الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
المدرسة العليا لإدارة الأعمال - تلمسان
École Supérieure de Management Tlemcen
قسم الطور الثاني
Département du second cycle

Projet de Fin d'Étude « Master »
Dans le cadre de l'arrêté ministériel n°008 modifiant et complétant l'arrêté n°1275 fixant les modalités d'élaboration d'un projet de fin d'études en vue de l'obtention d'un
« Diplôme universitaire - diplôme Startup »

Filière : **Science de gestion**
Spécialité : **Management des services de santé**

Présentation du projet innovant

PureHeal / E-PureHeal

Présenté par :

ATMANE Hadil

Devant le jury composé de :

Date de soutenance :

22-06-2026

Nom et Prénom	*Grade*	*Poste*
KHALDI Mostapha	Professeur	Président
ZENASNI Soumia	Professeur	Examinatrice
HAID Zahia	Docteur	Encadrant 1 (e)
ABDERRAHIM Naziha	Docteur	Encadrant 2 (e)
Bouklikha Yacine	Directeur adjoint des services économique EHS Mère et enfant Tlemcen	Co-Encadrant
AMMAR Asmaa	Docteur	Membre incubateur
TALEB Adnan	Docteur en médecine	Partenaire socio-économique
ZENAGUI Ahmed	Cadre au cnrc	Partenaire socio-économique

Année universitaire : 2025 - 2026

Remerciements

La réalisation de ce mémoire de fin d'études représente l'aboutissement de plusieurs années d'apprentissage et d'efforts. Je tiens à exprimer ma profonde gratitude à toutes les personnes qui m'ont soutenue et accompagnée tout au long de ce parcours.

Je remercie sincèrement mes encadrants, Mme HAID Zahia, Mme ABDERRAHIM Naziha ainsi que M. BOUKLIKHA Yacine, pour leurs précieux conseils, leur disponibilité et leurs encouragements durant la réalisation de ce travail. Leurs orientations, leurs encouragements et leur confiance ont été d'une aide précieuse dans l'avancement de ce mémoire

J'adresse également mes remerciements à l'ensemble du corps enseignant et administratif de l'École Supérieure de Management de Tlemcen pour la qualité de la formation reçue tout au long de mon cursus universitaire.

Je remercie aussi l'Incubateur de l'École Supérieure de Management ainsi que sa directrice, Mme ZNASNI Soumia, pour leur accompagnement et leur soutien dans le développement de mon projet.

Je remercie également M. ALLAMI Ahmed, directeur de l'Incubateur de l'Université Djillali Liabès de Sidi Bel Abbés, pour son accompagnement et son soutien dans le développement de mon projet.

Je remercie également ma famille et mes proches pour leur soutien moral, leur patience et leur présence constante dans les moments les plus difficiles. Leur confiance et leurs encouragements ont toujours été une source de motivation pour moi.

Enfin, j'adresse mes remerciements à toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce mémoire et à la réussite de ce projet.

Dédicace

Avant toute chose, je remercie **Allah**, le Tout-Puissant, de m'avoir donné la force, la patience et le courage nécessaires pour arriver jusqu'ici et accomplir ce travail.

Je me dédie également ce mémoire, en reconnaissance des efforts, de la persévérance et de la détermination dont j'ai fait preuve tout au long de ce parcours.

Je dédie ce mémoire à **mes chers parents**, pour leur amour infini, leurs sacrifices, leurs prières et leur soutien constant tout au long de mon parcours. Aucun mot ne pourra exprimer toute ma reconnaissance envers vous.

À mes deux frères, **Abdelillah** et **Djawed**, merci pour votre présence, vos encouragements et tous les moments partagés. Vous avez toujours été une source de motivation pour moi.

À mes très chères amies, **Imane** et **Aicha**, merci pour votre soutien, votre écoute et votre présence dans les moments difficiles comme dans les plus beaux. Votre amitié a rendu ce parcours plus léger et plus précieux.

Enfin, une pensée particulière à une personne qui a su, par sa présence, son soutien et ses encouragements, rendre ce parcours plus apaisant et plus facile à traverser. Merci pour chaque geste, chaque mot et chaque moment de soutien apporté tout au long de cette aventure.

Sommaire :

Remerciements I

Dédicace III

Liste des tableaux : VI

Liste des figures : VII

Liste des annexes : IX

Résume de Projet : IV

Introduction générale 1

Chapitre 01 : Présentation de l'idée de projet 4

1. L'idée du projet : 5
2. Les valeurs proposées : 7
3. L'équipe du projet : 8
4. Les objectifs du projet : 13
5. Planning de réalisation du projet : 15

Chapitre 02 : Les aspects innovants 18

1. La nature d'innovation : 19
2. Domaine de l'innovation : 19

Chapitre 03 : L'analyse stratégique du marché 27

1. Le Plan de Projet (BMC) : 28
2. Segmentation de Marché : 40
3. Analyse concurrentielle de PureHeal et E-PureHeal : 62
4. Stratégie marketing : 67

Chapitre 04 : Processus de production 76

1. La production : 77
2. L'approvisionnement : 80
3. Main d'œuvre : 82

4. Les partenaires :.....84

Chapitre 05 : Le plan financier 86

1. Les couts et les charges :.....87

2. Le chiffre d'affaires : 91

3. Le Bilan :.....93

4. Tableau de compte résultat :.....97

Synthèse de l'étude financière : 116

Chapitre 06 : Le prototype de projet 118

1. Prototype des abaisse-langues écologiques PureHeal : 119

2. Le site web : 123

Conclusion générale : 135

Table des matières :.....137

Les annexes 142

Liste des tableaux :

Tableau 1: Équipe de projet 8
Tableau 2 : Objectif à Court Terme 13
Tableau 3 : Analyse swot d'PureHeal / E-PureHeal 41
Tableau 4 : concurrents directs de PureHeal 62
Tableau 5 : concurrents indirects de PureHeal 63
Tableau 6 : Analyse des points forts et faibles des concurrents 64
Tableau 7 : concurrents directs de E-PureHeal 65
Tableau 8 : concurrents indirects de E-PureHeal 65
Tableau 9 : Analyse des points forts et faibles des concurrents de E-PureHeal 66
Tableau 10 : Détail des investissements (Scénario optimiste) 88
Tableau 11 : Détail des investissements (Scénario pessimiste) 89
Tableau 12 : Amortissement des investissements de PureHeal 90
Tableau 13 : Les salaires et charges sociales de PureHeal 90
Tableau 14 : Le bilan de PureHeal (Scénario optimiste) 93
Tableau 15 : Le bilan de PureHeal (Scénario pessimiste) 95
Tableau 16 : TCR de PureHeal (optimiste) 97
Tableau 17 : TCR de PureHeal (pessimiste) 99
Tableau 18 : Amortissement des investissements de E-PureHeal 101
Tableau 19 : Les salaires et charges sociales de E-PureHeal 102
Tableau 20 : Le bilan de E-PureHeal (Scénario optimiste) 108
Tableau 21 : Le bilan de E-PureHeal (Scénario pessimiste) 110
Tableau 22 : TCR de E-PureHeal (optimiste) 112
Tableau 23 : TCR de E-PureHeal (pessimiste) 113

Liste des figures :

Figure 1 : Diagramme de GANT.....17
Figure 2 : Signification du nom 21
Figure 3 : Identité visuelle 22
Figure 4 : Logo PureHeal et E-PureHeal.....25
Figure 5 : Analyse swot.....41
Figure 6 : Répartition des répondants selon la profession.....48
Figure 7 : Utilisation des abaisse-langues dans la pratique professionnelle.....48
Figure 8 : Type d'abaisse-langue utilisé principalement.....49
Figure 9 : Sensibilisation à l'impact environnemental et intérêt pour une alternative écologique.....50
Figure 10 : Critères les plus importants dans le choix d'un abaisse-langue.....51
Figure 11 : Fréquence d'achat et prix acceptable des abaisse-langues écologiques 52
Figure 12 : Canaux d'achat préférés des abaisse-langues 53
Figure 13 : Répartition des répondants selon le profil des producteurs de déchets 54
Figure 14 : Production et gestion des déchets chez les répondants.....55
Figure 15 : Intérêt des répondants pour la valorisation économique des déchets.....56
Figure 16 : Répartition des répondants selon le profil des utilisateurs de déchets 58
Figure 17 : Utilisation et importance des matériaux recyclés dans l'activité des répondants ..58
Figure 18 : Sources d'approvisionnement et difficultés rencontrées par les utilisateurs de déchets 60
Figure 19 : Intérêt pour la plateforme et critères de confiance des utilisateurs 61
Figure 20 : Pourquoi choisir PureHeal ?.....72
Figure 21 : Page d'impact environnemental.....73
Figure 22 : Le formulaire de contact de PureHeal 77
Figure 23 : Broyeur de déchets verts thermique (Axxo équipement) 78
Figure 24 : cuve mélangeur (agrinox dz).....79
Figure 25 : Autoclave à vapeur (cniemedical).....80
Figure 26 : Fournisseur des machines (Barkat Inox) 81
Figure 27 : Fournisseur des machines (GINIDEX).....82
Figure 28 : Chiffre d'affaires année 01 de PureHeal (Scénario optimiste et pessimiste) 92
Figure 29 : Chiffre d'affaires année 02 de PureHeal (Scénario optimiste et pessimiste) 92

Figure 30 : Chiffre d'affaires année 03 de PureHeal (Scénario optimiste et pessimiste) 93
Figure 31 : Chiffre d'affaires années 01 à 03 de E-PureHeal (Scénario optimiste) 104
Figure 32 : Chiffre d'affaires années 01 à 03 de E-PureHeal (Scénario pessimiste).....106
Figure 33 : Les déchets de palmier.....119
Figure 34 : La poudre des déchets.....120
Figure 35 : Préparation de la pâte et remplissage du moule 121
Figure 36 : Séchage thermique du prototype 121
Figure 37 : Résultat du prototype.....122
Figure 38 : La boite de produit PureHeal 122

Liste des annexes :

Annexe 01 : Questionnaire PureHeal.....143

Annexe 02 : Questionnaire E-PureHeal (Producteur).....146

Annexe 03 : Questionnaire E-PureHeal (utilisateur) 148

Annexe 04 : CNRC 152

Annexe 05 : Attestation incubateur.....154

Annexe 06 : BMC PureHeal.....155

Annexe 07 : BMC E-PureHeal 156

Résume de Projet :

PureHeal est une alternative écologique aux abaisse-langues traditionnels, fabriquée à partir de déchets de palmier. Conditionné en boîte de 100 unités, le produit est proposé à un prix accessible de 400 DZD, offrant une solution durable, hygiénique et locale pour le secteur médical.

E-PureHeal, quant à lui, est une plateforme innovante qui met en relation les producteurs de déchets et les utilisateurs, favorisant ainsi l'économie circulaire et la valorisation des ressources. Son modèle économique repose sur deux principales sources de revenus : un système d'abonnements destiné aux utilisateurs (Basic à 2 000 DZD, Standard à 3 500 DZD et Pro à 4 500 DZD), donnant accès à différents services et fonctionnalités, ainsi qu'une commission de 10 % prélevée sur chaque transaction effectuée via la plateforme entre producteurs et acheteurs.

Abstract:

Pure Heal is eco-friendly alternative to traditional tongue depressors, made from palm waste. Packaged in boxes of 100 units, the product is offered at an affordable price of 400 DZD, providing a sustainable, hygienic, and local solution for the medical sector.

E-Pure Heal, on the other hand, is an innovative platform that connects waste producers with users, thereby promoting the circular economy and the valorization of resources. Its business model is based on two main revenue streams: a subscription system for platform users (Basic at 2,000 DZD, Standard at 3,500 DZD, and Pro at 4,500 DZD), giving access to various services and features, and a 10% commission charged on each transaction carried out through the platform between waste producers and buyers.

ملخص المشروع :

بيوهيل هو بديل بيئي لخافضات اللسان التقليدية , مصنوع من نفايات النخيل. يعبأ في علب تحتوي على 100 وحدة , ويعرض بسعر مناسب قدره 400 دج , مما يوفر حلا مستداما وصحيا ومحليا في القطاع الطبي.

أما إي-بيورهيل فهو منصة مبتكرة تربط بين منتجي النفايات والمستخدمين , مما يعزز الاقتصاد الدائري ويساهم في تثمين الموارد. يعتمد على مصدرين رئيسيين للدخل :

نظام اشتراكات موجه لمستخدمي المنصة

(Basic بسعر 2 000 DZD, Standard بسعر 3 500 DZD et Pro بسعر 4 500 DZD)

يتيح الوصول إلى خدمات وميزات مختلفة , بالإضافة إلى عمولة بنسبة 10 بالمائة تفرض على كل عملية بيع عبر المنصة بين منتجي النفايات والمشترين .

Introduction générale

Introduction Générale :

Le secteur de la santé occupe une place stratégique dans le développement socio-économique de l'Algérie. L'amélioration de la qualité des soins repose notamment sur la disponibilité de dispositifs médicaux fiables, répondant aux exigences de sécurité, d'hygiène et de performance. Qu'ils soient utilisés dans les établissements hospitaliers publics, les cliniques privées ou les cabinets médicaux, ces dispositifs constituent un élément essentiel du fonctionnement quotidien du système de santé.

Parmi eux, l'abaisse-langue représente un dispositif médical simple mais indispensable. Utilisé quotidiennement lors des examens de la cavité buccale et du pharynx, il contribue au diagnostic de nombreuses pathologies tout en garantissant le respect des règles d'hygiène grâce à son usage unique. Malgré son caractère courant, ce produit reste largement importé en Algérie, à l'image de nombreux autres dispositifs médicaux.

Cette dépendance vis-à-vis des marchés étrangers constitue aujourd'hui un véritable défi pour le secteur de la santé algérien. Elle expose le pays aux fluctuations des prix, aux contraintes d'approvisionnement et aux perturbations des chaînes logistiques internationales. Dans ce contexte, le développement d'une production nationale de dispositifs médicaux apparaît comme une nécessité afin de renforcer la souveraineté sanitaire, soutenir l'industrie locale et réduire la facture des importations.

Parallèlement, l'Algérie dispose d'un patrimoine naturel important, notamment grâce à son vaste parc de palmiers-dattiers. Les résidus issus de cette ressource, souvent peu valorisés, offrent pourtant un potentiel considérable pour la fabrication de matériaux biosourcés. Leur exploitation s'inscrit dans une démarche d'économie circulaire, fondée sur la valorisation des déchets, la préservation des ressources naturelles et la promotion d'une industrie plus respectueuse de l'environnement.

C'est dans cette double perspective, sanitaire et environnementale, qu'est né le projet PureHeal. Celui-ci propose la conception et la fabrication d'abaisse-langues biodégradables à partir de déchets de palmier, offrant ainsi une alternative locale aux produits importés. Le projet est complété par E-PureHeal, une plateforme numérique destinée à optimiser la collecte et la valorisation des déchets végétaux, tout en favorisant une gestion plus durable de la chaîne de production.

Ainsi, ce mémoire présente une solution entrepreneuriale innovante qui associe innovation, développement industriel et engagement environnemental. Il vise à démontrer qu'il est possible de répondre à un besoin concret du système de santé algérien tout en valorisant les ressources locales et en contribuant au développement d'une économie circulaire. À travers cette étude, nous analyserons la faisabilité, la pertinence et le potentiel de développement du projet PureHeal dans le contexte économique et sanitaire de l'Algérie.

Chapitre 01 : Présentation de l’idée de projet

Dans ce chapitre, on va aborder les aspects essentiels concernant l’idée de projet, à savoir :

1. A propos de l’idée
2. Les valeurs proposées
3. L’équipe du projet
4. Les objectifs du projet
5. Le planning de réalisation du projet

1. L'idée du projet :

Dans le contexte actuel, le secteur de la santé en Algérie dépend fortement des importations de dispositifs médicaux et consommables, y compris des instruments simples comme les abaisse-langues à usage médical. Selon les données officielles :

L'Algérie importe actuellement plus de 120 000 types de dispositifs médicaux différents, pour une facture annuelle très élevée, car 98 % des équipements médicaux sont encore importés, représentant environ 630 millions de dollars par an selon le ministre de l'Industrie pharmaceutique.[1] Cela montre une dépendance très forte envers des importations étrangères pour des produits essentiels, y compris des consommables simples qui pourraient être produits localement.

Parmi les importations figurent également les instruments médicaux simples à usage unique tels que les abaisse-langues. Ceux-ci sont largement utilisés pour les examens cliniques quotidiens, comme en médecine générale et en pédiatrie. Bien que leur fabrication ne nécessite pas de technologies complexes, mais requiert une matière première qui n'est pas disponible en Algérie. Ces instruments continuent d'être importés dans le cadre des consommables médicaux, ce qui représente une opportunité de substitution par une production locale.

Face à cette situation Le projet **PureHeal** propose de valoriser une ressource locale abondante et encore peu exploitée : **les déchets de palmier.**

En Algérie, le nombre important de palmiers génère chaque année de grandes quantités de résidus agricoles issus de leur entretien. À titre d'exemple, dans la wilaya de Biskra, la production annuelle de déchets de palmier (fibres, feuilles et parties ligneuses) est estimée à environ 80 000 tonnes par an, tandis que la production nationale de palmes sèches dépasse 382 000 tonnes par an.[2]

Ces déchets constituent des matières premières naturelles, biodégradables et renouvelables. Leur transformation en abaisse-langues médicaux permettrait non seulement de réduire les coûts liés aux importations, mais aussi de créer une valeur ajoutée locale, tout

[1] Radio Algérienne. (2025, 28 avril). Gouidri : l'Algérie importe environ 98 % de ses dispositifs médicaux. Radio Algérienne. https://news.radioalgerie.dz/ar/node/63763
[2] Benrabah, M. (2018). Valorisation des déchets de palmier dattier dans la région de Biskra (Thèse de doctorat, Université Mohamed Khider de Biskra). http://thesis.univ-biskra.dz/6900

en respectant des normes écologiques plus durables que celles des matériaux plastiques traditionnels.

1.1 **Problèmes généraux :**

Pour mieux comprendre la nécessité du projet, il est important de présenter les principaux problèmes existants :

- **Dépendance aux importations** : la majorité des abaisse-langues utilisés dans les hôpitaux et cliniques algériens sont importés, entraînant des coûts élevés et des difficultés d'approvisionnement.
- **Utilisation massive des instruments à usage unique en plastique**, notamment les abaisse-langues, générant chaque année des tonnes de déchets plastiques non biodégradables et aggravant la pollution environnementale.
- **Déforestation liée à la production des abaisse-langues** en bois dans certains pays, contribuant à la destruction des ressources forestières et impactant la biodiversité et le changement climatique.
- **Mauvaise gestion et faible valorisation des déchets :** Une grande quantité de déchets issus des activités domestiques, agricoles et industrielles reste insuffisamment valorisée, alors qu'ils pourraient être utilisés comme matières premières dans d'autres processus de production.
- **Sous-exploitation des déchets de palmiers-dattiers en Algérie,** qui constituent pourtant une ressource locale abondante et renouvelable pouvant être transformée en solution durable pour éviter le gaspillage et l'usage du plastique.

1.2 **Déclaration de la solution :**

Face à ces obstacles, il est temps d'adopter une solution locale avec le projet PureHeal :

- **Fabrication d'abaisse-langues biodégradables à partir de déchets de palmier-dattier :** Transformer les fibres, feuilles et troncs de palmier locaux en abaisse-langues médicaux, remplaçant le plastique et le bois importés, tout en valorisant une ressource locale sous-exploitée.
- **Collecte et gestion des déchets via la plateforme E-PureHeal :** Mettre en place un site/plateforme numérique pour collecter les déchets et mettre en relation les

producteurs avec les utilisateurs, garantissant un approvisionnement régulier pour la production.

- **Réduction de la dépendance aux importations :** En produisant localement les abaisse-langues, diminuer les coûts d'importation et sécuriser l'approvisionnement pour les hôpitaux et cliniques algériens.
- **Création de valeur locale et développement durable :** Générer une filière économique locale autour de la transformation des déchets agricoles, créer des emplois et promouvoir des pratiques respectueuses de l'environnement.
- **Impact environnemental positif :** Réduire les déchets plastiques et la déforestation liée aux abaisse-langues en bois, contribuant à la protection des ressources naturelles, à la biodiversité et à la lutte contre le changement climatique

2. Les valeurs proposées :

Le projet PureHeal / E-PureHeal repose sur des valeurs fondamentales qui répondent aux enjeux environnementaux, économiques et sociaux en Algérie, en mettant l'accent sur la durabilité, l'innovation, la santé et la valorisation des ressources locales :

A. Le produit : Abaisse-langues biodégradables

- ✓ **Valorisation des déchets de palmiers-dattiers :** Fabriqués à partir des fibres, feuilles et troncs de palmiers-dattiers, des ressources locales abondantes et sous-exploitées, ces abaisse-langues permettent de réduire le gaspillage et de promouvoir une économie circulaire.
- ✓ **Produit écologique et sûr :** Remplace les abaisse-langues en plastique et en bois importés, contribuant ainsi à la réduction de la pollution plastique et de la déforestation.
- ✓ **Création de valeur locale :** La production locale génère des emplois dans les filières de collecte, de transformation et de distribution, tout en diminuant la dépendance aux importations.
- ✓ **Innovation frugale et accessible :** Transforme une matière première simple et naturelle en un produit utile, écologique et rentable, adapté aux besoins des hôpitaux et cliniques.

B. Le service : Plateforme E-PureHeal

- ✓ **Mise en relation des producteurs et utilisateurs de déchets :** La plateforme numérique E-PureHeal facilite la connexion entre producteurs de déchets (agricoles, plastiques, textiles…) et utilisateurs industriels, startups ou artisanaux, optimisant la valorisation des matières.
- ✓ **Gestion et valorisation des déchets :** Elle permet une collecte organisée et un approvisionnement régulier pour les différents usages, contribuant à la réduction des déchets non valorisés et à la promotion de l'économie circulaire.
- ✓ **Commercialisation simplifiée :** Permet aux hôpitaux, cliniques et autres utilisateurs d'accéder facilement aux abaisse-langues biodégradables et de passer des commandes de manière rapide et sécurisée.
- ✓ **Impact social et environnemental :** Encourage l'économie circulaire, réduit les déchets non valorisés et sensibilise à une consommation responsable tout en générant des opportunités économiques pour les acteurs locaux.

3. L'équipe du projet :

La réussite du projet PureHeal / E-PureHeal repose sur la complémentarité et l'expertise de son équipe, composée de professionnels possédant des compétences variées dans plusieurs domaines.

Tableau 1: Équipe de projet

Équipe de projet	**Spécialité**	**Poste occupé PureHeal**
ATMANE HADIL	Management des services de santé	Directrice Générale
HAID Zahia	Science de gestion	Responsable des Finances
ABDERRAHIM Naziha	Informatique	Responsable Informatique (IT)
Bouklikha Yacine	Science de gestion	Responsable Qualité et Réglementation

Source : élaborer par nous même

Premier membre : ATMANE HADIL

- ➢ Date de naissance : 05 Février 2003, à Sidi Bel Abbés

- Formation académique :

- Bac Mathématiques Techniques - Génie Civil 2021.

- Actuellement étudiante en 5ème année, spécialité Management des services de santé.

- Expériences professionnelles :

- Stagiaire, "Groupe des Sociétés Hasnaoui" SPA, Direction Qualité Sidi Bel Abbes 2024

- Stagiaire, Société algériennes de l'électricité et du gaz – Distribution "Sonelgaz" Région d'Oran Sidi Bel Abbes 2024

- Stagiaire, Etablissement public de santé de proximité Tenira, La sous direction des finances et des moyens Tenira sidi bel abbés 2024.

- Stagiaire, CHU Tlemcen "Tidjini Damardji", La direction de la maintenance et des infrastructures 2025.

Formations :

- Formations d'un mois (2025) à l'ESM Tlemcen sur le BMC, le projet innovant LABEL, l'étude de marché, le plan financier d'un projet, et le Design Thinking.

- Formation en création et développement d'entreprise Le Centre de Développement Entrepreneurial CDE 2026.

Deuxième membre : HAID Zahia

- Date de naissance : 13 AVRIL 1986 à Tlemcen.
- Formation académique :

- Licence en sciences de gestion, Université Abou Bakr Belkaid, Tlemcen(2009).

-Diplôme de Master en sciences économiques, université Abou bakr Belkaid Tlemcen(2021).
- Doctorat en sciences économiques (2017) Spécialité : Finance international Thème : L'impact des investissements directs étrangers (IDE) sur la croissance économique en Algérie: étude économétrique durant la période 1990-2016

- Certificat de formation pédagogique ' Formation pour enseignants nouvellement recrutés' (2018/2019).

- Certificat en TIC et pratiques pédagogiques (enseignement à distance) (2018-2019), Plateforme TELUM.

- Expériences professionnelles :

- Accompagnatrice à l'insertion professionnelle (ANEM) comme administratrice au sein de l'Établissement Public Hospitalier "Ben Zeradjeb Ben Aouda" (2010-2012), Sebdou Tlemcen.

- Administratrice principale au Palais de la Culture "Abdelkrim Dali" (2013-2018), Imama, Tlemcen

- Enseignante vacataire Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion, Université "Abou Bark Belkaid". (2016-2021)

- Maitre assistante classe B " école Supérieure de management". (2018)

- Maitre de conférence classe B " école Supérieure de management". (2019)

- Maitre de conférence classe A "école Supérieure de management". (2022)

Troisième membre : Bouklikha Yacine

- Date de naissance : 13/12/1991 a Tlemcen
- Formation académique :

- Doctorat, en sciences de gestion, option: Management des organisations.

Titre: " Le Management hospitalier en Algérie ", Université Abou bakr Belkaid Tlemcen.
- Diplôme de Formation spécialisée a l'Ecole national de management et de l'administration de la santé : Management des équipements médicaux.
- Diplôme de Formation spécialisée à l'Ecole national de management et de l'administration de la santé : Gestion des marchés Publics.
- Diplôme de l'Ecole nationale de management et de l'administration de la santé – Alger.
- Diplôme de Master en comptabilité et fiscalité approfondie université Abou bakr Belkaid Tlemcen.
- Diplôme de licence en comptabilité et fiscalité université Abou bakr Belkaid Tlemcen.
- Diplôme de baccalauréat en science économique et de gestion.

