

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
الجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة الابتكار
وفاضات الأعمال الجامعية

دليل مشروع

للحصول على شهادة مؤسسة ناشئة
في إطار القرار الوزاري 1275

ديسمبر
2022




Carte d'information

À propos de l'équipe d'encadrement du groupe de travail




1. Équipe d'encadrement :

Équipe d'encadrement	
Encadrant principal : BENGHAZI Zied	Spécialité : Génie civil
Co-encadrant : KRIM Mansour	Spécialité : Enrichissement des minéraux utiles



2. Équipe de projet :

Équipe de projet	Faculté	Spécialité
Étudiant 01 : BENZINE Chahinez	Institut des mines	Master 2 Valorisation des ressources minérales
Étudiant 02 : BRAHAM Chaima	Institut des mines	Master 2 Valorisation des ressources minérales
Étudiant 03 : HALAIMIA Fatima e-zahra	Institut des mines	Master 2 Valorisation des ressources minérales
Étudiant 04 : HELALI Narimane	Institut des mines	Master 2 Valorisation des ressources minérales



Remerciement:

Au terme de ce travail, nous tenons à exprimer nos sincères remerciements. Tout d'abord, nous sommes reconnaissants envers Allah qui nous a accordé la force et le courage de poursuivre nos études jusqu'à ce stade, ainsi qu'à nos parents qui nous ont apporté un soutien inestimable tout au long de notre parcours.

Nous sommes sans mots pour exprimer notre profonde gratitude envers le Dr. Ben Ghazi Zied et le Dr. Krim Mansour, nos encadrants. Leurs excellents conseils et encouragements ont permis la réussite de ce travail. Leurs compétences scientifiques, leur soutien constant, leur clairvoyance et leur expertise dans le domaine ont été un véritable pilier pour nous. Travailler sur notre projet sous leur direction a été un grand honneur et une source de joie immense.

Nous souhaitons également exprimer notre gratitude envers le groupe responsable du laboratoire à l'usine de ciment de Tébessa, qui nous a grandement aidés à effectuer les essais et les recherches nécessaires. Nous remercions tout particulièrement M. Messaoud Abedakil, chef de service, pour son précieux soutien.

Nos remerciements s'adressent également aux ingénieurs de l'unité pour leur accueil chaleureux, leur disponibilité et l'attention qu'ils nous ont portée pendant notre séjour au laboratoire. Nous tenons à mentionner en particulier Monsieur Bougerra Khaled, Mechri Abdazziz, BRAKNI Ziden, BOUBAKER Saleh, ainsi que tous les membres du personnel du service.

Nous remercions tous les enseignants de l'Institut des Mines qui nous ont aidés de près et de loin dans notre formation, en particulier le Dr SOUDENI Mohammed Saleh pour ses efforts considérables et son dévouement envers nous tout au long de cette année, ainsi que tous les autres enseignants de l'Institut des Mines qui ont contribué à notre formation.

Nous tenons également à exprimer notre reconnaissance envers les membres du jury qui nous ont fait l'honneur d'examiner ce travail.

Enfin, nous exprimons notre reconnaissance à Mr. ZAIRI Moncef pour ses efforts, sa patience et son aide précieuse dans la réalisation de ce Template.

DEDICACES

C'est avec grand plaisir que je dédie ce travail à tous ceux qui ont participé à ma réussite.

Mes chères parents qui ont été toujours à mes côtés et m'ont toujours soutenu tout au long de ces longues années d'étude.

Ma sœur Hadil, mon petit frère Dali.

Mes grands-parents PAPA LAZHER, MIMI.

Mes tantes Zhour et Houda.

Toute la famille Benzine et Beyaza, Vos sourires, vos encouragements et votre amour inconditionnel m'inspirent chaque jour. Je suis tellement reconnaissante d'avoir une famille aussi aimante et soudée.

Je vous aime du plus profond de mon cœur et je suis fière d'être à vos côtés.

À tous les enseignants de l'institut des mines qui m'ont aidée de près ou loin dans ma formation

Pour mon équipe incroyable, et surtout Fatma, Chaima et Narimane vos efforts et votre dévouement sont remarquables. Travailler avec vous est un privilège et une source d'inspiration constante."

Mes amies Jiji, Hala, Meriem et Nour el houda qui ont toujours été là pour moi, même dans les moments les plus difficiles. Je t'apprécie énormément et je suis reconnaissante d'avoir des personnes aussi spéciales dans ma vie

Chahinez BENZINE

Dédicace

Louange à Dieu pour Son amour, Sa gratitude et Sa bienveillance. Je n'aurais pas pu le faire sans la grâce de Dieu, donc louange à Dieu pour le début et la fin.

{وَأَخِرُ دَعْوَاهُمْ أَنْ الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ}

Je dédie cette réussite à tous ceux qui ont travaillé avec moi pour réaliser ce parcours. Vous êtes mon soutien inconditionnel. Je dédie cette recherche à mon unique refuge, ma joie éternelle, celui qui ouvre la voie devant moi pour atteindre ma source de force et ma fierté, à qui j'ai promis ce succès. Je l'ai accompli et je te le dédie (mon cher père, que Dieu le préserve en tant que ma richesse).

À la lumière de mes jours et à l'éclat de ma vie, à celle dont les prières ont toujours embrassé le plus noble, à celle qui a vu mon cœur avant ses yeux et m'a embrassé de ses entrailles avant ses mains, à l'ombre qui m'a accueilli en tout temps (ma chère mère bien-aimée).

Et à mon inspirateur de réussite, les bâtisseurs de ma force, l'élite de mes jours et le réconfort de mes moments, à la prunelle de mes yeux (mes frères et ma sœur). À ceux qui ont marché sur mes traces avec moi et qui ont surmonté les difficultés à mes côtés, à mon refuge dans ce voyage et chaque fois que je me tiens au seuil de la peur, je trouve refuge en vous (mes cousines et mes amies).

À mon équipe incroyable, Narimen, Chahinez et Fatma, vos efforts et votre dévouement sont remarquables. Travailler avec vous est un privilège et une source d'inspiration constante.

À moi-même, l'ambitieuse, voici que tu as réalisé ce qui était autrefois un rêve. Mon tapis qui a été témoin de mes larmes dans les nuits sombres témoigne maintenant de ma joie et de ma satisfaction.

Et en conclusion, comme on dit, c'était un rêve qui était peut-être une possibilité, puis est devenu réalité, pas une imagination, et louange à Dieu pour l'accomplissement.

BRAHAM
CHAIMA

Dédicace

**Je dédie ce modeste travail à mes plus chers êtres au monde :
A mes chers parents : ma mère REBIAI.M et mon père ELKAMEL
pour leur amour, leur tendresse, et pour leur soutien durant toutes
les étapes de ma vie.**

**J'espère qu'un jour, je pourrai leur rendre un peu de ce qu'ils ont fait
pour moi, que Dieu leur prête tout le bonheur.**

**A ma sœur d'amour Maroua ; mes chères frères Taki Eddine et
Ayoub et zakaria**

**Mes tantes chaouiya;soumaia ;moufida ;khadidja ;houria ;aida , pour
leurs encouragements et pour leur soutien moral et physique.**

**A quelqu'un qui a une place spéciale dans mon cœur mon fiancé
'Djo'**

**Mes amies Mariem,Roumaïsa,Sokar,Siham,Loza,Asma,chahera qui ont
toujours été là pour moi, même dans les moments les plus difficiles.
Je suis reconnaissante d'avoir des personnes aussi spéciales dans ma
vie.**

**À mon équipe incroyable, Chayema, Chahinez et Fatma, vos efforts
et votre dévouement sont remarquables.**

**Merci de votre présence, soutien et de m'avoir encouragée à aller
plus loin.**

A tous les autres que je n'ai pas cités mais à qui je pense aussi.

A toute ma famille.

الى ارواح غادرت الدنيا لكم الجنة باذن الله

Ikram;kaouther

HELALI nariman

Dédicace

بسم الله الرحمن الرحيم

{وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين} الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، الحمد لله الذي هيأ البدء ويسر الطريق وطيب المنتهى، اللهم لك الحمد ان وفقتني لهذا

أولا اود أن أعبر عن خالص إمتناني لأبي الحبيب فهو مصدر التوجيه والدعم على طول الدروب التي سلكتها. وهو من تصدّر صفوف الداعمين، وأثار مسار النجاحات، انا مدينة له بكل كلمة شكر وامتنان عميقة. أنت الركيزة التي بنيت عليها نجاحي، وسأظل ممتنة لك طوال حياتي.

ولم يكن بإمكانني أن أكمل هذه الرحلة دون أمي الحبيبة، فهي الهبة والحب والرعاية والدعم لتجاوز التحديات وتحقيق الاحلام، ولا يمكنني شكرها بالقدر الذي يوفيها حقها

وايضا اود ان اعبر عن خالص امتناني لأختي الغالية ايمان، التي كانت دائما مصدر إلهام لي. لقد شاركتني معي الأفراح والتحديات، وكنت داعمة وملهمة في كل خطوة أخذتها. لقد كنت شريكة في رحلتي، وأنا ممتنة لكي بشدة

.وليس أخوتي الأعزاء معاذ وعبد الرحمان، بعيدين عن ركب الشكر، فقد كانوا رافعة حقيقية لي في مسيرتي

ولن أنسى أيضا تلك الأرواح النيرة التي جاورتني طوال فترة دراستي، الأساتذة الذين شاركوا معي رحلة المعرفة منذ الحضانة وحتى الآن. قد شاركتموني علمكم وخبرتكم وساهمتم في تطوري الأكاديمي والمهني. لن يغيب ذكركم الجميل عن ذاكرتي أبداً

جزيل الشكر لكل الأصدقاء والزملاء والأقارب

جزيل الشكر لشاهي

جزيل الشكر لكل الطاقم الإداري والتعليمي لمعهد المناجم

اخيرا وليس اخرا أتقدم بالشكر لكل من الدكتوراة المؤظرين بن غازي زياد. وكريم منصور على الجهود الجبارة المبذولة

ختاما أعلم تماما أن هذا العمل لم تكن سوى نتاج دعمكم القوي ومحبتكم الغير مشروطة. فلکم جميعا أطيب التحيات والشكر العميق، وأدعو الله أن يجعل أعمالنا خالصة لوجهه الكريم، وأن يجزيكم خير الجزاء في الدنيا والآخرة.

الحمد لله رب العالمين

حلايمية فاطمة الزهراء

Sommaire

Carte d'information.....	1
Présentation du projet.....	11
I. Chapitre(I) : Présentation du projet.....	12
I.1. L'idée du projet :	12
I.1.1. Domaine d'activité :	12
I.1.2. Germes de l'idée et développement :	12
I.1.3. Activités prévues :	12
I.1.4. Processus et réalisation :	13
I.1.5. Responsables :	13
I.1.6. Lieu d'exécution :	13
I.2. Les valeurs proposées :	13
I.3. Équipe de travail :	14
I.4. L'objectif du projet :	14
I.5. Calendrier de réalisation du projet :	15
Deuxième Chapitre.....	16
II. Chapitre (II) : Aspects et innovation.....	17
II. 1. Nature des innovations :	17
II.1.1. Innovations radicales :	17
II.1.2. Accroître les innovations :	18
II.1.3. Innovations du marché :	18
II.2. Domaines d'innovation :	19
III. Chapitre (III) : Analyse stratégique du marché.....	22
III.1. Le marché potentiel :	22
III.1.1. Secteur de l'isolation et de la construction écologique :	22
III.1.2. Secteur de l'énergie durable :	22
III.1.3. Industrie de l'acier et de la métallurgie :	22
III.1.4. Industrie automobile :	22
III.1.5. Secteur de la santé et de la sécurité :	22
III.2. Le marché cible :	22
III.2.1. Les secteurs :	22
III.3. Mesure de l'intensité de la concurrence :	25
III.3.1. Les concurrents :	25

- III.3.2. Concurrents du secteur de la construction :	40
Quatrième Chapitre	52
IV.1.1.2 Présentation du produit :	53
IV.1.1.3. Séchage des minerais :.....	53
IV. 1.2. Méthode d'obtention de béton léger fabriqué partir de perlite expansée	55
IV.1.2.1. Préparation des matériaux :	55
IV.1.2.7.1. Les essais à l'état durci :.....	58
V. Chapitre V : Plan financier	68
V.1 ; Les Coûts et charges	68
V.2. Le Chiffre d'affaires	68
Tab (V.1) détail chiffre d'affaire :.....	68
V.3 Les Comptes de résultats escomptés	68
V.4 Le Plan de trésorerie	68
Tab (V.2) Budget de STURTUP :.....	68
Sixième chapitre :.....	75
Prototype expérimental	75
VI. Chapitre VI : prototype expérimental	75
VI -1 Prototype de la perlite expansée :	75
Fig (VI.1) prototype de la perlite expansée	75
VI.2. Prototype horticulture/ agriculture :	75
Fig (VI.2) Prototype horticulture/ agriculture.....	75
VI.3. Haricot blanc :.....	76
Fig (VI.3) Haricot blanc	76
VI.4. Tournesol :	76
VI.5. Prototype construction (béton léger) :	77

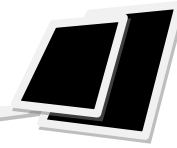
Premier Chapitre :
Présentation du projet





Premier chapitre

Présentation du projet



I. Chapitre(I) : Présentation du projet

I.1. L'idée du projet :

Face à la suspension des importations de perlite, nous sommes confrontés à un défi majeur pour trouver une solution. C'est pourquoi nous avons réfléchi à la fabrication locale du produit, la perlite expansée, qui est un matériau polyvalent et indispensable dans de nombreux secteurs d'activité tels que la construction, l'horticulture et autres. Malheureusement, la suspension des importations a perturbé l'approvisionnement en perlite. Dans ce contexte, nous avons envisagé la possibilité de produire de la perlite localement. En développant une installation de production dédiée, nous pourrions répondre à la demande croissante du marché tout en garantissant un approvisionnement fiable et continu.

I.1.1. Domaine d'activité :

Le domaine d'activité de la perlite expansée est très diversifié. Elle trouve des applications dans plusieurs secteurs tels que l'industrie de la construction, l'horticulture, l'industrie chimique, l'industrie pétrolière et gazière, l'industrie alimentaire, etc. Elle est également utilisée dans des applications modernes telles que l'isolation thermique, les matériaux de remplissage légers, etc.

I.1.2. Germes de l'idée et développement :

L'idée de se lancer dans la vente ou la production locale de perlite expansée a émergé en constatant la demande croissante pour ce matériau polyvalent. Les propriétés uniques de la perlite expansée, telles que sa légèreté, son isolation thermique et sa résistance à la compression, en font un choix attrayant pour de nombreuses applications. La décision de développer ce projet s'est appuyée sur une étude de marché approfondie et une évaluation de la viabilité commerciale.

I.1.3. Activités prévues :

Dans le cadre de ce projet, nous prévoyons de fournir de la perlite expansée de haute qualité à nos clients. Nous serons responsables de la production, de la transformation et de la distribution de la perlite expansée dans divers secteurs d'activité. Nous chercherons également à développer des solutions



personnalisées pour répondre aux besoins de nos futurs clients.

I.1.4. Processus et réalisation :

Le processus de production de la perlite expansée implique le chauffage contrôlé de la perlite brute pour provoquer son expansion. Une fois expansée, la perlite est triée, tamisée et conditionnée selon les besoins des clients. La réalisation de ce projet nécessitera la mise en place d'une usine de production équipée de fours de chauffage, d'équipements de traitement et de conditionnement appropriés.

I.1.5. Responsables :

Notre entreprise sera responsable de toutes les étapes du processus, de la production à la distribution. Nous constituerons une équipe qualifiée comprenant des spécialistes de la production, de la qualité, des ventes et de la logistique pour assurer le bon déroulement des opérations et répondre aux besoins de nos clients.

I.1.6. Lieu d'exécution :

L'emplacement de l'usine de production de perlite expansée sera déterminé en fonction de plusieurs facteurs, tels que la proximité des matières premières, l'accès aux marchés cibles et la disponibilité des infrastructures nécessaires. Le choix de l'emplacement sera stratégique pour garantir une production efficace et une livraison rapide aux clients.

