



# Newsletter cabinet d'Audit

**Nous travaillons pour votre confort**



**Actualités :**

**Plan de relance économique et APLF 2022 adopté par le gouvernement.**

**Questionnement** : Comment créer un e-commerce en Algérie ?



**Nos promotions :**

J'ai le plaisir de vous adresser les offres du mois de notre cabinet, qui vous propose des prix défiant toute concurrence pour vous aider à faire des économies et améliorer votre productivité. Vous découvrirez dans ci-après une sélection de produits qui vous garantissent de faire de bonnes affaires :

1. diagnostic de la situation financière de votre Entreprise,

**Nos clients en parlent**

**Vers un meilleur avenir de l'Entreprise créatrice de richesse**

## 1. Introduction :

C'est une excellente question, on me la pose souvent en croyant que la réponse serait en une seule phrase hélas pour y répondre vous devrez lire cet article jusqu'au bout, c'est important de suivre toutes les étapes et de s'y tenir, au risque d'avoir des problèmes une fois que vous aurez réussi, alors je vous souhaite une bonne lecture.

Pour répondre à cette question (comme à notre habitude) il faut la subdiviser en sous-questions, nous verrons durant cet article comment créer une entreprise en Algérie, comment passer de l'idée au projet, à la vente, nous verrons aussi les questions qui reviennent le plus souvent ; par exemple si c'est facile, si c'est faisable, s'il y'a des gens qui ont réussi dans le e-commerce en Algérie, nous essayerons de couvrir tous vos questionnements d'une façon simplifiée et courte.

## 2. Les étapes pour créer un e-commerce (commerce électronique) en Algérie :

### Étape 1 : étudier la faisabilité

Le titre est bien gros pour un concept très simple, l'étude de faisabilité d'un projet e-commerce commence par un questionnaire autour de vous-même, est ce que vous voulez vraiment le faire ? Est-ce que c'est quelque chose qui vous serait facile à réaliser ? avez-vous les fonds nécessaires ? Les connaissances techniques

nécessaires ? serez-vous accompagné par des experts ? allez-vous prendre des associés ? seras-t'il un projet à coté de ce que vous faites maintenant ? ou allez-vous abandonner ce que vous faites pour aller dans le e-commerce ?

Alors pour répondre à toutes ces questions qui sont d'ordre personnel surtout, il est conseillé de ne jamais demander conseil a des gens qui n'ont pas été dans cette situation, essayez de prendre conseil chez des gens qui ont réussi des projets, qui gèrent des projets, et jamais à des gens qui ne se sont jamais lancés car dans ce genre de réflexions vaut mieux éviter de prendre conseil chez des gens qui n'ont pas vécu ce-que vous vous apprêtez à vivre.

Une fois que vous avez vos réponses, il sera temps de voir ce qu'il vous faut comme moyens pour démarrer, si vous les avez déjà ou si vous devez les acquérir.

### Étape 2 : Choisir quel type de e-commerce vous voulez créer

Il existe en effet plusieurs types de e-commerce et chacun de ces types a ses propres règles et pratiques, nous avons énuméré en détail ces types dans un article.

Prenez 10 minutes à le lire, ils vous aideront sûrement à comprendre de quoi il en ressort.

Alors une fois que vous avez choisi ; si vous allez lancer une boutique en ligne B2C ou B2B , si vous allez être dans un e-commerce classique (que

nous recommandons) ou dans le Drop shipping ou une Marketplace, là il va falloir comprendre ce qu'il faut comme moyens techniques pour commencer à vendre sur internet.

Notre formation « démarrez votre e-commerce en Algérie » pourrait vous être très utile à ce stade.