- Expériences professionnelles :

-Depuis Mars 2023 Enseignant vacataire à l'université de formation continue Tlemcen.

-Depuis Janvier 2023 Enseignant vacataire à l'école supérieur de Management.

- Depuis Juin 2022 Enseignant vacataire à la faculté des sciences économiques, sciences de gestion et sciences commercial (Département de Gestion).

- Depuis Novembre2016:Directeur des services économiques, des infrastructures et des équipements à l'EHS Mère et enfant Tlemcen.

- Mars2015–Novembre2016:Directeur des Finances et des moyens à l'EPH Remchi Tlemcen.

- Depuis Octobre 2015 : Enseignant associé à l'institut national de la formation supérieur des sages femmes.

- 2011-2013 : Recruté en qualité d'administrateur chargé des marchés d'équipement au niveau du Centre hospitalo-universitaire Tlemcen.

- Formations :

- Formation en management hospitalier en chine, Southern Medical University, Guangzhou, Chine.

Quatrième membre : ABDERRAHIM Naziha

- Date de naissance : 15/07/1988 à Tlemcen
- Formation académique :

- 2005-2006: Bac science de la nature et de la vie, lycée Miloud Boumechra, Tlemcen. 2008-- - 2009: Licence en informatique, Université Abou Bakr Belkaid Tlemcen.

- 2010-2011: Master en Informatique option SIC (Système d'Informations et de - Connaissances), Université Abou Bakr Belkaid Tlemcen.

- 2011-2012: doctorante en première année informatique, Université Djillali LIABES – Faculté des Sciences exactes, Sidi Bel Abbes.

- 2012-2013 : doctorante en deuxième année informatique, Université Djillali LIABES – Faculté des Sciences exactes, Sidi Bel Abbes.

- 2013-2014 : doctorante en troisième année informatique, Université Djillali LIABES – Faculté des Sciences exactes, Sidi Bel Abbes.

- 2014-2015 : Doctorat LMD en informatique spécialité système de connaissance et aide à la décision, Université Djillali LIABES – Faculté des Sciences exactes, Sidi Bel Abbes.

- Expériences professionnelles :

- 2013-2017 : Enseignante vacataire à la faculté des sciences humaines, Université Abou Bakr Belkaid Tlemcen.

- 2014-2015 : Enseignante vacataire à la faculté des sciences, département d'informatique, Université Abou Bakr Belkaid Tlemcen.

- 2014-2015 : Enseignante vacataire à la faculté des sciences humaines, Université Abou Bakr Belkaid Tlemcen.

- 2015-2017 : Enseignante vacataire à la faculté des sciences, département d'informatique, Université Abou Bakr Belkaid Tlemcen.

- 2017-2023 : Maitre assistant classe B, Université Belhadj BOUCHAIB–Ain Temouchent.

- 2023-2026 : Maitre de conférence classe B, Ecole supérieure de management –Tlemcen.

4. Les objectifs du projet :

Dans toute initiative entrepreneuriale, la définition claire et précise des objectifs constitue un pilier essentiel pour garantir le succès du projet. **PureHeal** et **E-PureHeal** adoptent la méthode **SMART** (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste et Temporellement défini) pour établir une feuille de route cohérente et mesurable, permettant un suivi précis et une optimisation continue des ressources.

Pour assurer un lancement efficace et une croissance durable, il est important de définir des objectifs clairs et structurés à court, moyen et long terme. Cette approche stratégique permet de suivre le développement des plateformes, d'améliorer l'expérience utilisateur, et de poser des bases solides pour garantir une performance pérenne.

Dans ce cadre, les indicateurs de performance des objectifs à court terme d'**PureHeal/E-PureHeal** sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 2 : Objectif à Court Terme

Objectif	**Spécifique**	**Mesurable**	**Atteignable**	**Réaliste**	**Temporel**
Mettre en œuvre une stratégie de lancement du produit PureHeal sur le marché local	Lancer un abaisse-langue écologique en développant une stratégie marketing incluant communication et partenariats avec des professionnels de santé	Réalisation d'une campagne de communication, signature de 4 à 5 partenariats et obtention des premiers retours ou commandes	Objectif réalisable grâce aux ressources disponibles, aux compétences de l'équipe et à l'accès au marché local	Aligné avec la demande croissante pour des produits médicaux écologiques	Délai de 3 mois pour concevoir et exécuter la stratégie de lancement

Source : élaborer par nous même

4.1. Autres Objectifs à Court Terme d'PureHeal /E-PureHeal :

- Finaliser la phase de prototypage et valider le produit PureHeal.
- Obtenir les autorisations sanitaires nécessaires.
- Réaliser les premières ventes pilotes auprès de cliniques et hôpitaux locaux.
- Atteindre un volume de vente estimé à 640 boîtes par jour.
- Mettre en place une stratégie de communication axée sur l'écologie et l'ancrage local.
- Finaliser le développement de la plateforme E-PureHeal.
- Atteindre un objectif d'environ 105 utilisateurs/clients actifs sur la plateforme.
- Identifier et enregistrer les premiers producteurs et utilisateurs de déchets.
- Sensibiliser à la réduction de la pollution et à la valorisation des déchets.

4.2. Objectifs à Moyen Terme d'PureHeal /E-PureHeal :

À travers PureHeal et la plateforme E-PureHeal, nous nous fixons des objectifs à moyen terme, s'étalant sur une période de 6 mois à 3 ans, afin de renforcer progressivement notre position sur le marché. Notre priorité consiste à consolider notre base de clients, élargir notre réseau de partenaires (établissements de santé et acteurs de la gestion des déchets) et améliorer continuellement les performances du produit ainsi que l'expérience utilisateur de la plateforme grâce à des optimisations régulières.

- Augmenter la capacité de production de PureHeal.
- Conclure des contrats durables avec des distributeurs médicaux.
- Participer à des appels d'offres publics pour équiper les hôpitaux en Algérie.
- Lancer une gamme complémentaire de dispositifs médicaux écologiques.
- Étendre l'utilisation de la plateforme E-PureHeal à plusieurs secteurs d'activité.
- Augmenter significativement le nombre d'utilisateurs actifs.
- Structurer un réseau national de valorisation des déchets.
- Créer de la valeur économique locale à partir des déchets.
- Contribuer à la réduction de la pollution à l'échelle nationale.

4.3. Objectifs à long terme d'PureHeal /E-PureHeal :

Nous rassemblons, à travers cette étape, les objectifs que nous visons à atteindre à partir de la cinquième année suivant le lancement de PureHeal et de la plateforme E-PureHeal. Ces objectifs s'inscrivent dans une logique de développement à long terme et sont essentiels pour

assurer une présence durable sur le marché, tout en accompagnant une transformation progressive et structurée de la gestion de l'entreprise.

- Devenir un acteur de référence en Algérie dans les fournitures médicales écologiques.
- Étendre le marché à l'Afrique du Nord et à l'Afrique subsaharienne.
- Obtenir des certifications internationales (ISO, CE) afin de faciliter l'exportation.
- Faire d'E-PureHeal une plateforme de référence en Algérie pour la gestion et la valorisation des déchets.
- Étendre la plateforme E-PureHeal à d'autres pays africains.
- Renforcer l'impact environnemental et social du projet.
- Contribuer durablement à la transition vers une économie circulaire.

5. Planning de réalisation du projet :

Le projet PureHeal et E-PureHeal vise à développer une solution innovante combinant la fabrication d'abaisse-langues écologiques à partir de déchets de palmier et une plateforme digitale dédiée à la valorisation des déchets recyclables. Ce planning regroupe les principales étapes nécessaires au lancement du produit et de la plateforme, tout en assurant une organisation progressive du projet dans une logique de développement durable et d'innovation.

Étapes du planning et explications détaillées :

- **Évaluation de la faisabilité de l'idée :**

Cette étape consiste à analyser la viabilité technique, financière et commerciale du projet PureHeal et E-PureHeal. Elle comprend l'étude du marché, l'analyse des besoins des professionnels de santé et des acteurs du recyclage, l'évaluation des coûts de production et du développement de la plateforme, ainsi que l'étude des contraintes réglementaires et environnementales.

- **Formation de l'équipe :**

L'équipe du projet développe ses compétences à travers des formations liées à l'entrepreneuriat, au management de projet, au marketing digital, au Business Model Canvas (BMC), à l'étude de marché et à la gestion financière au sein de l'École Supérieure de Management de Tlemcen. Elle bénéficie également de formations et d'un

accompagnement sur les aspects juridiques et réglementaires de la création d'entreprise au sein de l'incubateur, notamment concernant les procédures administratives, l'immatriculation au CNRC et le cadre légal applicable aux startups, afin d'assurer une meilleure structuration et conformité du projet.

- **Développement de la marque :**

Cette phase vise à construire l'identité visuelle de PureHeal et E-PureHeal à travers la création du logo, du slogan, du packaging et des supports de communication reflétant les valeurs écologiques, innovantes et durables du projet.

- **Développement du site web :**

Le site web E-PureHeal sera conçu afin de présenter le produit PureHeal, permettre la mise en relation entre producteurs et utilisateurs de déchets, publier des annonces, gérer les abonnements et sensibiliser à l'importance du recyclage et de l'économie circulaire.

- **Élaboration du Business Model Canvas (BMC) et du plan financier :**

Cette étape permet de définir le modèle économique du projet, les sources de revenus, les partenaires clés, les segments de clients ainsi que les prévisions financières liées à la production et au fonctionnement de la plateforme.

- **Réalisation du prototype primaire et rédaction du brevet :**

Le projet prévoit la conception d'un premier prototype d'abaisse-langue écologique afin de tester sa qualité, sa résistance et sa conformité aux exigences du secteur médical. La rédaction du brevet permettra également de protéger l'innovation du projet.

- **Préparation administrative et installation des équipements nécessaires :**

Cette phase comprend les démarches administratives, l'obtention des autorisations nécessaires ainsi que l'acquisition et l'installation des équipements liés à la production et au développement technique de la plateforme.

- **Recrutement :**

Le projet prévoit le recrutement progressif de profils techniques et administratifs afin d'assurer la gestion de la production, de la plateforme digitale et de la relation avec les utilisateurs et partenaires.

- **Lancement officiel :**

Le lancement officiel de PureHeal et E-PureHeal comprend la commercialisation du produit, la mise en ligne de la plateforme ainsi que les campagnes de communication et de promotion destinées à faire connaître le projet auprès des utilisateurs cibles.

- **Ajustement et production continue :**

Après le lancement, le projet entre dans une phase d'amélioration continue basée sur les retours des utilisateurs, l'optimisation de la production, le développement des fonctionnalités de la plateforme et l'élargissement du réseau de partenaires.

Figure 1 : Diagramme de GANT

Les taches	Semaine 2	Semaine 4	Semaine 6	Semaine 8	Semaine 10	Semaine 12	Semaine 14
l'évaluation de la faisabilité de l'idée							
la formation de l'équipe							
Développement de la marque							
Développement de site web							
Élaboration du Business Model Canvas (BMC) et plan financière							
Réalisation de prototype primaire et Rédaction de brevet							
Préparation administrative et demande et installation d'équipements nécessaires							
Recrutement							
Lancement officiel							
Ajustement et production continue							

Source : élaborer par nous même

Nous avons présenté la planification du projet à travers le diagramme de Gantt, qui permet de visualiser les différentes étapes de réalisation ainsi que leur répartition dans le temps. Cette planification assure une meilleure organisation des tâches et facilite le suivi de l'avancement du projet.

Chapitre 02 : Les aspects innovants

Dans ce chapitre, on va parler de côté innovant de notre idée de projet, à savoir :

1. La nature d'innovation

2. Les domaines d'innovation

Chapitre 02 : Les aspects innovants

1. La nature d'innovation :

Le projet PureHeal / E-PureHeal s'inscrit dans une démarche d'innovation visant à proposer une solution durable dans le domaine des produits médicaux à usage simple. L'innovation du projet repose principalement sur la valorisation de déchets naturels locaux, transformés en abaisse-langues destinés aux établissements de santé, tout en adoptant une approche respectueuse de l'environnement.

Cette initiative s'inscrit dans une logique d'innovation écologique et de procédé, dans la mesure où elle consiste à transformer des déchets naturels souvent sous-exploités en produits médicaux fonctionnels et écologiques. Cette démarche permet non seulement de réduire l'impact environnemental lié aux déchets, mais également de proposer une alternative durable aux produits conventionnels utilisés dans les structures de santé.

Par ailleurs, le projet intègre également une dimension d'innovation technologique à travers la plateforme numérique E-PureHeal. Celle-ci constitue un canal direct et accessible de commercialisation en ligne des produits, tout en facilitant la mise en relation entre les producteurs de déchets et les utilisateurs potentiels. La plateforme permet également de sensibiliser les acteurs à l'importance de la valorisation des déchets et à la réduction de la pollution.

Ainsi, l'innovation portée par PureHeal / E-PureHeal repose sur une approche intégrée combinant la valorisation des déchets, la production de solutions médicales écologiques et l'utilisation d'outils numériques favorisant à la fois la commercialisation, la gestion des flux et la sensibilisation environnementale.

2. Domaine de l'innovation :

Le projet PureHeal / E-PureHeal s'inscrit dans une démarche d'innovation multidimensionnelle mobilisant plusieurs formes complémentaires d'innovation, notamment l'innovation de produit, de procédé, technologique, organisationnel et environnemental. L'articulation de ces différents domaines permet de renforcer la pertinence, la durabilité et l'originalité du modèle proposé. À travers cette approche intégrée, le projet vise à répondre aux besoins du secteur de la santé tout en contribuant à la valorisation des déchets de palmier et à la promotion de pratiques plus respectueuses de l'environnement.

1) Innovation de produit : Le cœur du projet PureHeal repose sur le développement d'un produit médical simple et écologique : l'abaisse-langue conçu à partir de déchets de palmier valorisés. Cette approche permet de proposer une alternative aux produits conventionnels utilisés dans les établissements de santé. En introduisant un produit respectueux de l'environnement tout en répondant aux exigences d'hygiène et de sécurité du secteur médical, PureHeal apporte une valeur ajoutée au marché local et répond à une demande croissante pour des solutions plus durables.

2) Innovation de procédé :

Le projet introduit également une innovation au niveau du procédé de production. En effet, il repose sur un processus structuré de collecte, de transformation et de valorisation des déchets de palmier afin de les convertir en produits médicaux fonctionnels. Ce procédé contribue à la création d'une chaîne de valeur locale fondée sur la réutilisation des déchets et l'optimisation des ressources disponibles, s'inscrivant ainsi dans une logique d'économie circulaire adaptée au contexte algérien.

3) Innovation technologique :

L'innovation technologique du projet se manifeste à travers la mise en place de la plateforme numérique E-PureHeal. Cette plateforme constitue un canal direct et accessible de commercialisation en ligne des produits PureHeal, tout en facilitant la mise en relation entre les producteurs de déchets de palmier et les utilisateurs potentiels. Elle contribue également à améliorer la gestion des flux de matières et à renforcer la visibilité du projet grâce aux outils numériques.

4) Innovation organisationnelle :

Le projet se distingue également par une innovation organisationnelle fondée sur la collaboration entre différents acteurs, notamment les producteurs de déchets de palmier, les unités de transformation et les établissements de santé. Cette organisation favorise une meilleure coordination entre les différentes étapes de la chaîne de valeur, depuis la collecte des déchets jusqu'à la distribution du produit final.

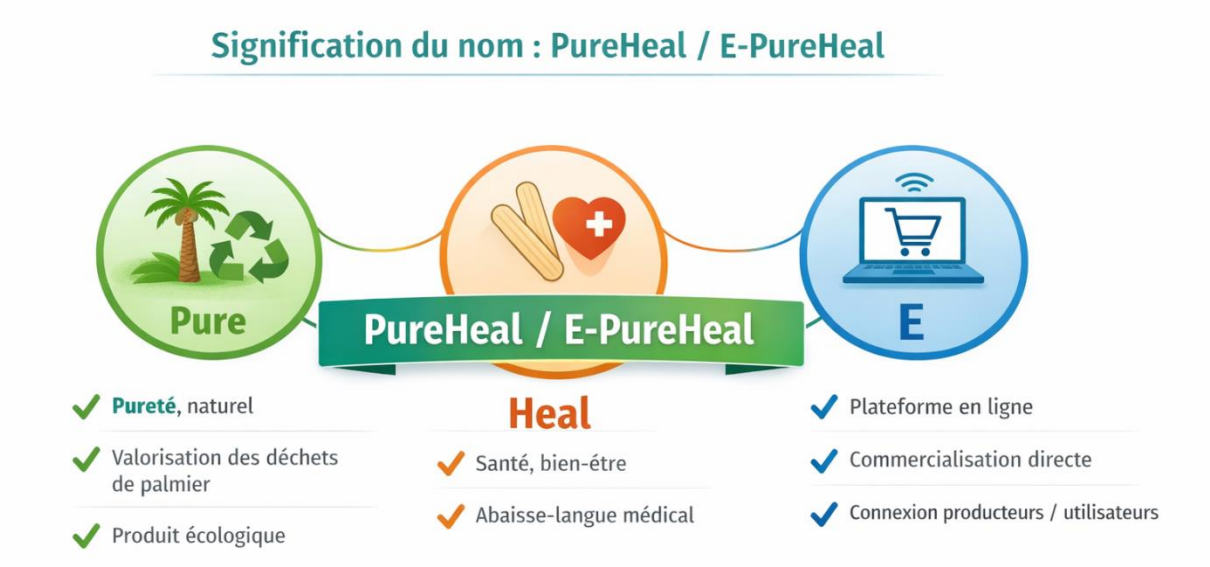
5) Innovation environnementale :

Enfin, PureHeal s'inscrit dans une dynamique d'innovation environnementale, dans la mesure où il contribue à la réduction et à la valorisation des déchets de palmier dans un processus de

production utile au secteur de la santé. Cette approche permet de limiter l'impact environnemental tout en encourageant l'utilisation durable des ressources locales.

2.1. Le nom de la marque :

Figure 2 : Signification du nom



Source : élaborer par nous même

Le nom PureHeal reflète directement l'essence et la mission de la marque : **"Pure"** souligne l'engagement pour la pureté, la sécurité et le caractère naturel du produit, tandis que **"Heal"** traduit la vocation médicale et thérapeutique, mettant l'accent sur la santé et le bien-être des utilisateurs. Ensemble, **PureHeal** incarne une promesse de produits médicaux simples, écologiques et fiables, conçus pour répondre aux besoins des établissements de santé tout en respectant l'environnement.

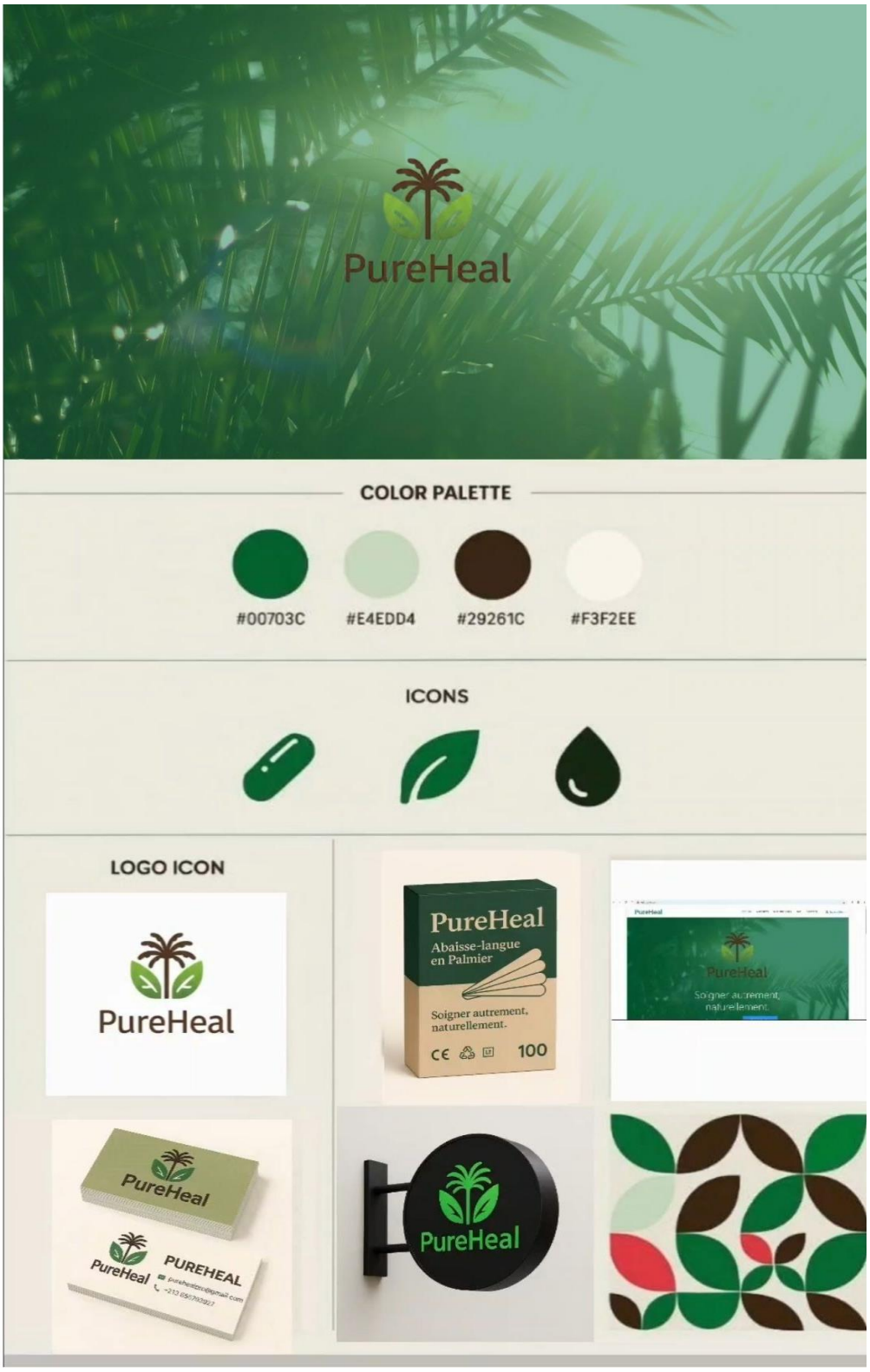
La plateforme numérique associée, E-PureHeal, reprend cette identité en y ajoutant la dimension digitale **("E" pour électronique ou En Ligne)**, soulignant la modernité et l'accessibilité du service. Le nom **E-PureHeal** évoque ainsi une solution intégrée combinant la qualité des produits physiques et l'efficacité d'une plateforme digitale, facilitant la gestion des déchets et la mise en relation entre producteurs et utilisateurs.

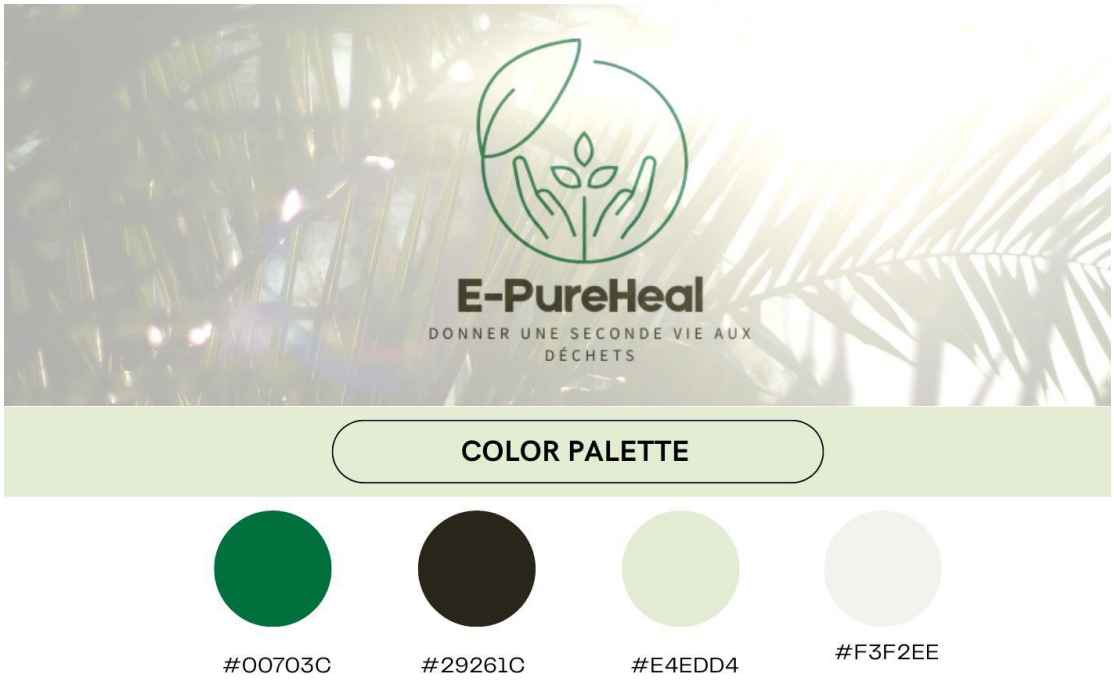
Cette analyse met en évidence la cohérence de l'identité de la marque : chaque composante du nom contribue à transmettre les valeurs fondamentales du projet – innovation, durabilité, santé et accessibilité numérique. Elle constitue également un outil stratégique pour

la communication et le marketing, permettant de renforcer la reconnaissance de la marque auprès des clients, partenaires et parties prenantes

2.2. Identité Visuelle :

Figure 3 : Identité visuelle





Source : élaborer par nous même

2.3. Palette de Couleurs :

La palette chromatique adoptée pour le projet PureHeal ainsi que pour la plateforme digitale E-PureHeal repose sur une cohérence visuelle volontaire, visant à renforcer l'identité globale de la marque tout en assurant une continuité entre le produit et le service. En effet, le choix d'une même gamme de couleurs permet de transmettre un message homogène et de consolider la perception du projet dans son ensemble.