I.2. Les valeurs proposées :

- Il s'agit d'un produit algérien 100% naturel.
- Le processus de traitement de ce produit pour le transformer en produit final est en soi une valeur ajoutée.
- Fournir le produit à un prix raisonnable par rapport à l'importé et avec des équipements simples.
- La possibilité de fabriquer d'autres produits à partir de la perlite soi-même.
- La facilité d'utilisation : par exemple, dans le secteur de l'horticulture, il suffit d'ajouter une quantité de perlite au sol.
- Autonomie économique : La fabrication locale de perlite renforcera l'autonomie économique de notre entreprise et de notre région. En réduisant la dépendance aux importations, nous serons en mesure de mieux contrôler les coûts, d'optimiser notre chaîne d'approvisionnement et de stimuler notre croissance en tant qu'acteur clé sur le marché.
- Durabilité et responsabilité : La fabrication locale de perlite contribue à la durabilité et à la



responsabilité environnementale. En réduisant les distances de transport, nous minimisons notre empreinte carbone et favorisons une approche plus respectueuse de l'environnement. De plus, en soutenant l'économie locale, nous contribuons au développement durable de notre communauté.

- **Création d'emplois :** Ce projet permettra de créer des emplois locaux dans notre communauté. En établissant une installation de production, nous engagerons du personnel qualifié et offrirons des opportunités d'emploi aux résidents locaux, contribuant ainsi à la croissance économique et à l'amélioration des conditions de vie.
- **Qualité supérieure :** En contrôlant l'intégralité du processus de production, nous pouvons garantir la qualité supérieure de notre perlite. Nous veillerons à respecter des normes strictes tout au long du processus, de l'extraction des matières premières au conditionnement final, afin de fournir un produit de haute qualité répondant aux exigences de nos clients.

I.3. Équipe de travail :

Le travail d'équipe est très important pour réussir notre projet. Notre groupe est composé comme suit :

- **BENZINE Chahinez :** Master 2 Valorisation des ressources minérales (planification et direction du projet)
- **BRAHAM Chaima :** Master 2 Valorisation des ressources minérales (marketing et publicité)
- **HALAIMIA Fatimae-zzahra :** Master 2 Valorisation des ressources minérales (gestion et développement des produits)
- **HELALI Narimane :** Master 2 Valorisation des ressources minérales (communication et relations extérieures)

I.4. L'objectif du projet :

- **Saisir les opportunités de marché :** En développant la fabrication locale de perlite, nous visons à devenir le producteur n°1 de la perlite en Algérie, à renforcer notre position sur le marché, à attirer de nouveaux clients et à diversifier nos activités pour assurer une croissance durable de l'entreprise
- **Recherche et développement de nouveaux matériaux :** L'un des objectifs peut consister à investir dans la recherche et le développement de nouveaux matériaux à base de perlite. Cela pourrait inclure l'exploration de nouvelles applications, la création de formulations spécifiques pour







répondre à des besoins particuliers ou l'amélioration des propriétés existantes de la perlite.

- Favoriser le développement économique local : Nous souhaitons créer des emplois dans notre communauté en établissant une installation de production locale. Notre objectif est de contribuer à la croissance économique, de soutenir les emplois locaux et d'améliorer les perspectives économiques pour les résidents de notre région.

I.5. Calendrier de réalisation du projet :

Notre projet nécessite plusieurs étapes pour parvenir à un prototype final, qui sont les suivantes :

Tableau (I.1) - Les étapes pour parvenir à un prototype final :

			Mois ou semaines						
			1	2	3	4	5	6	7
1		Études préalables : choix de l'équipement, préparation des documents nécessaires	✓	✓					
2		Commande des équipements		✓	✓				
3		Commande et achat de matières premières				✓			
4		Réalisation du prototype							✓

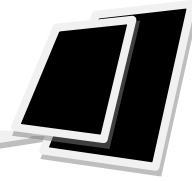
Deuxième Chapitre
Aspects et innovation





Deuxième Chapitre

Aspects et innovation



II. Chapitre (II) : Aspects et innovation

II. 1. Nature des innovations :

II.1.1. Innovations radicales :

La perlite expansée est un matériau d'origine volcanique qui est traité pour créer des granules légers et poreux. Lors du traitement, la perlite brute est chauffée à des températures élevées, provoquant son expansion jusqu'à 20 fois sa taille d'origine. Ce processus de chauffage rapide et contrôlé crée une structure en mousse avec de multiples bulles d'air emprisonnées à l'intérieur des granules. La perlite expansée présente plusieurs caractéristiques qui en font un matériau polyvalent et largement utilisé dans de nombreux domaines :

- La perlite expansée est extrêmement légère en raison de sa structure poreuse, ce qui la rend facile à manipuler et à transporter.
- Grâce à ses propriétés isolantes, la perlite expansée est utilisée dans les matériaux d'isolation thermique pour réduire les transferts de chaleur et améliorer l'efficacité énergétique des bâtiments.
- Les granules de perlite expansée ont une grande capacité de rétention d'eau, ce qui en fait un matériau idéal pour l'horticulture et l'irrigation.
- La perlite expansée offre un excellent drainage de l'eau, empêchant la stagnation et l'excès d'humidité dans les sols et les substrats de culture.
- L'utilisation de la perlite expansée dans les bétons et les mortiers légers permet de réduire le poids des structures, tout en conservant une résistance mécanique adéquate.
- La perlite expansée est ininflammable et peut être utilisée dans les matériaux résistants au feu pour améliorer la sécurité incendie.



II.1.2. Accroître les innovations :

La perlite expansée est largement utilisée en agriculture pour diverses applications :

- Plusieurs études ont été réalisées pour évaluer l'efficacité de la perlite comme composant de substrat de culture, telle que la rétention d'eau, la porosité et la capacité d'aération, ainsi que son impact sur la croissance et le développement des plantes.
- Utilisation de la perlite pour la propagation des plantes : La perlite est également utilisée pour la propagation des plantes à partir de boutures ou de graines. Des études ont été réalisées pour évaluer son effet sur le taux de réussite de la propagation, la formation des racines et le développement des plantes.
- La perlite expansée est couramment utilisée comme agrégat léger dans les mortiers, contribuant à améliorer leurs propriétés de légèreté, d'isolation thermique et d'insonorisation. Des recherches et des études ont été menées sur l'utilisation de mortiers légers à base de perlite expansée, notamment des tests de résistance à la compression, de flexion, de traction et d'adhérence, ainsi que des évaluations des propriétés d'isolation thermique et de résistance au feu.

II.1.3. Innovations du marché :

II.1.3.1. L'agriculture avec la perlite :

- Les fabricants de perlite expansée ont mis l'accent sur la production de perlite de haute qualité avec des caractéristiques améliorées.
- Ces innovations dans l'utilisation de la perlite expansée en agriculture visent à améliorer l'efficacité des pratiques agricoles, à réduire la consommation d'eau, à augmenter les rendements et à promouvoir une agriculture durable.
- Substrats de culture spécialisés :
 - Des innovations ont été réalisées dans le développement de substrats de culture à base de perlite expansée spécifiquement conçus pour répondre aux besoins de cultures spécifiques.
 - Des innovations ont permis de développer des mélanges spéciaux de perlite expansée qui favorisent l'enracinement rapide des plantes, améliorant ainsi le taux de réussite de la



propagation.

II.1.3.2. Les mortiers légers :

- Des innovations sont en cours pour développer des mortiers légers avec une isolation thermique accrue et une résistance au feu en ajustant la proportion de perlite expansée dans le mélange et en introduisant des additifs isolants supplémentaires.
- Facilité d'application : Les mortiers légers en perlite expansée sont faciles à mélanger, à appliquer et à travailler sur le chantier. Leur légèreté permet de réduire la fatigue physique lors de l'application, ce qui facilite le processus de construction

II.2. Domaines d'innovation :

- Produits introuvables en Algérie.
- Les nouveaux produits sont fabriqués à partir d'un produit initial.
- La fabrication de la perlite pour l'agriculture.
- La fabrication de la perlite pour bétons légers.
- Ces innovations dans l'utilisation de la perlite expansée en agriculture ont permis d'améliorer les performances des cultures, d'optimiser l'utilisation des ressources, de réduire les pertes et d'augmenter la productivité agricole de manière durable. Les recherches et le développement continus contribuent à l'amélioration constante des pratiques agricoles utilisant la perlite expansée.
- Ces innovations dans les mortiers légers à base de perlite expansée visent à améliorer leurs propriétés mécaniques, leur isolation thermique, leur résistance au feu et leur durabilité.
- Fabriquer de nouveaux matériaux avec de la perlite, tels que les fours et les cheminées, la brique réfractaire...
- Ces développements récents montrent le potentiel de la perlite à être utilisée dans de nouvelles applications et à être améliorée pour répondre aux besoins spécifiques de différents secteurs. Les recherches et les innovations continuent d'explorer les possibilités offertes par la perlite afin d'élargir son champ d'application et d'optimiser ses fonctionnalités.
- Travailler avec des entreprises de jardinage, des entreprises de construction et d'isolation thermique



Chapitre II

Aspects et innovation

et acoustique, des entreprises intéressées par l'agriculture hydroponique.

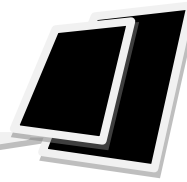
- Des offres accessibles à tous : vente à des prix abordables avec des offres spéciales.

Troisième Chapitre :
Analyse stratégique du marché





Troisième Chapitre Analyse stratégique du marché



III. Chapitre (III) : Analyse stratégique du marché

III.1. Le marché potentiel :

Le marché potentiel pour la fabrication de matériaux à base de perlite comprend les secteurs suivants :

III.1.1. Secteur de l'isolation et de la construction écologique :

- Les entreprises et entrepreneurs travaillant dans les domaines de l'isolation thermique et acoustique.
- Les fabricants de meubles et de décoration qui se soucient des matériaux légers et isolants pour améliorer la qualité des produits et le confort.

III.1.2. Secteur de l'énergie durable :

- Les entreprises et entrepreneurs dans le domaine des énergies renouvelables, tels que l'énergie solaire et éolienne, où les matériaux à base de perlite peuvent être utilisés pour améliorer l'isolation et la conservation de l'énergie.

III.1.3. Industrie de l'acier et de la métallurgie :

- Les entreprises et les usines travaillant dans l'industrie de l'acier qui recherchent des matériaux de construction performants et légers.

III.1.4. Industrie automobile :

- Les fabricants automobiles à la recherche de matériaux légers et isolants pour améliorer l'efficacité des véhicules et réduire la consommation de carburant.

III.1.5. Secteur de la santé et de la sécurité :

- Les entreprises et les institutions dans les domaines de la santé et de la sécurité ayant besoin de matériaux isolants et légers pour des applications spéciales, telles que la protection contre les incendies et l'isolation thermique dans les hôpitaux et les laboratoires.

III.2. Le marché cible :

III.2.1. Les secteurs :

Le marché cible désigne les segments spécifiques de clients vers lesquels une entreprise dirige ses efforts marketing et ses activités commerciales. Dans le cas de la fabrication des matériaux à base de perlite,



voici le marché cible de la fabrication de matériaux à base de perlite :

III.2.1.1. Secteur agricole :

Dans l'industrie des engrais et des fertilisants agricoles, la perlite est utilisée pour améliorer les caractéristiques du sol agricole, notamment la ventilation du sol, la concentration des nutriments et l'uniformité du sol. La perlite peut également être utilisée comme support pour les engrais et améliorer l'efficacité de l'utilisation de l'eau en agriculture.

III.2.1.2. Secteur de la construction :

Les matériaux fabriqués à base de perlite sont utilisés pour améliorer les propriétés mécaniques des matériaux de construction tels que le béton, en contribuant à la légèreté, à l'isolation thermique et au renforcement de la résistance du béton.

III.2.1.3. Segments clientèles :

III.2.1.3.1. Segments clientèles (personnes) :

Basée sur ma connaissance générale de l'industrie de la perlite et du marché cible, voici quelques estimations approximatives des caractéristiques démographiques et des détails potentiels des clients ciblés dans l'industrie de la fabrication des matériaux à base de perlite :

1. Âge : L'âge ciblé des clients dans l'industrie de la perlite peut être varié, mais il est probablement centré autour de la tranche d'âge de 30 à 60 ans. Cela peut inclure des ingénieurs en construction, des architectes, des propriétaires de maisons et des responsables de projets.
2. Sexe : Le sexe peut ne pas être spécifiquement défini, car l'utilisation des matériaux à base de perlite peut convenir aux deux sexes.
3. Revenu : Les clients de l'industrie de la perlite peuvent appartenir à diverses catégories de revenus, des entrepreneurs travaillant sur de grands projets aux propriétaires de maisons souhaitant améliorer l'isolation de leurs maisons. Cela peut indiquer un revenu moyen élevé.
4. Localisation géographique : Il peut y avoir une demande de matériaux à base de perlite dans plusieurs pays et régions du monde. Cela dépend de la disponibilité des ressources et des besoins en construction et en agriculture dans chaque région. La demande peut être concentrée dans les régions confrontées à des défis climatiques difficiles ou ayant besoin de matériaux isolants de haute qualité.
5. Secteur d'activité et profession : L'industrie de la perlite peut inclure des clients issus d'une variété



de secteurs, notamment l'industrie de la construction et de la rénovation, l'agriculture et la fabrication de matériaux isolants.

III.2.1.3.2. Segments clientèle (entreprises) :

1. Entreprises de construction : Cela comprend les entrepreneurs en construction, les entreprises de construction résidentielle et commerciale, les promoteurs immobiliers et les architectes. Ils utilisent les matériaux à base de perlite pour l'isolation thermique, l'isolation acoustique et d'autres applications de construction.
2. Entreprises de rénovation : Les entreprises spécialisées dans la rénovation résidentielle ou commerciale peuvent être des clients. Ils utilisent les matériaux à base de perlite pour l'isolation et l'amélioration des performances thermiques des bâtiments existants.
3. Producteurs de plantes en serre : Les producteurs de plantes en serre utilisent la perlite comme substrat de culture, car elle possède des propriétés d'aération et de drainage qui favorisent la croissance des plantes en pot.
4. Jardineries et pépinières : Les jardineries et les pépinières vendent des plantes en pot et des fournitures de jardinage. Ils peuvent acheter des matériaux à base de perlite pour le conditionnement des plantes, l'amélioration du drainage des sols et l'aération des racines.
5. Fabricants d'équipements de filtration : Ces fabricants produisent des équipements de filtration pour diverses applications industrielles et commerciales. Ils utilisent la perlite pour fabriquer des médias filtrants utilisés dans les systèmes de filtration de l'eau, de l'air et des produits chimiques.
6. Entreprises de traitement de l'eau : Les entreprises spécialisées dans le traitement de l'eau utilisent des matériaux à base de perlite pour la filtration et la purification de l'eau, en particulier dans les systèmes de traitement des eaux usées et potables.
7. Industries chimiques et pharmaceutiques : Ces industries utilisent la perlite dans diverses applications, notamment comme agent de filtration, liant, excipient dans les médicaments et dans la production de produits chimiques.
8. Entreprises spécialisées dans le traitement des gaz et des liquides : Les entreprises qui traitent les gaz et les liquides, comme les raffineries de pétrole, les usines chimiques et les installations de traitement des gaz, peuvent utiliser la perlite comme support de catalyseur, média filtrant ou matériau d'isolation thermique.
9. Fabricants de matériaux de construction résistants au feu : Les fabricants de matériaux de



construction, tels que les panneaux ignifuges et les revêtements résistants au feu, peuvent intégrer la perlite dans leurs produits pour améliorer leur résistance aux flammes et leur isolation thermique.

