

## 1. Description détaillée du projet

### Projet :

Plateforme SaaS de gestion des talents basée sur l'IA, conçue pour optimiser le recrutement, la cartographie des compétences, le développement des performances et la conformité RH.

### Solution clé :

- ✓ Recrutement intelligent : Matching IA des candidats, analyse automatique de CV.
- ✓ Gestion des compétences : Cartographie dynamique, recommandations de formations personnalisées.
- ✓ Analyse prédictive : Suivi des performances et anticipation des besoins futurs.
- ✓ Conformité : Respect du RGPD et des réglementations locales.

### Valeur ajoutée :

- ✓ Technologie IA intégrée.
- ✓ Adaptée aux PME et grandes entreprises marocaines et africaines.
- ✓ Tarification compétitive et interface intuitive

## 2. Concurrents et avantages concurrentiels

### Rekrute (Maroc)

Rekrute est spécialisé dans le recrutement, avec une forte présence au Maroc et dans d'autres pays africains francophones comme la Tunisie et l'Algérie. Il semble bien adapté aux besoins locaux, notamment grâce à son understanding du marché de l'emploi africain. Cependant, il ne propose pas de modules pour la gestion des talents, limitant ainsi son utilité pour les entreprises cherchant une solution RH plus large.

### ++ Points forts :

Spécialisation dans le recrutement, ce qui le rend efficace pour les entreprises cherchant à pourvoir des postes rapidement.

Forte présence locale en Afrique, avec une compréhension des dynamiques du marché de l'emploi, comme en témoigne sa couverture dans plusieurs pays francophones.

Adapté aux besoins africains, avec des fonctionnalités comme le dépôt de CV en ligne et des annonces ciblées pour les cadres, comme vu sur Offres d'emploi au Maroc.

### -- Points faibles :

Ne propose pas de modules pour la gestion des talents, se limitant à la recherche d'emploi, ce qui le rend moins complet pour les entreprises nécessitant une gestion RH élargie.

Manque d'informations sur des fonctionnalités avancées comme la gestion des performances ou la formation, ce qui pourrait limiter son attrait pour les grandes entreprises.

### **TalentSoft (France)**

TalentSoft, maintenant intégré à Cegid, offre une suite complète couvrant l'administration RH, l'acquisition de talents, la gestion des talents et la formation. C'est une solution robuste pour les grandes entreprises, mais elle peut être complexe et coûteuse, surtout pour les PME. Bien qu'elle ait une portée mondiale, elle semble moins focalisée sur les marchés africains, ce qui pourrait poser problème pour les entreprises locales.

#### **++ Points forts :**

Offre une suite RH complète, idéale pour les grandes entreprises nécessitant une gestion intégrale, avec des outils comme le suivi des performances et la gestion de l'apprentissage, comme vu sur Cegid Talentsoft | Human Capital Management Solution.

Soutenue par Cegid, un leader européen, ce qui garantit stabilité et ressources, comme mentionné sur Histoires d'entrepreneurs : Talentsoft.

Adaptée aux entreprises multinationales, avec une interface multilingue et des solutions cloud, selon Talentsoft - ToTalent.

#### **-- Points faibles :**

Décrite comme complexe et coûteuse pour les PME, ce qui pourrait en limiter l'accessibilité, comme suggéré par l'utilisateur et corroboré par des informations sur son orientation vers les grandes organisations.

Moins focalisée sur les marchés africains, avec peu d'informations spécifiques sur une adaptation locale, bien qu'elle ait des clients potentiels en Afrique, comme vu sur Cegid Talentsoft Reviews - Capterra South Africa 2024.

### **Novojob (Afrique francophone)**

Novojob est une plateforme de recherche d'emploi couvrant plusieurs pays africains comme le Maroc, l'Algérie, la Côte d'Ivoire, le Sénégal et le Bénin. Elle facilite la connexion entre employeurs et candidats, avec des fonctionnalités adaptées aux besoins africains. Cependant, elle se limite au recrutement et ne propose pas de gestion complète du cycle RH, ce qui peut être un inconvénient pour les entreprises nécessitant des outils plus larges.

#### **++ Points forts :**

Concentré sur le recrutement, avec une couverture géographique étendue en Afrique, ce qui le rend adapté aux besoins locaux, comme vu sur Novojob: Job board Ivory Coast.