- **Le vert profond (#00703C)** : occupe une place centrale dans cette identité visuelle. Il symbolise à la fois la nature, la croissance et l'engagement environnemental. Cette teinte traduit clairement la volonté du projet de s'inscrire dans une démarche durable et responsable, en mettant l'accent sur la valorisation des ressources naturelles.
- **Le vert pâle (#E4EDD4) :** vient compléter cette approche en apportant une dimension de douceur et de renouveau. Il évoque la transformation des déchets en produits utiles, tout en reflétant la pureté et la légèreté associées aux solutions proposées par PureHeal.
- **Le marron foncé (#29261C) :** fait directement référence à la matière brute et à la terre. Il renforce le lien avec l'origine naturelle des composants utilisés, notamment le palmier, tout en véhiculant une idée de stabilité et d'authenticité.
- **Le blanc cassé (#F3F2EE) :** assure un équilibre visuel dans l'ensemble de la palette. Il symbolise la clarté, la transparence et la simplicité, des valeurs essentielles dans le fonctionnement de la plateforme E-PureHeal, notamment en ce qui concerne les échanges et la mise en relation entre les acteurs.

Et l'utilisation d'une palette commune pour le produit et le service permet non seulement d'harmoniser l'identité visuelle, mais également de traduire de manière cohérente les valeurs fondamentales du projet, à savoir l'écologie, l'innovation et la valorisation durable des ressources.

2.4. Le logo et symbolique :

Le nom « PureHeal » associe deux notions essentielles : la pureté « Pure » et le soin « Heal », traduisant ainsi une volonté de proposer des solutions naturelles et bénéfiques. L'ajout du préfixe « E- » dans « E-PureHeal » met en évidence la dimension digitale de la plateforme, tout en conservant une cohérence avec l'identité du produit.

Figure 4 : Logo PureHeal et E-PureHeal





Source : élaborer par nous même

Icône du logo :

Logo PureHeal :

- ✓ L'icône met en avant un palmier stylisé accompagné de deux feuilles.
- ✓ Symbolique : Le palmier fait directement référence à la matière première utilisée, notamment les déchets issus de cet arbre. Il symbolise également la vie, la résilience et l'ancrage dans l'environnement local. Les feuilles vertes accentuent l'aspect naturel et écologique du produit.
- ✓ Design équilibré : La combinaison entre le symbole végétal et une typographie sobre permet de transmettre une image à la fois authentique, stable et respectueuse de l'environnement.

Logo E-PureHeal :

- ✓ L'icône représente des mains ouvertes entourant une jeune pousse, le tout inscrit dans une forme circulaire accompagnée d'une feuille.
- ✓ Symbolique : Cette composition évoque la protection, la valorisation et la transformation des déchets en ressources utiles. Les mains traduisent l'intervention humaine, tandis que la plante symbolise la vie, le renouveau et l'engagement écologique. La forme circulaire renforce l'idée d'économie circulaire, au cœur du fonctionnement de la plateforme.
- ✓ Design minimaliste : Le style épuré du logo facilite son identification et reflète une approche moderne et responsable, en accord avec les valeurs de la plateforme digitale.

2.5. Slogan :

Pour PureHeal : « Soigner autrement, naturellement »

La première partie, « soigner autrement », met en avant une approche innovante du soin médical, fondée sur la recherche d'alternatives aux dispositifs classiques. À travers la conception d'abaisse-langues à partir de déchets de palmier, PureHeal s'inscrit dans une logique de valorisation des ressources locales, en transformant un résidu souvent négligé en un produit utile dans le domaine de la santé. Cette orientation traduit une volonté de concilier performance médicale et responsabilité environnementale, tout en proposant une solution adaptée aux enjeux actuels de durabilité.

La seconde partie, « naturellement », vient renforcer cette idée en insistant sur l'origine écologique et renouvelable du produit. Elle évoque à la fois la sécurité d'utilisation, le respect de l'environnement et l'authenticité de la démarche. L'association de ces deux expressions, dans une structure simple et fluide, permet de transmettre un message clair et accessible, tout en restant facilement mémorisable.

Pour E-PureHeal : « Donner une seconde vie aux déchets »

Ce slogan résume simplement l'idée principale du projet E-PureHeal. Il traduit une manière différente de voir les déchets, non pas comme quelque chose à éliminer, mais plutôt comme une ressource qui peut encore servir. L'objectif de la plateforme est justement de créer un lien entre les entreprises qui produisent ces déchets et celles qui peuvent les réutiliser dans leur activité.

À travers ce slogan, on comprend que le projet s'inscrit dans une logique d'économie circulaire, en essayant de limiter le gaspillage et de valoriser ce qui existe déjà. Il met aussi en avant une approche concrète et réaliste, basée sur la collaboration entre différents acteurs.

Chapitre 03 : L’analyse stratégique du marché

Ce chapitre portera sur l’analyse stratégique du marché de notre projet, à savoir :

1. Le Plan de Projet

2. Segmentation de marché

3. Analyse Concurrentielle

4. Stratégie marketing

1. Le Plan de Projet (BMC) :

1.1. Le Business Model Canvas :

Le Business Model Canvas est un outil conceptuel et visuel qui facilite la représentation, l'analyse et la conception du modèle économique d'une organisation, en structurant ses éléments essentiels en neuf composantes interconnectées.

1.1.1.Segments de clientèle (Customer Segments) :

Dans le cadre du projet PureHeal, les segments de clientèle représentent les différentes catégories de clients auxquelles l'entreprise s'adresse. Ces segments ont été identifiés en fonction de leurs besoins spécifiques en consommables médicaux écologiques, notamment les abaisse-langues biodégradables.

- **Établissements de santé :**

Les hôpitaux, cliniques et centres médicaux publics et privés constituent une cible principale. Ces structures utilisent quotidiennement des dispositifs médicaux à usage unique, ce qui génère une forte demande. L'intégration de produits écologiques comme ceux de PureHeal leur permet de réduire leur impact environnemental tout en respectant les normes d'hygiène.

- **Cabinets médicaux :**

Les médecins généralistes, spécialistes, pédiatres et dentistes représentent également un segment clé. Ces professionnels utilisent régulièrement des abaisse-langues dans leurs consultations, ce qui fait d'eux des clients récurrents. Ils recherchent des produits pratiques, sûrs et disponibles à coût raisonnable.

- **Pharmacies :**

Les pharmacies jouent un double rôle : elles sont à la fois des points de vente pour les professionnels de santé indépendants et pour certains clients individuels. Elles facilitent l'accessibilité des produits PureHeal sur le marché local .

- **Distributeurs de matériel médical (FRN) :**

Les distributeurs spécialisés constituent un canal stratégique pour atteindre un grand nombre d'établissements de santé. Ils permettent à PureHeal d'élargir sa couverture géographique et d'optimiser la distribution de ses produits à grande échelle.

- **ONG et centres de santé ruraux :**

Les organisations non gouvernementales et les centres de santé situés dans des zones rurales représentent un segment important, notamment dans une optique sociale. Ces structures ont besoin de solutions médicales économiques, accessibles et respectueuses de l’environnement. Pour le projet E-PureHeal, les segments de clientèle représentent les différentes catégories d’utilisateurs qui interagissent avec la plateforme numérique dédiée à la valorisation et à l’échange des déchets recyclables. Cette plateforme vise à connecter les producteurs de déchets avec les consommateurs ou transformateurs de matières recyclables afin de favoriser l’économie circulaire et la réduction des déchets industriels.

- **Producteurs de déchets :**

Ce segment regroupe les acteurs qui génèrent des déchets pouvant être réutilisés ou recyclés. Il comprend notamment les ateliers de bois, de textile et de métal, les industries, les hôpitaux, les laboratoires, les agriculteurs ainsi que les chantiers et menuiseries. Ces structures cherchent des solutions simples et économiques pour se débarrasser de leurs déchets tout en respectant les exigences environnementales. Grâce à E-PureHeal, elles peuvent réduire les coûts liés au stockage et à l’élimination des déchets, tout en transformant ces derniers en source de revenus.

- **Entreprises de recyclage :**

Les startups et entreprises spécialisées dans le recyclage représentent un segment essentiel de la plateforme. Elles utilisent les déchets collectés comme matières premières secondaires pour leurs activités de transformation. E-PureHeal leur permet d’accéder rapidement à des fournisseurs fiables et à différents types de déchets à moindre coût.

- **Artisans et fabricants éco responsables :**

Les artisans et petites entreprises engagés dans la fabrication de produits écologiques constituent également une cible importante. Ils recherchent des matériaux recyclables ou récupérables afin de produire des articles durables tout en limitant les coûts de production. La plateforme facilite leur accès aux ressources disponibles localement.

- **Industries utilisant des matières secondaires :**

Certaines industries utilisent des matières recyclées dans leurs processus de production afin de réduire leur dépendance aux matières premières classiques. E-PureHeal leur offre une solution

centralisée pour identifier rapidement les fournisseurs de déchets valorisables correspondant à leurs besoins industriels.

- **Étudiants et chercheurs :**

Les étudiants universitaires, chercheurs et porteurs de projets environnementaux représentent un segment innovant. Ils peuvent utiliser la plateforme pour accéder à des matériaux destinés à des expérimentations, recherches scientifiques ou projets liés au développement durable et à l'économie circulaire.

- **Institutions et organismes environnementaux :**

Les institutions publiques, associations et organisations environnementales peuvent également utiliser E-PureHeal dans le cadre de programmes de sensibilisation, de gestion des déchets ou de promotion des pratiques écologiques. La plateforme constitue pour eux un outil de collaboration et de collecte d'informations liées au recyclage.

- **Partenaires logistiques et distributeurs :**

Les entreprises de transport et de logistique intervenant dans la collecte et le déplacement des déchets recyclables représentent un segment complémentaire. Leur intégration dans l'écosystème E-PureHeal facilite les échanges entre les producteurs et les consommateurs de déchets.

1.1.2. Relations avec les clients (Customer Relationships) :

Dans le cadre du projet PureHeal, la gestion de la relation client repose sur une approche personnalisée, interactive et orientée vers la fidélisation, afin de construire une relation durable avec les professionnels de santé.

- **Relations personnalisées :**

PureHeal met en place un service client dédié aux professionnels de santé, garantissant une assistance rapide et efficace. Un service après-vente (SAV) est également assuré, notamment pour les commandes en ligne, afin de répondre aux réclamations, gérer les retours et assurer la satisfaction des clients.

- **Plateformes de communication continue :**

L'entreprise utilise différents canaux de communication pour maintenir un contact permanent avec ses clients, tels que la plateforme digitale E-PureHeal, les réseaux sociaux et les emails professionnels. Ces outils permettent d'informer les clients sur les nouveautés, les promotions et les engagements écologiques de PureHeal.

- **Fidélisation de la clientèle :**

PureHeal adopte une stratégie de fidélisation basée sur des offres adaptées au marché B2B, comme des réductions pour les achats en volume, des abonnements pour les commandes régulières, ainsi que la mise en avant de ses valeurs éco responsables, qui renforcent l'attachement des clients à la marque.

- **Collecte de feedback :**

Afin d'améliorer continuellement ses produits et services, PureHeal met en place des mécanismes de collecte de feedback, tels que des enquêtes de satisfaction, des avis clients et des retours directs des professionnels de santé. Ces informations permettent d'adapter l'offre aux besoins réels du marché et d'optimiser la qualité des produits.

E-PureHeal vise à établir une relation durable avec ses utilisateurs grâce à plusieurs mécanismes :

- Création de comptes utilisateurs personnalisés.
- Assistance technique et support client.
- Notifications automatiques concernant les offres et demandes.
- Système d'évaluation et de confiance entre utilisateurs.
- Amélioration continue de l'expérience utilisateur.
- Accompagnement des nouveaux utilisateurs dans l'utilisation de la plateforme.

1.1.3. Canaux de distribution (Channels) :

Les canaux de distribution représentent les moyens par lesquels PureHeal met ses produits à disposition de ses clients cibles. L'entreprise adopte une stratégie multicanale afin d'assurer une large couverture du marché et une accessibilité optimale.

- **Vente directe aux établissements de santé :**

PureHeal privilégie la vente directe auprès des hôpitaux, cliniques et centres médicaux à travers des contrats de fourniture ou la participation à des appels d'offres. Ce canal permet de sécuriser des commandes importantes et régulières.

- **Distribution via intermédiaires :**

Les produits sont également distribués à travers les pharmacies et les fournisseurs de matériel médical. Ces intermédiaires jouent un rôle clé dans la diffusion des produits auprès des professionnels de santé indépendants et permettent d'élargir la présence de PureHeal sur le marché.

- **Vente en ligne :**

PureHeal propose ses produits via un site officiel E-PureHeal ainsi que des plateformes e-commerce spécialisées dans le matériel médical. Ce canal facilite l'accès aux produits, notamment pour les clients éloignés ou les petites structures.

- **Présence événementielle :**

L'entreprise participe à des salons médicaux, foires écologiques et événements liés à l'innovation. Ces occasions permettent de promouvoir les produits, de développer le réseau professionnel et de renforcer la notoriété de la marque.

- **Vente en gros et au détail :**

PureHeal adopte une stratégie flexible en proposant à la fois :

Des ventes en gros (packs adaptés aux professionnels de santé),

Et des ventes au détail (boîtes individuelles destinées aux particuliers ou petits cabinets).

Afin d'assurer la diffusion de ses services et d'atteindre efficacement ses utilisateurs, E-PureHeal utilise plusieurs canaux de communication et de distribution :

- Plateforme web et application mobile.
- Réseaux sociaux et campagnes de sensibilisation.
- Notifications et communication par e-mail.
- Partenariats avec universités, incubateurs et institutions.
- Participation aux salons et événements environnementaux.

Support client numérique.

1.1.4. Proposition de valeur (Value Proposition) :

La proposition de valeur de PureHeal repose sur une offre innovante, écologique et économiquement stratégique, répondant aux besoins des professionnels de santé tout en contribuant au développement durable et à l'économie nationale.

- **Produit écologique innovant :**

PureHeal propose des abaisse-langues biodégradables, fabriqués à partir de déchets agricoles locaux, notamment les résidus de palmiers. Cette approche permet de transformer des matières premières inexploitées en produits médicaux utiles et respectueux de l'environnement.

- **Réduction de l'impact environnemental :**

En remplaçant les matériaux plastiques et en limitant l'exploitation du bois, PureHeal contribue à la réduction de la pollution et à la préservation des ressources naturelles. Le projet s'inscrit ainsi dans une logique de développement durable.

- **Alternative locale aux produits importés :**

PureHeal offre une solution locale aux dispositifs médicaux généralement importés, ce qui permet de réduire la dépendance à l'importation, de renforcer l'autonomie industrielle nationale et de sécuriser l'approvisionnement du marché.

- **Prix compétitif :**

Grâce à l'utilisation de matières premières disponibles localement, l'entreprise réduit ses coûts de production. Cela lui permet de proposer des produits à des prix compétitifs, tout en garantissant qualité et accessibilité pour les professionnels de santé.

- **Impact économique et social :**

En valorisant les ressources locales et en favorisant la transformation sur le territoire national, PureHeal crée des emplois et booste l'économie du coin, surtout dans les zones de production.

Le projet E-PureHeal propose une solution numérique innovante qui facilite la mise en relation entre les producteurs de déchets et les acteurs capables de les valoriser ou de les

recycler. La plateforme apporte une valeur à la fois économique, environnementale et organisationnelle.

- **Pour les producteurs de déchets :**

E-PureHeal permet aux entreprises et ateliers de réduire les coûts liés au stockage et à l'élimination des déchets. La plateforme leur offre également la possibilité de valoriser leurs déchets en les transformant en source de revenus supplémentaires, tout en contribuant à la protection de l'environnement.

- **Pour les consommateurs et recycleurs :**

La plateforme facilite l'accès à des matières premières secondaires disponibles à faible coût. Elle réduit le temps de recherche des fournisseurs et améliore l'efficacité des opérations d'approvisionnement.

- **Pour la société et l'environnement :**

E-PureHeal participe à la réduction des déchets industriels et encourage l'économie circulaire. Le projet favorise ainsi une meilleure gestion environnementale et une utilisation plus durable des ressources.

1.1.5.Partenaires clés (Key Partners) :

Dans le cadre du projet PureHeal, plusieurs partenaires stratégiques sont nécessaires afin de garantir la production, la qualité, la distribution et le développement du projet.

- **Exploitants agricoles et municipalités :**

Les exploitants agricoles et les municipalités fournissent les matières premières essentielles, comme les déchets de palmiers. Cette collaboration assure une source locale et durable, tout en valorisant les résidus agricoles et en baissant les coûts d'approvisionnement.

- **Laboratoires d'analyse :**

Les laboratoires d'analyse sont des partenaires indispensables pour assurer la certification et le contrôle de la qualité des produits. Ils veillent à ce que les abaisse-langues respectent toutes les normes sanitaires et médicales.

- **Fournisseurs de machines et équipements :**

Les fournisseurs de machines et d'équipements industriels équipent le processus de production avec les outils indispensables pour broyer, mouler et transformer les matières premières.

- **Agences de communication et de marketing :**

Les agences de communication accompagnent PureHeal dans la promotion de ses produits, le développement de sa visibilité et la mise en place de stratégies marketing adaptées au secteur médical et écologique.

- **Partenaires commerciaux :**

Les distributeurs et grossistes de matériel médical constituent des relais essentiels pour assurer la commercialisation et la distribution des produits à grande échelle auprès des établissements de santé.

- **Partenaires financiers :**

Les incubateurs, investisseurs verts et autres organismes de financement aident PureHeal à se développer grâce à leur soutien financier et leur accompagnement stratégique. Cela facilite la croissance et une meilleure structuration de l'entreprise.

- **L'incubateur de l'École Supérieure de Management de Tlemcen :**

L'incubateur de l'École Supérieure de Management de Tlemcen constitue un partenaire stratégique pour le projet PureHeal. Il accompagne le développement de la startup à travers des formations, du mentorat et un coaching spécialisé, permettant de structurer le modèle économique et d'améliorer la stratégie du projet.

Le projet E-PureHeal collabore avec plusieurs partenaires stratégiques :

- Industries et ateliers.
- Entreprises de recyclage.
- Universités et centres de recherche.
- Institutions publiques liées à l'environnement.
- Entreprises de transport et logistique.
- Fournisseurs de solutions de paiement numérique.

1.1.6. Activités clés (Key Activities) :

Les activités clés de PureHeal regroupent l'ensemble des opérations nécessaires à la transformation des déchets de palmier en abaisse-langues écologiques conformes aux normes médicales, ainsi que la gestion de leur commercialisation.

- **Approvisionnement et préparation des matières premières :**

Cette étape comprend la collecte des déchets de palmier auprès des fournisseurs locaux ainsi que leur nettoyage et tri afin d'éliminer toutes les impuretés et garantir une matière première propre et exploitable.

- **Transformation du matériau :**

Les déchets sont ensuite broyés à l'aide de machines spécialisées, puis mélangés avec des liants naturels pour obtenir une pâte homogène prête au moulage.

- **Fabrication du produit :**

La pâte obtenue est mise en forme dans des moules spécifiques afin de produire les abaisse-langues, suivie d'un séchage thermique contrôlé permettant de solidifier le produit et d'éliminer l'humidité.

- **Stérilisation et contrôle qualité :**

Les produits sont ensuite stérilisés afin de garantir leur sécurité d'utilisation médicale. Un contrôle qualité est effectué pour vérifier la conformité aux normes sanitaires et médicales en vigueur.

- **Conditionnement :**

Les abaisse-langues sont emballés dans des boîtes hermétiques, accompagnées d'étiquettes contenant les informations nécessaires (logo, instructions, traçabilité, dates de production et de péremption).

- **Commercialisation et distribution :**

PureHeal assure la mise en marché de ses produits à travers différents canaux tels que la vente directe aux établissements de santé, les pharmacies, les distributeurs spécialisés et les plateformes en ligne.

- **Gestion de la chaîne logistique durable :**

L'entreprise veille également à une gestion efficace et durable de sa chaîne d'approvisionnement afin d'optimiser les coûts et réduire l'impact environnemental.

Les activités principales d'E-PureHeal comprennent :

- Développement et maintenance de la plateforme.
- Gestion des données et mise en relation des utilisateurs.
- Vérification des producteurs et consommateurs.
- Sensibilisation à l'économie circulaire.
- Développement des partenariats.
- Support technique et gestion de la communauté.

1.1.7. Ressources clés (Key Resources) :

Les ressources clés de PureHeal regroupent l'ensemble des moyens matériels, humains, financiers et immatériels nécessaires au bon fonctionnement et au développement du projet.

- **Matières premières :**

PureHeal utilise des ressources locales et renouvelables, notamment les feuilles de palmier et des gommes naturelles, permettant de produire des abaisse-langues biodégradables tout en valorisant les déchets agricoles.

- **Ressources matérielles :**

La production repose sur un ensemble d'équipements industriels essentiels, tels que le broyeur, le mélangeur industriel, la machine de moulage à chaud, le four de séchage, la chambre de stérilisation ainsi que la machine d'emballage.

- **Infrastructure :**

Le projet nécessite un atelier ou une petite unité de production équipée pour assurer l'ensemble du processus de fabrication dans des conditions optimales d'hygiène et de sécurité.

- **Ressources humaines :**

PureHeal s'appuie sur une équipe pluridisciplinaire composée d'une direction, d'un service technique, d'une équipe de production et d'une équipe commerciale, assurant la gestion globale du projet.

- **Ressources intellectuelles :**

Les ressources immatérielles incluent le brevet du matériau innovant ainsi que la marque PureHeal, garantissant la protection de la propriété intellectuelle et l'identité du projet.

- **Ressources financières :**

Le financement du projet peut provenir de différentes sources, telles que le microcrédit, les aides à l'innovation ainsi que le capital de départ apporté par les fondateurs ou les investisseurs.

Les principales ressources nécessaires au fonctionnement du projet E-PureHeal sont :

- La plateforme numérique et la base de données.
- L'équipe technique et administrative.
- Les partenaires industriels et logistiques.
- Les ressources financières.
- Le cadre juridique et réglementaire.
- Les outils de communication et de marketing digital.

1.1.8. Structure des coûts (Cost Structure) :

Chez PureHeal, la structure des coûts couvre toutes les dépenses pour faire tourner l'entreprise, produire et la développer. On les range en différentes catégories pour y voir plus clair dans la répartition des charges.

- **Coûts fixes :**

Les coûts fixes correspondent aux dépenses qui restent constantes indépendamment du volume de production. Ils incluent principalement les salaires du personnel, la location des locaux ainsi que l'achat et l'amortissement des machines et équipements.

- **Coûts variables :**

Les coûts variables évoluent en fonction de l'activité de production. Ils comprennent les matières premières (collecte, achat et transport des déchets de palmier), les coûts d'emballage, le transport, la maintenance des équipements, la consommation d'énergie ainsi que les dépenses liées à la recherche et développement (R&D).

- **Coûts directs :**

Les coûts directs sont directement liés au processus de production des abaisse-langues, notamment l'achat des matières premières et les coûts de fabrication.

- **Coûts indirects :**

Les coûts indirects regroupent les dépenses nécessaires au fonctionnement global de l'entreprise, telles que le marketing, les frais de certification et les charges administratives.

Les coûts principaux du E-PureHeal sont liés à :

- Développement et hébergement de la plateforme.
- Salaires de l'équipe technique et administrative.
- Marketing et communication.
- Maintenance et sécurité informatique.
- Support client.
- Dépenses juridiques et conformité réglementaire.
- Développement des partenariats et opérations logistiques.

1.1.9. Sources de revenus (Revenue Streams) :

Les sources de revenus de PureHeal reposent sur plusieurs modes de commercialisation permettant d'assurer une rentabilité stable et diversifiée du projet.

- **Vente en gros :**

PureHeal génère une part importante de ses revenus à travers la vente en gros destinée aux établissements de santé (hôpitaux, cliniques, centres médicaux) ainsi qu'aux distributeurs de matériel médical.

- **Vente au détail :**

L'entreprise réalise également des ventes au détail via les pharmacies et les plateformes de commerce électronique (e-commerce), permettant d'atteindre les professionnels indépendants et les clients individuels.

- **Contrats, abonnements et services récurrents :**

PureHeal propose des contrats d'approvisionnement à long terme ainsi que des systèmes d'abonnement via sa plateforme digitale pour les structures de santé, garantissant des commandes régulières et une stabilité des revenus.

- **Revenus digitaux (plateforme) :**

La plateforme en ligne constitue une source de revenus complémentaire, grâce aux services numériques et aux abonnements pour gérer les commandes et les livraisons.

PureHeal peut générer des revenus additionnels grâce à la publicité sur sa plateforme.

Le modèle économique d'E-PureHeal repose sur plusieurs sources de revenus :

- Abonnements mensuels pour les utilisateurs professionnels.
- Offres premium offrant davantage de visibilité et de statistiques.
- Commissions sur les transactions réalisées via la plateforme.
- Services B2B avancés (matching, rapports, analyses).
- Partenariats institutionnels et projets écologiques.
- Publicité ciblée liée à l'économie verte et au recyclage.