10. Industries pétrochimiques et chimiques : Ces industries utilisent la perlite dans diverses applications, notamment comme support de catalyseur, matériau d'isolation thermique et agent filtrant dans les procédés de production chimique et pétrochimique.
11. Entreprises de sécurité incendie : Les entreprises spécialisées dans la sécurité incendie peuvent utiliser la perlite dans les systèmes d'extinction d'incendie, les isolants résistant au feu et d'autres applications liées à la protection contre les incendies.
12. Fabricants d'équipements et de produits dans différentes industries : Les fabricants d'équipements et de produits dans diverses industries peuvent être des clients potentiels de matériaux à base de perlite. Cela inclut les fabricants de panneaux isolants, de matériaux d'insonorisation, de produits réfractaires, de matériaux de remplissage et d'autres produits utilisant la perlite comme composant clé.

Alors, notre marché cible est :

A. Personnes :

Notre marché cible est constitué principalement d'individus âgés entre 30 et 60 ans, résidant dans diverses régions du pays.

B. Entreprises :

Notre marché cible comprend les promoteurs immobiliers, les entreprises de construction, les petites et moyennes entreprises, les propriétaires et les investisseurs. Ces acteurs sont intéressés par l'utilisation des matériaux à base de perlite dans leurs projets de construction, de rénovation et d'amélioration des bâtiments.

Notre objectif est de réduire le gaspillage des ressources en eau et d'améliorer la croissance des plantes dans le secteur agricole, ainsi que de fournir une construction durable dans le secteur de la construction.

III.3. Mesure de l'intensité de la concurrence :

III.3.1. Les concurrents :

III.3.1.1. Les concurrents directs :

Nous n'avons pas de concurrents directs au niveau local.



III.3.1.2. Les concurrents indirects :

III.3.1.2.1. Agriculture :



III.3.1.2.2. Profert :

Profert est une entreprise spécialisée dans la formation, l'emballage, la distribution et la commercialisation d'engrais et d'autres intrants agricoles sur le marché national algérien. Voici un résumé de l'analyse SWOT de l'entreprise :

Points forts :

- Soutien du groupe industriel : En tant que filiale à part entière d'un groupe industriel, Profert bénéficie d'un solide soutien financier et technologique, ce qui lui permet de mettre en œuvre des stratégies de développement et d'expansion réussies.
- Expérience sur le marché local : Fondée en 2000, Profert possède une solide expérience dans le secteur des engrais et des intrants agricoles en Algérie. Cette expérience lui permet de comprendre les besoins du marché et d'y répondre efficacement.

Points faibles :

- Dépendance du marché national algérien : L'activité de Profert dépend principalement du marché national algérien. Cette dépendance unique signifie qu'elle est confrontée aux défis de la dépendance et est influencée par les fluctuations économiques et politiques en Algérie.
- Concurrence sur le marché : Profert opère dans un secteur concurrentiel et fait face à une forte



concurrence d'autres entreprises opérant dans la même industrie. Elle doit développer des stratégies de concurrence efficaces pour maintenir sa position et réaliser une croissance sur ce marché concurrentiel.

Opportunités :

- Croissance de la demande d'intrants agricoles : Le secteur agricole en Algérie connaît une croissance continue, ce qui offre à Profert l'opportunité d'accroître son volume d'affaires et de gagner des parts de marché en répondant à la demande croissante d'intrants agricoles.
- Expansion vers de nouveaux marchés : Profert peut tirer parti des opportunités d'expansion vers de nouveaux marchés à l'intérieur et à l'extérieur de l'Algérie, tels que l'exportation vers les marchés régionaux.
- Transformation numérique : Profert peut tirer parti de la transformation numérique en développant des plateformes en ligne et des technologies modernes pour faciliter les opérations de distribution et de marketing, ainsi que pour améliorer les services aux clients.

Menaces :

- Changements réglementaires et législatifs : Profert pourrait faire face à des défis liés aux changements réglementaires et législatifs dans l'industrie des intrants agricoles, tels que les normes de qualité et de sécurité, ainsi que les lois environnementales.
- Volatilité des prix : Profert peut être affectée par les fluctuations des prix des intrants agricoles, ce qui peut avoir un impact sur sa capacité à réaliser des bénéfices durables.
- Changements économiques et politiques : Les performances de Profert dépendent de la stabilité des conditions économiques et politiques en Algérie, et tout changement dans ces conditions peut avoir un impact sur ses activités et sa réussite.

Stratégie de marketing pour Profert :

- Consolidation du marché national : Profert devrait continuer à renforcer sa position sur le marché national algérien en développant des relations solides avec les agriculteurs, les distributeurs et les revendeurs. Cela peut être réalisé en offrant des produits de haute qualité, en assurant une disponibilité constante des intrants agricoles et en fournissant un excellent service client.
- Différenciation des produits : Pour se démarquer de la concurrence, Profert devrait mettre l'accent sur la différenciation de ses produits. Cela peut être réalisé en proposant des formulations d'engrais spécifiques adaptées aux différentes cultures et en mettant en avant les



avantages et les résultats obtenus grâce à l'utilisation de leurs produits.

- Expansion vers de nouveaux marchés : Profert devrait explorer des opportunités d'expansion vers de nouveaux marchés, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'Algérie. Cela peut être réalisé en identifiant des marchés régionaux où la demande d'intrants agricoles est en croissance et en établissant des partenariats stratégiques avec des acteurs locaux pour faciliter l'entrée sur ces marchés.
- Marketing numérique : Profert devrait investir dans la transformation numérique en développant une présence en ligne solide. Cela peut inclure la création d'un site web attrayant et informatif, l'utilisation des médias sociaux pour promouvoir ses produits et interagir avec les clients, ainsi que la mise en place d'une plateforme de commerce électronique pour faciliter les achats en ligne.
- Sensibilisation et éducation : Profert devrait consacrer des efforts à l'éducation et à la sensibilisation des agriculteurs sur l'importance des intrants agricoles de qualité et des pratiques agricoles durables. Cela peut être réalisé en organisant des sessions de formation, des ateliers et des événements promotionnels.
- Surveillance de l'environnement réglementaire : Profert doit rester à jour sur les réglementations et les normes en matière de qualité, de sécurité et d'environnement dans l'industrie des intrants agricoles. Cela lui permettra de s'adapter rapidement aux changements réglementaires et de maintenir sa conformité.
- Gestion des relations avec les parties prenantes : Profert devrait maintenir de bonnes relations avec les parties prenantes clés, y compris les agriculteurs, les organismes gouvernementaux, les associations agricoles et les partenaires commerciaux. Une communication transparente et une collaboration étroite contribueront à renforcer la confiance et à favoriser une croissance mutuelle.

III.3.1.2.2.1. SORFERT :

Forces :

- Partenariat solide : Sorfert Algérie bénéficie d'un partenariat réussi entre Sonatrach et OCIN.V., ce qui contribue à équilibrer l'investissement international et la participation locale.
- Grande capacité de production : Sorfert dispose d'une importante capacité de production d'engrais azotés, ce qui lui confère un avantage concurrentiel sur le marché de l'Afrique du Nord.



- Technologie avancée : L'utilisation d'une technologie avancée et reconnue de ThyssenKrupp Industrial Solutions aide à atteindre une efficacité élevée et une excellente qualité des produits.

Faiblesses :

- Dépendance : L'entreprise dépend fortement des ressources et des technologies fournies par ses principaux partenaires, ce qui signifie qu'elle peut être faible dans la détermination de sa propre stratégie et de ses décisions futures.
- Manque de diversification des produits : L'activité de Sorfert se concentre uniquement sur la production d'engrais azotés, ce qui signifie qu'elle peut manquer de diversité dans sa gamme de produits et dépend fortement d'un marché spécifique.

Opportunités :

- Demande croissante : Il existe une demande croissante d'engrais azotés en Afrique du Nord, ce qui offre à Sorfert l'opportunité d'augmenter sa part de marché et d'étendre ses opérations.
- Expansion internationale : La société peut exploiter son partenariat avec Sonatrach et OCI N.V. pour se développer sur les marchés internationaux et exporter ses produits vers d'autres pays.

Menaces :

- Concurrence intense : D'autres entreprises opèrent dans le secteur des engrais en Afrique du Nord, ce qui constitue une menace pour la part de marché de Sorfert et nécessite le développement de stratégies compétitives pour maintenir sa position.
- Changements politiques et économiques : Les activités de l'entreprise dépendent de la stabilité des conditions politiques et économiques du pays, et tout changement dans ces conditions peut avoir un impact sur la performance et le succès de l'entreprise.
- Il convient de noter que cette analyse est basée sur les informations disponibles et qu'il peut exister d'autres facteurs qui influencent l'évaluation finale de Sorfert Algérie.



III.3.1.1.1.1. SIPSA FILAHA AGIFOOD :

Force :

Marché en croissance : L'Algérie est un marché en croissance pour l'agriculture et le développement rural, offrant des opportunités de croissance et d'expansion pour l'entreprise dans ce secteur.

Large couverture : SIPSA FILAHA AGIFOOD propose une gamme étendue de produits et de services couvrant différentes étapes de la chaîne de valeur agricole, ce qui aide à attirer une large clientèle.

Faiblesses :

- Dépendance du marché local : La réussite de l'entreprise dépend fortement du marché local en Algérie, ce qui signifie qu'elle pourrait rencontrer des défis pour s'étendre à d'autres marchés internationaux.
- Forte concurrence : Il existe une concurrence intense dans l'industrie agricole et agroalimentaire, ce qui peut affecter la part de marché et les bénéfices de l'entreprise.

Opportunités :

- Soutien des autorités algériennes : L'entreprise bénéficie du soutien des autorités algériennes et des associations professionnelles, ce qui peut contribuer à renforcer sa position et à élargir son champ d'activité.
- Intérêt croissant pour l'agriculture durable : L'entreprise peut exploiter l'intérêt croissant pour l'agriculture durable et les énergies renouvelables en développant des produits et des solutions innovantes répondant aux besoins des clients.

Menaces :

- Instabilité économique : La faible stabilité économique en Algérie peut avoir un impact sur la demande de produits agricoles et agroalimentaires.
- Défis logistiques et d'infrastructures : L'Algérie peut présenter des défis logistiques et d'infrastructures qui peuvent affecter la capacité de l'entreprise à livrer ses produits à temps et à un coût raisonnable. Cela peut également limiter son expansion géographique à



l'intérieur du pays.

- Risques climatiques : L'agriculture est sensible aux risques climatiques tels que les sécheresses, les inondations ou les variations des températures. Ces événements peuvent avoir un impact négatif sur la production agricole et donc sur les activités de SIPSA FILAHA AGIFOOD.
- Réglementations strictes : L'industrie agricole et agroalimentaire est soumise à des réglementations strictes en matière de sécurité alimentaire, d'étiquetage, de normes de qualité, etc. Le non-respect de ces réglementations peut entraîner des sanctions et des conséquences négatives pour l'entreprise.

Stratégie marketing de SIPSA FILAHA AGIFOOD :

- Renforcer la présence sur le marché local : L'entreprise doit investir dans le renforcement de sa présence sur le marché local en Algérie en commercialisant ses produits de manière efficace et en offrant une valeur ajoutée aux clients. Cela peut être réalisé grâce à une publicité et une promotion appropriée, ainsi qu'au développement de relations solides avec les agriculteurs et les fournisseurs locaux.
- Expansion sur les marchés internationaux : Malgré les défis mentionnés, l'entreprise doit explorer les opportunités d'expansion sur les marchés internationaux. Elle peut commencer par se développer sur les marchés proches et établir des partenariats locaux pour assurer une présence internationale. L'entreprise doit analyser et comprendre les besoins et les exigences spécifiques de chaque nouveau marché, et adapter ses produits et ses stratégies en conséquence.
- Mise en avant de l'innovation et de la durabilité : L'entreprise peut tirer parti de l'intérêt croissant pour l'agriculture durable et les énergies renouvelables en développant des produits et des solutions innovants répondant aux besoins des clients. Elle peut se concentrer sur la fourniture de produits biologiques, l'utilisation de techniques agricoles durables, et l'amélioration des processus de production et de distribution pour réduire l'impact environnemental.
- Exploitation des partenariats et de la collaboration : L'entreprise peut tirer parti des partenariats et de la collaboration avec des acteurs locaux et internationaux intéressés par le secteur agricole



et agroalimentaire. Elle peut collaborer avec des institutions gouvernementales, des associations professionnelles, des organisations de recherche, et d'autres entreprises pour partager les connaissances, les ressources, et développer des initiatives conjointes.

- Développer des relations solides avec les clients et les partenaires : L'entreprise doit se concentrer sur la construction de relations solides et durables avec les clients et les partenaires potentiels. Cela peut être réalisé en fournissant un excellent service client, en écoutant les besoins des clients et en proposant des solutions personnalisées et innovantes. L'entreprise peut également collaborer avec des partenaires locaux et internationaux pour renforcer la distribution de ses produits et élargir son réseau de marketing.
- Marketing numérique et présence en ligne : L'entreprise doit investir dans des stratégies de marketing numérique et une forte présence en ligne. Elle peut créer un site web distinctif avec des informations détaillées sur ses produits et services. Les médias sociaux, le marketing par courrier électronique et le contenu numérique peuvent également être utilisés pour communiquer avec le public cible, accroître la notoriété de la marque.
- Participer à des salons et des événements de l'industrie : L'entreprise peut participer à des salons et des événements de l'industrie agricole et agroalimentaire pour promouvoir sa marque et élargir son réseau de clients. Elle peut proposer des offres spéciales et des promotions lors de ces événements, ainsi que présenter des échantillons de ses produits et services pour susciter l'intérêt.
- Mettre l'accent sur la formation et le développement : L'entreprise doit investir dans le développement des compétences et des connaissances de son personnel. Elle peut organiser des programmes de formation pour améliorer les capacités des employés dans les domaines clés tels que la gestion agricole, les techniques de production durable et les stratégies de marketing. Cela permettra d'améliorer l'efficacité de l'entreprise et de rester à la pointe des développements du secteur.



III-3-1-2-2-4. Agrimatco :

Force :

- Présence mondiale : La présence de l'entreprise dans 47 pays reflète sa Force :
- Présence mondiale : La présence de l'entreprise dans 47 pays reflète sa force et sa capacité à fournir ses produits et services à l'échelle mondiale.
- Diversité des produits : L'entreprise propose une large gamme de produits spécialisés dans les domaines de la protection des cultures, des engrais, des semences, des produits vétérinaires et des outils agricoles, ce qui renforce sa capacité à répondre aux besoins diversifiés des clients.

Faiblesses :

- Concurrence féroce : L'entreprise peut être confrontée à des défis de concurrence féroce dans l'industrie de la distribution agricole, ce qui peut affecter sa part de marché et sa rentabilité.
- Dépendance à la technologie étrangère : L'entreprise peut avoir besoin de compter sur des technologies étrangères pour transférer la technologie de la recherche à la ferme, ce qui peut entraîner des coûts supplémentaires et une dépendance potentielle à des sources externes.

Opportunités :

- Croissance du marché agricole : Le secteur de l'agriculture connaît une évolution et une croissance continues, ce qui crée des opportunités d'augmentation de la demande pour les produits d'Agrimatco Limited Algeria.
- Innovation technologique : L'entreprise peut exploiter les avancées technologiques dans l'industrie agricole et proposer des solutions innovantes aux agriculteurs, ce qui renforce sa position sur le marché.

Menace :

- Réglementations et normes : L'entreprise peut être confrontée à des défis liés aux réglementations et normes agricoles dans les pays où elle opère, ce qui peut affecter ses opérations et ses coûts.



- Volatilité du marché mondial : Agrimatco Limited Algeria peut être affectée par la volatilité du marché mondial et les fluctuations des prix des produits agricoles et des devises, ce qui peut influencer sa performance et sa rentabilité.

