

# Executive Summary

## SuccessPool

Équipe 32 :

Hamza BELKISS - IMT BS  
Oussama ALMAMOUN - ENSIIE  
Aymane EL-GHOUALI - ENSIIE  
Clarisse DI COCCO - TSP  
Rayane BOUKRARA - TSP

### Problème & Solution

Les entreprises font face à un double enjeu : d'une part, une pénurie croissante de profils qualifiés ; d'autre part, un recrutement long et coûteux, marqué par de nombreux candidats non retenus. Parallèlement, de nombreux talents restent sans poste alors qu'ils sont déjà identifiés par d'autres recruteurs.

SuccessPool répond à ce problème par une plateforme de recrutement collaboratif en ligne. Elle permet à des entreprises non concurrentes de partager leurs candidats qualifiés qu'elles ne peuvent pas recruter. Lorsqu'un profil intéressant est repéré mais non retenu, il peut être proposé à d'autres entreprises partenaires en un clic, favorisant un recrutement plus rapide, éthique et efficace.

### Fonctionnement de la plateforme

SuccessPool fonctionne comme un espace B2B sécurisé reliant entreprises et recruteurs. Après s'être inscrits, les RH peuvent publier ou consulter des profils qualifiés. Les entreprises non abonnées ont un accès limité à trois profils visibles (version freemium), tandis que les abonnés bénéficient d'un accès complet, d'outils de recherche avancés et de statistiques RH. La mise en relation est facilitée par un système intelligent de correspondance des profils.

### Stratégie commerciale

La stratégie commerciale repose sur une approche progressive. Dans un premier temps, SuccessPool ciblera les PME et ETI, plus ouvertes à tester de nouveaux outils. La prospection se fera via LinkedIn, partenariats RH, et campagnes de communication digitale (TikTok, Instagram, LinkedIn Ads).

Une fois la crédibilité établie, la deuxième phase consistera à séduire les grandes entreprises grâce à une force commerciale dédiée et une offre adaptée à leurs besoins. Cette stratégie graduelle vise à construire une base solide de clients récurrents avant d'accélérer le développement national, puis international.

### Modèle économique

Le modèle économique repose sur deux sources de revenus :

- Les abonnements mensuels, à 490 € pour les PME/ETI (3 comptes RH) et 1 200 € pour les grandes entreprises (10 comptes, accès illimité).
- Les commissions de mise en relation, prélevées lorsque le recruteur souhaite accéder aux coordonnées d'un candidat : 5 % du salaire brut pour les PME/ETI abonnées, 2 % pour les grandes entreprises, et 8 % pour les non-abonnées disposant d'un accès freemium.

Ce modèle combine la récurrence des abonnements et la rentabilité des commissions, assurant des revenus stables et une croissance rapide.

## Plan de financement simplifié (2026–2027)

Besoins	Montant (€)
Développement & design plateforme (réalisé par l'équipe)	5 000
Hébergement, sécurité & outils	4 800
Création juridique & communication	6 000
Assurance & protection data	700
Trésorerie de départ (BFR + sécurité)	29 500
<b>Total besoins</b>	<b>46 000</b>

Ressources	Montant (€)
Apports personnels ( $5 \times 2 000$ €)	10 000
Subventions / aides (BPI, Pépite, concours)	12 000
Love money (famille, proches)	6 000
Prêt d'honneur / micro-crédit	8 000
Investisseur / Business Angel	10 000
<b>Total ressources</b>	<b>46 000</b>

Ce financement couvre la conception, le lancement et les 4 à 5 premiers mois d'activité avant les premiers revenus, garantissant un démarrage stable sans dépendance excessive aux investisseurs.

## Activité prévisionnelle (2027–2029)

Année	Chiffre d'affaires (€)	Coûts totaux (€)	Résultat net (€)
2027	81 950	71 550	+10 400
2028	175 000	134 000	+41 000
2029	300 000	230 000	+70 000

Le chiffre d'affaires progresse avec la montée en charge du nombre d'entreprises abonnées. Dès la première année d'exploitation, SuccessPool atteint la rentabilité, confirmant la viabilité du modèle SaaS.

## Vision à long terme

SuccessPool ambitionne de devenir la référence du recrutement collaboratif en Europe, en favorisant une approche plus humaine, rapide et transparente du marché de l'emploi.