Offre des outils comme la création de CV en ligne et des alertes d'emploi, facilitant l'accès pour les PME cherchant à recruter efficacement.

Adapté aux marchés africains, avec une compréhension des dynamiques locales, comme en témoigne sa présence dans plusieurs pays francophones.

#### **-- Points faibles :**

Limité au recrutement, sans gestion complète du cycle RH, ce qui le rend moins complet pour les entreprises nécessitant des outils comme la gestion des performances ou la formation.

Manque d'informations sur des fonctionnalités avancées pour les grandes entreprises, se positionnant principalement comme un job board.

### Altays (France)

Altays propose un système de gestion RH modulaire et innovant, couvrant des fonctions comme la gestion des talents, la mobilité, la planification successorale et les révisions salariales. Il est conçu pour les moyennes et grandes entreprises, avec une forte emphase sur la sécurité et la conformité européenne. Cependant, il semble peu adapté aux marchés africains, avec un focus principalement sur la France et l'Europe, ce qui pourrait le rendre moins pertinent pour les entreprises africaines, surtout les PME.

#### ++ Points forts :

Offre un système RH modulaire et innovant, couvrant un large éventail de fonctions, idéal pour les grandes entreprises, comme vu sur Altays | LinkedIn.

Forte sécurité et conformité aux normes européennes, avec des serveurs hébergés en France, ce qui est un avantage pour les entreprises internationales, selon Accueil - Altays SIRH.

Adapté aux grandes entreprises avec plus de 300 employés, avec des clients comme SNCF, EDF et LVMH, comme mentionné sur Altays | LinkedIn.

#### -- Points faibles :

Peu adapté aux marchés africains, avec un focus principalement sur la France et l'Europe, comme corroboré par l'absence de mentions spécifiques à l'Afrique dans les recherches, et confirmé par l'utilisateur.

Plus orienté vers les grandes entreprises, ce qui pourrait le rendre moins accessible ou pertinent pour les PME africaines, surtout en termes de coût et d'adaptation locale.

## 3. Identification des clients

### Clients directs (acheteurs) :

- ✓ Responsables RH : Entreprises de 50 à 500 employés (secteurs technologie, finance, éducation).
- ✓ Managers : Besoin d'analyses prédictives et de gestion des compétences.
- ✓ Utilisateurs finaux :
  - Employés : Accès aux formations et feedbacks personnalisés.
  - Candidats : Matching avec des offres d'emploi adaptées.
  - Marché cible : Maroc, France, Afrique francophone.

## 4. Stratégie commerciale

### Acquisition :

- ✓ Marketing digital (LinkedIn, Google Ads).
- ✓ Participation à des salons RH et conférences.
- ✓ Démonstrations gratuites et essais limités.

#### Fidélisation :

- ✓ Mises à jour régulières et support technique 24/7.
- ✓ Programmes de parrainage et de fidélité.

#### Expansion :

- ✓ Collaboration avec des consultants RH locaux.
- ✓ Adaptation aux marchés africains francophones (Côte d'Ivoire, Sénégal).

## 5. Business Model (Ce qui est facturé)

Source de revenus	Détails
<b>Abonnements SaaS (Premium).</b>	3 000 MAD/mois (Standard) – 5 000 MAD/mois
<b>Services personnalisés</b>	Intégration avec ERP/CRM (10 000 – 50 000 MAD/projet).
<b>Revente de données</b>	Rapports sectoriels (20 000 – 50 000 MAD/rapport).
<b>Publicité ciblée (MAD/mois).</b>	Espaces publicitaires pour partenaires (5 000 – 20 000)
<b>Commissions sur transactions</b>	5 % des contrats signés via la plateforme.
<b>Formations technique.</b>	5 000 MAD/session ou 1 000 MAD/mois pour le support

## 6. Principales dépenses (Charges/Investissements)

#### Investissements initiaux :

- ✓ Développement de la plateforme : 500 000 MAD.
- ✓ Infrastructure Cloud : 200 000 MAD/an.

#### Charges récurrentes :

- ✓ Marketing et prospection : 100 000 MAD/an.
- ✓ Maintenance technique et mises à jour.
- ✓ Salaires de l'équipe technique et commerciale.

#### Synthèse financière (1ère année)

- ✓ Revenus estimés : 2 650 000 MAD.
- ✓ Dépenses estimées : 800 000 MAD (développement + Cloud + marketing).
- ✓ Marge brute : 1 850 000 MAD.