Stratégie peut être élaborée pour Agrimatco Limited Algeria

- Positionnement sur le marché : La société devrait se positionner en tant que fournisseur mondial de premier plan dans le secteur de la distribution agricole. Mettez en avant son expérience internationale et sa capacité à offrir une large gamme de produits spécialisés pour répondre aux besoins des clients.
- Segmentation du marché : Identifiez les segments clés du marché agricole en Algérie et adaptez les produits et les services pour répondre aux besoins spécifiques de chaque segment. Cela pourrait inclure des solutions de protection des cultures pour les grandes exploitations, des produits vétérinaires pour l'élevage, et des outils et équipements agricoles pour les petits agriculteurs.
- Développement de partenariats locaux : Établissez des partenariats solides avec des acteurs locaux tels que des coopératives agricoles, des associations professionnelles et des institutions gouvernementales. Cela permettra à Agrimatco Limited Algeria de renforcer sa présence sur le marché local et de bénéficier de l'expertise et du réseau de ces partenaires.
- Marketing numérique et présence en ligne : Investissez dans des stratégies de marketing numérique pour augmenter la visibilité de la société. Créez un site web convivial et informatif avec des descriptions détaillées des produits et des services offerts. Utilisez les médias sociaux, le marketing par courriel et le contenu en ligne pour engager les clients et augmenter la notoriété de la marque.
- Participation aux salons et événements agricoles : Participez à des salons et des événements agricoles locaux et internationaux pour présenter les produits et établir des contacts commerciaux. Offrez des démonstrations de produits, des offres spéciales et des promotions pour attirer l'attention des visiteurs et générer des prospects



- Service client de qualité : Mettez l'accent sur un service client exceptionnel en offrant une assistance technique, des conseils agricoles et un suivi après-vente. Répondez rapidement aux demandes des clients et cherchez à établir des relations à long terme basées sur la confiance et la satisfaction.

III.2.1.2.1.5. ACI :

Force :

- Expérience et des spécialistes ; ACI dispose d'un réseau d'ingénieurs spécialisés dans le développement agricole, ce qui lui permet de fournir des services d'accompagnement de haute qualité et de développer les pratiques agricoles.
- Technologies innovantes : ACI se concentre sur la recherche et l'utilisation de technologies innovantes pour le développement de produits et de solutions agricoles, ce qui renforce sa capacité à répondre aux besoins des agriculteurs et à améliorer la qualité des cultures.

Faiblesse :

- Exécution et coordination : Le programme peut être confronté à des défis en matière d'exécution et de coordination adéquate entre toutes les parties concernées, ce qui peut affecter l'efficacité du programme et la réalisation des résultats escomptés.
- Capacités de communication : ACI pourrait avoir besoin d'améliorer ses capacités de communication avec les agriculteurs et les autres parties prenantes afin d'assurer une transmission efficace des informations et des orientations.

Opportunités :

- Demande croissante : Il existe une demande croissante pour l'amélioration de la qualité des produits agricoles et l'augmentation de la productivité, ce qui offre une opportunité au programme d'accompagnement des agriculteurs de répondre à ces besoins et de proposer des solutions appropriées.
- Sensibilisation et éducation : Le programme peut contribuer à accroître la sensibilisation et l'éducation des agriculteurs sur les dernières technologies et pratiques agricoles innovantes,



ce qui favorise le développement du secteur agricole.

Menace :

- Concurrence : ACI peut faire face à la concurrence d'autres entreprises et programmes dans le domaine de l'accompagnement des agriculteurs. Il est important pour ACI de se démarquer en offrant une valeur ajoutée unique et en mettant en évidence ses avantages concurrentiels.
- Contraintes financières : Les contraintes budgétaires ou les ressources limitées peuvent représenter une menace pour la mise en œuvre et la continuité du programme. ACI doit veiller à maintenir des ressources adéquates pour assurer le succès du programme.

Stratégie de marketing pour ACI :

- Segmenter le marché : ACI devrait commencer par segmenter le marché des agriculteurs en fonction de critères tels que la taille de l'exploitation agricole, le type de culture, la localisation géographique, etc. Cela permettra à ACI de mieux comprendre les besoins spécifiques de chaque segment et d'adapter sa stratégie de marketing en conséquence.
- Développer une proposition de valeur unique : ACI doit identifier sa proposition de valeur unique qui le distingue des concurrents. Cela pourrait être l'expertise de ses ingénieurs spécialisés, l'utilisation de technologies innovantes ou des services d'accompagnement personnalisés. ACI devrait mettre en avant ces avantages concurrentiels dans sa communication marketing.
- Créer une présence en ligne : ACI devrait investir dans une présence en ligne solide, en créant un site web attrayant et informatif. Le site web devrait mettre en valeur les services offerts par ACI, présenter des études de cas de réussite, fournir des témoignages de clients satisfaits et faciliter la prise de contact avec l'entreprise.
- Utiliser les médias sociaux : ACI devrait utiliser les plateformes de médias sociaux pertinentes pour atteindre et engager sa clientèle cible. Cela peut inclure la création de contenu éducatif et informatif sur les dernières tendances agricoles, la participation à des discussions et groupes spécialisés, ainsi que la diffusion de témoignages et de réussites.
- Collaborer avec des influenceurs : ACI peut envisager de collaborer avec des influenceurs et des



experts reconnus dans le domaine de l'agriculture pour renforcer sa crédibilité et sa visibilité. Ces collaborations peuvent prendre la forme de co-crédation de contenu, de webinaires ou d'événements en ligne, ou de recommandations d'experts.

- Participer à des salons et des événements agricoles : ACI devrait être présente dans des salons agricoles et des événements professionnels du secteur. Cela permettra à l'entreprise de rencontrer des agriculteurs intéressés, de présenter ses services et de renforcer sa notoriété. ACI peut également organiser des démonstrations de produits et des sessions de formation lors de ces événements.
- Offrir des programmes de fidélité et des incitations : ACI peut mettre en place des programmes de fidélité pour récompenser ses clients fidèles et encourager la répétition des achats. Des incitations telles que des remises, des offres spéciales ou des services gratuits peuvent également être utilisées pour attirer de nouveaux clients et les inciter à essayer les services d'ACI.
- Collecter des témoignages et des études de cas : ACI devrait recueillir des témoignages et des études de cas de clients satisfaits pour démontrer les résultats positifs obtenus grâce à son programme d'accompagnement des agriculteurs. Ces témoignages peuvent être utilisés dans les supports marketing tels que le site web, les brochures et les présentations pour renforcer la crédibilité de l'entreprise.
- **III.2.1.2.1.6. ASFERTRADE :**

Points forts :

- Soutien du groupe industriel : En tant que filiale à part entière du groupe industriel, Asfertrade bénéficie d'un solide soutien financier et technologique, ce qui lui permet de mettre en œuvre des stratégies de développement et d'expansion réussies.
- Expérience sur le marché local : Fondée en 2000, Asfertrade possède une solide expérience dans le secteur des engrais et des intrants agricoles en Algérie. Cette expérience lui permet de comprendre les besoins du marché et d'y répondre efficacement.

Points faibles :



Chapitre III

Analyse stratégique du marché

- Dépendance du marché national algérien : L'activité d'Asfertrade dépend principalement du marché national algérien. Cette dépendance unique signifie qu'elle est confrontée aux défis de la dépendance et reste influencée par les fluctuations économiques et politiques en Algérie.
- Concurrence sur le marché : Asfertrade opère dans un secteur concurrentiel et fait face à une forte concurrence d'autres entreprises opérant dans la même industrie. Elle doit développer des stratégies de concurrence efficaces pour maintenir sa position et réaliser une croissance sur ce marché concurrentiel.

Opportunités :

- Croissance de la demande d'intrants agricoles : Le secteur agricole en Algérie connaît une croissance continue, ce qui offre à Asfertrade l'opportunité d'accroître son volume d'affaires et de gagner des parts de marché en répondant à la demande croissante d'intrants agricoles.
- Expansion vers de nouveaux marchés : Asfertrade peut tirer parti des opportunités d'expansion vers de nouveaux marchés à l'intérieur et à l'extérieur de l'Algérie, tels que l'exportation vers les marchés régionaux.
- Transformation numérique : Asfertrade peut tirer parti de la transformation numérique en développant des plateformes en ligne et des technologies modernes pour faciliter les opérations de distribution et de marketing, ainsi que pour améliorer les services aux clients.

Menace :

- Changements réglementaires et législatifs : Asfertrade pourrait faire face à des défis liés aux changements réglementaires et législatifs dans l'industrie des intrants agricoles, tels que les normes de qualité et de sécurité et les lois environnementales.
- Volatilité des prix : Asfertrade peut être affectée par les fluctuations des prix des intrants agricoles, ce qui peut avoir un impact sur sa capacité à réaliser des bénéfices durables.
- Changements économiques et politiques : Les performances d'Asfertrade dépendent de la stabilité des conditions économiques et politiques en Algérie, et tout changement dans ces



conditions peut avoir un impact sur ses activités et sa réussite.

Stratégie de marketing pour Asfertrade :

- Consolidation sur le marché national : Étant donné la dépendance du marché national algérien, Asfertrade devrait consolider sa position en tant que fournisseur principal d'engrais et d'intrants agricoles en Algérie. Cela peut être réalisé en renforçant les relations avec les clients existants, en améliorant la qualité des produits et en offrant un service client exceptionnel.
- Différenciation des produits : Pour se démarquer de la concurrence, Asfertrade devrait mettre l'accent sur la différenciation de ses produits. Cela peut inclure le développement de formulations d'engrais spécialisées, l'introduction de produits innovants et respectueux de l'environnement, ainsi que la fourniture de services techniques et de conseils aux agriculteurs pour optimiser l'utilisation des intrants agricoles.
- Expansion vers de nouveaux marchés : Asfertrade devrait explorer activement des opportunités d'expansion vers de nouveaux marchés, à la fois à l'intérieur et à l'extérieur de l'Algérie. Cela peut impliquer l'identification de marchés régionaux où la demande d'intrants agricoles est en croissance et la mise en place de partenariats stratégiques pour pénétrer ces marchés avec succès.
- Transformation numérique : Asfertrade devrait investir dans la transformation numérique en développant des plateformes en ligne conviviales et des outils technologiques pour faciliter les opérations de distribution et de marketing. Cela peut inclure la création d'un site web convaincant, la mise en place de canaux de vente en ligne, l'utilisation de données et d'analyses pour mieux comprendre les besoins des clients et le développement d'applications mobiles pour faciliter l'accès aux produits et aux services.
- Gestion des changements réglementaires : Étant donné les changements réglementaires et législatifs possibles dans l'industrie des intrants agricoles, Asfertrade devrait rester à jour avec les exigences et les normes en vigueur. Cela nécessite une surveillance proactive des



changements réglementaires, l'adaptation des processus de production et de distribution pour se conformer aux nouvelles exigences et la communication transparente avec les clients sur les mesures prises pour garantir la conformité.

- Gestion des prix et de la volatilité : Asfertrade devrait mettre en place des mécanismes de gestion des risques pour faire face à la volatilité des prix des intrants agricoles. Cela peut inclure des contrats à terme, des options d'achat et d'autres stratégies de couverture pour minimiser l'impact des fluctuations des prix sur les marges bénéficiaires de l'entreprise.
- Surveillance des conditions économiques et politiques : Asfertrade doit rester vigilant face aux changements économiques et politiques en Algérie. Cela nécessite une analyse continue de l'environnement macroéconomique, une compréhension des risques associés aux fluctuations économiques et politiques, et la mise en place de plans d'adaptation pour atténuer ces risques.
- **III.3.2. Concurrents du secteur de la construction :**



III.3.2.1. LOTUS :

Force :

- Maîtrise des techniques de fabrication et compétence des collaborateurs.
- Réputation nationale reconnue au-delà du marché local.
- Site de production regroupant les activités commerciales, techniques et de fabrication, offrant souplesse et réactivité.
- Écoute et conseil assurés par des collaborateurs spécifiquement formés.
- Engagement envers la qualité et le service, avec des procédures de suivi et des contrôles de qualité à chaque étape.
- Certification ISO 9001 démontrant la volonté d'amélioration continue.

Faiblesses :



- Jeune entreprise créée en 2017, ce qui peut limiter la notoriété et l'expérience par rapport à des acteurs plus établis.
- Dépendance à l'égard du marché local, avec un besoin de développer une présence nationale et internationale plus forte.

Opportunités :

- Possibilité de capitaliser sur la maîtrise des techniques de fabrication et la compétence des collaborateurs pour accroître la part de marché.
- Expansion géographique vers de nouveaux marchés nationaux et internationaux.
- Demande croissante de produits de qualité et de services adaptés.

Menace :

- Concurrence existante dans l'industrie de fabrication.
- Évolution des réglementations et des normes dans le secteur.
- Instabilité économique et politique pouvant affecter les opérations commerciales.

La stratégie de marketing pour LotusMetal :

1. Renforcement de la notoriété et de la réputation :

- Mettre en valeur la maîtrise des techniques de fabrication et la compétence des collaborateurs de Lotus Metal à travers des témoignages clients, des études de cas et des certifications pertinentes.
- Développer une stratégie de communication ciblée pour faire connaître la réputation nationale reconnue de Lotus Metal au-delà du marché local.
- Participer à des salons et des événements de l'industrie pour présenter les produits et les compétences de Lotus Métal aux professionnels et aux acteurs clés du secteur.

2. Expansion géographique :

- Identifier de nouveaux marchés nationaux et internationaux avec une demande croissante de produits de qualité similaires à ceux de Lotus Metal.
- Élaborer des plans d'expansion géographique en tenant compte des spécificités et des besoins des marchés cibles.
- Établir des partenariats stratégiques avec des distributeurs ou des représentants locaux pour faciliter l'entrée sur de nouveaux marchés.

3. Développement de produits et services adaptés :

- Capitaliser sur la maîtrise des techniques de fabrication et la compétence des collaborateurs pour développer de nouveaux produits et services répondant aux besoins spécifiques des clients et du marché.



- Effectuer une veille concurrentielle pour identifier les tendances du secteur et les besoins émergents, afin d'innover et de rester compétitif.
- Mettre en place un processus d'écoute client pour recueillir leurs besoins, leurs préférences et leurs suggestions d'amélioration.

4. Gestion de la qualité et du service :

- Renforcer l'engagement envers la qualité et le service en mettant en place des procédures de suivi et des contrôles de qualité à chaque étape du processus de fabrication.
- Former et sensibiliser les collaborateurs pour fournir un service client exceptionnel et des conseils personnalisés.
- Mettre en avant la certification ISO 9001 pour démontrer l'engagement de Lotus Metal envers l'amélioration continue et la satisfaction client.

5. Surveillance de l'environnement externe :

- Suivre de près les évolutions des réglementations et des normes dans le secteur de la fabrication afin de s'adapter rapidement et de rester conforme.
- Évaluer les risques liés à l'instabilité économique et politique dans les marchés où Lotus Métal opère, et prendre des mesures pour atténuer ces risques.
- Effectuer une veille concurrentielle régulière pour rester informé des actions de la concurrence et ajuster la stratégie en conséquence.

III.3.2.2. Sud Étanche :

Force :

- Expérience de plus de 25 ans dans le domaine de l'étanchéité et de l'isolation.
- Gamme étendue de produits d'étanchéité et d'isolation.
- Expansion du nombre de points de vente pour répondre à la croissance de la clientèle.
- Unité de fabrication de produits d'étanchéité, permettant de maîtriser la production et d'offrir des produits de qualité.
- Maîtrise de la fabrication de produits à base de bitume modifié, répondant à une demande croissante et à des prix compétitifs sur le marché local.

Faiblesses :

- Dépendance à l'égard du marché local, avec un besoin de développer une présence nationale et internationale plus forte.
- Concurrence existante dans l'industrie de l'étanchéité et de l'isolation.
- Crainte de la chaleur pour certains produits, ce qui peut limiter leur utilisation dans certains



environnements.

Opportunités :

- Croissance continue du secteur de la construction en Algérie, offrant des opportunités d'expansion.
- Possibilité d'exporter des produits d'étanchéité à base de bitume modifié à des prix compétitifs.
- Demande croissante de matériaux d'isolation thermique et phonique dans le secteur de la construction.

Menaces :

- Évolution des réglementations et des normes dans le secteur de l'étanchéité et de l'isolation.
- Instabilité économique et politique pouvant affecter les opérations commerciales.
- Concurrence accrue des produits importés sur le marché local.