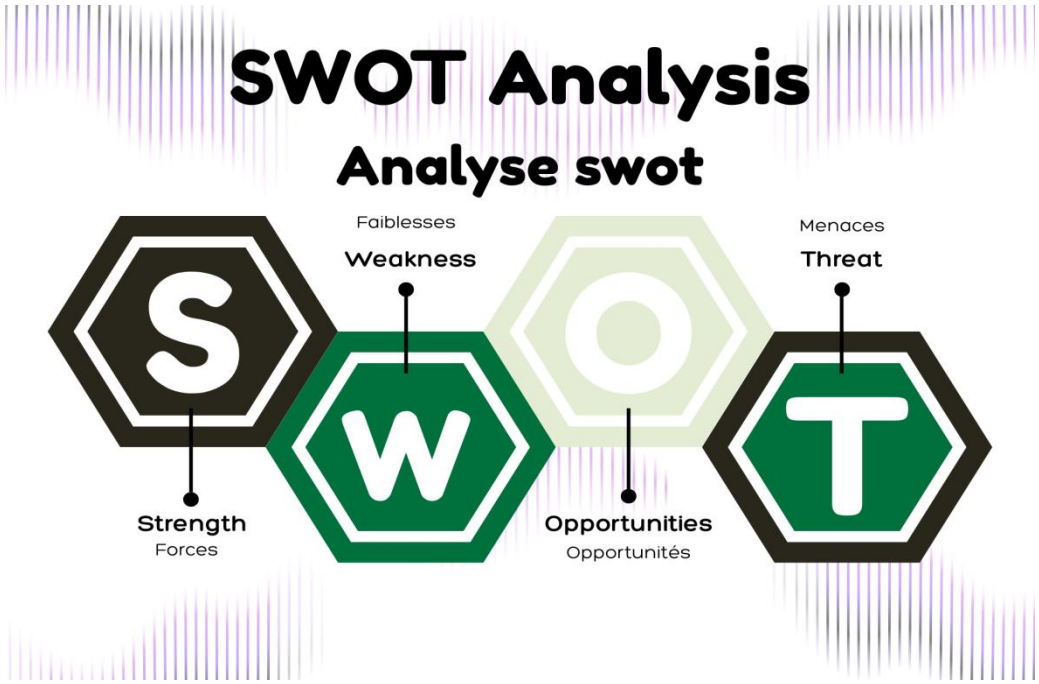
2. Segmentation de Marché :

2.1. L'analyse SWOT pour PureHeal / E-PureHeal :

L'analyse SWOT du projet PureHeal et de la plateforme E-PureHeal permet d'identifier ses forces et ses faiblesses, tout en mettant en évidence les opportunités et les menaces de son environnement. Cette démarche offre une vision globale du marché et facilite la prise de décisions stratégiques adaptées.

Ainsi, en s'appuyant sur cette analyse, le projet peut renforcer son positionnement et développer des actions efficaces afin d'assurer sa croissance dans le domaine des solutions médicales écologiques et de la valorisation des déchets.

Figure 5 : Analyse swot



Source : élaborer par nous même

Tableau 3 : Analyse swot d'PureHeal / E-PureHeal

Forces	**Faiblesse**
• Concept basé sur les principes de l'économie circulaire et du développement durable. • Contribution à la promotion du "Made in Algeria" et à la réduction de la dépendance aux importations. • Plateforme numérique innovante spécialisée dans la valorisation des déchets. • Prix réduit. • Large cible. • Mise en relation directe entre producteurs, recycleurs et consommateurs de déchets.	• Nouveauté du Produit/service proposé sur le marché. • Manque de sensibilisation à la valorisation des déchets. • Nécessité d'obtenir des certifications et autorisations. • Ressources financières et humaines limitées au lancement. • Couts initiaux élevés

• Contribution à la réduction de la pollution et à la protection de l'environnement • Projet combinant innovation technologique, impact environnemental et valeur économique. • Possibilité de stimuler l'entrepreneuriat vert et la création d'emplois.	
Opportunités	**Menaces**
• Forte demande pour les produits durables et écologiques. • Augmentation de la sensibilisation environnementale. • Possibilité de soutien et d'accompagnement par l'État. • Développement des startups vertes et de l'éco-industrie. • Valorisation des innovations locales et du "Made in Algeria". • Possibilité de partenariats avec les communes, universités et ONG. • Forte disponibilité des déchets naturels valorisables. • Opportunités d'exportation vers des marchés régionaux. • Possibilité d'extension vers d'autres secteurs ou pays.	• Résistance au changement des pratiques traditionnelles. • Concurrence future de plateformes similaires. • Contraintes réglementaires et administratives • Instabilité économique pouvant réduire les investissements. • Évolution rapide de la concurrence dans le domaine du recyclage. • Faible couverture de l'internet dans certaines régions dans notre pays.

Source : élaborer par nous même

2.1.1. Commentaire de l'analyse SWOT :

Force :

Les forces de PureHeal / E-PureHeal constituent un véritable levier stratégique pour son positionnement sur le marché algérien. En s'appuyant sur les principes de l'économie circulaire et du développement durable, la plateforme s'inscrit dans une dynamique moderne qui répond aux enjeux environnementaux actuels. Son caractère innovant, basé sur la valorisation des déchets de palmier à travers une solution numérique, lui confère un avantage différenciateur important.

De plus, la promotion du "Made in Algeria" et la réduction de la dépendance aux importations renforcent la dimension économique et nationale du projet, tout en valorisant les ressources locales. La politique de prix réduits rend la solution plus accessible à un large public, ce qui favorise son adoption et son impact.

La plateforme se distingue également par sa capacité à mettre en relation directe les producteurs, les recycleurs et les consommateurs de déchets, facilitant ainsi la création d'un écosystème collaboratif. Sa large cible, incluant artisans, agriculteurs, startups et entreprises, augmente son potentiel de développement et d'expansion.

Par ailleurs, PureHeal / E-PureHeal contribue activement à la réduction de la pollution et à la protection de l'environnement, tout en combinant innovation technologique, impact écologique et valeur économique. Enfin, le projet ouvre la voie à la stimulation de l'entrepreneuriat vert et à la création d'emplois, renforçant ainsi son rôle dans le développement durable en Algérie.

Faiblesses :

Les faiblesses de PureHeal / E-PureHeal représentent des défis importants à prendre en compte afin d'assurer la réussite et la pérennité du projet sur le marché. En premier lieu, la nouveauté du produit et du service proposé constitue un obstacle initial, car elle nécessite un effort important de sensibilisation et d'éducation des utilisateurs pour favoriser son adoption.

De plus, le manque de sensibilisation à la valorisation des déchets au sein de la société peut ralentir l'intégration du concept et limiter son impact à court terme. La plateforme doit

également faire face à la nécessité d'obtenir différentes certifications et autorisations réglementaires, ce qui peut représenter un processus long et contraignant.

Par ailleurs, les ressources financières et humaines limitées au lancement constituent une contrainte majeure, pouvant influencer le rythme de développement du projet et sa capacité d'expansion. Enfin, les coûts initiaux élevés représentent une faiblesse importante, incluant à la fois les dépenses liées au développement et à la mise en place de la plateforme numérique, ainsi que les investissements nécessaires pour l'acquisition des machines de production et l'installation des unités de transformation des déchets.

Ces faiblesses nécessitent ainsi une planification rigoureuse et des stratégies adaptées afin de minimiser leur impact et garantir la viabilité du projet.

Opportunités :

Les opportunités dont dispose PureHeal / E-PureHeal constituent des leviers stratégiques importants pouvant favoriser son développement et son implantation sur le marché algérien. La forte croissance de la demande pour les produits durables et écologiques reflète une évolution des comportements des consommateurs, ce qui renforce l'intérêt pour des solutions respectueuses de l'environnement.

Par ailleurs, l'augmentation de la sensibilisation environnementale ainsi que le développement des startups vertes et de l'éco-industrie créent un contexte favorable à l'émergence de projets innovants comme la plateforme. Le soutien potentiel de l'État et des politiques publiques en faveur du recyclage représente également une opportunité majeure pour accompagner le financement et la structuration du projet.

De plus, la valorisation des innovations locales et du "Made in Algeria" permet de renforcer l'identité nationale du projet et d'améliorer son acceptation sur le marché. La possibilité d'établir des partenariats avec les communes, les universités et les ONG constitue un atout stratégique pour élargir le réseau et renforcer l'impact du projet.

Enfin, la forte disponibilité des déchets naturels valorisables, ainsi que les opportunités d'exportation vers des marchés régionaux, ouvrent des perspectives de croissance importantes. À long terme, l'extension vers d'autres secteurs ou d'autres pays peut permettre de maximiser l'impact et la rentabilité de la plateforme.

Les menaces :

Les menaces auxquelles PureHeal / E-PureHeal pourrait être confronté représentent des défis externes susceptibles d'impacter son développement et son adoption sur le marché algérien. La résistance au changement des pratiques traditionnelles constitue un frein important, notamment dans un contexte où la valorisation des déchets n'est pas encore largement ancrée dans les habitudes.

Par ailleurs, la concurrence future de plateformes similaires représente un risque réel, surtout avec l'évolution rapide du secteur du recyclage et de l'économie circulaire. Les contraintes réglementaires et administratives peuvent également ralentir la mise en œuvre du projet et limiter sa flexibilité opérationnelle.

De plus, l'instabilité économique peut réduire les capacités d'investissement et influencer la viabilité financière du projet à long terme.

Enfin, la faible couverture Internet dans certaines régions du pays peut limiter l'accessibilité de la plateforme et freiner son adoption par une partie des utilisateurs potentiels.

2.2. L'analyse PESTEL Pour PureHeal / E-PureHeal :

L'analyse PESTEL est un outil stratégique permettant d'identifier les facteurs macro-environnementaux pouvant influencer une entreprise ou un projet. Elle repose sur l'étude des dimensions politiques, économiques, socioculturelles, technologiques, environnementales et légales susceptibles d'avoir un impact sur l'activité de l'entreprise. Cette analyse permet d'anticiper les opportunités et les menaces du marché afin d'adapter la stratégie de l'entreprise.

2.2.1. Politique :

- Cadre réglementaire lié à la fabrication et à la commercialisation des dispositifs médicaux et fournitures pharmaceutiques, conformément aux dispositions des articles 212 et 213 de la loi n° 18-11 du 2 juillet 2018, modifiée et complétée.
- Loi n° 25-02 relative à la gestion, au contrôle et à l'élimination des déchets.
- Politiques environnementales favorisant le développement durable et l'économie circulaire.

- Réglementation liée aux plateformes numériques et au commerce électronique.
- Réglementations relatives à la protection des données et au cyber sécurité.
- Possibilité d'aides et de subventions pour les projets écologiques et innovants.

2.2.2. Economique :

- Croissance du marché des produits écologiques et recyclés en Algérie.
- Disponibilité importante des déchets de palmier et autres déchets naturels valorisables.
- Soutien économique aux startups vertes et aux projets innovants.
- Pouvoir d'achat des consommateurs influençant la politique de prix des produits.
- Possibilités de création d'emplois dans le recyclage et l'économie circulaire.

2.2.3. Social :

- Sensibilisation croissante de la société aux enjeux environnementaux.
- Intérêt grandissant pour les produits écologiques et durables.
- Usage croissant des plateformes digitales par les jeunes algériens.
- Importance de la protection de l'environnement dans le développement social.
- Besoin de solutions innovantes pour la gestion et la valorisation des déchets.

2.2.4. Technologique :

- Innovation technologique dans les procédés de production, permettant la transformation des déchets de palmier en produits écologiques et valorisables de manière plus efficace et durable.
- Développement de l'infrastructure numérique et d'Internet en Algérie.
- Forte utilisation des Smartphones et des applications mobiles.
- Développement progressif des solutions de paiement électronique.
- Importance du cyber sécurité et de la protection des données des utilisateurs.
- Accès aux nouvelles technologies favorisant l'innovation et le recyclage.

2.2.5. Environnemental :

- Contribution à la réduction de la pollution grâce au recyclage des déchets.
- Valorisation des déchets de palmier dans une logique d'économie circulaire.

- Réduction de l'impact environnemental par la transformation des déchets en produits utiles.
- Encouragement des pratiques écologiques et du développement durable.
- Disponibilité importante des ressources naturelles recyclables en Algérie.

2.2.6. Légal :

- Respect des réglementations relatives à la gestion et au recyclage des déchets.
- Respect des lois liées à la protection des données personnelles et au cyber sécurité.
- Nécessité d'obtenir des certifications et autorisations pour les produits médicaux.
- Obligation d'établir des contrats et partenariats réglementés avec les acteurs concernés.
- Respect du cadre légal relatif aux dispositifs médicaux et fournitures pharmaceutiques.

2.3. Étude de marché :

Afin d'orienter le développement de notre projet PureHeal / E-PureHeal de manière précise et adaptée au marché, nous avons élaboré deux types de questionnaires distincts.

Le premier questionnaire est destiné au produit PureHeal et s'adresse aux professionnels de santé, notamment les médecins. Il vise à évaluer l'acceptabilité du produit, son usage potentiel, ainsi que les exigences en matière de qualité, de sécurité et de conformité réglementaire des dispositifs médicaux.

Le second questionnaire concerne la plateforme E-PureHeal et s'articule autour de deux catégories de cibles : les utilisateurs de déchets (artisans, startups, entreprises de recyclage) et les producteurs de déchets (usines, entreprises, ateliers, menuiseries). Il a pour objectif de comprendre les besoins en matière de gestion et de valorisation des déchets, ainsi que l'intérêt pour une solution digitale de mise en relation.

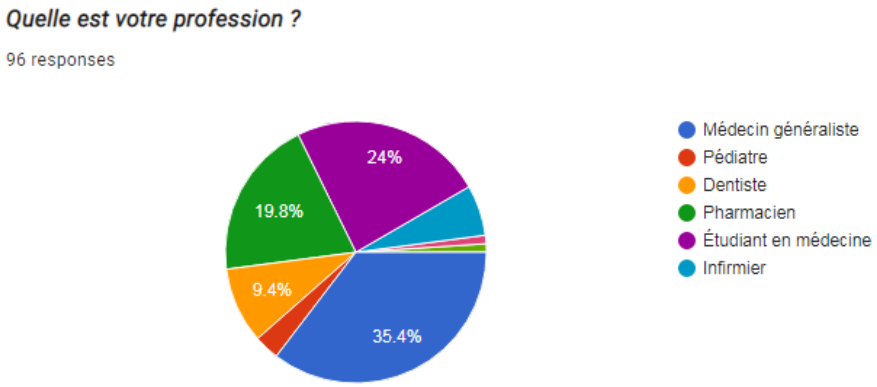
L'enquête relative au projet PureHeal a été diffusée auprès d'un échantillon de 96 personnes, principalement des professionnels de santé correspondant à notre cible principale.

Le questionnaire avait pour objectif d'évaluer l'acceptabilité du produit PureHeal ainsi que les besoins et habitudes des utilisateurs concernant les abaisse-langues médicaux.

Le questionnaire se structurait en plusieurs parties :

- La première partie portait sur les informations générales des répondants.
- La deuxième partie s'intéressait à l'utilisation des abaisse-langues dans la pratique médicale ainsi qu'à l'acceptation d'une alternative écologique et locale.
- La troisième partie portait sur le prix acceptable du produit et les habitudes d'achat des professionnels de santé, notamment les sources d'approvisionnement utilisées pour l'achat des abaisse-langues.

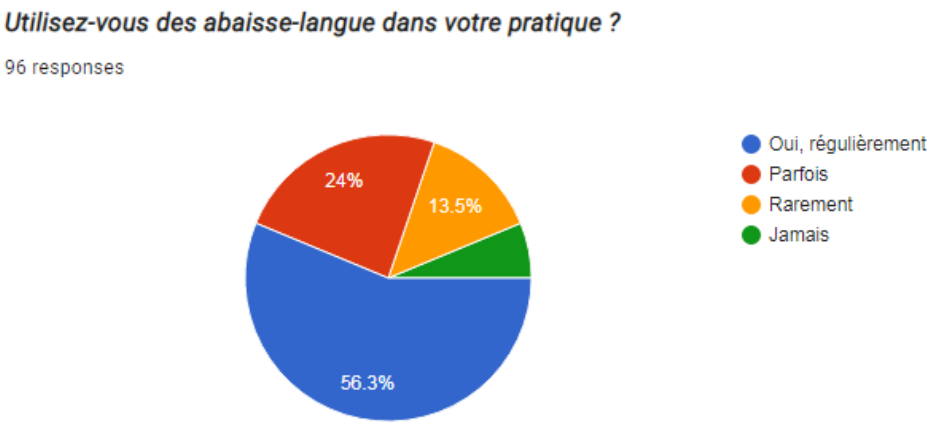
Figure 6 : Répartition des répondants selon la profession



Source : élaborer par nous même

Le sondage montre une diversité des professions parmi les répondants, comprenant notamment des médecins, des dentistes, des pharmaciens ainsi que des étudiants en soins infirmiers. Cette diversité indique que le projet PureHeal suscite l'intérêt de plusieurs acteurs du secteur de la santé, ce qui représente un avantage important pour l'acceptation et la diffusion du produit sur le marché médical.

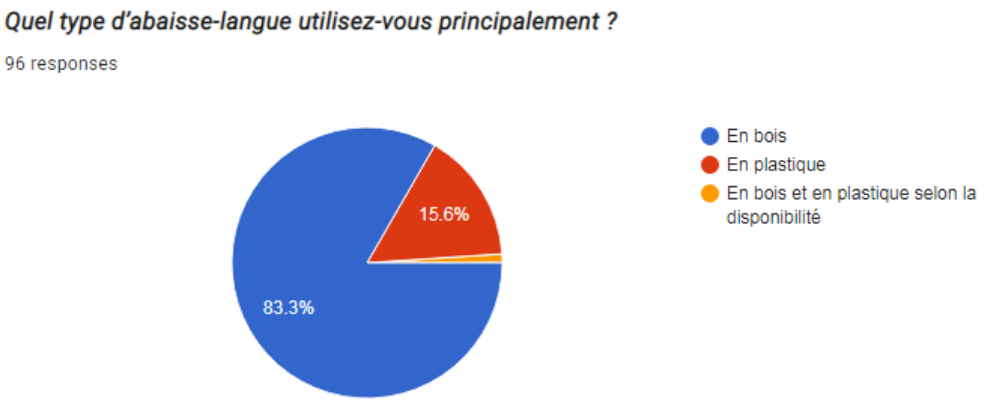
Figure 7 : Utilisation des abaisse-langues dans la pratique professionnelle



Source : élaborer par nous même

Les résultats du questionnaire montrent que la majorité des répondants utilisent des abaisse-langues dans leur pratique professionnelle. En effet, 56,3 % des participants ont déclaré les utiliser régulièrement, tandis que 24 % ont indiqué les utiliser parfois. Ces résultats confirment l'existence d'un besoin réel pour ce type de dispositif médical, ce qui représente une opportunité favorable pour le développement et la commercialisation du produit PureHeal auprès des professionnels de santé.

Figure 8 : Type d'abaisse-langue utilisé principalement

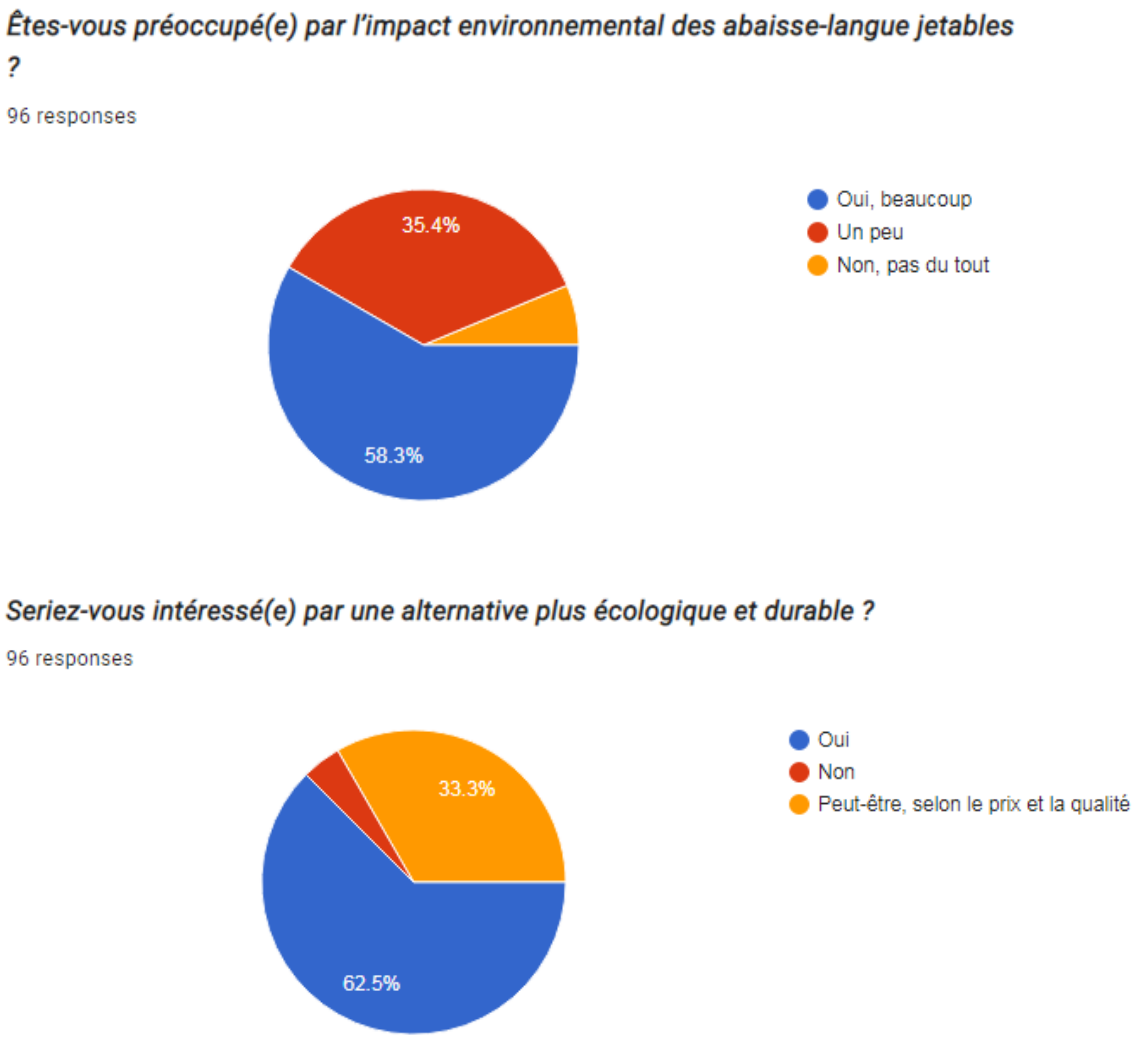


Source : élaborer par nous même

Le graphique montre que 83,3 % des répondants utilisent principalement des abaisse-langues en bois, tandis que 15,6 % utilisent des abaisse-langues en plastique.

Ces résultats représentent un avantage important pour PureHeal, puisque le produit proposé est fabriqué à partir de déchets de palmier et présente des caractéristiques similaires aux abaisse-langues en bois déjà largement utilisés par les professionnels de santé. Cela facilite ainsi l'acceptabilité du produit et son intégration dans les pratiques médicales habituelles, tout en apportant une alternative plus écologique et durable.

Figure 9 : Sensibilisation à l'impact environnemental et intérêt pour une alternative écologique



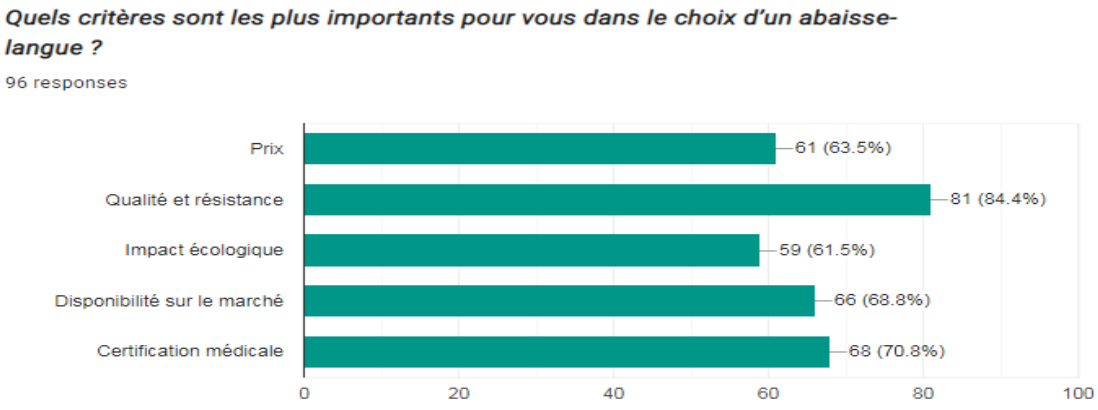
Source : élaborer par nous même

Les résultats du questionnaire montrent que les professionnels de santé accordent une importance croissante à l'impact environnemental des dispositifs médicaux jetables. En effet, 58,3 % des répondants ont déclaré être beaucoup préoccupés par l'impact environnemental des abaisse-langues jetables, tandis que 35,4 % se disent un peu préoccupés.

Par ailleurs, 62,5 % des participants ont affirmé être intéressés par une alternative plus écologique et durable, alors que 33,3 % ont indiqué que leur décision dépendrait principalement du prix et de la qualité du produit.

Ces résultats démontrent une ouverture favorable envers des solutions médicales écologiques comme PureHeal, tout en soulignant l'importance de proposer un produit à la fois de qualité, accessible et compétitif sur le marché.