### Étape 3 : Choisissez votre marché

Les fournisseurs, les produits, les prix, la concurrence... tous ces paramètres sont à prendre en considération lorsque vous réalisez votre étude de marché, nous vous conseillons d'essayer de voir les offres des principaux concurrents et d'aller faire le tour des fournisseurs pour avoir une idée des marges et des rotations, nous avons remarqué qu'en générale les idées de projets que les débutants dans le e-commerce essayent d'exploiter manquent d'un travail de recherche approfondi, le meilleur produit du monde ne pourra pas être vendu que s'il existe une demande ou un besoin, alors prenez le temps de réfléchir à ça et à noter toutes les idées que vous pourrez valider grâce à un travail de recherche sur le terrain.

### Étape 4 : choisir le nom de votre boutique et votre nom de domaine

Le nom de votre boutique est l'un des tous premiers choix que vous devrez faire, il existe plus 1,7 Milliards de sites internet dans le

monde, vous imaginez bien que les noms les plus intéressants sont déjà pris, internet existe depuis 1991, les entrepreneurs et les gens du web ont eu le temps de prendre tous les noms courts qui existent ; néanmoins il y'a des méthodes pour trouver un nom libre pour votre commerce, nous avons rédigé un article qui explique comment faire pour trouver un nom attrayant à votre boutique , Une fois le nom trouvé réservez votre nom de domaine et vous devrez aller enregistrer votre nom de marque a l'INAPI et le nom de votre entreprise au CNRC.

### Étape 5 : Créez votre boutique en ligne

En général les gens croient que c'est la première étape dans la création d'un projet e-commerce, mais au finale la création de la boutique est parmi les dernières étapes, pour créer votre boutique vous avez un large choix de fournisseurs, Shopify par exemple vous propose des boutiques en location que vous devrez réaliser vous-même et ça vous coute 29\$/mois tous les mois pour la version de base, mais si vous voulez vivre de votre entreprise de vente en ligne vous devrez vite passer au forfait de 79\$ et encore plus vite au forfait de 299\$, il existe aussi des boites de développement algériennes qui vous proposent des offres un peu plus attrayantes, nous vous conseillons de toujours demander à ces agences de vous montrer les boutiques de leurs anciens clients et d'aller faire un tour chez eux, et de voir aussi si vous allez confier le développement de

vosre boutique à un Freelancer ou une agence établie ( évitez ceux qui n'ont pas de salariés ni de bureaux ils peuvent disparaître du jour au lendemain vous laissant avec des problèmes techniques et un produit irréparable par d'autres agences). Alors avant de décider à qui confier votre développement faites vos recherches.

Les fonctionnalités de la boutique et le système qui la gère sont les points les plus importants que vous devrez considérer en faisant des recherches sur internet vous trouverez un comparatif des logiciels e-commerce les plus en vogue dans le monde, certains vous proposeront WordPress, d'autres vous proposeront PrestaShop ou Magento, ça restera une question d'affinité avec les gens qui vous aideront à réaliser la boutique.

## Étape 6 : Créez votre entreprise

Durant cette étape vous devrez créer administrativement votre entreprise, pour ce faire vous devrez aller au CNRC (le centre national des registres de commerce) et demander les papiers nécessaires pour la création de votre entreprise et vous aurez toutes les procédures nécessaires à la création de votre entreprise en Algérie.

## Étape 7 : commencez à vendre

Bravo ! si vous êtes arrivé jusque-là vous êtes déjà considéré comme un entrepreneur, maintenant il faut assumer votre position et réussir,

pour vendre sur internet il existe plusieurs méthodes, la plus répandue actuellement c'est le digital marketing ( la publicité sur les réseaux sociaux et les moteurs de recherche ) c'est un ensemble d'outils et de techniques que vous devrez apprendre pour animer votre site internet et faire qu'il soit visité par des clients potentiels .

### Contactez-nous :

Cabinet d'audit et de conseil A-LAKHDARI

La structure commerciale

Fixe : +213 .23.13.82.78

Standard : 0661.18.00.78 (119-120)

Courriel : [contact@bdc-lakhdari.com](mailto:contact@bdc-lakhdari.com)

Portable : +213 .0661.18.00.82 /

+213 .0661.18.00.86

Site web : [www.bdc-lakhdari.com](http://www.bdc-lakhdari.com)