La stratégie de marketing pour Sud Étanche :

1. Développement de la présence nationale et internationale :

- Établir des partenariats avec des distributeurs et des entrepreneurs locaux dans différentes régions du pays pour étendre la présence de Sud Étanche.
- Explorer les opportunités d'exportation vers les marchés régionaux en mettant l'accent sur les pays voisins présentant une demande croissante en matière de construction.
- Participer à des salons et des foires internationales de la construction pour promouvoir les produits d'étanchéité et d'isolation de Sud Étanche.

2. Différenciation des produits et de la qualité :

- Mettre en avant l'expérience de plus de 25 ans de Sud Étanche dans le domaine de l'étanchéité et de l'isolation pour renforcer la confiance des clients et souligner la qualité des produits.
- Mettre en avant la gamme étendue de produits d'étanchéité et d'isolation pour répondre aux besoins variés des clients dans le secteur de la construction.
- Communiquer sur la maîtrise de la fabrication de produits à base de bitume modifié, en mettant l'accent sur leur efficacité et leurs prix compétitifs par rapport aux alternatives sur le marché.

3. Innovation et développement de produits :

- Investir dans la recherche et le développement pour proposer de nouveaux produits d'étanchéité et d'isolation répondant aux besoins spécifiques du marché et aux évolutions des normes et réglementations.
- Mettre l'accent sur les matériaux d'isolation thermique et phonique pour capitaliser sur la demande croissante dans le secteur de la construction durable.



- Promouvoir les avantages écologiques et énergétiques des produits d'étanchéité et d'isolation de Sud Étanche afin de se démarquer des concurrents.

4. Communication et marketing :

- Mettre en place une stratégie de communication ciblée pour sensibiliser les professionnels de la construction, les architectes et les décideurs aux avantages des produits d'étanchéité et d'isolation de Sud Étanche.
- Utiliser des canaux de marketing numérique tels que les médias sociaux, le site web de l'entreprise et le marketing par e-mail pour atteindre un public plus large et renforcer la notoriété de la marque.
- Organiser des formations et des sessions de sensibilisation pour les clients et les professionnels du secteur afin de promouvoir l'expertise et le savoir-faire de Sud Étanche.

III.3-3.3. SIKA ALGÉRIE :

Force :

- Vaste présence mondiale dans plus de 100 pays.
- Gamme de produits étendue pour le collage, l'étanchéité, le scellement, le renforcement et la protection.
- Réputation d'expertise et de qualité dans l'industrie de la construction.
- Capacité d'innovation avec de nombreux brevets enregistrés.
- Croissance annuelle soutenue avec un chiffre d'affaires dépassant les 8,1 milliards de Francs Suisses.

Faiblesses :

- La dépendance à l'égard de certains marchés émergents peut représenter un risque.
- La concurrence dans le secteur de la construction et de l'industrie peut être intense.
- La nécessité de continuer à investir dans la recherche et le développement pour rester compétitif.

Opportunités :

- Croissances potentielles sur les marchés émergents grâce à l'urbanisation croissante et aux besoins en construction.
- Développement de produits innovants pour répondre aux exigences strictes en matière de qualité, de sécurité et d'environnement.
- Acquisition d'entreprises complémentaires pour renforcer la présence sur le marché.

Menace :

- Instabilité économique et politique dans certains pays où l'entreprise est présente.
- Évolution des réglementations environnementales pouvant affecter les produits et les processus



La stratégie de marketing pour Sika Algérie :

1. Consolidation de la présence sur le marché :

- Capitaliser sur la vaste présence mondiale de Sika dans plus de 100 pays pour renforcer la notoriété de la marque en Algérie.
- Mettre en avant la gamme étendue de produits de collage, d'étanchéité, de scellement, de renforcement et de protection pour répondre aux besoins variés des clients dans le secteur de la construction et de l'industrie.
- Renforcer la réputation d'expertise et de qualité de Sika dans l'industrie de la construction en Algérie par le biais de témoignages de clients satisfaits et de références de projets réussis.

2. Innovation et développement de produits :

- Investir dans la recherche et le développement pour développer de nouveaux produits répondant aux exigences strictes en matière de qualité, de sécurité et d'environnement.
- Mettre l'accent sur les produits innovants qui offrent des solutions durables et efficaces pour les défis de construction spécifiques en Algérie.
- Mettre en avant les brevets enregistrés de Sika pour démontrer la capacité d'innovation de l'entreprise.

3. Expansion sur les marchés émergents :

- Exploiter la croissance potentielle sur les marchés émergents en Algérie grâce à l'urbanisation croissante et à la demande croissante de projets de construction.
- Adapter les produits et les solutions de Sika aux besoins spécifiques des marchés émergents, en tenant compte des conditions locales, des normes et des réglementations.
- Développer des partenariats stratégiques avec des entreprises locales pour renforcer la présence sur le marché et accéder à de nouveaux projets.

4. Communication et marketing :

- Mettre en place une stratégie de communication intégrée pour promouvoir la réputation d'expertise et de qualité de Sika dans l'industrie de la construction en Algérie.
- Utiliser les canaux de marketing traditionnels et numériques pour sensibiliser les professionnels de la construction, les architectes et les décideurs aux solutions de Sika.



- Participer à des salons et des événements de l'industrie pour présenter les produits et les innovations de Sika et établir des contacts avec de nouveaux clients et partenaires potentiels.

III.3. La stratégie de marketing pour la fabrication de matériaux à base de perlite :

Notre stratégie de marketing vise à positionner nos produits à base de perlite comme la solution idéale pour les besoins de construction, d'agriculture et d'isolation, en mettant en avant leur qualité supérieure, leur impact environnemental positif et notre engagement envers l'excellence du service client.

III. 3.1. Définir le marché cible :

- Analyse du marché pour identifier les principales catégories ayant besoin de matériaux fabriqués à partir de perlite, tels que le secteur de la construction, de l'agriculture et de l'isolation.
- Définition des spécifications des produits et de leur réponse efficace aux besoins du public cible.

III. 3.2. Développement de notre marque :

- Conception d'un logo et d'une identité visuelle reflétant les avantages de nos produits à base de perlite, ainsi que leur qualité et leur professionnalisme.
- Création d'un site web distinctif avec une interface utilisateur conviviale pour renforcer notre présence numérique et notre visibilité en ligne.

III. 3.3. Stratégie de marketing numérique :

- Mise en place d'une campagne de marketing numérique ciblant le public cible à travers les médias sociaux et les publicités en ligne.
- Création de contenu de valeur tel que des blogs, des articles et des vidéos éducatives pour accroître la sensibilisation aux avantages des matériaux à base de perlite et à leurs différentes utilisations.

III. 3.4. Marketing organique et recommandations :

- Établissement d'un programme de parrainage encourageant les clients existants à recommander nos produits à leurs amis et collègues.
- Offre de récompenses ou de réductions aux clients réguliers ou à long terme.

III. 3.5. Expansion géographique :

- Exploration des opportunités d'expansion vers de nouveaux marchés nationaux et



internationaux en fonction de la demande de matériaux à base de perlite.

III. 3.6. Participation à des salons et des conférences :

- Participation à des salons et des conférences locaux et internationaux liés à l'industrie des matériaux de construction et de l'agriculture pour présenter nos produits et élargir notre réseau de relations commerciales.
- Offre de démonstrations et d'offres spéciales aux visiteurs pour susciter leur intérêt et renforcer leur connaissance de nos produits.

III. 3.7. Excellence du service client :

- Établissement d'un plan pour offrir un excellent service client en répondant aux besoins des clients, en fournissant un support et des conseils techniques.
- Utilisation des commentaires des clients et des avis pour améliorer nos produits, nos processus, et renforcer notre réputation et la confiance des clients.

III. 3.8. Innovation et développement continu :

- Investissement dans la recherche et le développement pour améliorer et développer nos produits en fonction des besoins du marché et des évolutions technologiques.
- Être attentif aux nouvelles technologies et à leur application dans les processus de production pour améliorer la qualité et l'efficacité des produits.

III. 3.9. Préoccupation pour l'environnement :

- Présentation des matériaux à base de perlite comme une alternative respectueuse de l'environnement et durable par rapport à d'autres matériaux utilisés dans la construction et l'isolation.
- Mise en avant des avantages environnementaux de la perlite, tels que sa capacité à être recyclée et son faible impact sur l'environnement lors de la production et de l'utilisation.

III. 4 Analyse SWOT du projet de la fabrication de matériaux à base de perlite :

Force :

- Capacité d'innovation pour proposer des produits uniques à base de perlite et des applications novatrices, vous permettant de vous démarquer de la concurrence.
- Avantage de localisation stratégique en Algérie, avec un accès facile à des ressources de perlite de



qualité, ce qui vous permet de maintenir des coûts compétitifs et de répondre rapidement à la demande du marché, ainsi qu'à l'abondance de la matière première.

- Empêchement de l'importation de produits.
- Accroître l'intérêt pour la préservation de la ressource en eau.
- Les multiples secteurs d'utilisation de la perlite et le développement durable.

Faiblesses :

- Besoin d'investissements initiaux importants pour l'acquisition d'équipements de production et de traitement de la perlite.
- Manque d'expérience dans la fabrication de matériaux à base de perlite, nécessitant des compétences et des connaissances techniques spécifiques.
- Sensibilisation limitée au marché concernant les avantages et les applications des matériaux à base de perlite.
- Dépendance à l'approvisionnement en perlite de haute qualité et à des prix compétitifs.
- Limitations financières : En tant que startup, nous pourrions être confrontés à des contraintes financières. Il est essentiel de rechercher des sources de financement appropriées, telles que des investisseurs, des subventions gouvernementales ou des partenariats stratégiques, pour soutenir notre croissance, acquérir des équipements et développer vos capacités de production.

Opportunités :

- Profiter de la demande croissante de matériaux durables : en offrant des produits respectueux de l'environnement à base de perlite, nous saisissons l'opportunité de sensibilisation à la durabilité.
- Saisir l'expansion du marché local : en proposant des produits de qualité supérieure à base de perlite, nous bénéficions de la croissance économique de l'Algérie dans les secteurs de la construction et de l'agriculture.
- Explorer de nouvelles opportunités à l'international : en ciblant les marchés internationaux où la demande de matériaux à base de perlite est en hausse, nous cherchons à étendre notre présence.
- Renforcer notre réseau grâce à des partenariats stratégiques : en collaborant avec d'autres acteurs de l'industrie, nous élargissons notre portée et accédons à de nouveaux canaux de distribution.
- Investir dans la recherche et le développement : en mettant l'accent sur la R&D, nous améliorons continuellement nos produits et restons à la pointe de l'innovation.

Menaces :

- Concurrence intense d'autres fabricants de matériaux légers et isolants sur le marché.
- Fluctuation des prix de la perlite en raison de facteurs tels que l'offre et la demande, les coûts de production, etc.
- Réglementations environnementales et normes de sécurité qui peuvent affecter la production et



la commercialisation des matériaux à base de perlite.

- Volatilité économique qui peut avoir un impact sur la demande et les investissements dans le secteur de la construction et des matériaux.

-

SWOT du marché

Forces, faiblesses, opportunités, menaces

Strengths, weaknesses, opportunities, threats



Points forts :

- Capacité d'innovation avec des produits uniques à base de perlite et des applications novatrices.
- Localisation stratégique en Algérie, permettant un accès facile à des ressources de perlite de qualité et des coûts compétitifs.
- Empêchement de l'importation de produits.
- Augmentation de l'intérêt pour la préservation des ressources en eau.
- Multiples secteurs d'utilisation de la perlite et développement durable.

Points faibles:

- Besoin d'investissements initiaux importants pour l'acquisition d'équipements de production et de traitement de la perlite.
- Manque d'expérience dans la fabrication de matériaux à base de perlite, nécessitant des compétences techniques spécifiques.
- Sensibilisation limitée du marché aux avantages et aux applications des matériaux à base de perlite.
- Dépendance à l'approvisionnement en perlite de haute qualité à des prix compétitifs.
- Limitations financières en tant que startup, nécessitant des sources de financement appropriées pour soutenir la croissance et développer les capacités de production.

SWOT

Opportunités :

- Répondre à la demande croissante de matériaux durables en proposant des produits respectueux de l'environnement à base de perlite.
- Profiter de l'expansion du marché local en offrant des produits de qualité supérieure et en bénéficiant de la croissance économique en Algérie.
- Explorer de nouvelles opportunités à l'international en ciblant les marchés où la demande de perlite est en hausse.
- Établir des partenariats stratégiques pour élargir la portée et accéder à de nouveaux canaux de distribution.
- Investir dans la recherche et le développement pour améliorer continuellement les produits.

Menaces:

- Concurrence intense d'autres fabricants de matériaux légers et isolants.
- Fluctuation des prix de la perlite en raison de l'offre et de la demande.
- Réglementations environnementales et normes de sécurité qui peuvent affecter la production et la commercialisation.
- Volatilité économique pouvant impacter la demande et les investissements dans le secteur de la construction et des matériaux..

Tab (III .1) analyse SWOT de fabrication des matériaux à base de la perlite

Quatrième Chapitre :

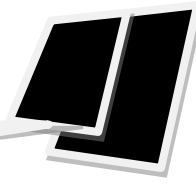
Plan de la production et

d'organisation





Quatrième Chapitre Plan de la production et d'organisation



IV. chapitre (IV) : Plan de la production et d'organisation

IV. 1. Méthode d'obtention :

IV 1.1. Méthode d'obtention de la perlite expansée :

IV. 1.1.1. Extraction de la roche :

L'obtention de la roche massive de perlite se fait par l'extraction à ciel ouvert manuellement, d'après le gisement de Bab, près de Hammam Bouhrara, au nord-ouest de la wilaya de Tlemcen, en Algérie, en présence du géologue de l'entreprise ENOF. Il est situé à 40 km à l'ouest de Tlemcen et à 15 km au nord-est de Meghnia, à seulement 14 km de la frontière maroco-algérienne sur une latitude de 34 et 54N et longitude de 1 et 38W.



Figure (IV. 1) : Une roche de perlite

Cette roche semblable à du verre aux reflets argentés mesure de 20 à 50 cm et brille lorsque la lumière frappe ses plans internes. Lorsqu'elle est fragmentée en petites sphères ou en perles d'où vient son nom de "perlite". Les géologues de la société ENOF sont sur place pour superviser l'extraction de cette précieuse source.



IV.1.1.2 Présentation du produit :

Le processus de réduction de la taille de la maille de libération commence par un concassage manuel à l'aide d'un marteau, suivi de deux étapes de broyage primaire et secondaire. Les particules sont ensuite criblées et classées en vue d'un nouveau broyage tertiaire et de la récupération des fines. Des tamiseuses sont utilisées pour obtenir la granulométrie souhaitée, ce qui permet de s'assurer que chaque type de perlite expansée répond aux spécifications industrielles pour l'usage auquel il est destiné.



Figure (IV.2) : Concassage et broyage de la roche Figure (IV .3) : perlite poudre après le broyage et tamisage

IV.1.1.3. Séchage des minerais :

Les minéraux perlites utilisées avant l'expansion sont généralement préchauffés à environ 100 °C avant de traverser la zone d'expansion réelle du four.

IV.1.1.4. Cuisson des minerais :

La perlite, sous forme de fractions millimétriques, est introduite dans des fours verticaux fixes ou des fours horizontaux rotatifs pour être expansée à une température qui varie entre 800 et 1200 °C. La température optimale est atteinte lorsque le verre devient visqueux et que l'eau de composition



s'évapore simultanément. Dans cette étape, la perlite peut augmenter son volume de 5 à 20 fois par rapport à sa taille initiale. Les particules de perlite expansées obtenues ont une couleur blanche et sont très légères.