Figure 10 : Critères les plus importants dans le choix d'un abaisse-langue



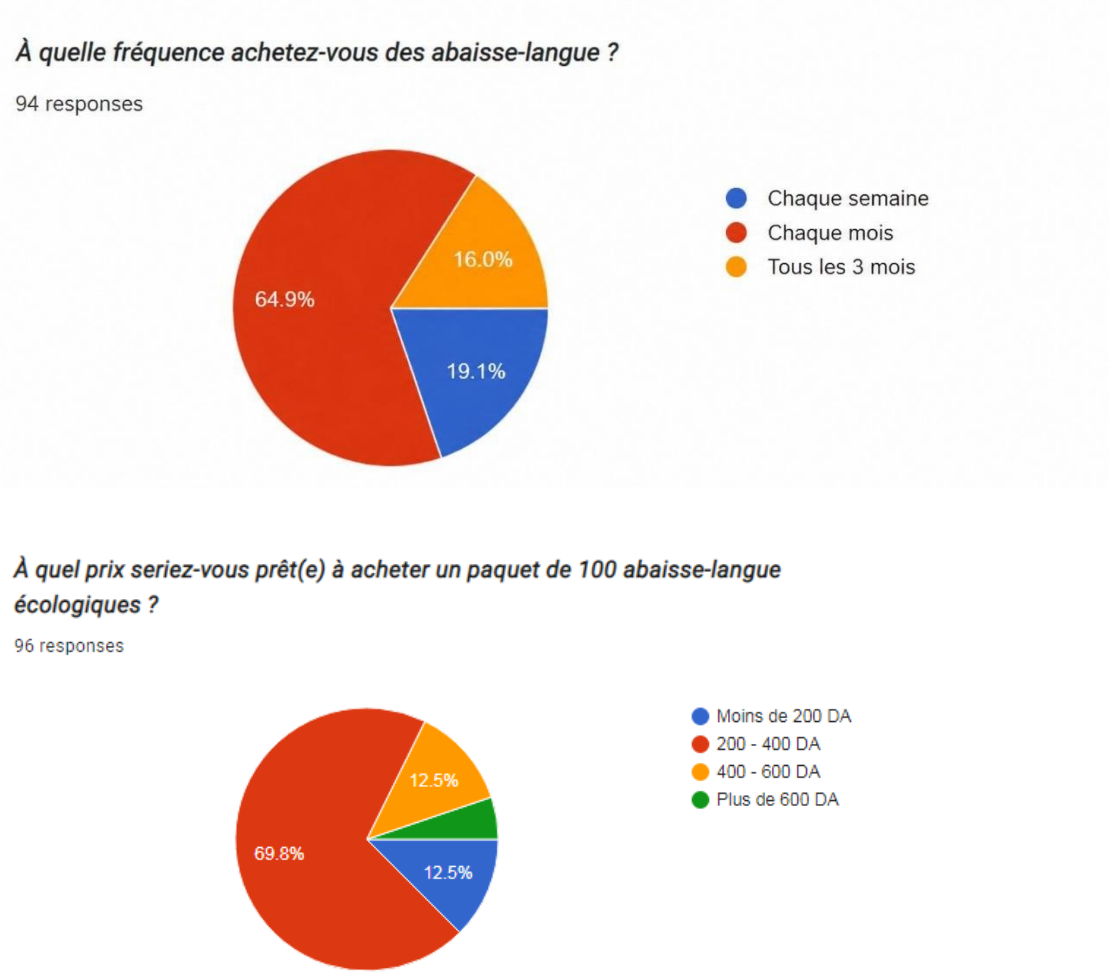
Source : élaborer par nous même

Les résultats du questionnaire montrent que la qualité et la résistance représentent les critères les plus importants pour les répondants, avec un taux de 84,4 %. La certification médicale arrive également parmi les critères essentiels avec 70,8 %, ce qui démontre l'importance accordée à la sécurité et à la conformité des dispositifs médicaux.

La disponibilité du produit sur le marché constitue aussi un facteur important pour 68,8 % des participants, suivie du prix avec 63,5 %. Par ailleurs, 61,5 % des répondants considèrent l'impact écologique comme un critère important dans le choix d'un abaisse-langue.

Ces résultats montrent que les professionnels de santé recherchent principalement un produit fiable, résistant et certifié, tout en accordant un intérêt croissant aux aspects environnementaux. Cela représente un avantage pour PureHeal, qui combine qualité, durabilité et approche écologique innovante.

Figure 11 : Fréquence d'achat et prix acceptable des abaisse-langues écologiques



Source : élaborer par nous même

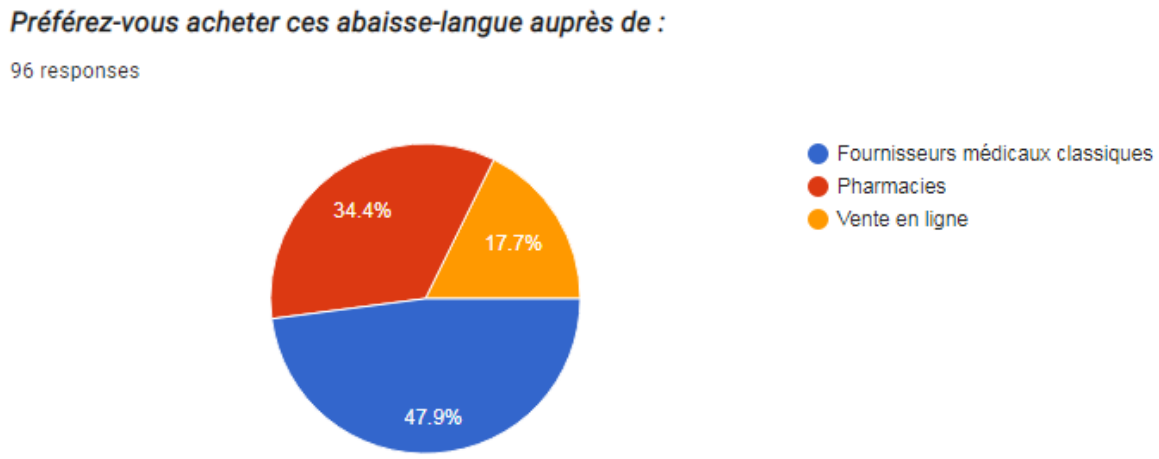
Les résultats du questionnaire montrent que la majorité des répondants achètent des abaisse-langues chaque mois avec un taux de 64,9 %, ce qui indique une consommation régulière et continue du produit. Par ailleurs, 19,1 % des participants déclarent en acheter chaque semaine, tandis que 16 % effectuent leurs achats tous les trois mois.

Ces résultats confirment que les abaisse-langues sont des dispositifs à forte rotation et à usage fréquent dans le secteur médical, ce qui représente un marché stable pour les fournisseurs.

Concernant le prix, les résultats montrent que 69,8 % des répondants sont prêts à payer entre 200 et 400 DZD pour un paquet de 100 abaisse-langues écologiques. Cette donnée indique que le marché est sensible au prix, mais qu'il existe une acceptation claire d'un produit écologique dans une fourchette de prix raisonnable.

Ces résultats ont permis de fixer une stratégie de prix adaptée pour PureHeal, conciliant accessibilité pour les professionnels de santé et viabilité économique du projet, tout en valorisant l'innovation écologique du produit.

Figure 12 : Canaux d'achat préférés des abaisse-langues



Source : élaborer par nous même

Les résultats du questionnaire montrent que les fournisseurs médicaux classiques représentent le canal d'achat le plus utilisé avec un taux de 47,9 %. Cela indique que les professionnels de santé privilégient encore les circuits traditionnels pour l'approvisionnement en dispositifs médicaux.

Les pharmacies arrivent en deuxième position avec 34,4 %, ce qui montre que les utilisateurs recourent également à des points de vente de proximité pour se procurer ce type de produit.

Enfin, la vente en ligne représente 17,7 % des réponses, ce qui constitue le canal le moins utilisé actuellement. Ce résultat met néanmoins en évidence une ouverture progressive vers les solutions digitales dans le domaine médical, même si leur adoption reste encore limitée.

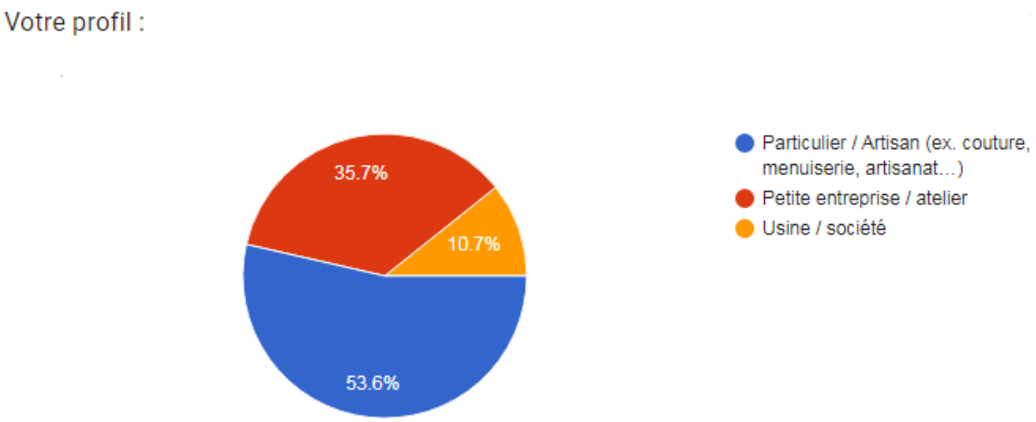
Ces résultats justifient la création de la plateforme E-PureHeal, qui vise à digitaliser l'accès aux abaisse-langues écologiques et à faciliter leur commande en ligne. En effet, la faible utilisation actuelle du canal digital montre un besoin d'innovation et d'optimisation du processus d'approvisionnement, ce qui constitue un avantage stratégique pour PureHeal en tant que solution moderne, accessible et centralisée

L'enquête relative à la plateforme E-PureHeal a été réalisée auprès de deux catégories principales : les producteurs de déchets et les utilisateurs de matières recyclables. Elle avait pour objectif d'évaluer les besoins du marché et l'intérêt pour une plateforme numérique de valorisation des déchets.

Le questionnaire destiné aux producteurs de déchets comprenait trois parties :

- le profil des répondants et leur wilaya.
- les types de déchets produits, leur fréquence de production et les méthodes actuelles de gestion des déchets.
- l'intérêt pour une solution permettant de générer des revenus à partir des déchets ainsi que les préférences concernant les services et modes de paiement.

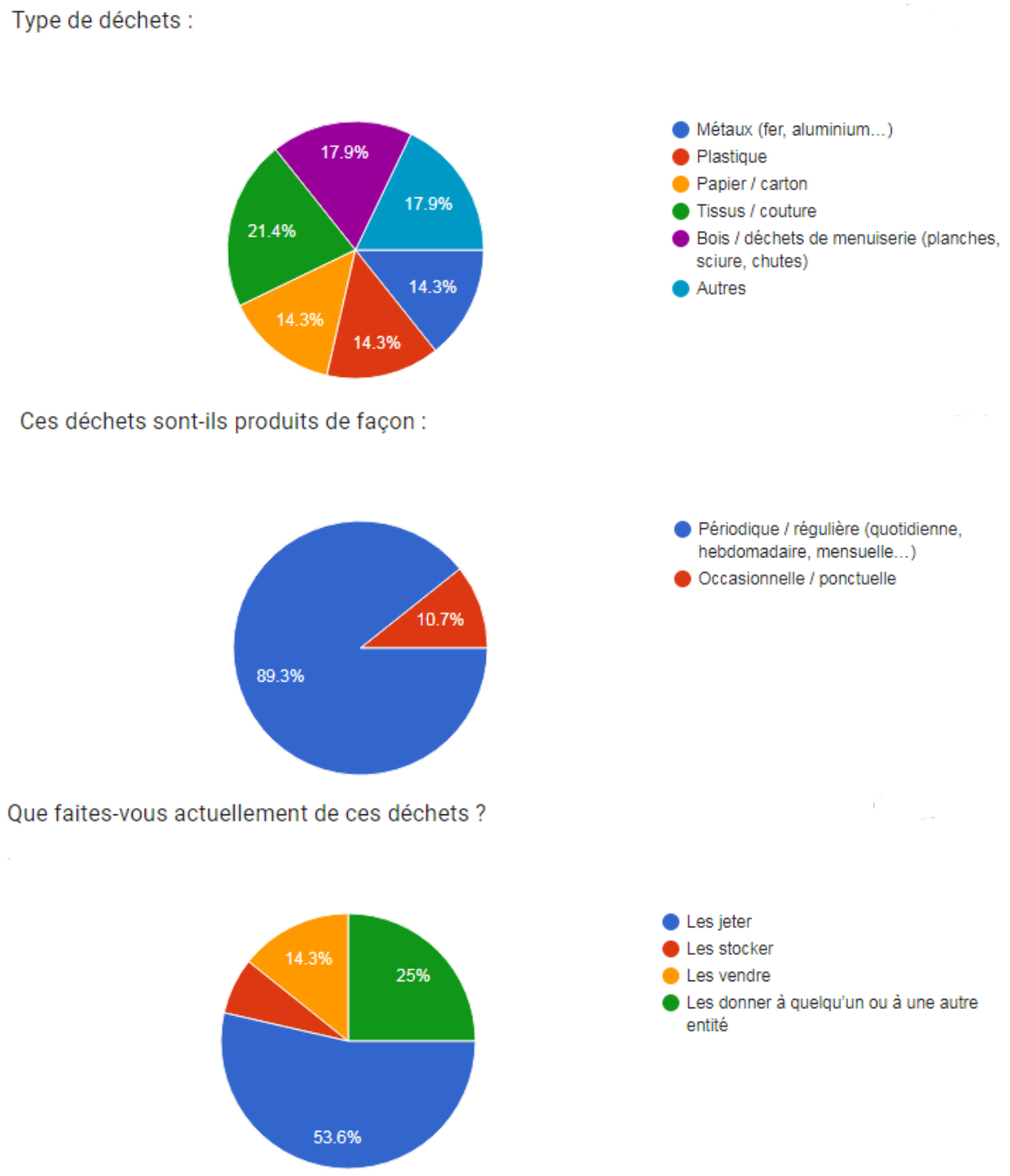
Figure 13 : Répartition des répondants selon le profil des producteurs de déchets



Source : élaborer par nous même

Les résultats montrent que la majorité des répondants, soit 53,6 %, sont des particuliers ou artisans (couture, menuiserie, etc.). Les petites entreprises et ateliers représentent 35,7 % de l'échantillon, tandis que les usines et sociétés constituent 10,7 % des répondants.

Figure 14 : Production et gestion des déchets chez les répondants



Source : élaborer par nous même

Les résultats montrent que les déchets les plus produits sont les déchets de tissu et couture avec 21,4 %. Les déchets de bois/menuiserie ainsi que la catégorie "autres" représentent chacun 17,9 %. Les déchets métalliques, plastiques et papier/carton représentent chacun 14,3 % des réponses, Ces résultats montrent la diversité des déchets produits par les répondants, ce

qui confirme la nécessité d'une plateforme capable de gérer différents types de matériaux recyclables.

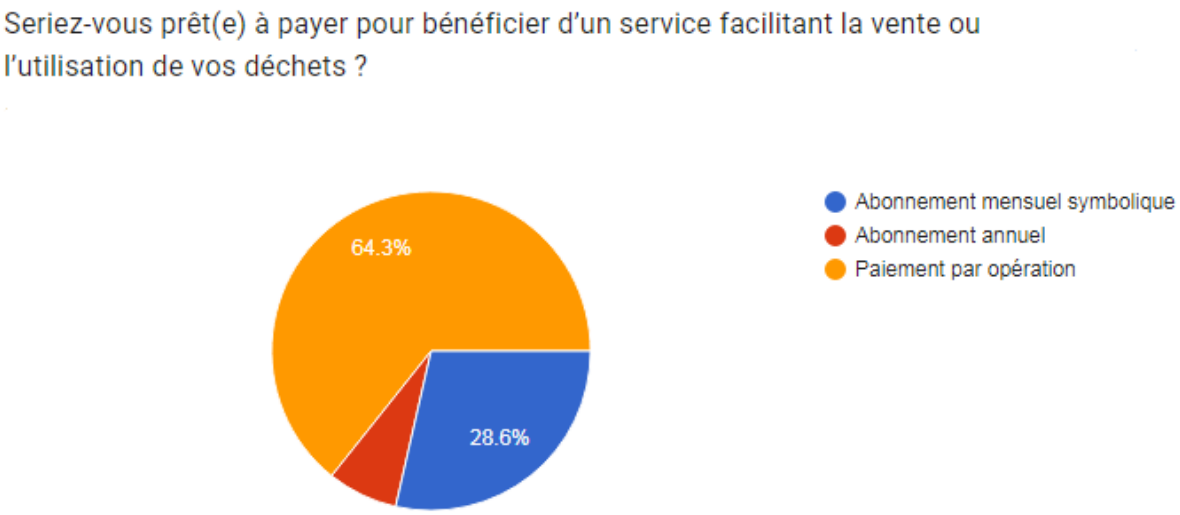
Pour la question de fréquence de production des déchets, La majorité des répondants, soit 89,3 %, déclarent produire des déchets de manière périodique ou régulière, tandis que 10,7 % les produisent de façon occasionnelle ou ponctuelle.

Cette forte régularité dans la production des déchets représente une opportunité importante pour assurer une disponibilité continue des matériaux sur la plateforme E-PureHeal.

Et pour la gestion actuelle des déchets produits, Les résultats montrent que 53,6 % des répondants jettent leurs déchets, tandis que 25 % les donnent à une autre personne ou entité. Seulement 14,3 % déclarent vendre leurs déchets. Ces résultats montrent qu'une grande partie des déchets reste insuffisamment valorisée, ce qui démontre l'intérêt d'une solution facilitant leur réutilisation et leur commercialisation.

Figure 15 : Intérêt des répondants pour la valorisation économique des déchets





Source : élaborer par nous même

Les résultats montrent que 82,1 % des répondants considèrent qu'il serait très utile que les déchets qu'ils produisent puissent générer un revenu supplémentaire.

Par ailleurs, concernant les modalités de paiement pour un service facilitant la vente ou l'utilisation des déchets, 64,3 % des répondants préfèrent un paiement par opération.

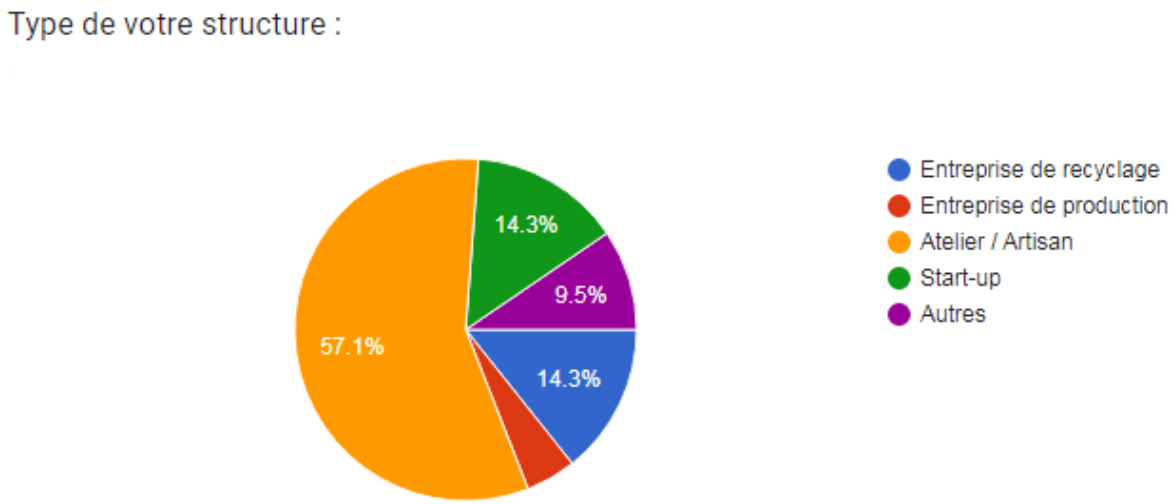
Ces résultats démontrent l'intérêt des utilisateurs pour la valorisation économique des déchets. La préférence pour le paiement par opération justifie l'intégration d'un système de commission au sein de la plateforme E-PureHeal, permettant un modèle de paiement plus flexible et adapté aux besoins des utilisateurs.

Le questionnaire destiné aux utilisateurs de déchets recyclables comprenait également trois parties :

- les informations sur la structure et l'utilisation de matériaux recyclables.
- les types de matériaux utilisés, les sources d'approvisionnement et les difficultés rencontrées.
- l'intérêt pour un service facilitant l'accès aux matériaux recyclables, les types d'abonnement souhaités et les critères de confiance envers la plateforme.

Les résultats obtenus à travers Google Forms ont permis d'analyser les besoins des utilisateurs et de confirmer l'intérêt pour la plateforme E-PureHeal.

Figure 16 : Répartition des répondants selon le profil des utilisateurs de déchets

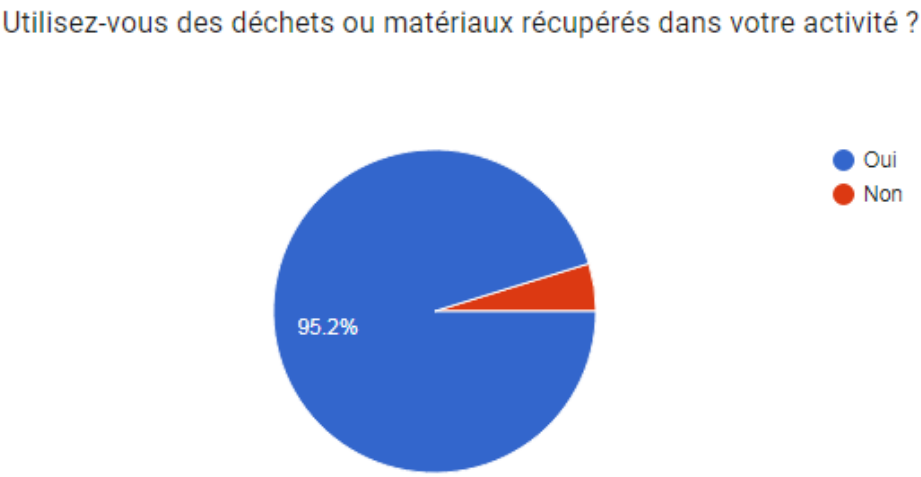


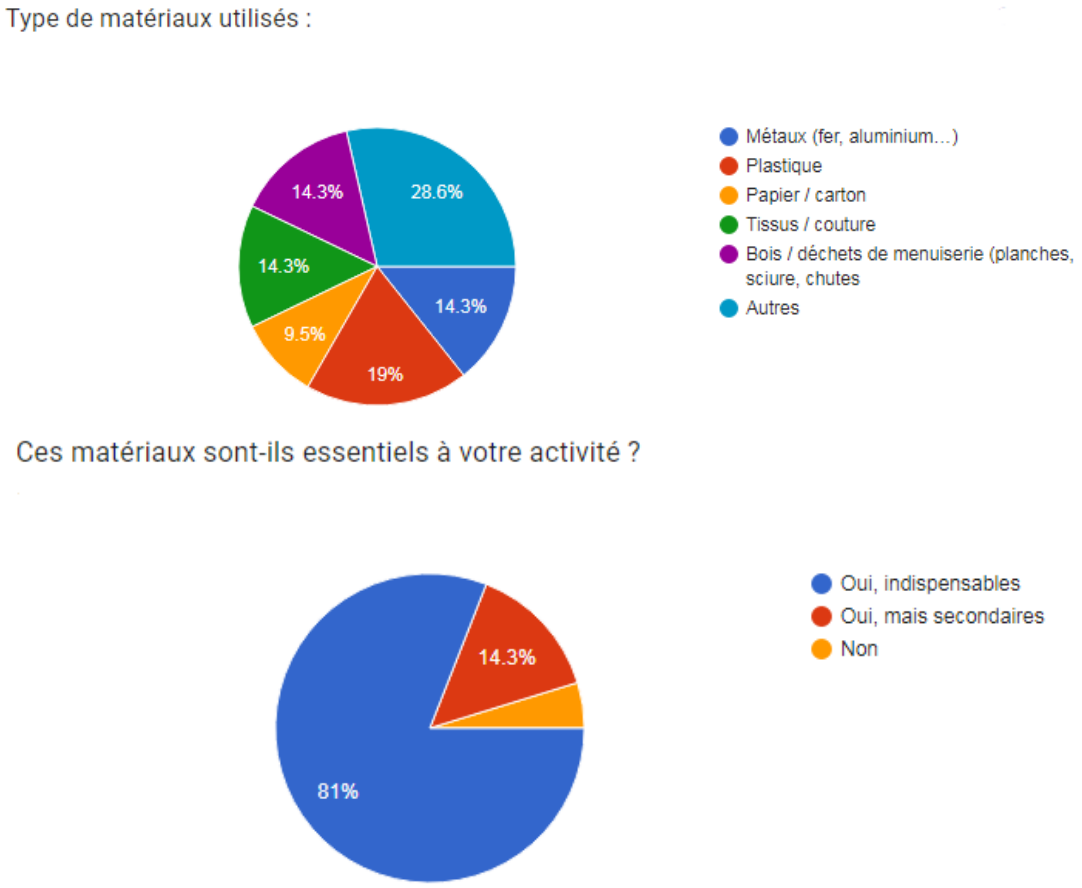
Source : élaborer par nous même

Les résultats montrent que la majorité des répondants, soit 57,1 %, sont des ateliers ou artisans. Les startups et les entreprises de recyclage représentent chacune 14,3 % des réponses, tandis que la catégorie "autres" représente 9,5 %.

Ces résultats montrent que les principaux utilisateurs potentiels de la plateforme E-PureHeal sont les artisans et ateliers, qui utilisent régulièrement des matériaux recyclables dans leurs activités.

