trends in digital transformation and telehealth.
- [3] Dubois, M. (2017). La transformation digitale du secteur de la santé. Éditions Dunod.
- [4] Couturier, G. (2020). L'industrie pharmaceutique : entre innovation et régulation. Presses Universitaires de France (PUF).
- [5] Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation : A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. Wiley.