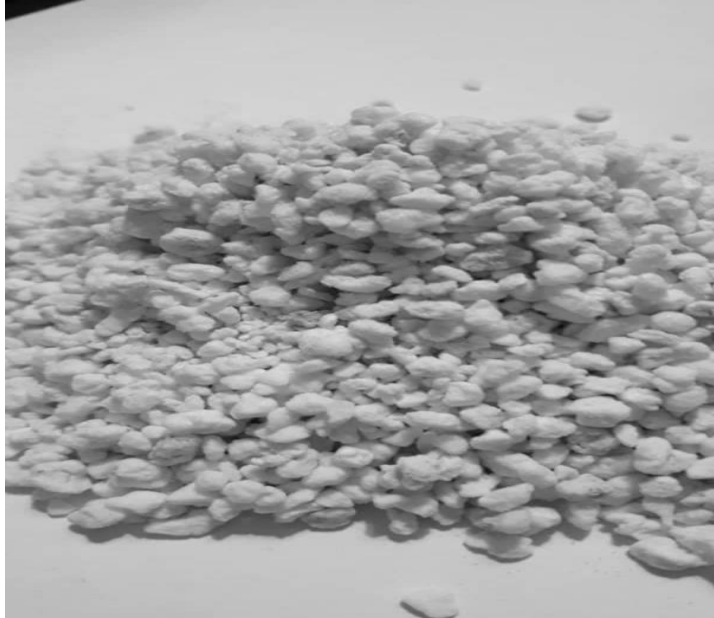


Figure (IV.4) : échantillon de perlite expansée

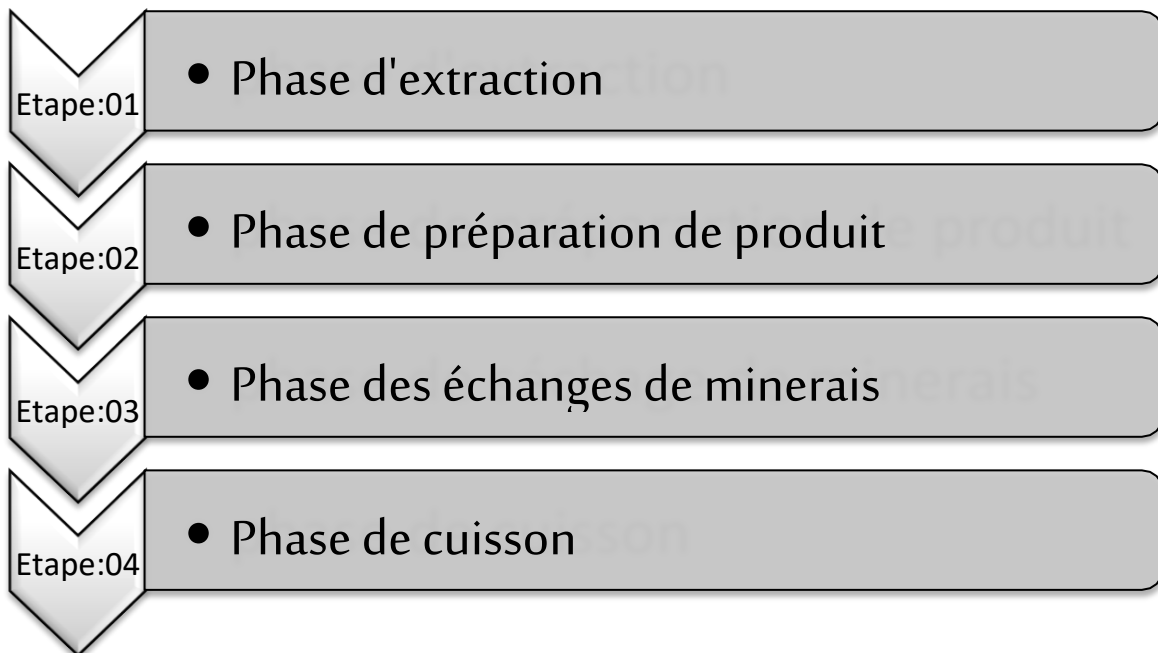


Schéma qui présente les étapes d'obtention de la perlite expansée



IV. 1.2. Méthode d'obtention de béton léger fabriqué partir de perlite expansée

Les étapes générales de fabrication du béton léger à base de perlite expansée sont les suivantes (les protocoles d'essais et les méthodologies suivies, régis par les normes et la réglementation)

IV.1.2.1. Préparation des matériaux :

Les matériaux requis pour la fabrication du béton léger à base de perlite expansée incluent la perlite expansée, le ciment, le sable, l'eau et éventuellement des additifs. Il est essentiel déveiller à avoir les quantités appropriées de chaque matériau.

IV.1.2.2. Malaxage des composants secs :

Dans un dispositif de mélange tel qu'un malaxeur ou une bétonnière, on mélange le ciment, le sable et la perlite expansée jusqu'à ce que les composants secs soient uniformément répartis.

IV.1.2.3. L'addition d'eau :

Progressivement, on verse de l'eau dans le dispositif de mélange tout en continuant de mélanger. Il est important de respecter les proportions d'eau recommandées pour obtenir la consistance adéquate du béton.

IV.1.2.4. Malaxage :

On continue à mélanger tous les composants jusqu'à l'obtention d'un mélange homogène. Il faut s'assurer que la perlite expansée est répartie de manière uniforme dans l'ensemble du mélange.

IV.1.2.5. Coulage ou mise en place :

Une fois le mélange de béton léger prêt, il peut être coulé dans des moules ou directement sur le site de construction, selon l'application prévue.



IV.1.2.6. Durcissement :

On laisse le béton léger à base de perlite expansée durcir pendant une période spécifique (24 heures). Pendant cette période, il faut s'assurer de protéger le béton contre le vent, la pluie et les variations de température, si nécessaire.

Ce processus est répété plusieurs fois en variant le pourcentage de perlite (10%, 20% et 30%).

Des essais doivent être effectués sur les performances physico-chimiques et mécaniques des mortiers avec ou sans l'ajout de perlite afin d'évaluer l'effet bénéfique de cette dernière.

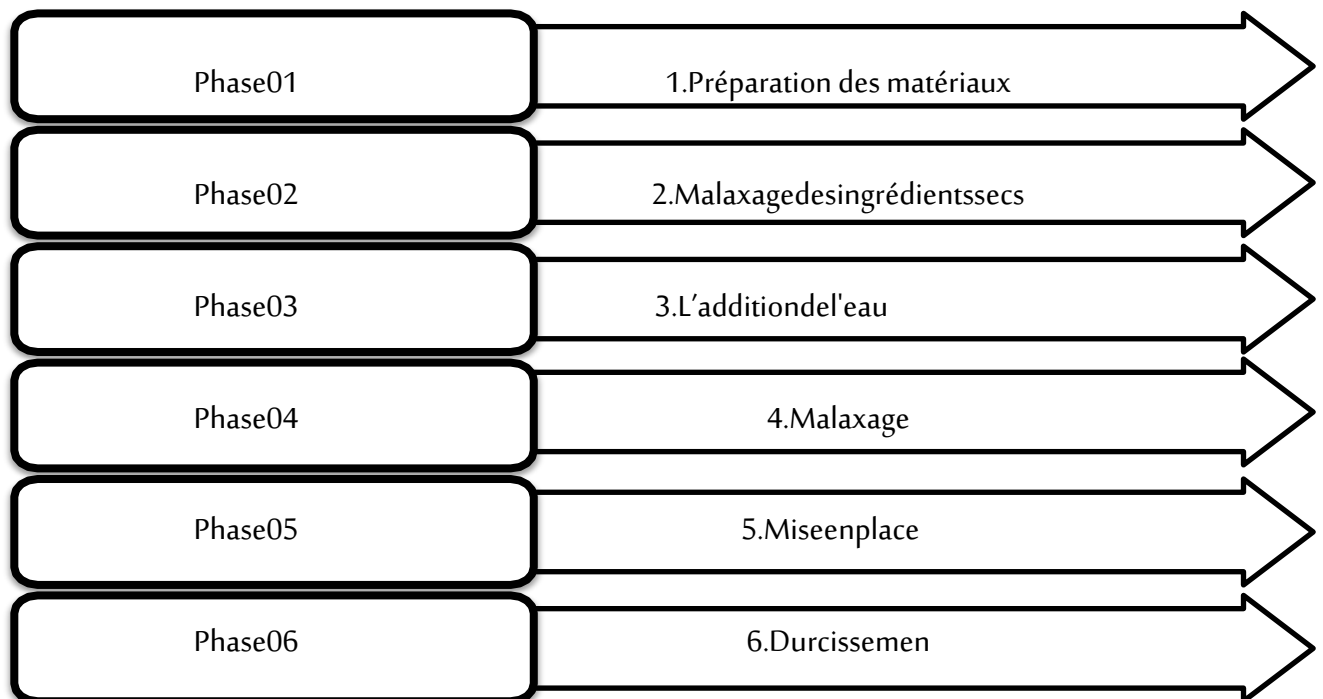


Schéma qui présente les étapes d'obtention de béton léger



Figure (VI.5) Les mortiers réalisés à base de perlite en différents proportions

IV. 1.2.7. Les essais à l'état durci et à l'état frais

Tab (IV. 1) : Les essais physiques à l'état frais et à l'état durci

Différentes formulations Mortier 01 et 02 et 03	Les essais physiques	
	Caractérisation à l'état frais	Caractérisation à l'état durci
	Essai de maniabilité	Résistance à la compression
	Essai de consistance (Vicat)	Résistance à la flexion
	Essai de prise (Vicat)	

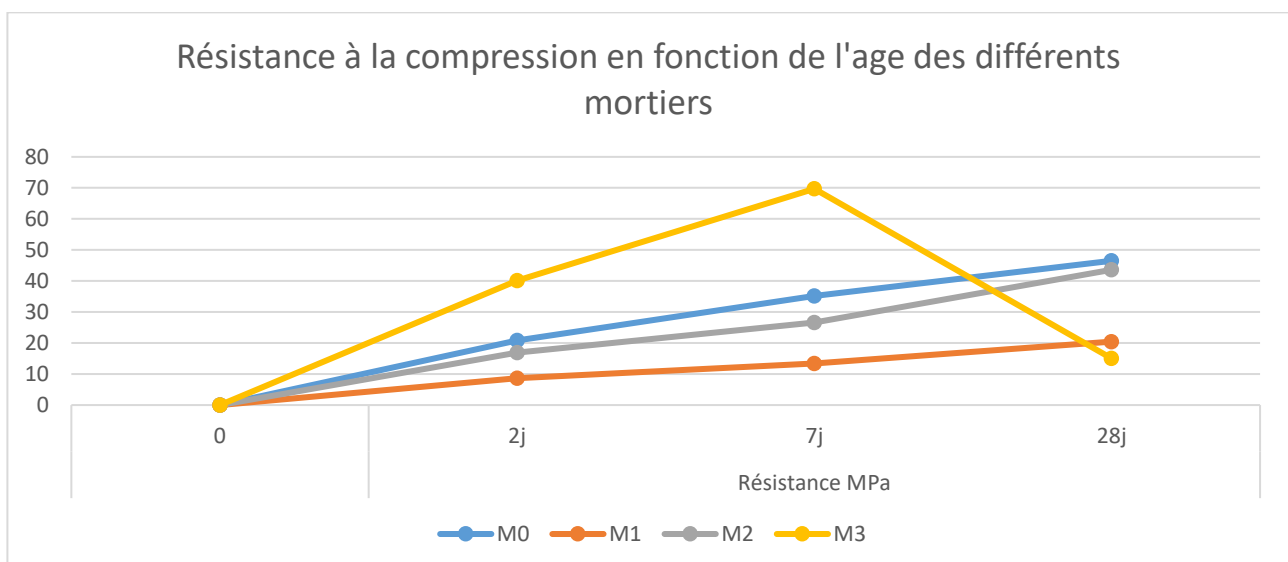


IV.1.2.7.1. Les essais à l'état durci :

Tab (IV.2) : Résistance à la compression en fonction de l'âge des différents mortiers

Formulations	Résistance MPa		
	2j	7j	28j
M0	20.80	35.20	46.50
M1	08.65	13.45	20.45
M2	16.90	26.65	43.60
M3	40.10	06.97	15.05

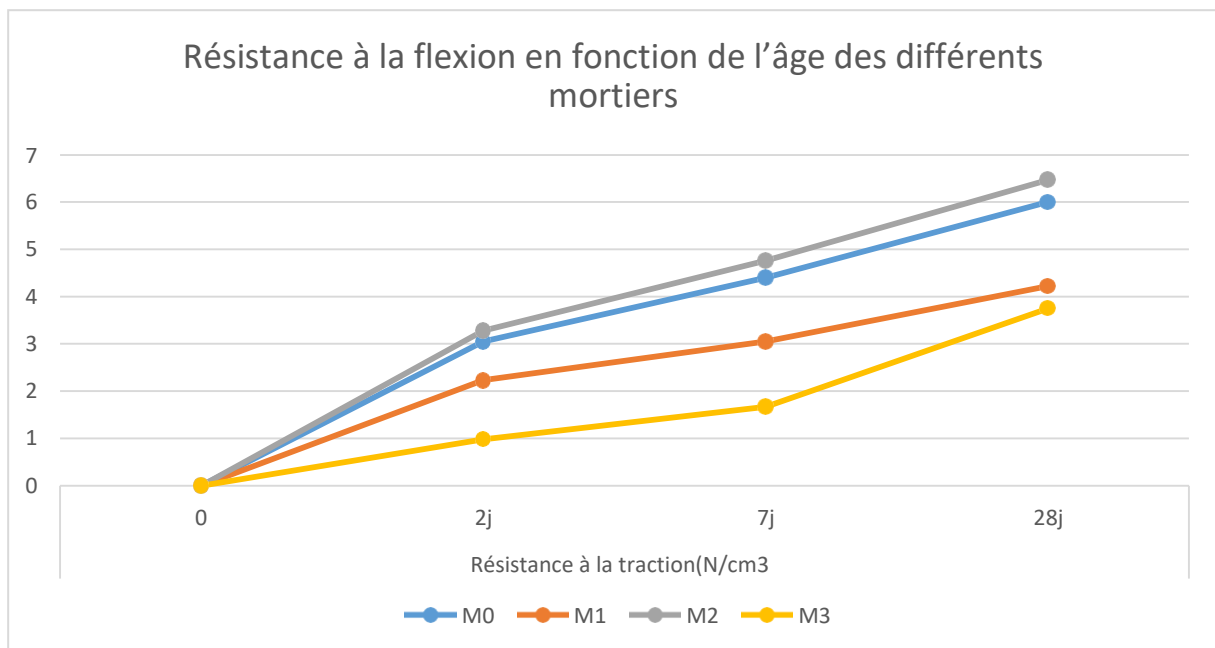
- M0 : mortier témoin
- M1 : mortier avec 10% de perlite
- M2 : mortier avec 20% de perlite
- M3 : mortier avec 30% de perlite





Tab (VI.3) : Résistance à la flexion en fonction de l'âge des différents mortiers

Formulations	Résistance MPa		
	2j	7j	28j
M0	20.80	35.20	46.50
M1	08.65	13.45	20.45
M2	16.90	26.65	43.60
M3	40.10	06.97	15.05



Graphe (IV.2) résistance à la flexion en fonction de l'âge de différents mortiers



IV.1.2.7.2. Les essais à l'état frais :

Tab (IV.4) : Caractéristiques physiques des différentes pâtes de ciment

Formulations	Consistance normale (%)	Temps de fin prise(min)	Expansion chaud(mm)	Pert eau feu (%)
M0	23.15	165min	1.75	
M1	26 %	186min	00	2.20

IV.1.3. Méthode d'obtention des plantes :

Les étapes pratiques pour faire germer des graines de tournesol et de haricots dans un mélange de terre ordinaire, de tourbe et de perlite sont les suivantes :

IV. 1.3.1. Préparation du mélange de culture :

- Obtenir de la terre ordinaire de bonne qualité.
- Obtenir de la tourbe et de la perlite (obtenir après un traitement thermique de la roche mère).
- Mélanger la terre ordinaire, la tourbe et la perlite avec des proportions pour obtenir un mélange homogène et adapté aux plantes.

IV. 1.3.2. Préparation des pots :

- Obtenir des pots ou des conteneurs de culture de taille appropriée pour la croissance des plantes.
- Préparer les pots ou les conteneurs en faisant des trous au fond pour un drainage adéquat.