Figure 17 : Utilisation et importance des matériaux recyclés dans l'activité des répondants





Source : élaborer par nous même

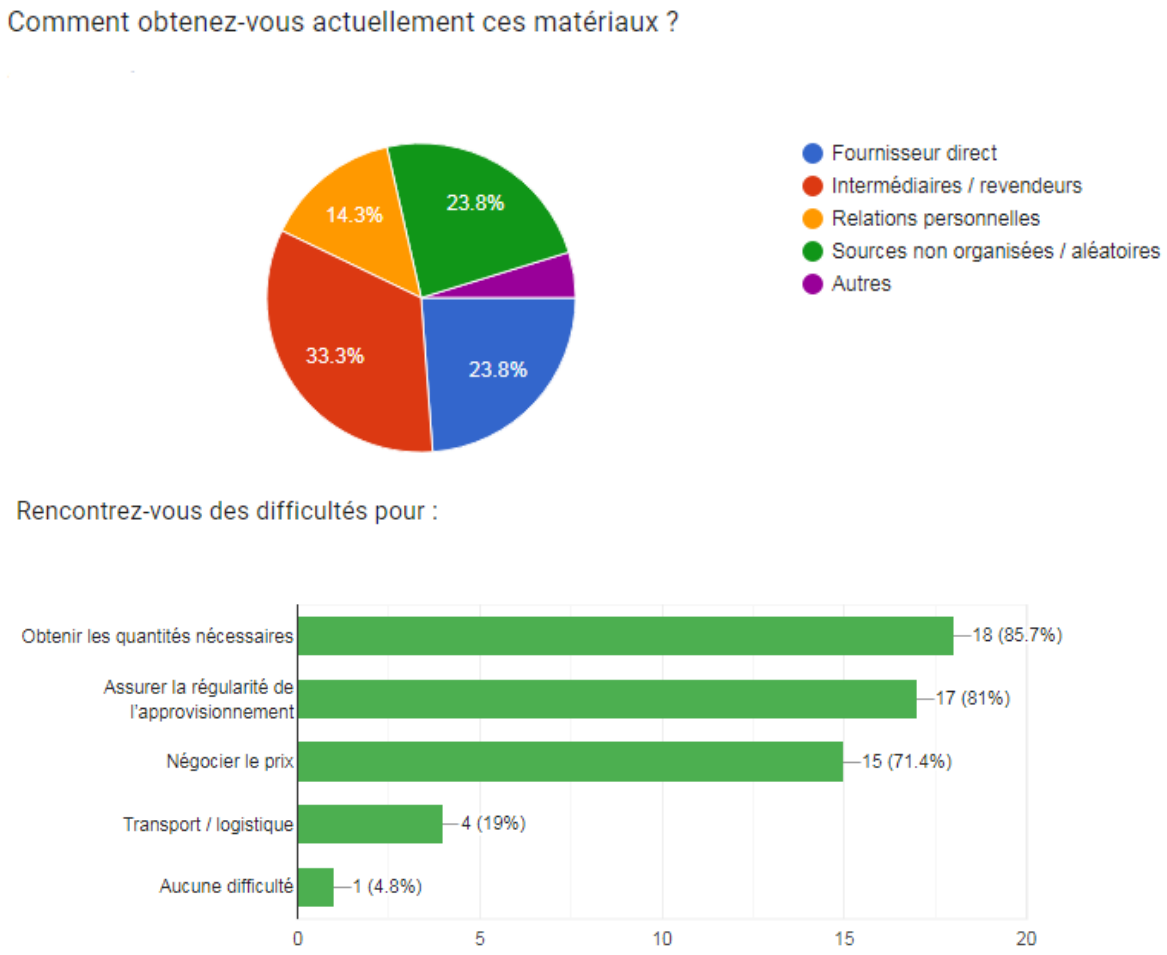
Les résultats montrent que 95,2 % des répondants utilisent des déchets ou des matériaux récupérés dans leurs activités professionnelles.

Concernant les types de matériaux utilisés, la catégorie "autres" représente 28,6 % des réponses, suivie du plastique avec 19 %. Les métaux, les tissus/couture et le bois représentent chacun 14,3 %, tandis que le papier/carton représente 9,5 %.

Par ailleurs, 81 % des répondants considèrent que ces matériaux sont indispensables à leur activité, alors que 14,3 % estiment qu'ils sont importants mais secondaires.

Ces résultats montrent l'importance des matériaux recyclés dans les activités des utilisateurs ciblés. Cela confirme l'existence d'un besoin réel pour une plateforme facilitant l'accès à des matériaux recyclables diversifiés et disponibles de manière régulière

Figure 18 : Sources d'approvisionnement et difficultés rencontrées par les utilisateurs de déchets



Source : élaborer par nous même

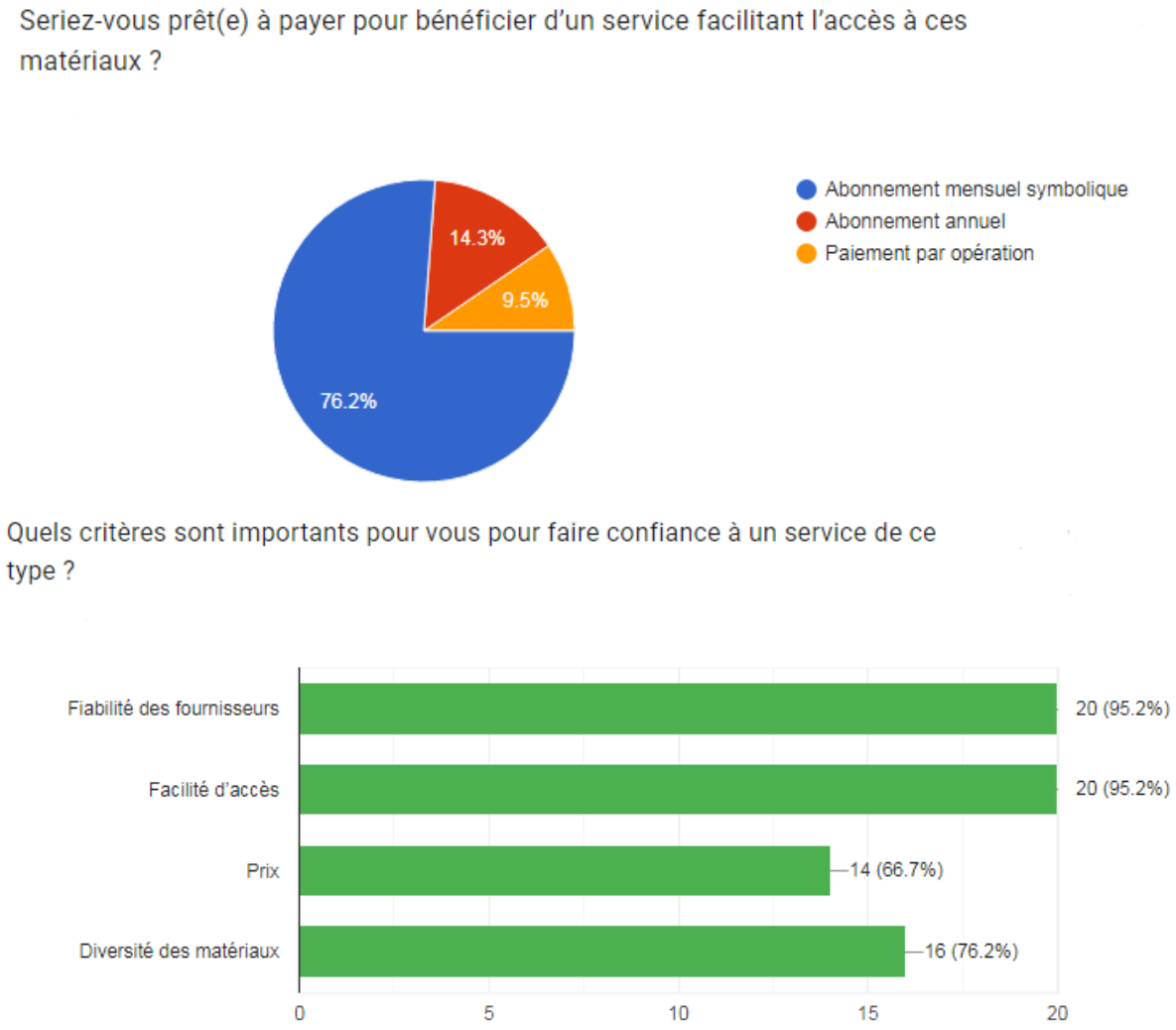
Les résultats montrent que 33,3 % des répondants obtiennent leurs matériaux auprès d'intermédiaires ou revendeurs. Les fournisseurs directs et les sources non organisées/aléatoires représentent chacun 23,8 %, tandis que 14,3 % utilisent des relations personnelles comme source d'approvisionnement.

Concernant les difficultés rencontrées, 85,7 % des répondants déclarent avoir des difficultés à obtenir les quantités nécessaires. De plus, 81 % rencontrent des problèmes liés à la régularité de l'approvisionnement, tandis que 71,4 % éprouvent des difficultés dans la négociation des prix. Enfin, 19 % des répondants mentionnent des problèmes de transport et de logistique.

Ces résultats montrent que l'approvisionnement en matériaux recyclables reste insuffisamment structuré. Les principales difficultés concernent la disponibilité des quantités

et la continuité de l'approvisionnement, ce qui renforce l'intérêt d'une plateforme numérique comme E-PureHeal pour faciliter la mise en relation entre les différents acteurs.

Figure 19 : Intérêt pour la plateforme et critères de confiance des utilisateurs



Source : élaborer par nous même

Les résultats montrent que 76,2 % des répondants sont prêts à payer un abonnement mensuel symbolique afin de bénéficier d'un service facilitant l'accès aux matériaux recyclables.

Concernant les critères de confiance envers une plateforme de ce type, la fiabilité des fournisseurs et la facilité d'accès représentent chacune 95,2 % des réponses. La diversité des matériaux est considérée importante par 76,2 % des répondants, tandis que le prix représente 66,7 % des réponses.

3. Analyse concurrentielle de PureHeal et E-PureHeal :

Dans le cadre du développement de notre projet PureHeal et de sa plateforme digitale E-PureHeal, il est essentiel de réaliser une analyse concurrentielle afin de mieux comprendre l'environnement dans lequel évolue le projet et d'identifier les acteurs présents sur le marché de la valorisation des déchets et des dispositifs médicaux écologiques.

Le projet se positionne dans deux dimensions complémentaires : un produit médical écologique (PureHeal) et une plateforme numérique de mise en relation et de valorisation des déchets (E-PureHeal). Cette double approche implique une concurrence différente selon la nature de l'activité.

3.1. Pour PureHeal :

Présentation :

- Les concurrents directs de PureHeal : les importateurs et fournisseurs de dispositifs médicaux qui commercialisent déjà des abaisse-langues sur le marché algérien et les revendent aux professionnels de santé (pharmacies, cliniques, distributeurs).

Tableau 4 : concurrents directs de PureHeal

Logo	Nom	Coordonne de l'entreprise
2 DEUX A MEDICAL ALL FOR YOUR HEALTH	2A Medical	Type : Fournisseur de matériel médical Siège : Alger, Algérie (Zéralda) Nationalité : Algérienne Activité : Distribution d'équipements médicaux et consommables pour professionnels de santé, incluant les abaisse-langues.
Imazone	IMAZONE	Type : Distributeur de matériel médical Siège : Oran, Algérie

		Nationalité : Algérienne Activité : Vente de dispositifs médicaux et équipements pour cabinets médicaux, incluant des abaisse-langues

Source : élaborer par nous même

- Les concurrents indirects de PureHeal : les acteurs du secteur des fournitures médicales générales qui proposent d'autres équipements médicaux, ainsi que les solutions alternatives utilisées dans la pratique médicale ne nécessitant pas spécifiquement l'abaisse-langue.

Tableau 5 : concurrents indirects de PureHeal

Logo	Nom	Coordonne de l'entreprise
	SIDMED	Date de création : 2005 Siège : Alger, Algérie (El Mouradia) Nationalité : Algérienne Activité : Distribution d'équipements médicaux spécialisés (bloc opératoire, réanimation, stérilisation).
	Yaiche Medical	Date de création : 2012 Siège : Béjaïa, Algérie Nationalité : Algérienne Activité : Importation et distribution de dispositifs médicaux et équipements de laboratoire.

Source : élaborer par nous même

Analyse les points forts et faibles des concurrents :

Tableau 6 : Analyse des points forts et faibles des concurrents

Type du concurrent	Points forts	Points faibles
Concurrents directs	✓ Présence sur le marché des dispositifs médicaux. ✓ Expérience dans la distribution médicale. ✓ disponibilité des produits, réseau de clients professionnels.	✓ Dépendance aux importations. ✓ Absence de produits écologiques innovants. ✓ Manque d'orientation vers l'économie circulaire. ✓ Coûts élevés liés à l'importation.
Concurrents indirects	✓ Large gamme de matériels médicaux. ✓ Bonne crédibilité dans le secteur de la santé ✓ Expérience et réseau professionnel développé.	✓ Non-spécialisation dans les abaisse-langues écologiques. ✓ Faible innovation environnementale. ✓ Activité basée sur la distribution classique. ✓ Absence de valorisation des déchets.

Source : élaborer par nous même

3.2. Pour E-PureHeal :

Présentation :

- Les concurrents directs d'E-PureHeal sont les plateformes ou initiatives digitales (même limitées) visant la gestion, la collecte ou la valorisation des déchets, ainsi que les acteurs du recyclage proposant des solutions numériques de mise en relation.

Tableau 7 : concurrents directs de E-PureHeal

Logo	Nom	Coordonne de l'entreprise
	Souq Recyclage	Date de création : 2023 Siège : Algérie Nationalité : Algérienne Présentation : Plateforme digitale spécialisée dans la mise en relation entre producteurs et acheteurs de déchets recyclables, principalement orientée vers le recyclage du plastique.
	Nrecycli	Date de création : 2022 Siège : Algérie Nationalité : Algérienne Présentation : Plateforme algérienne de collecte et de recyclage permettant la gestion des déchets via des solutions numériques et des points de collecte spécialisé dans le plastique.

Source : élaborer par nous même

- Les concurrents indirects de E-PureHeal regroupent les circuits traditionnels de gestion des déchets, tels que les entreprises de recyclage classiques, les collecteurs informels et les systèmes de traitement non digitalisés

Tableau 8 : concurrents indirects de E-PureHeal

Logo	Nom	Coordonne de l'entreprise
الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وزارة البيئة و جودة الحياة الوكالة الوطنية للنفايات NATIONAL WASTE AGENCY and	Agence Nationale des Déchets (AND)	Date de création : 2002 Siège : Alger – Algérie Nationalité : Algérienne

		(institution publique) Activité : gestion nationale des déchets, sensibilisation, coordination des collectivités Rôle indirect : système public de gestion non digitalisé à l'échelle opérationnelle .
	RECYPAP	Date de création : environ 2011 (activité structurée depuis les années 2010) Siège : Mohammedia, Alger – Algérie Nationalité : Algérienne Activité : Collecte et recyclage du papier et carton Rôle indirect : acteur traditionnel du recyclage sans système digital ou traçabilité.

Source : élaborer par nous même

Analyse les points forts et faibles des concurrents :

Tableau 9 : Analyse des points forts et faibles des concurrents de E-PureHeal

Type du concurrent	Points forts	Points faibles
Concurrents directs	✓ Solutions déjà existantes sur la gestion du plastique. ✓ Sensibilisation au tri	✓ Limité uniquement au plastique (pas multi-déchets) ✓ Absence de

	du plastique ✓ Certains circuits organisés de collecte.	plateforme globale intégrée ✓ Manque de digitalisation avancée et de traçabilité ✓ Pas de vision unifiée de tous les déchets.
Concurrents indirects	✓ Présence forte sur le terrain (collecte réelle des déchets) ✓ Expérience dans la gestion traditionnelle des déchets ✓ Réseau humain important (collecteurs informels).	✓ Absence totale ou faible digitalisation ✓ Manque de coordination et de traçabilité ✓ Systèmes fragmentés et non optimisés ✓ Faible innovation technologique.

Source : élaborer par nous même

4. Stratégie marketing :

La stratégie marketing regroupe l'ensemble des actions mises en place par une entreprise pour promouvoir ses produits ou services, attirer de nouveaux clients et fidéliser les existants. Elle vise à répondre aux besoins du marché tout en assurant la différenciation et la croissance de l'entreprise.

Dans le cadre de PureHeal et E-PureHeal, la stratégie marketing est conçue pour promouvoir à la fois un produit innovant de valorisation des déchets (PureHeal) et une plateforme digitale (E-PureHeal) qui met en relation les producteurs de déchets avec les acteurs du recyclage, tout en facilitant la commercialisation et la gestion du service.

4.1. Démarche marketing :

4.1.1. Analyse du marché :

L'idée du projet PureHeal et E-PureHeal est née de deux constats principaux issus de l'étude du terrain.

D'une part, dans le secteur des dispositifs médicaux en Algérie, notamment auprès des professionnels de santé, il a été constaté une forte dépendance aux importations pour les consommables médicaux, en particulier les abaisse-langues, avec une absence totale de production locale.

D'autre part, l'étude du contexte environnemental a révélé une faible valorisation des déchets de palmier, malgré leur disponibilité importante, ainsi qu'un manque d'exploitation industrielle de cette ressource.

À partir de ces constats, l'idée de PureHeal a émergé comme un produit médical innovant fabriqué localement à partir de la valorisation des déchets de palmier.

En parallèle, la nécessité de structurer et digitaliser la gestion des flux de déchets a conduit à la conception de E-PureHeal, une plateforme digitale permettant la mise en relation entre producteurs de déchets et acteurs du recyclage, tout en accompagnant la commercialisation du produit.

Ainsi, PureHeal représente la solution matérielle innovante, tandis qu'E-PureHeal constitue l'écosystème digital qui soutient et valorise cette innovation.

4.2. Présentation de l'offre :

Le projet repose sur deux composantes complémentaires :

- **PureHeal (produit) :** abaisse-langue innovant fabriqué à partir de déchets de palmier, visant à réduire la dépendance aux importations et à promouvoir une production locale durable, ainsi qu'à contribuer à la réduction de la pollution et de la déforestation.
- **E-PureHeal (plateforme digitale) :** plateforme intelligente de mise en relation entre producteurs de déchets et acteurs du recyclage, facilitant la gestion, la valorisation et la commercialisation des solutions proposées.

4.3. Mix Marketing :

4.3.1. Produit :

PureHeal propose un abaisse-langue écologique et innovant fabriqué à partir de déchets de palmier, conçu pour répondre aux besoins des professionnels de santé tout en respectant l'environnement. Basé sur les principes de l'économie circulaire et de la valorisation des déchets agricoles, ce produit représente une alternative durable aux abaisse-langues classiques importés, contribuant ainsi à la réduction de la pollution, de la déforestation et de la dépendance aux importations.

Le produit est destiné principalement aux médecins, cliniques, cabinets médicaux, pharmacies et établissements de santé. Il est conçu à partir de matières premières naturelles valorisées, tout en respectant les exigences d'hygiène, de sécurité et de qualité des dispositifs médicaux.

En complément, E-PureHeal constitue une plateforme digitale dédiée à la collecte, la valorisation et la commercialisation des déchets recyclables ainsi qu'à la promotion et la vente des produits PureHeal. Elle permet de mettre en relation les producteurs de déchets avec les utilisateurs et acteurs du recyclage à travers une solution numérique simple et accessible.

Caractéristiques principales :

- Produit écologique fabriqué à partir de déchets de palmier valorisés.
- Contribution à la réduction de la pollution et de la déforestation.
- Alternative locale aux dispositifs médicaux importés.
- Intégration des principes de l'économie circulaire et du développement durable.
- Produit destiné aux professionnels de santé et établissements médicaux.
- Plateforme numérique facilitant la gestion et la valorisation des déchets.
- Interface digitale intuitive et accessible aux différents utilisateurs.
- Promotion du "Made in Algeria" et des innovations écologiques locales.
- Contribution à la création d'un écosystème de recyclage durable.

4.3.2. Prix :

PureHeal et E-PureHeal adoptent une stratégie de tarification accessible et compétitive, adaptée aux besoins du marché algérien et au pouvoir d'achat des différentes catégories de clients ciblés.

Pour le produit PureHeal, le prix a été fixé après une analyse des coûts de production, incluant les matières premières, la transformation des déchets de palmier, les coûts de fabrication, d'emballage et de distribution. Une étude comparative avec les produits similaires présents sur le marché a également été réalisée afin de proposer un prix compétitif tout en garantissant la qualité et la rentabilité du produit.

Le prix final pour une boîte de 100 unités d'abaisse-langues PureHeal est proposé au prix de 400 DZD.

Concernant E-PureHeal, le modèle économique repose principalement sur un système d'abonnements et de commissions. La plateforme propose trois formules adaptées aux différents profils d'utilisateurs :

- Abonnement Basic : 2 000 DZD
- Abonnement Standard : 3 500 DZD
- Abonnement Pro : 4 500 DZD

Ces offres permettent aux utilisateurs d'accéder à différents services et fonctionnalités selon leurs besoins.

La seconde source de revenus d'E-PureHeal repose sur une commission de 10 % prélevée sur chaque transaction réalisée par les producteurs de déchets publiant des annonces de vente sur la plateforme.

Cette stratégie tarifaire vise à assurer l'accessibilité des services et des produits tout en garantissant la viabilité financière du projet et en favorisant l'adoption de solutions écologiques et digitales innovantes.

4.3.3. Place :

Pour PureHeal et E-PureHeal, la stratégie de distribution repose sur une combinaison de canaux numériques et physiques afin d'assurer une accessibilité optimale pour les différents utilisateurs.

PureHeal (produit) :

- ✓ Vente directe aux professionnels de santé : les médecins, cliniques, pharmacies et établissements médicaux peuvent se procurer les abaisse-langues PureHeal via des distributeurs partenaires ou directement auprès de l'entreprise.
- ✓ Plateforme en ligne : possibilité d'achat ou de commande via le site web E-PureHeal pour faciliter la livraison et centraliser les commandes.
- ✓ Événements professionnels : participation à des salons et forums médicaux pour promouvoir le produit et sensibiliser les professionnels à l'impact écologique

E-PureHeal (plateforme) :

- ✓ Accès digital 24/7 : la plateforme est disponible via site web responsive et application mobile, offrant un accès permanent aux producteurs et utilisateurs de déchets.
- ✓ Téléchargement mobile : disponible sur Android (Play Store) et iOS (App Store) pour toucher un large public.
- ✓ Partenariats avec acteurs locaux : intégration des artisans, startups, entreprises de recyclage et producteurs de déchets pour enrichir le réseau et faciliter les transactions.
- ✓ Réseaux sociaux et marketing digital : campagnes ciblées pour promouvoir la plateforme, attirer de nouveaux utilisateurs et sensibiliser à l'économie circulaire.
- ✓ Présence sur événements éco-responsables : participation à des salons, forums et conférences pour accroître la visibilité et renforcer l'image écologique et durable du projet.

4.3.4. Promotion :

La stratégie de communication de PureHeal et E-PureHeal repose principalement sur le marketing digital, la sensibilisation environnementale et la promotion des solutions écologiques innovantes.

- Communication digitale et réseaux sociaux :

PureHeal disposent d'un site web officiel E-PureHeal ainsi que de pages sur les réseaux sociaux les plus utilisés en Algérie (Facebook, Instagram et LinkedIn) afin de présenter les produits, les services et les valeurs écologiques du projet.

Des contenus visuels et éducatifs sont publiés régulièrement pour mettre en avant :

Les avantages du produit PureHeal, le processus de valorisation des déchets, l'impact environnemental positif du projet, les principes de l'économie circulaire et du développement durable.

Des campagnes de marketing digital et de sponsoring sont également mises en place afin d'augmenter la visibilité du projet et d'atteindre un public plus large.

- Marketing éducatif et sensibilisation :

E-PureHeal intègre des pages dédiées à la sensibilisation environnementale et à la promotion des pratiques écologiques responsables.

"Pourquoi choisir PureHeal ?" Présente les avantages du produit, notamment son caractère écologique, local et innovant.

Figure 20 : Pourquoi choisir PureHeal ?



Source : élaborer par nous même

Une page dédiée à l'impact environnemental explique l'importance du recyclage et de la valorisation des déchets, tout en mettant en avant le rôle d'E-PureHeal dans la réduction de la pollution.

Figure 21 : Page d’impact environnemental



Source : élaborer par nous même

Cette approche vise à renforcer la confiance des utilisateurs tout en encourageant l’adoption de solutions durables.

- Marketing relationnel et fidélisation :

Mise en place d’offres promotionnelles et de réductions pour certains utilisateurs ou partenaires.

Interaction avec la communauté à travers les réseaux sociaux afin de renforcer l’engagement des utilisateurs.

Partage des expériences et témoignages des utilisateurs pour améliorer la visibilité du projet.

4.3.5. Personnel en contact :

- Les utilisateurs ciblent :

Professionnels de santé : médecins, cliniques, cabinets médicaux et pharmacies.

Les distributeurs des dispositifs médicaux.

Artisans, startups et entreprises de recyclage utilisant les déchets valorisables.

Producteurs de déchets : usines, ateliers, menuiseries et entreprises industrielles.

Utilisateurs intéressés par les solutions écologiques et le développement durable.

- L’équipe PureHeal / E-PureHeal :

Développeurs et responsables techniques de la plateforme.

Responsables marketing et communication digitale.

Équipe chargée de la gestion des relations clients et partenaires.

Responsables de la collecte, du suivi et de la valorisation des déchets.

Ambassadeurs et partenaires dans différentes régions d’Algérie.

La réussite de PureHeal et E-PureHeal repose sur la qualité de l’interaction avec les utilisateurs, notamment à travers un accompagnement efficace, un service client réactif et une communication continue avec les partenaires et les professionnels de santé.

4.3.6. Processus :

E-PureHeal assure un parcours utilisateur fluide et structuré, depuis l’inscription sur la plateforme jusqu’à la gestion et la valorisation des déchets, en intégrant à la fois la dimension digitale et le produit PureHeal.

- Création de compte sur la plateforme E-PureHeal (producteur de déchets ou utilisateur).
- Publication ou identification des déchets disponibles avec leurs caractéristiques (type, quantité, localisation).
- Mise en relation entre les producteurs de déchets et les acteurs du recyclage via la plateforme.
- Orientation des déchets vers leur valorisation, notamment via le produit PureHeal pour les déchets de palmier.
- Mise en vente et distribution du produit PureHeal sur la plateforme.
- Suivi et traçabilité des opérations sur la plateforme E-PureHeal.
- Assistance et support utilisateur pour assurer le bon déroulement du processus.

4.3.7. Preuve physique :

Même si E-PureHeal est une plateforme digitale et que PureHeal est un produit innovant, la preuve de leur existence et de leur crédibilité se manifeste à travers plusieurs éléments tangibles et visibles :

- L’identité visuelle du projet (logo, charte graphique et design de la plateforme E-PureHeal ainsi que l’identité du produit PureHeal).
- Le produit PureHeal lui-même, en tant qu’abaisse-langue physique fabriqué localement, représentant la preuve matérielle de l’innovation.
- Les interfaces de la plateforme E-PureHeal (application ou site web) permettant d’accéder aux services et à la mise en relation.
- Les avis et retours des utilisateurs et partenaires (producteurs de déchets, collecteurs, professionnels de santé).
- Les partenariats avec des structures médicales ou environnementales attestant de la fiabilité du projet.
- Les éléments de traçabilité et de suivi disponibles sur la plateforme (historique des opérations, notifications, confirmations).

Chapitre 04 : Processus de production

Dans ce chapitre, on va parler sur le processus de production de notre idée de projet, à savoir :

1. La production
2. L'approvisionnement
3. La main d'œuvre
4. Partenaire

1. La production :

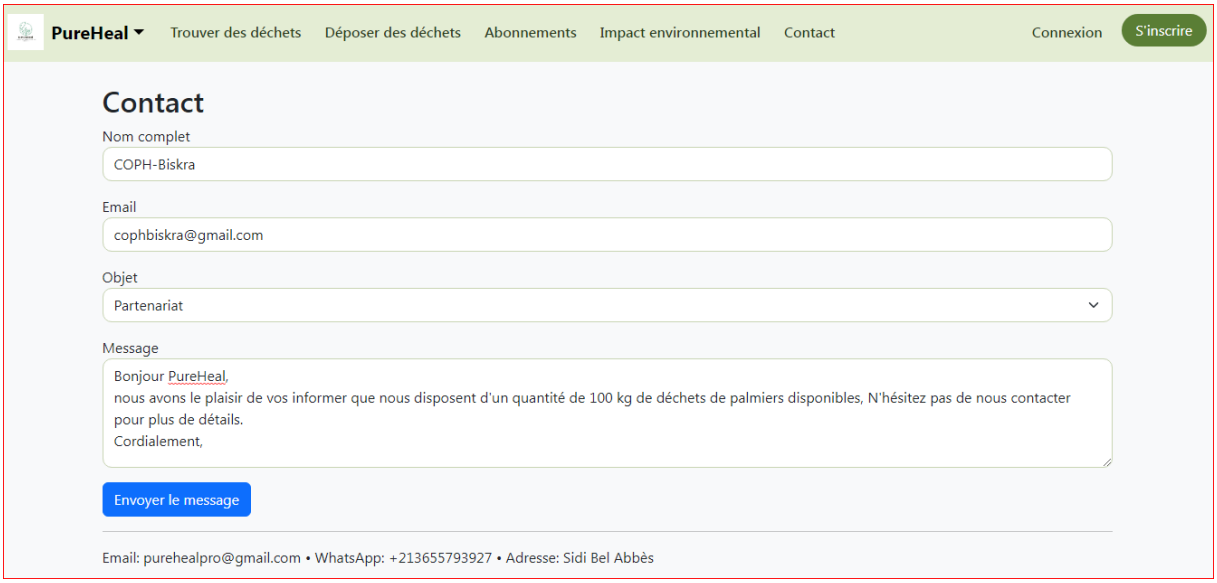
Le processus de production de PureHeal repose sur la valorisation des déchets de palmier dans une logique d'économie circulaire, visant à transformer ces déchets en matières premières réutilisables et à forte valeur ajoutée.

1.1. Collecte des déchets de palmier :

Dans le cadre du processus de production de PureHeal, la collecte des déchets de palmier constitue une étape fondamentale pour la fabrication de nos abaisse-langues écologiques. Ces matières premières, issues principalement des résidus de palmiers, représentent une ressource naturelle abondante et valorisable.

Cette opération sera facilitée et organisée via notre plateforme numérique E-PureHeal, à travers une rubrique dédiée intitulée « Contactez-nous » ou. Les fournisseurs ou producteurs de déchets souhaitant collaborer seront invités à remplir un formulaire en ligne comportant des informations essentielles, telles que leur nom, leur numéro de téléphone, ainsi qu'un espace de message permettant de préciser la nature et la quantité des déchets disponibles.

Figure 22 : Le formulaire de contact de PureHeal



Source : élaborer par nous même

Ces données seront transmises directement à notre équipe, assurant ainsi une coordination efficace pour la récupération des matières premières, tout en optimisant la

gestion logistique et en renforçant la valorisation des déchets dans une logique d'économie circulaire.

1.2. Nettoyage des déchets de palmier :

Avant leur utilisation dans le processus de fabrication des abaisse-langues PureHeal, les déchets de palmier doivent être soigneusement nettoyés afin de garantir une qualité optimale du produit final et d'éviter tout risque de contamination. Cette opération sera réalisée par un opérateur à l'aide de bacs de lavage adaptés, permettant d'éliminer les impuretés et les résidus indésirables. À l'issue de cette étape, la matière première sera prête pour les phases suivantes de transformation.

1.3. Broyage :

Cette étape consiste à réduire les déchets de palmier en une matière fine à l'aide d'une machine de broyage spécialisée. Ce processus permet d'obtenir une texture homogène facilitant les opérations ultérieures. La machine utilisée est équipée de lames en acier inoxydable, garantissant à la fois la durabilité de l'équipement et le respect des normes d'hygiène.

Figure 23 : Broyeur de déchets verts thermique (Axxo équipement)



1.4. Mélange et mise en forme :

Après le broyage, la matière obtenue sera mélangée avec des liants naturels afin d'obtenir une pâte homogène. Cette pâte sera ensuite introduite dans des moules spécifiques pour donner la forme souhaitée aux abaisse-langues. Cette étape est essentielle pour assurer l'uniformité du produit final en termes de dimensions et de résistance.

Figure 24 : cuve mélangeur (agrinox dz)



1.5. Séchage thermique :

Les abaisse-langues formés seront ensuite soumis à un processus de séchage dans un four à température contrôlée (environ 100 °C). Cette étape permet d'éliminer l'humidité et de solidifier la structure du produit, tout en préservant ses propriétés.

1.6. Stérilisation :

Pour assurer un usage médical en toute sécurité, les abaisse-langues passent par une étape de stérilisation bien rodée. L'idée, c'est d'éliminer complètement tous les microbes, et ça permet de respecter à fond les normes sanitaires en vigueur.

Figure 25 : Autoclave à vapeur (cniemedical)



1.7. Conditionnement :

La dernière phase dans la fabrication des abaisse-langues PureHeal, c'est le conditionnement. On les regroupe dans des boîtes bien pratiques, avec 100 unités par boîte, ce qui simplifie le rangement et l'usage au quotidien dans les établissements de santé.

Chaque boîte est fermée hermétiquement pour garder tout stérile jusqu'au moment d'ouvrir. On y colle aussi des étiquettes claires : le logo PureHeal, la liste des ingrédients, comment s'en servir, plus les dates de fabrication et de péremption. Ça assure une vraie traçabilité et respecte toutes les règles de qualité et de sécurité.

2. L'approvisionnement :

L'approvisionnement, c'est vraiment le cœur battant du succès de PureHeal. Il garantit qu'on a toujours sous la main les ressources clés pour fabriquer nos abaisse-langues écologiques, ainsi qu'au bon fonctionnement de la plateforme digitale E-PureHeal. Au-delà de la simple logistique, c'est un vrai atout stratégique : ça assure la continuité de la production , booste la qualité des produits et renforce notre compétitivité sur le marché.

Pour assurer un approvisionnement efficace, plusieurs éléments clés doivent être pris en compte.

Les matières premières :

Les matières premières essentielles à la production des abaisse-langues PureHeal reposent principalement sur les déchets de palmier, tels que les feuilles, les fibres et les résidus de tronc, collectés dans une logique de valorisation durable. À ces matières s'ajoutent des liants naturels nécessaires à la mise en forme du produit.

Ces ressources sont soigneusement sélectionnées afin de garantir la qualité, la résistance et la sécurité du produit final , Les déchets de palmier seront récupérés auprès de différentes sources, notamment les exploitations agricoles situées dans les régions du sud algérien comme Biskra.

Et l'approvisionnement sera facilité grâce à la plateforme E-PureHeal, qui permet de mettre en relation directe les producteurs de déchets avec les utilisateurs.

Pour compléter, les liants naturels et les autres composants indispensables, on les achète chez des fournisseurs spécialisés qu'on trouve facilement sur le marché. Dont la diversité permet de bénéficier d'options compétitives en termes de qualité et de coût.

Fournisseurs des machines :

Les machines pour notre projet PureHeal, on les trouve chez plusieurs fournisseurs en Algérie qui les fabriquent sur place. Parmi eux, on a repéré des partenaires potentiels qui collent pile à nos besoins.

Figure 26 : Fournisseur des machines (Barkat Inox)



Figure 27 : Fournisseur des machines (GINIDEX)

Ces fournisseurs ont été sélectionnés selon :

- ✓ La qualité des machines
- ✓ Le respect des normes médicales
- ✓ La disponibilité du service après-vente
- ✓ Le coût adapté à une startup

Fournitures de bureau :

Pour assurer une gestion administrative fluide, PureHeal prévoit l'acquisition des fournitures de bureau essentielles, telles que des ordinateurs, des bureaux administratifs et des imprimantes. Ces équipements permettront de gérer efficacement les données, la communication et les documents quotidiens.

Des consommables (papier, cartouches d'encre) ainsi que des outils d'organisation seront également disponibles afin de faciliter le travail de l'équipe.

Face à la diversité des fournisseurs en Algérie, le choix se fera en fonction du prix, de la qualité et des quantités, avec une approche orientée vers l'optimisation des coûts et la fiabilité à long terme.

3. Main d'œuvre :

La main-d'œuvre constitue un pilier essentiel du succès de PureHeal. Une équipe compétente et bien organisée permet d'assurer la gestion efficace du projet, tout en garantissant la qualité des produits et le respect des normes médicales. Chaque membre joue un rôle clé dans le développement et la croissance de la startup.

3.1.Équipe de direction :

Elle est chargée de définir la stratégie globale et de superviser l'ensemble des activités. Elle comprend :

- Directeur général : assure la vision stratégique du projet, prend les décisions clés et représente PureHeal auprès des partenaires.
- Responsable des finances : gère le budget, le suivi des coûts et veille à la rentabilité de l'entreprise.
- Responsable qualité et réglementation : garantit la conformité aux normes médicales et assure le contrôle qualité des produits.
- Responsable informatique (IT) : supervise les systèmes informatiques et assure la gestion des données et outils digitaux.

3.2. Équipe technique et laboratoire :

Elle est responsable du contrôle qualité et du suivi technique de la production :

Chimiste (chef de laboratoire) : réalise les analyses, supervise le contrôle qualité et veille à la sécurité des matériaux utilisés.

3.3. Équipe commerciale :

Elle assure la promotion et la distribution des produits :

Délégué médical : présente les produits aux professionnels de santé, développe les partenariats et renforce la présence de PureHeal sur le marché.

Responsables marketing digital : développe la stratégie marketing, gère la communication et le positionnement du produit, soutient les ventes et la visibilité de la marque.

3.4. Équipe de production (ouvriers) :

Les ouvriers constituent le cœur opérationnel de PureHeal. Ils assurent la mise en œuvre des différentes étapes de fabrication des abaisse-langues. Leur nombre sera défini selon les besoins de l'entreprise.

Leurs principales missions sont :

-Préparation et traitement de la matière première

-Utilisation des machines de production

-Contrôle visuel des produits

-Conditionnement et emballage

4. Les partenaires :

Les partenariats représentent des collaborations entre des entreprises, des institutions ou des experts afin d'atteindre des objectifs communs. Dans le cadre de PureHeal, ils permettent de renforcer le projet grâce à des compétences et des ressources complémentaires.

- **Laboratoire de contrôle qualité et conformité :**

PureHeal travaille main dans la main avec un laboratoire expert en analyse et contrôle des dispositifs médicaux. Son rôle est de tester nos produits, vérifie leur efficacité et s'assure qu'ils respectent toutes les normes sanitaires actuelles. Il contribue aussi à l'amélioration continue des formulations, pour des abaisse-langues toujours plus sûrs et fiables.

- **Fournisseurs de matières premières (déchets de palmiers) :**

Pour ses matières premières, PureHeal se tourne vers des fournisseurs locaux qui fournissent les déchets de palmiers. On récupère ces éléments naturels, on les valorise intelligemment, puis on les transforme pour fabriquer les produits. Ça aide à diminuer les déchets des champs agricoles, tout en poussant une solution vraiment écolo et viable à long terme.

- **Centres de santé et hôpitaux partenaires :**

Les établissements de santé constituent des partenaires clés pour tester les produits en

Conditions réelles. Ils permettent aussi de recueillir les retours des professionnels de santé et des patients, ce qui aide à améliorer les produits et à mieux répondre aux besoins du marché.

- **Pharmacies et distributeurs médicaux :**

Ils assurent la distribution des produits PureHeal auprès des patients et des structures

Médicales. Grâce à eux, les produits sont accessibles de manière large et sécurisée, tout en renforçant la visibilité de la marque sur le marché.

- **Organismes de certification et de réglementation :**

Ces organismes veillent à ce que nos produits respectent les normes nationales et internationales en matière de santé. Leur validation est indispensable pour lancer les abaisse-langues PureHeal sur le marché en toute légalité et conformité.

- **Partenaires logistiques et de transport :**

Nos partenaires logistiques gèrent le stockage, les stocks et la livraison des produits dans des conditions idéales. Leur rôle est clé pour assurer une disponibilité constante, tout en respectant les normes d'hygiène et de sécurité.

À travers ce chapitre, nous avons présenté les différentes composantes du processus de production du projet. Ces éléments constituent une base essentielle pour garantir la qualité du produit et le bon fonctionnement des activités de l'entreprise.

Chapitre 05 : Le plan financier

Dans ce chapitre, on va estimer le côté financier de notre projet, à savoir :

1. Les couts et les charges
2. Le chiffre d'affaires
3. Bilan
4. Tableau de compte résultat

1. Les couts et les charges :

Dans le cadre du lancement et du fonctionnement du projet PureHeal, plusieurs coûts et charges sont à prévoir afin d'assurer le bon déroulement des activités de production, de gestion et de commercialisation. Ces dépenses couvrent les investissements initiaux ainsi que les charges d'exploitation.

- **Équipements et matériel de production :**

Le projet nécessite l'acquisition de plusieurs machines industrielles indispensables au processus de fabrication. Il s'agit notamment d'un broyeur industriel pour le traitement des déchets de palmier, d'un mélangeur industriel pour la préparation de la pâte, d'une machine de moulage pour la mise en forme des abaisse-langues, d'un four de séchage pour éliminer l'humidité, d'un autoclave industriel pour la stérilisation ainsi que d'une machine d'emballage pour le conditionnement final des produits.

- **Mobilier et matériel bureautique :**

Afin d'assurer un environnement de travail fonctionnel, des équipements de bureau sont nécessaires. Cela comprend l'achat de cinq bureaux et cinq chaises destinés à l'équipe, ainsi que deux ordinateurs portables utilisés pour la gestion administrative, commerciale et technique du projet.

- **Charges liées à la matière première :**

Les coûts liés à la matière première concernent principalement la collecte, le transport et éventuellement l'achat des déchets de palmier, ainsi que les liants naturels utilisés dans le processus de fabrication.

- **Charges d'exploitation :**

Le fonctionnement de l'unité de production engendre des charges régulières telles que la consommation d'électricité, de gaz et d'eau, nécessaires au fonctionnement des machines et aux différentes étapes de production (broyage, séchage, stérilisation).

- **Loyer de l'unité de production :**

Le projet implique la location d'un local ou d'un atelier dédié à la production. Ce coût représente une charge fixe importante dans le budget global de l'entreprise.

- **Charges du personnel :**

Les charges du personnel représentent une part importante des dépenses de PureHeal. Elles comprennent les salaires de l'équipe de production, de l'équipe administrative ainsi que de l'équipe commerciale.

- **Coûts de commercialisation et de communication :**

Pour assurer la visibilité du projet, des dépenses sont prévues pour la communication, notamment à travers les réseaux sociaux et les plateformes digitales.

Tableau 10 : Détail des investissements (Scénario optimiste)

INVESTISSEMENTS	**Montant € hors taxes**
Immobilisations incorporelles	**6,461,200.00**
frais d'établissement	*5,000.00*
frais d'ouverture de compteurs	-
logiciels	-
formations	*100,000.00*
dépôt de marque	-
frais de notaire	*100,000.00*
frais de dossier	*5,000.00*
développement du site	-
designer	-
autres charges	*6,251,200.00*
Immobilisations corporelles	**497,000.00**
achat immobilier	
travaux et aménagement	*100,000.00*
matériels	*310,000.00*
matériels de bureau	*87,000.00*
Stock de MP	*20,045,520.00*
Stock PF	*28,892,160.00*
trésorerie de départ	*400,000.00*
total Besoin	**56,295,880.00**

FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS	Montant € hors taxes
Apport personnel	
Apport personnel	*500,000.00*
Emprunt	500,000.00
autres financement	
financement de l'ASF	8,000,000.00
	9,000,000.00

Source : élaborer par nous même

Tableau 11 : Détail des investissements (Scénario pessimiste)

INVESTISSEMENTS	Montant € hors taxes
Immobilisations incorporelles	**6,261,200.00**
frais d'établissement	*5,000.00*
frais d'ouverture de compteurs	-
logiciels	-
formations	-
dépôt de marque	-
frais de notaire	*100,000.00*
frais de dossier	*5,000.00*
développement du site	-
designer	-
autres charges	*6,151,200.00*
Immobilisations corporelles	**497,000.00**
achat immobilier	
travaux et aménagement	*100,000.00*
matériels	*310,000.00*
matériels de bureau	*87,000.00*
Stock MP	*20,045,520.00*
Stock PF	*28,892,160.00*
trésorerie de départ	*300,000.00*
total Besoin	**55,995,880.00**

FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS	Montant € hors taxes
Apport personnel	
Apport personnel	*2,000,000.00*
Emprunt	10,000,000.00
autres financement	
financement de l'ASF	40,000,000.00
	52,000,000.00

Source : élaborer par nous même

- **Amortissement :**

Pour le projet PureHeal, la méthode de l'amortissement linéaire est utilisée afin de répartir le coût des investissements sur leur durée d'utilisation. Cette méthode permet d'enregistrer une charge annuelle constante correspondant à la perte de valeur des équipements.

Tableau 12 : Amortissement des investissements de PureHeal

Nom d'élément	Nbr d'année	Type d'amortissement	Montant	Montant d'amortissement
Broyeur industriel	5	Linéaire	370,000.00 DZD	74,000.00 DZD
Mélangeur industriel	10	Linéaire	450,000.00 DZD	45,000.00 DZD
Machine de moulage	5	Linéaire	1,200,000.00 DZD	240,000.00 DZD
Four de séchage industriel	10	Linéaire	275,000.00 DZD	27,500.00 DZD
Autoclave industriel	5	Linéaire	600,000.00 DZD	120,000.00 DZD
Machine d'emballage	5	Linéaire	1,400,000.00 DZD	280,000.00 DZD
Matériel du bureau	5	Linéaire	87,000.00 DZD	17,400.00 DZD
Matériel informatique	3	Linéaire	310,000.00 DZD	103,333.33 DZD
			4,692,000.00 DZD	907,233.33 DZD

Source : élaborer par nous même

Tableau 13 : Les salaires et charges sociales de PureHeal

		Année 1	Année 2	Année 3
Rémunération du (des) dirigeants		**0.00 DZD**	**0.00 DZD**	**0.00 DZD**

	% augmentation			
TOTAL Rémunération du (des) dirigeants		***0.00 DZD***	***0.00 DZD***	***0.00 DZD***
Salaires des employés		**9,396,000.00 DZD**	**9,396,000.00 DZD**	**9,396,000.00 DZD**

Source : élaborer par nous même

2. Le chiffre d'affaires :

Afin d'estimer le chiffre d'affaires de PureHeal sur une période de trois ans, nous nous sommes basés sur des hypothèses réalistes liées à l'évolution progressive des ventes et à la croissance du nombre de clients, notamment les établissements de santé, les pharmacies et les distributeurs.

Le modèle économique repose principalement sur la vente directe des abaisse-langues sous forme de boîtes contenant 100 unités, destinées aux professionnels de santé. Le chiffre d'affaires dépend ainsi du volume de ventes réalisées à travers les différents canaux de distribution.

Cette projection permet de visualiser l'évolution financière du projet et d'évaluer sa rentabilité à moyen terme.

Figure 28 : Chiffre d'affaires année 01 de PureHeal (Scénario optimiste et pessimiste)

Année 1

Opptimiste

Mois	QP	PV	Montant
janvier	14080	400	5632000
février	14080	400	5632000
Mars	14080	400	5632000
Avril	14080	400	5632000
Mai	14080	400	5632000
Juin	14080	400	5632000
Juillet	21120	400	8448000
Aout	21120	400	8448000
Septembre	21120	400	8448000
Octobre	21120	400	8448000
Novembre	21120	400	8448000
Décembre	21120	400	8448000
	211200		84480000

Pessimiste

Mois	QP	PV	Montant
janvier	11264	200	2252800
février	11264	200	2252800
Mars	11264	200	2252800
Avril	11264	200	2252800
Mai	11264	200	2252800
Juin	11264	200	2252800
Juillet	16896	200	3379200
Aout	16896	200	3379200
Septembre	16896	200	3379200
Octobre	16896	200	3379200
Novembre	16896	200	3379200
Décembre	16896	200	3379200
	168960		33792000

Source : élaborer par nous même

Figure 29 : Chiffre d'affaires année 02 de PureHeal (Scénario optimiste et pessimiste)

Année 2

Opptimiste

Mois	QP	PV	Montant
janvier	35200	400	14080000
février	35200	400	14080000
Mars	35200	400	14080000
Avril	35200	400	14080000
Mai	35200	400	14080000
Juin	35200	400	14080000
Juillet	42240	400	16896000
Aout	42240	400	16896000
Septembre	42240	400	16896000
Octobre	42240	400	16896000
Novembre	42240	400	16896000
Décembre	42240	400	16896000
	464640		185856000

Pessimiste

Mois	QP	PV	Montant
janvier	28160	200	5632000
février	28160	200	5632000
Mars	28160	200	5632000
Avril	28160	200	5632000
Mai	28160	200	5632000
Juin	28160	200	5632000
Juillet	33792	200	6758400
Aout	33792	200	6758400
Septembre	33792	200	6758400
Octobre	33792	200	6758400
Novembre	33792	200	6758400
Décembre	33792	200	6758400
	371712		74342400

Source : élaborer par nous même

Figure 30 : Chiffre d'affaires année 03 de PureHeal (Scénario optimiste et pessimiste)

Année 3			
Opptimiste			
Mois	QP	PV	Montant
janvier	56320	400	22528000
février	56320	400	22528000
Mars	56320	400	22528000
Avril	56320	400	22528000
Mai	56320	400	22528000
Juin	56320	400	22528000
Juillet	60500	400	24200000
Aout	60500	400	24200000
Septembre	60500	400	24200000
Octobre	60500	400	24200000
Novembre	60500	400	24200000
Décembre	60500	400	24200000
	700920		280368000

Pessimiste			
Mois	QP	PV	Montant
janvier	45056	200	9011200
février	45056	200	9011200
Mars	45056	200	9011200
Avril	45056	200	9011200
Mai	45056	200	9011200
Juin	45056	200	9011200
Juillet	48400	200	9680000
Aout	48400	200	9680000
Septembre	48400	200	9680000
Octobre	48400	200	9680000
Novembre	48400	200	9680000
Décembre	48400	200	9680000
	560736		112147200

Source : élaborer par nous même

3. Le Bilan :

Tableau 14 : Le bilan de PureHeal (Scénario optimiste)

BILAN PRÉVISIONNEL					
ACTIF	**montant année 1**	**Année 2**	**% variation**	**Année 3**	**% variation**
ACTIF NON COURANT					
Immobilisations incorporelles	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
Amortissements incorporels	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
Immobilisations corporelles	*4,792,000.00 DZD*	*4,792,000.00 DZD*		*4,792,000.00 DZD*	
Terrain	*0.00 DZD*	*0.00 DZD*		*0.00 DZD*	
Agencements et aménagements de terrain	*0.00 DZD*	*0.00 DZD*		*0.00 DZD*	
Constructions	*0.00 DZD*	*0.00 DZD*		*0.00 DZD*	
Installations techniques matériel et outillage industriels	*4,395,000.00 DZD*	*4,395,000.00 DZD*		*4,395,000.00 DZD*	

Autres immobilisation corporelles	*397,000.00 DZD*	*397,000.00 DZD*		*397,000.00 DZD*	
Amortissements corporels	907,233.33 DZD	907,233.33 DZD		907,233.33 DZD	
Immobilisations financières	0.00 DZD	52,356,960.00 DZD		82,208,368.05 DZD	
Total des immobilisations	***4,792,000.00 DZD***	***57,148,960.00 DZD***		***87,000,368.05 DZD***	
Total des amortissements	***907,233.33 DZD***	***907,233.33 DZD***		***907,233.33 DZD***	
total actif non courant	**3,884,766.67 DZD**	**56,241,726.67 DZD**		**86,093,134.72 DZD**	
ACTIF COURANT					
Stocks MP	20,045,520.00 DZD	33,224,400.00 DZD		44,206,800.00 DZD	
Stocks PF	28,892,160.00 DZD	48,153,600.00 DZD		64,204,800.00 DZD	
créances et emplois assimilés	112,640.00 DZD	200,000.00 DZD		370,000.00 DZD	
clients	200,000.00 DZD	300,000.00 DZD		400,000.00 DZD	
autres débiteurs	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
impôts et assimilés	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
Trésorerie	400,000.00 DZD	500,000.00 DZD		300,000.00 DZD	
Total l'actif courant	**49,650,320.00 DZD**	**82,378,000.00 DZD**		**109,481,600.00 DZD**	
TOTAL ACTIF	**53,535,086.67 DZD**	**138,619,726.67 DZD**		**195,574,734.72 DZD**	
	Année 1	**Année 2**	**% variation**	**Année 3**	**% variation**
PASSIF					
CAPITAUX PROPRES					
Capital	500,000.00 DZD	500,000.00 DZD		800,000.00 DZD	
apport externe	8,000,000.00 DZD	8,000,000.00 DZD		8,000,000.00 DZD	
Réserves et report à nouveau	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
Résultat de l'exercice	**26,424,045.87 DZD**	**95,433,324.27 DZD**		**141,267,180.80 DZD**	
Total des capitaux propres	**34,924,045.87 DZD**	**103,933,324.27 DZD**		**150,067,180.80 DZD**	