IV. 1.3.3. L'obtention des graines :

- Obtenir des graines de tournesol et de haricots.
- Il est préférable de tremper les graines de haricots dans de l'eau tiède pendant quelques heures avant la plantation pour favoriser la germination.

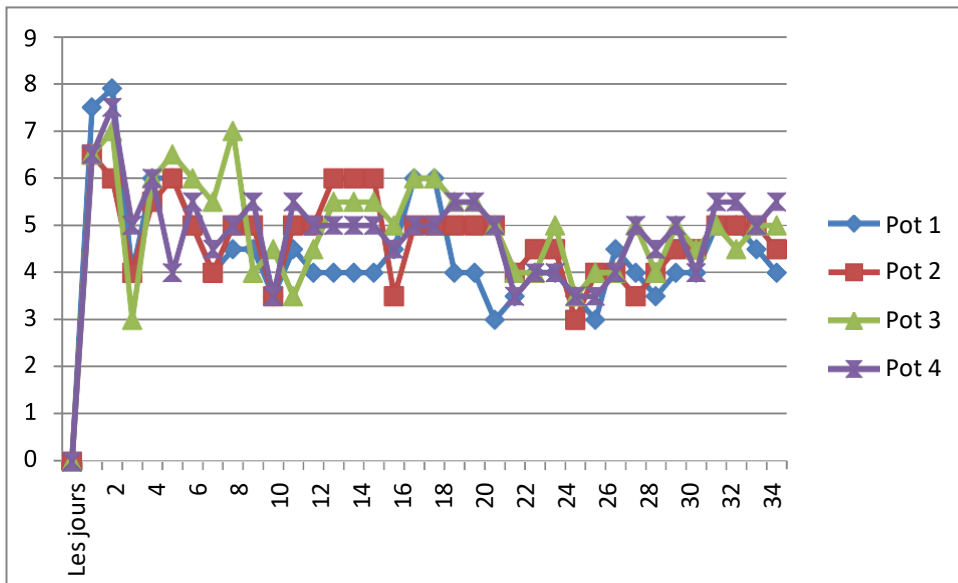
IV. 1.3.4. Plantation :

- Remplir les pots ou les conteneurs avec le mélange préparé dans la première étape.
- Placer les graines de tournesol et de haricots dans le sol à une profondeur appropriée selon les instructions des graines.

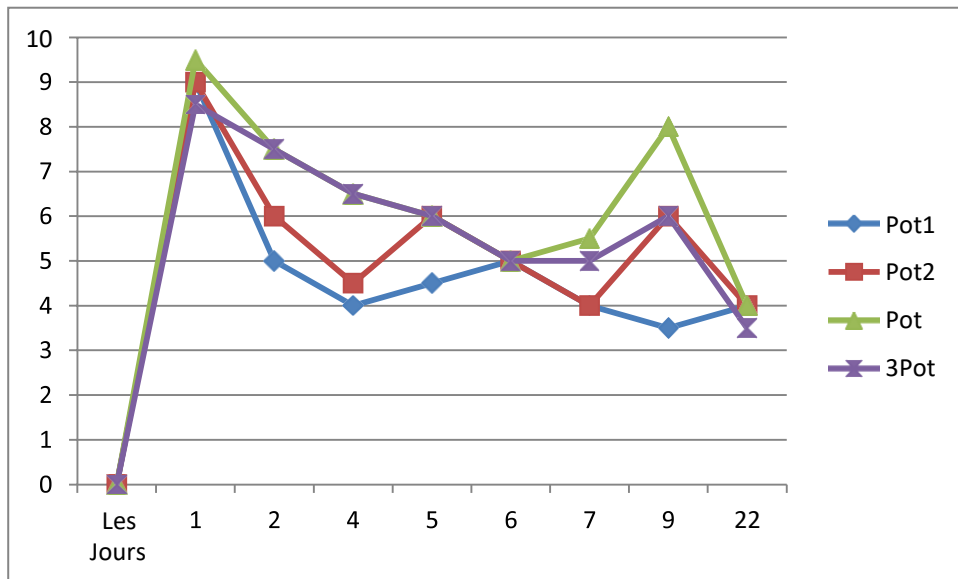


IV.1.3.5. Arrosage et soins :

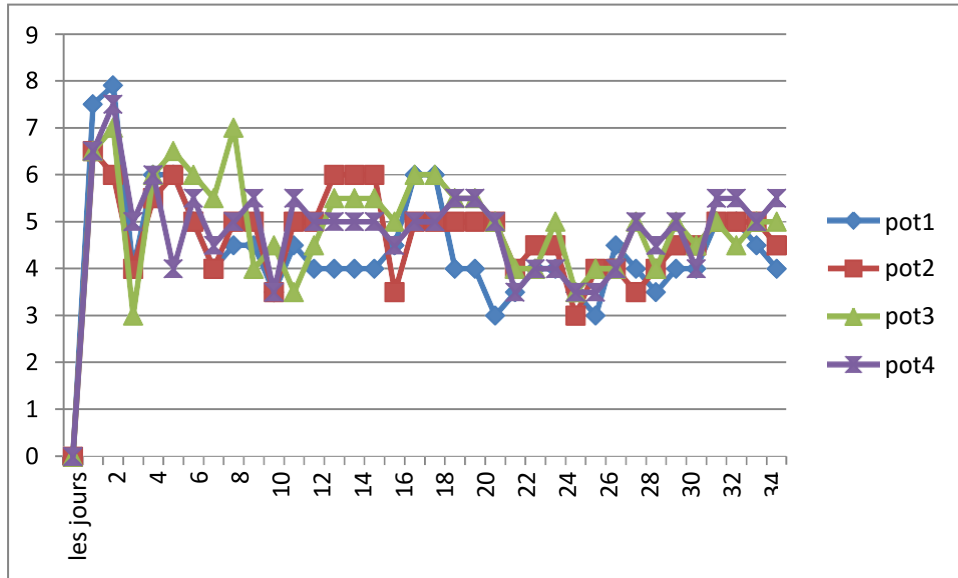
- Arroser doucement le sol avec de l'eau après la plantation.
- Placer les pots dans un endroit ensoleillé pour la croissance des plantes.
- Surveiller régulièrement l'humidité à l'aide d'un appareil (testeur de sol) pour observer l'effet de la perlite sur la conservation de l'humidité du sol.
- Arroser régulièrement pour maintenir un environnement de croissance optimal.



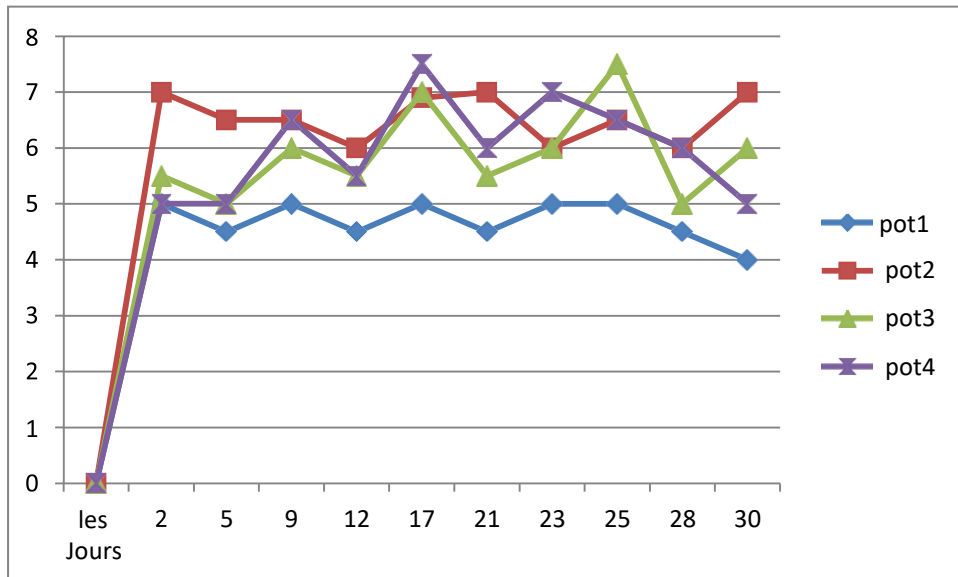
Graph n : humidité des plantes de tournesol avant arrosage



Graph (IV.4) en : humidité des plantes de tournesol après arrosage



Graph (V.5) humidité des plantes de haricots avant arrosage



Graph (IV.6) en : humidité des plantes de haricots après arrosage

IV.2. Les fournisseurs :

Pour fournir un projet de transformation de perlite en perlite expansée, les étapes à suivre pour déterminer la politique d'achat, identifier les fournisseurs importants, et établir la politique de paiement et le temps de réception :



IV.2.1. Politique d'achat :

- Il faut identifier les matières premières nécessaires pour la transformation de la perlite en perlite expansée, telles que la perlite brute, les équipements nécessaires (un four et un broyeur), les adjuvants, etc.
- Il faut définir des critères de qualité pour les matières premières, en nous assurant de travailler avec des fournisseurs respectant les normes de qualité requises.
- Il faut établir une planification d'approvisionnement pour les matières premières en fonction de la capacité de production du projet et des besoins prévus.

IV.2.2. Fournisseurs importants :

- Il faut identifier les fournisseurs de perlite brute, le matériel nécessaire et les adjuvants qui peuvent répondre aux besoins de notre projet, les plus fiables et réputés dans l'industrie.
- Il faut évaluer la réputation des fournisseurs en termes de qualité des produits, de fiabilité des livraisons et de stabilité des approvisionnements.
- Il faut négocier des accords commerciaux avec les fournisseurs sélectionnés, en tenant compte des volumes de commande, des prix, des délais de livraison, etc.

IV.2.3. Politique de paiement et temps de réception :

- Il faut déterminer la politique de paiement en fonction de votre capacité financière et des négociations avec les fournisseurs. Cela peut inclure des paiements à la livraison, des paiements différés ou des arrangements spécifiques convenus avec chaque fournisseur.
- Il faut établir des délais de réception appropriés en tenant compte du temps nécessaire pour traiter les commandes, de la disponibilité des fournisseurs et des délais de production.
- Il faut communiquer clairement nos politiques de paiement et le temps de réception aux fournisseurs et s'assurer d'obtenir leur accord.
- Il est important de maintenir une communication régulière avec les fournisseurs pour assurer un approvisionnement continu en matières premières, matériaux et fournitures nécessaires à notre projet de transformation de perlite. En surveillant et en ajustant régulièrement notre politique d'achat, nos relations avec les fournisseurs et notre politique de paiement, nous



pourrons garantir une chaîne d'approvisionnement efficace et fiable pour notre projet.

IV.3. Main-d'œuvre :

Le nombre de postes que le projet de fabrication et de vente de perlite pour l'agriculture et la construction peut créer dépend de plusieurs facteurs, tels que l'échelle de production, les processus impliqués et les objectifs commerciaux. Voici une estimation générale des postes qui pourraient être créés :

1. Fabrication de perlite :

- Opérateurs de production : responsables de l'exploitation des équipements de production, du contrôle des processus et de la maintenance de base.
- Techniciens de laboratoire : chargés de réaliser des tests et des analyses pour garantir la qualité de la perlite produite.
- Superviseurs de production : supervisent les opérations de fabrication, assurent la coordination entre les différents départements et veillent à ce que les objectifs de production soient atteints.
- Personnel de maintenance : s'occupe de la maintenance préventive et curative des équipements de production.

2. Vente et distribution de perlite :

- Responsables des ventes : chargés de promouvoir les produits auprès des clients potentiels, de négocier les contrats et de gérer les relations commerciales.
- Gestionnaires logistiques : planifient et coordonnent le transport des matières premières et des produits finis, ainsi que la gestion des stocks.
- Personnel administratif : s'occupe de la gestion des documents, de la facturation, de la comptabilité et des tâches administratives liées aux ventes et à la distribution.
- En ce qui concerne la nature et la qualité de la main-d'œuvre, cela dépendra des besoins spécifiques du projet et des exigences du marché. Pour la fabrication de perlite, il peut être nécessaire d'avoir des travailleurs qualifiés dans l'exploitation des équipements de production et des techniciens de laboratoire compétents dans les tests et les analyses. Pour les postes de vente et de distribution, des compétences en vente, en gestion logistique et en administration



Chapitre IV

Plan de la production et d'organisation

sont généralement requises.

La localisation de la main-d'œuvre dépendra également de plusieurs facteurs, tels que la disponibilité des compétences nécessaires, les coûts de main-d'œuvre, l'accès aux marchés cibles, etc. Il peut être nécessaire d'établir des installations de production dans des zones proches des sources de matières premières, tandis que les postes de vente et de distribution peuvent être situés à proximité des marchés importants.

En ce qui concerne la possibilité de recourir à la manutention, cela dépendra de la nature des opérations et de la logistique impliquée. Si le transport de la perlite brute ou des produits finis nécessite une manutention spécifique, il peut être nécessaire de recourir à des équipements et à une main-d'œuvre spécialisée dans la manutention. Cela peut inclure l'utilisation de chariots élévateurs, de convoyeurs, de grues, etc. L'ampleur et les exigences spécifiques du projet détermineront si la manutention est nécessaire et dans quelle mesure elle est mise en œuvre.

IV.4. Partenaires clés :

- Fournisseurs de matières premières (perlite brute) : entreprise de BENTAL (enof)

La phrase explique que pour garantir la production de produits de qualité, il est essentiel d'avoir des fournisseurs de matières premières fiables. Dans ce cas, l'entreprise Bental est mentionnée comme le fournisseur de perlite brute nécessaire à la production. La perlite est un matériau qui est utilisé dans diverses applications, notamment dans la construction.

- Transporteurs et sociétés logistiques :

Ensuite, il est mentionné que des transporteurs et des sociétés logistiques sont également sollicités pour assurer le bon transport et la livraison des matières premières et des produits finis. Cela signifie que Bental dépend de ces acteurs pour s'assurer que les matières premières sont acheminées efficacement vers leur installation de production.

- Les laboratoires pour réaliser les essais et les analyses nécessaires :

Enfin, il est expliqué que des laboratoires sont utilisés pour effectuer des essais et des analyses afin d'assurer la qualité et la sécurité des produits. Ces laboratoires sont responsables de tester les échantillons prélevés sur la perlite brute afin de s'assurer qu'elle répond aux normes de qualité requises. Cela garantit que les produits finaux sont conformes aux normes établies et



Chapitre IV

Plan de la production et d'organisation

qu'ils sont sûrs à utiliser.

En résumé, ces phrases mettent en évidence l'importance de s'appuyer sur des fournisseurs fiables de matières premières, des transporteurs et des sociétés logistiques efficaces, ainsi que des laboratoires pour assurer la qualité et la sécurité des produits à chaque étape de la production. Cela garantit que les produits fabriqués par notre entreprise sont de haute qualité et répondent aux normes requises.



Cinquième chapitre :

Plan financier





Cinquième chapitre :

Plan financier



V. Chapitre V : Plan financier

V.1 ; Les Coûts et charges

V.2. Le Chiffre d'affaires

Tab (V.1) détail chiffre d'affaire :

	REALISATION			PREVISION				
	N -2	N -1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Produit A destiné Client								
Quantité produit A	-	-		29040	30492	31944	33396	34848
Prix HT produit A	-	-	-	250	250	250	250	250
Ventes produit A	-	-	-	-	-	-	-	-
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	-	7260000	7623000	8004150	8404358	8824575

V.3 Les Comptes de résultats escomptés

V.4 Le Plan de trésorerie

Tab (V.2) Budget de STURTUP :

ACTIF								
En milliers DZD	REALISATION			PREVISION				
	N -2	N -1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Immobilisation Incorporelles	-	-	-	-	-	-	-	-
Immobilisation Corporelles	-	-	-	2929500	2709000	2488500	2268000	2047500
Terrain								
Bâtiment								
Autres Immobilisations Corporelles				2929500	2709000	2488500	2268000	2047500
Immobilisations en concession								



Chapitre V

Plan Financier

Immobilisation en cours	-	-	-	-	-	-	-	-
Immobilisations Financières	-	-	-	-	-	-	-	-
Titres mis en équivalence								
Autres participations et créances rattachées								
Autres Titres immobilisés								
Prêts et autres titres financiers non courants								
Impôts différés actif								
ACTIF NON COURANT	-	-	-	2929500	2709000	2488500	2268000	2047500
Stocks et encours	-	-	-	250000	275000	302500	332750	366025
Créances et emplois assimilés	-	-	-	292984	278334	473169	515754	644692
Clients				0	0	0	0	0
Autres débiteurs				0	0	0	0	0
Impôts et assimilés				292984	278334	473169	515754	644692
Autres créances et emplois assimilés				0	0	0	0	0
Disponibilités et assimilés	-	-	-	10509852	10290320	10360346	10350807	10508500
Placements et autres actifs financiers courants				0	0	0	0	0
Trésorerie				10509852	10290320	10360346	10350807	10508500
ACTIF COURANT	-	-	-	11052835	10843655	11136014	11199310	11519217
TOTAL ACTIF	-	-	-	13982335	13552655	13624514	13467310	13566717

PASSIF

En milliers DZD	REALISATION			PREVISION				
	N - 2	N - 1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
CAPITAUX PROPRES				0	0	0	0	0
Capital émis				3150000	3150000	3150000	3150000	3150000
Capital non appelé				0	0	0	0	0
Ecart de réévaluation				0	-	0	0	0
Primes et réserves- Réserves Consolidées				0	208469	428036	659261	902732
Résultat net- RN part du groupe				4169382	4391338	4624498	4869242	5126708
Autres capitaux propres- report à nouveau				0	0	0	0	0
Part de la société consolidant (1)				0	0	0	0	-



Chapitre V

Plan Financier

CAPITAUX PROPRES	-	-	-	7319382	7749807	8202534	8678685	9179440
PASSIFS NON-COURANTS				0	0	0	0	0
Emprunts et dettes financières				0	0	0	0	0
Impôt différé passif				0	0	0	0	-
Autres dettes non courantes				4618054	3694444	2955555	2364444	1891555
Provisions et produits constatés d'avance				0	0	0	0	-
PASSIFS NON-COURANTS	-	-	-	4618054	3694444	2955555	2364444	1891555
PASSIFS COURANTS				0	0	0	0	-
Fournisseurs et comptes rattachés				434781	413042	681519	545215	517955
Impôts				1610118	1695362	1784906	1878966	1977767
Autres dettes				0	0	0	0	0
Trésorerie passif				0	0	0	0	-
PASSIFS COURANTS	-	-	-	2044899	2108404	2466426	2424181	2495722
TOTAL PASSIF	-	-	-	13982335	13552655	13624514	13467310	13566717
Vérification de l'équilibre Actif/Passif	-	-	-	-	-	-	-	-

Tab (V.3). Comptes de résultats es comptés :

En Milliers DZD	PREVISION				
	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Vente et produits annexes	7 260 000	7 623 000	8 004 150	8 404 358	8 824 575
Variation des stocks produits finis et en cours	0	0	0	0	0
Production immobilisée	0	0	0	0	0
Subvention d'exploitation	0	0	0	0	0
Production de l'exercice	7 260 000	7 623 000	8 004 150	8 404 358	8 824 575
Achats consommés	300 000	315 000	330 750	347 288	364 652
Services Extérieurs et autres consommations	240 000	244 800	249 696	254 690	259 784
Consommation de l'exercice	540 000	559 800	580 446	601 977	624 436
Valeur ajoutée d'exploitation	6 720 000	7 063	7 423 704	7 802	8 200 140



Chapitre V

Plan Financier

		200		380	
Charges de personnel	720 000	756 000	793 800	833 490	875 165
Impôts et taxes et versement assimilés	145 200	152 460	160 083	168 087	176 492
Excédent Brut d'Exploitation	5 854 800	6 154 740	6 469 821	6 800 803	7 148 484
Autres produits opérationnels	0	0	0	0	0
Autres charges opérationnelles	0	0	0	0	0
Dotations aux amortissements, Provisions	220 500	220 500	220 500	220 500	220 500
Reprise sur pertes de valeurs et provisions	0	0	0	0	0
Résultat opérationnel	5 634 300	5 934 240	6 249 321	6 580 303	6 927 984
Produits Financiers	0	0	0	0	0
Charges financières	0	0	0	0	0
Résultat financier	0	0	0	0	0
Résultat Ordinaire avant impôt	5 634 300	5 934 240	6 249 321	6 580 303	6 927 984
Impôt exigible sur résultat ordinaire	1 464 918	1 542 902	1 624 823	1 710 879	1 801 276
Impôt différé sur résultat ordinaire	0	0	0	0	0
<i>Total des produits des activités ordinaires</i>	7 260 000	7 623 000	8 004 150	8 404 358	8 824 575
<i>Total des charges des activités ordinaires</i>	3 090 618	3 231 662	3 379 652	3 534 993	3 697 867
Résultat net des activités ordinaires	4 169 382	4 391 338	4 624 498	4 869 424	5 126 708
Eléments extraordinaire (produits)	0	0	0	0	0
Eléments extraordinaire (charges)	0	0	0	0	0
Résultat extraordinaire	0	0	0	0	0
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	4 169 382	4 391 338	4 624 498	4 869 424	5 126 708



TAB (V.4) Comptes du Trésor :

STARTUP DE TRANSFORMATION DE ROCHE VOLCANIQUE POUR L'AGRICULTURE

BUDGET DE TRESORERIE DE L'ANNEE 2024

Libelle	1er trimestre	2eme trimestre	3eme trimestre	4eme trimestre
Solde initial	1 000 000,00	2 901 970,20	5 279 432,95	8 132 388,25
RECETTES	2 183 010,20	2 728 762,75	3 274 515,30	2 728 762,75
TOTAL RECETTES	3 183 010,20	5 630 732,95	8 553 948,25	10 861 151,00
DEPENSES				
Achats consommés	60 000,00	75 000,00	90 000,00	75 000,00
Services extérieurs	48 000,00	60 000,00	72 000,00	60 000,00
Frais de personnels	144 000,00	180 000,00	216 000,00	180 000,00
Impots et taxes	29 040,00	36 300,00	43 560,00	36 300,00
Autres charges opérat,	0,00	0,00	0,00	0,00
Charges financières	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL DEPENSES	281 040,00	351 300,00	421 560,00	351 300,00
Solde final	2 901 970,20	5 279 432,95	8 132 388,25	10 509 851,00

PLAN DE FINANCEMENT DE L'ANNEE 2024

Libelle	1er trimestre	2eme trimestre	3eme trimestre	4eme trimestre
RECETTES		qué		
Encaissements	2 183 010,20	2 728 762,75	3 274 515,30	2 728 762,75
Amortissements				220 500,00



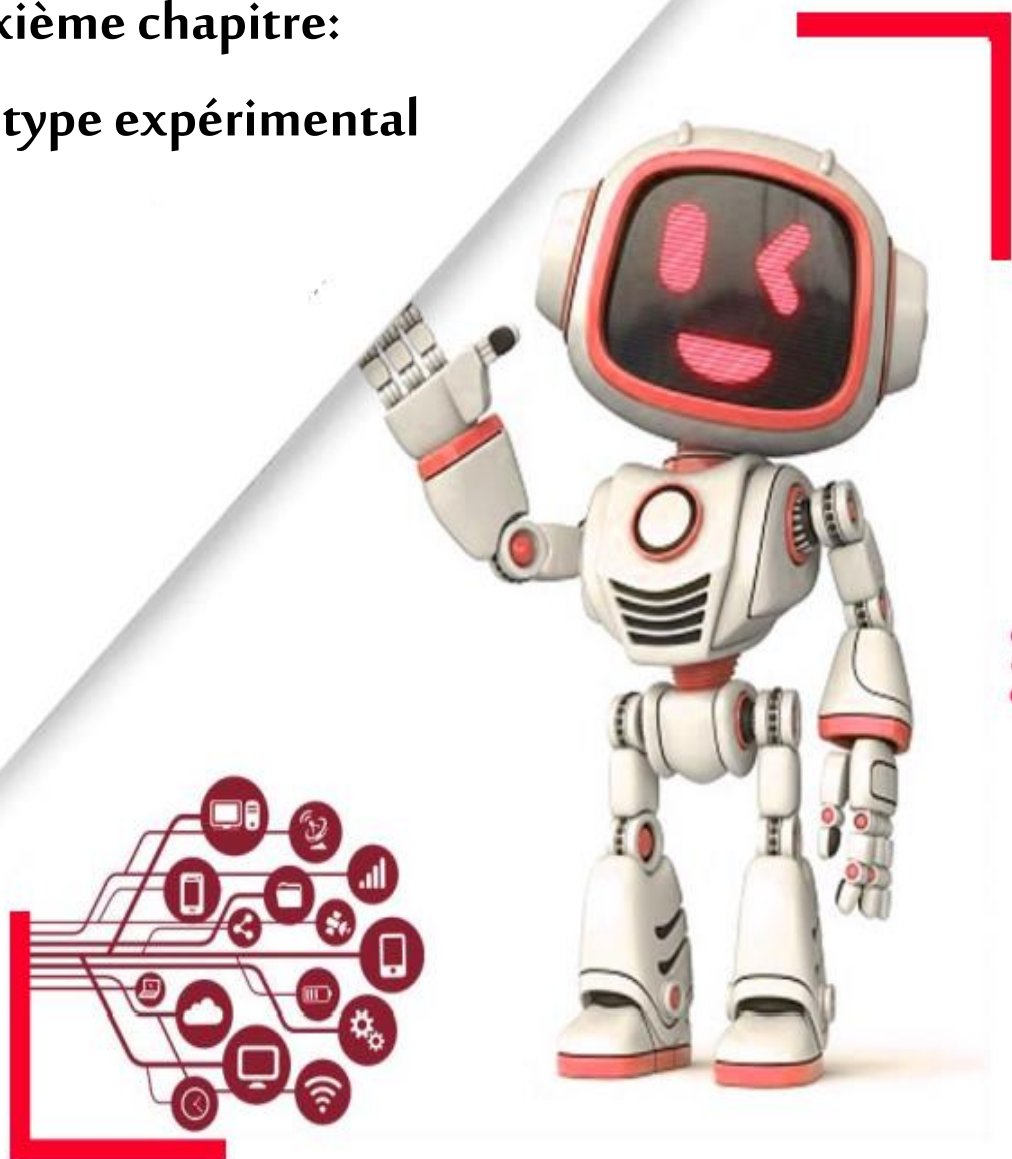
Chapitre V

Plan Financier

TOTAL RECETTES	2 183 010,20	2 728 762,75	3 274 515,30	2 949 262,75
DEPENSES				
<i>Fonctionnements</i>	<i>281 040,00</i>	<i>351 300,00</i>	<i>421 560,00</i>	<i>351 300,00</i>
<i>Equipement (CMT)</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>
TOTAL DEPENSES	281 040,00	351 300,00	421 560,00	351 300,00
CASH FLOW NET	1 901 970,20	2 377 462,75	2 852 955,30	2 597 962,75



Sixième chapitre: Prototype expérimental





Sixième chapitre :
Prototype expérimental



VI. Chapitre VI : prototype expérimental

VI-1 Prototype de la perlite expansée :

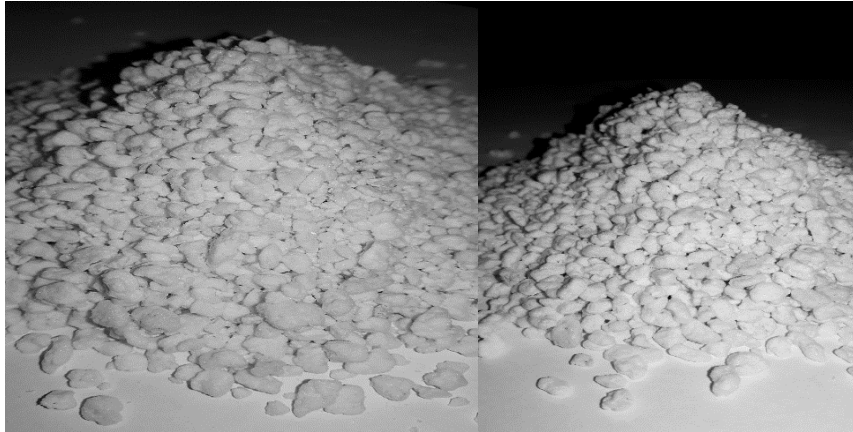


Fig (VI.1) prototype de la perlite expansée

VI.2. Prototype horticulture/ agriculture :



Fig (VI.2) Prototype horticulture/ agriculture



VI.3. Haricot blanc :



Fig (VI.3) Haricot blanc

VI.4. Tournesol :



Fig (VI.4) Tournesol



VI.5. Prototype construction (béton léger) :



Fig (VI.6) .Prototype construction (béton léger)

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Business Model Canvas

Business Model Canvas		Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
<p>Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entreprise de Bental (enof): fournisseur de matières premières (perlite brute) - COMAF ALGÉRIE, SARL :Fournisseur de matières premières (perlite) - Relait vert: fournisseur de peat moss + Perlite expansée - Transporteurs et sociétés logistiques - Laboratoires pour réaliser les essais et les analyese necessaires . 	<p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> - La transformation de la matière première en produit final de haute qualité prête à être vendu utilisée pour l'horticulture et l'hydroponique - Fabrication et vente d'autres produits fabriqués à partir de perlite, nous commencerons initialement par le béton léger. - Contrôle qualité et tests réguliers - Emballage et logistique 	<p>Value Propositions</p> <ul style="list-style-type: none"> - En raison de l'arrêt des importations et la demande croissante pour la perlite, l'idée de sa production locale est une idée réussie et rentable (compte tenu de sa capacité à augmenter son volume de 5 à 20 fois sa taille d'origine). - Le processus de traitement de ce produit pour le transformer en produit final, est en soi une valeur ajoutée (il n'est pas été mentionné dans les recherches précédentes). 	<p>Customer Relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> - Relation directe ou bien en ligne - Support client en ligne pour répondre aux questions et fournir des conseils d'utilisation pour l'agriculture et l'hydroponique . - Offres spéciales et remises. - Garantie de qualité. - Service après-vente pour traiter les retours et les problèmes éventuels - Communication régulière avec les clients par le biais de newsletters ou de réseaux sociaux 	<p>Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entreprises intéressés par l'agriculture hydroponique - Entreprises agricoles et producteurs de plantes - Entreprises de construction et d'isolation thermique et acoustique - Boutiques de jardinage et paysagistes - Horticulteurs et jardiniers amateurs 	
	<p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> - Installations de production perlite brute et perlite expansée. - Équipements de traitement et de conditionnement - Personnel qualifié en production et en contrôle qualité 	<ul style="list-style-type: none"> - La réalisation de ce projet contribuera à : - Fournir un produit locale répondant aux besoins du marché. - Fournir le produit à un prix raisonnable par rapport à l'importé et avec des équipements simples. - La possibilité de fabriquer d'autres produits à partir de perlite. 	<p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> - Social media. - Linkedin, ouedkniss - Site web. - Ventes en ligne via un site web dédié. - Ventes en gros aux entreprises de jardinage et d'agriculture. - Partenariats avec des revendeurs locaux de matériel de jardinage et de construction. 		

TAB(VI.1) Modèle d'affaires :

Cost Structure <ul style="list-style-type: none">- Coûts de transport de cette matière première vers le lieu de traitement et coûts liés aux factures d'énergie.- Fourniture des équipements nécessaires (un four et un broyeur)- Coûts de partenariats avec laboratoires nécessaires- Coûts marketing et promotionnels	Revenue Streams <ul style="list-style-type: none">- Ventes directes du produit final pour l'agriculture ou hydroponique- Vente d'autres produits fabriqués à partir de cette matière on commence initialement par le béton léger.- Ventes en gros aux entreprises- Contrats de distribution avec des partenaires- Les publicités sur nos pages officielles des boutiques et des amateurs de jardinage et paysagistes et des producteurs de plantes	