PASSIF NON COURANT					
Emprunts et dettes fournisseurs	500,000.00 DZD	400,000.00 DZD		300,000.00 DZD	
impôts différé passif	0.00 DZD	8,000.00 DZD		8,000.00 DZD	
autres dettes non courantes	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
provisions et produits constatés d'avance	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
total passif non courant	500,000.00 DZD	408,000.00 DZD		308,000.00 DZD	
PASSIF COURANT					
fournisseurs et comptes rattachés	100,000.00 DZD	80,000.00 DZD		250,000.00 DZD	
impôts	18,011,040.80 DZD	34,198,402.40 DZD		44,949,553.92 DZD	
trésorerie passif	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
total passif courant	**18,111,040.80 DZD**	**34,278,402.40 DZD**		**45,199,553.92 DZD**	
TOTAL PASSIF	**53,535,086.67 DZD**	**138,619,726.67 DZD**		**195,574,734.72 DZD**	

Source : élaborer par nous même

Tableau 15 : Le bilan de PureHeal (Scénario pessimiste)

ACTIF	montant année 1	Année 2	% variation	Année 3	% variation
ACTIF NON COURANT					
Immobilisations incorporelles	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
Amortissements incorporels	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
Immobilisations corporelles	*4,792,000.00 DZD*	*4,792,000.00 DZD*		*4,792,000.00 DZD*	
terrain	*0.00 DZD*	*0.00 DZD*		*0.00 DZD*	
Agencements et aménagements de terrain	*0.00 DZD*	*0.00 DZD*		*0.00 DZD*	
Constructions	*0.00 DZD*	*0.00 DZD*		*0.00 DZD*	
Installations techniques matériel et outillage industriels	*4,395,000.00 DZD*	*4,395,000.00 DZD*		*4,395,000.00 DZD*	

Autres immobilisation corporelles	*397,000.00 DZD*	*397,000.00 DZD*		*397,000.00 DZD*	
Amortissements corporels	907,233.33 DZD	907,233.33 DZD		907,233.33 DZD	
Immobilisations financières	0.00 DZD	0.00 DZD		23,400,000.00 DZD	
Total des immobilisations	***4,792,000.00 DZD***	***4,792,000.00 DZD***		***28,192,000.00 DZD***	
Total des amortissements	***907,233.33 DZD***	***907,233.33 DZD***		***907,233.33 DZD***	
total actif non courant	**3,884,766.67 DZD**	**3,884,766.67 DZD**		**27,284,766.67 DZD**	
ACTIF COURANT					
Stocks MP	20,045,520.00 DZD	33,224,400.00 DZD		44,206,800.00 DZD	
Stock PF	28,892,160.00 DZD	48,153,600.00 DZD		64,204,800.00 DZD	
créances et emplois assimilés	50,000.00 DZD	30,000.00 DZD		100,000.00 DZD	
clients	50,000.00 DZD	25,000.00 DZD		100,000.00 DZD	
autres débiteurs	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
impôts et assimilés	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
Trésorerie	150,000.00 DZD	40,000.00 DZD		300,000.00 DZD	
Total l'actif courant	**49,187,680.00 DZD**	**81,473,000.00 DZD**		**108,911,600.00 DZD**	
TOTAL ACTIF	**53,072,446.67 DZD**	**85,357,766.67 DZD**		**136,196,366.67 DZD**	
	Année 1	**Année 2**	**% variation**	**Année 3**	**% variation**
PASSIF					
CAPITAUX PROPRES					
Capital	2,000,000.00 DZD	2,000,000.00 DZD		9,000,000.00 DZD	
apport externe	40,000,000.00 DZD	50,000,000.00 DZD		50,000,000.00 DZD	
Réserves et report à nouveau	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	

Résultat de l'exercice	**-18,759,153.33 DZD**	**618,054.99 DZD**		**13,530,051.15 DZD**	
Total des capitaux propres	**23,240,846.67 DZD**	**52,618,054.99 DZD**		**72,530,051.15 DZD**	
PASSIF NON COURANT					
Emprunts et dettes fournisseurs	10,000,000.00 DZD	10,000,000.00 DZD		23,400,000.00 DZD	
impôts différé passif	0.00 DZD	0.00 DZD		800,000.00 DZD	
autres dettes non courantes	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
provisions et produits constatés d'avance	10,000,000.00 DZD	10,000,000.00 DZD		24,200,000.00 DZD	
total passif non courant	**20,000,000.00 DZD**	**20,000,000.00 DZD**		**48,400,000.00 DZD**	
PASSIF COURANT					
fournisseurs et comptes rattachés	435,600.00 DZD	781,928.00 DZD		279,792.19 DZD	
impôts	9,396,000.00 DZD	11,957,783.68 DZD		14,986,523.33 DZD	
trésorerie passif	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
total passif courant	**9,831,600.00 DZD**	**12,739,711.68 DZD**		**15,266,315.52 DZD**	
TOTAL PASSIF	**53,072,446.67 DZD**	**85,357,766.67 DZD**		**136,196,366.67 DZD**	

Source : élaborer par nous même

4. Tableau de compte résultat :

Tableau 16 : TCR de PureHeal (optimiste)

Optimiste			
Exercice	N	N+1	n+2
Ventes et produit annexes	84480000	185856000	280368000
Variation stock produit finis et encoure	12840960	12840960	10934880
Production immobilisé	0	0	0
Subvention d'exploitation	0	0	0

Production de l'exercice	71639040	173015040	269433120
Achats consommés	20045520	33224400	44206800
Services extérieure et autre consommation	6251200	9251680	38102352
Consommation de l'exercice	26296720	42476080	82309152
Valeur ajoutée d'exploitation	45342320	130538960	187123968
Charge de personne	9396000	9396000	9396000
Impôt, taxes, et versement assimilée	8615040.8	24802402.4	35553553.92
Excédent brutes d'exploitation	27331279.2	96340557.6	142174414.1
Autre produit opérationnel	0	0	0
Autre charge opérationnel	0	0	0
dotation aux amortissements, provision et perte de valeur	907233.33	907233.33	907233.33
Reprise sur perte de valeur et provision	0	0	0
Résultat opérationnel	26424045.87	95433324.27	141267180.8
Produit financier	0	0	0
Charge financier	0	0	0
Résultat financier	0	0	0
Résultat ordinaire avant impôt	26424045.87	95433324.27	141267180.8
Impôt exigible sur résultat ordinaire	0	0	0
Impôt diffères sur résultat ordinaire	0	0	0
Total des produits des activités ordinaire	84480000	185856000	280368000
Total des charges des activités ordinaire	58055954.13	90422675.73	139100819.3
Résultat net des activités	26424045.87	95433324.27	141267180.8
Elément extraordinaire (produit)	0	0	0
Elément extraordinaire (charge)	0	0	0
Résultat extraordinaire	0	0	0
Résultat net de la période	26424045.87	95433324.27	141267180.8

Source : élaborer par nous même

Tableau 17 : TCR de PureHeal (pessimiste)

Pessimiste			
Exercice	N	N+1	n+2
Ventes et produit annexes	33792000	74342400	112147200
Variation stock produit finis et encoure	16051200	19903488	21588864
Production immobilisé	0	0	0
Subvention d'exploitation	0	0	0
Production de l'exercice	17740800	54438912	90558336
Achats consommés	20045520	33224400	44206800
Services extérieure et autre consommation	6151200	7731440	16927728
Consommation de l'exercice	26196720	40955840	61134528
Valeur ajoutée d'exploitation	-8455920	13483072	29423808
Charge de personne	9396000	9396000	9396000
Impôt, taxes, et versement assimilée	0	2561783.68	5590523.52
Excédent brutes d'exploitation	-17851920	1525288.32	14437284.48
Autre produit opérationnel	0	0	0
Autre charge opérationnel	0	0	0
dotation aux amortissements, provision et perte de valeur	907233.33	907233.33	907233.33
Reprise sur perte de valeur et provision	0	0	0
Résultat opérationnel	-18759153.33	618054.99	13530051.15
Produit financier	0	0	0
Charge financier	0	0	0
Résultat financier	0	0	0
Résultat ordinaire avant impôt	-18759153.33	618054.99	13530051.15
Impôt exigible sur résultat ordinaire	0	0	0
Impôt diffères sur résultat ordinaire	0	0	0

Total des produits des activités ordinaire	33792000	74342400	112147200
Total des charges des activités ordinaire	52551153.33	73724345.01	98617148.85
Résultat net des activités	18759153.33	618054.99	13530051.15
Elément extraordinaire (produit)	0	0	0
Elément extraordinaire (charge)	0	0	0
Résultat extraordinaire	0	0	0
Résultat net de la période	-18759153.33	618054.99	13530051.15

Source : élaborer par nous même

Pour la plateforme E-PureHeal

Les couts et les charges :

- **Coûts de développement technique :**

Le principal investissement du projet E-PureHeal concerne le développement de la plateforme numérique et du site web. Cela comprend la conception du front-end et du back-end, la création de la base de données, l'intégration des espaces utilisateurs, du système de messagerie, ainsi que des fonctionnalités de mise en relation entre producteurs et utilisateurs de déchets.

Ce coût inclut également la conception de l'interface utilisateur (UI/UX), les tests techniques, l'optimisation de la plateforme ainsi que la correction des bugs avant le lancement officiel.

- **Coûts liés aux outils techniques et à l'hébergement :**

Afin d'assurer le bon fonctionnement de la plateforme, des frais sont prévus pour l'hébergement web, l'achat du nom de domaine, le certificat SSL de sécurité, ainsi que l'utilisation de certains outils techniques et services numériques nécessaires au fonctionnement du site.

Ces charges permettent de garantir une plateforme sécurisée, stable et accessible aux utilisateurs.

- **Charges administratives et bureautiques :**

Le projet nécessite également des équipements et fournitures bureautiques pour assurer la gestion quotidienne de l'activité. Cela comprend l'achat d'ordinateurs portables, d'accessoires informatiques, d'une imprimante ainsi que des fournitures de bureau telles que papiers, stylos et autres matériels administratifs.

Les frais administratifs incluent également les démarches de création et de formalisation du projet.

- **Charges marketing et communication :**

Une partie du budget est consacrée aux actions de communication et de promotion de la plateforme E-PureHeal. Ces dépenses comprennent :

Les campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux ;

La création de contenus visuels et promotionnels ;

L'impression de supports marketing (flyés, cartes de visite, affiches) ;

Les collaborations avec des partenaires et acteurs de l'écosystème écologique ;

L'utilisation d'outils digitaux pour le suivi et l'analyse des performances

- **Amortissement :**

Dans notre plan financier, nous avons appliqué la méthode de l'amortissement linéaire afin de répartir le coût des investissements liés à la plateforme E-PureHeal sur leur durée d'utilisation estimée. Cette méthode concerne principalement le site web, les équipements informatiques, le matériel de bureau.

L'amortissement permet d'enregistrer chaque année une charge fixe correspondant à la diminution de la valeur de ces investissements, assurant ainsi une gestion comptable plus réaliste et équilibrée des dépenses à long terme

Tableau 18 : Amortissement des investissements de E-PureHeal

Nom d'élément	Nbr d'année	Type d'amortissement	Montant	Montant d'amortissement
Site web	3	Linéaire	600,000.00 DZD	200,000.00 DZD

Matériel du bureau	5	Linéaire	87,000.00 DZD	17,400.00 DZD
Matériel informatique	5	Linéaire	310,000.00 DZD	62,000.00 DZD
			Total :	279,400.00 DZD

Source : élaborer par nous même

Tableau 19 : Les salaires et charges sociales de E-PureHeal

		Année 1	Année 2	Année 3
Rémunération du (des) dirigeants		**0.00 DZD**	**0.00 DZD**	0.00 DZD
	% augmentation			
TOTAL Rémunération du (des) dirigeants		***0.00 DZD***	***0.00 DZD***	0.00 DZD
Salaires des employés (CASNOS)		32,400.00 DZD	32,400.00 DZD	32,400.00 DZD

Source : élaborer par nous même

Le chiffre d'affaires :

Afin d'estimer le chiffre d'affaires de E-PureHeal sur une période de trois ans, nous nous sommes basés sur des hypothèses réalistes liées à l'évolution progressive du nombre d'utilisateurs, de producteurs de déchets inscrits et du volume des transactions réalisées sur la plateforme.

Le modèle économique de E-PureHeal repose principalement sur deux sources de revenus.

- ✓ La première concerne un système d'abonnements destiné aux utilisateurs de la plateforme, notamment les artisans, startups, entreprises et acteurs du recyclage. Trois formules d'abonnement sont proposées : un abonnement Basic à 2 000 DZD, un abonnement Standard à 3 500 DZD et un abonnement Pro à 4 500 DZD, permettant aux utilisateurs d'accéder à différents services et fonctionnalités.

- ✓ La seconde source de revenus repose sur une commission de 10 % prélevée sur chaque transaction réalisée par les producteurs de déchets publiant des annonces de vente sur la plateforme.

Cette projection permet de visualiser l'évolution financière du projet et d'évaluer sa rentabilité à moyen et long terme.

Figure 31 : Chiffre d'affaires années 01 à 03 de E-PureHeal (Scénario optimiste)

Année 1

Opptimiste	Abonnements des entreprises								
	Abonnement Basic			Abonnement Standard			Abonnement Pro		
Mois	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant
janvier	25	2000	50000	17	3500	59500	6	4500	27000
février	26	2000	52000	17	3500	59500	6	4500	27000
Mars	26	2000	52000	18	3500	63000	6	4500	27000
Avril	27	2000	54000	18	3500	63000	6	4500	27000
Mai	27	2000	54000	19	3500	66500	6	4500	27000
Juin	28	2000	56000	19	3500	66500	7	4500	31500
Juillet	29	2000	58000	19	3500	66500	7	4500	31500
Aout	29	2000	58000	20	3500	70000	7	4500	31500
Septembre	30	2000	60000	20	3500	70000	7	4500	31500
Octobre	31	2000	62000	21	3500	73500	7	4500	31500
Novembre	31	2000	62000	21	3500	73500	7	4500	31500
Décembre	32	2000	64000	22	3500	77000	8	4500	36000
		Total :	682000		Total :	808500		Total :	360000

Producteur des déchets					
Commission sur les transactions					
Nbr des clients	Transaction	Total Transaction	Commission (10%)		
48	30000	1440000	144000	CA total :	4114162.2
49	30818	1510082	151008.2		
50	31636	1581800	158180		
51	32454	1655154	165515.4		
52	33272	1730144	173014.4		
54	34090	1840860	184086		
55	34908	1919940	191994		
56	35726	2000656	200065.6		
57	36544	2083008	208300.8		
59	37362	2204358	220435.8		
59	38180	2252620	225262		
62	39000	2418000	241800		
		Total :	2263662.2		

Année 2

Opptimiste	Abonnements des entreprises								
	Abonnement Basic			Abonnement Standard			Abonnement Pro		
Mois	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant
janvier	42	2000	84000	29	3500	101500	10	4500	45000
février	43	2000	86000	30	3500	105000	10	4500	45000
Mars	44	2000	88000	30	3500	105000	11	4500	49500
Avril	46	2000	92000	31	3500	108500	11	4500	49500
Mai	46	2000	92000	32	3500	112000	11	4500	49500
Juin	48	2000	96000	33	3500	115500	12	4500	54000
Juillet	49	2000	98000	33	3500	115500	12	4500	54000
Aout	50	2000	100000	34	3500	119000	12	4500	54000
Septembre	52	2000	104000	35	3500	122500	12	4500	54000
Octobre	53	2000	106000	35	3500	122500	13	4500	58500
Novembre	54	2000	108000	36	3500	126000	13	4500	58500
Décembre	55	2000	110000	37	3500	129500	13	4500	58500
		Total :	1164000		Total :	1382500		Total :	630000

Producteur des déchets					
Commission sur les transactions					
Nbr des clients	Transaction	Total Transaction	Commission (10%)		
81	39975	3237975	323797.5	CA total :	8271557.5
83	40950	3398850	339885		
85	41925	3563625	356362.5		
88	42900	3775200	377520		
89	43875	3904875	390487.5		
93	44850	4171050	417105		
94	45825	4307550	430755		
96	46800	4492800	449280		
99	47775	4729725	472972.5		
101	48750	4923750	492375		
103	49725	5121675	512167.5		
105	50700	5323500	532350		
		Total :	5095057.5		

Année 3

Opptimiste	Abonnements des entreprises								
	Abonnement Basic			Abonnement Standard			Abonnement Pro		
Mois	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant
janvier	56	2000	112000	38	3500	133000	13	4500	58500
février	58	2000	116000	39	3500	136500	14	4500	63000
Mars	59	2000	118000	40	3500	140000	14	4500	63000
Avril	61	2000	122000	41	3500	143500	14	4500	63000
Mai	62	2000	124000	42	3500	147000	15	4500	67500
Juin	62	2000	124000	43	3500	150500	15	4500	67500
Juillet	65	2000	130000	43	3500	150500	15	4500	67500
Aout	66	2000	132000	44	3500	154000	16	4500	72000
Septembre	68	2000	136000	45	3500	157500	16	4500	72000
Octobre	69	2000	138000	46	3500	161000	16	4500	72000
Novembre	70	2000	140000	47	3500	164500	17	4500	76500
Décembre	72	2000	144000	48	3500	168000	17	4500	76500
		Total :	1536000		Total :	1806000		Total :	819000

Producteur des déchets					
Commission sur les transactions					
Nbr des clients	Transaction	Total Transaction	Commission (10%)		
107	39975	4277325	427732.5	CA total :	10844137.5
111	40950	4545450	454545		
113	41925	4737525	473752.5		
116	42900	4976400	497640		
119	43875	5221125	522112.5		
120	44850	5382000	538200		
123	45825	5636475	563647.5		
126	46800	5896800	589680		
129	47775	6162975	616297.5		
131	48750	6386250	638625		
134	49725	6663150	666315		
137	50700	6945900	694590		
		Total :	6683137.5		

Source : élaborer par nous même

Figure 32 : Chiffre d'affaires années 01 à 03 de E-PureHeal (Scénario pessimiste)

Année 1

Pessimiste	Abonnements des entreprises								
	Abonnement Basic			Abonnement Standard			Abonnement Pro		
Mois	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant
janvier	20	2000	40000	15	3500	52500	5	4500	22500
février	21	2000	42000	15	3500	52500	5	4500	22500
Mars	21	2000	42000	16	3500	56000	6	4500	27000
Avril	22	2000	44000	16	3500	56000	6	4500	27000
Mai	22	2000	44000	17	3500	59500	6	4500	27000
Juin	23	2000	46000	17	3500	59500	6	4500	27000
Juillet	23	2000	46000	18	3500	63000	6	4500	27000
Aout	24	2000	48000	18	3500	63000	7	4500	31500
Septembre	24	2000	48000	19	3500	66500	7	4500	31500
Octobre	25	2000	50000	19	3500	66500	7	4500	31500
Novembre	25	2000	50000	20	3500	70000	7	4500	31500
Décembre	26	2000	52000	20	3500	70000	7	4500	31500
		Total :	552000		Total :	735000		Total :	337500

Producteur des déchets

Commission sur les transactions

Nbr des clients	Transaction	Total Transaction	Commission (10%)			
40	15000	600000	60000		CA total :	2595287.5
41	15375	630375	63037.5			
43	15750	677250	67725			
44	16125	709500	70950			
45	16500	742500	74250			
46	16875	776250	77625			
47	17250	810750	81075			
49	17625	863625	86362.5			
50	18000	900000	90000			
51	18375	937125	93712.5			
52	19750	1027000	102700			
53	19500	1033500	103350			
		Total :	970787.5			

Année 2

Pessimiste	Abonnements des entreprises								
	Abonnement Basic			Abonnement Standard			Abonnement Pro		
Mois	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant
janvier	27	2000	54000	21	3500	73500	7	4500	31500
février	27	2000	54000	21	3500	73500	7	4500	31500
Mars	28	2000	56000	22	3500	77000	8	4500	36000
Avril	28	2000	56000	22	3500	77000	8	4500	36000
Mai	29	2000	58000	23	3500	80500	8	4500	36000
Juin	30	2000	60000	23	3500	80500	8	4500	36000
Juillet	30	2000	60000	24	3500	84000	9	4500	40500
Aout	31	2000	62000	24	3500	84000	9	4500	40500
Septembre	32	2000	64000	25	3500	87500	9	4500	40500
Octobre	32	2000	64000	25	3500	87500	9	4500	40500
Novembre	33	2000	66000	26	3500	91000	9	4500	40500
Décembre	34	2000	68000	26	3500	91000	9	4500	40500
		Total :	722000		Total :	987000		Total :	450000

Producteur des déchets					
Commission sur les transactions					
Nbr des clients	Transaction	Total Transaction	Commission (10%)		
55	19988	1099340	109934	CA total :	3852784.6
55	20476	1126180	112618		
58	20964	1215912	121591.2		
58	21452	1244216	124421.6		
60	21940	1316400	131640		
61	22428	1368108	136810.8		
63	22916	1443708	144370.8		
64	23404	1497856	149785.6		
66	23892	1576872	157687.2		
66	24380	1609080	160908		
68	24868	1691024	169102.4		
69	25350	1749150	174915		
		Total :	1693784.6		

Année 3

Pessimiste	Abonnements des entreprises								
	Abonnement Basic			Abonnement Standard			Abonnement Pro		
Mois	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant	Nbr des clients	Prix d'abonnemet	Montant
janvier	35	2000	70000	27	3500	94500	9	4500	40500
février	36	2000	72000	27	3500	94500	9	4500	40500
Mars	36	2000	72000	28	3500	98000	9	4500	40500
Avril	37	2000	74000	28	3500	98000	10	4500	45000
Mai	37	2000	74000	29	3500	101500	10	4500	45000
Juin	38	2000	76000	29	3500	101500	10	4500	45000
Juillet	38	2000	76000	30	3500	105000	10	4500	45000
Aout	39	2000	78000	30	3500	105000	11	4500	49500
Septembre	40	2000	80000	31	3500	108500	11	4500	49500
Octobre	41	2000	82000	32	3500	112000	11	4500	49500
Novembre	42	2000	84000	33	3500	115500	11	4500	49500
Décembre	44	2000	88000	34	3500	119000	12	4500	54000
		Total :	926000		Total :	1253000		Total :	553500

Producteur des déchets					
Commission sur les transactions					
Nbr des clients	Transaction	Total Transaction	Commission (10%)		
71	25984	1844864	184486.4	CA total :	5529216.4
72	26618	1916496	191649.6		
73	27252	1989396	198939.6		
75	27886	2091450	209145		
76	28520	2167520	216752		
77	29154	2244858	224485.8		
78	29788	2323464	232346.4		
80	30422	2433760	243376		
82	31056	2546592	254659.2		
84	31690	2661960	266196		
86	32324	2779864	277986.4		
90	32966	2966940	296694		
		Total :	2796716.4		

Source : élaborer par nous même

Le Bilan :

Tableau 20 : Le bilan de E-PureHeal (Scénario optimiste)

BILAN PRÉVISIONNEL					
ACTIF	**montant année 1**	**Année 2**	**Variation %**	**Année 3**	**Variation %**
ACTIF NON COURANT					
Immobilisations incorporelles	295,000.00 DZD	295,000.00 DZD		295,000.00 DZD	
Amortissements incorporels	200,000.00 DZD	200,000.00 DZD		200,000.00 DZD	
Immobilisations corporelles	2,735,800.00 DZD	2,735,800.00 DZD		2,735,800.00 DZD	
terrain	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
bâtiment	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
autres immobilisations corporelles	200,000.00 DZD	200,000.00 DZD		200,000.00 DZD	
Amortissements corporels	79,400.00 DZD	79,400.00 DZD		79,400.00 DZD	
Immobilisations financières	0.00 DZD	3,759,691.30 DZD		6,747,495.30 DZD	
Total des immobilisations	3,030,800.00 DZD	6,790,491.30 DZD		9,778,295.30 DZD	
Total des amortissements	279,400.00 DZD	279,400.00 DZD		279,400.00 DZD	
total actif non courant	2,751,400.00 DZD	6,511,091.30 DZD		9,498,895.30 DZD	
ACTIF COURANT					
Stocks et en-cours	241,600.00 DZD	239,304.00 DZD		284,080.00 DZD	
créances et emplois assimilés	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	

clients	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
autres débiteurs	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
impôts et assimilés	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
Trésorerie	200,000.00 DZD	600,000.00 DZD		140,000.00 DZD	
Total l'actif courant	441,600.00 DZD	839,304.00 DZD		424,080.00 DZD	
Total Actif	3,193,000.00 DZD	7,350,395.30 DZD		9,922,975.30 DZD	
PASSIF	**Année 1**	**Année 2**	**% variation**	**Année 3**	**% variation**
CAPITAUX PROPRES					
Capital	149,432.00 DZD	149,432.00 DZD		149,432.00 DZD	
apport externe	308,805.80 DZD	308,805.80 DZD		308,805.80 DZD	
Réserves et report à nouveau	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
Résultat de l'exercice	204,762.20 DZD	4,362,157.50 DZD		6,934,737.50 DZD	
Total des capitaux propres	**663,000.00 DZD**	**4,820,395.30 DZD**		7,392,975.30 DZD	
PASSIF NON COURANT					
Emprunts et dettes fournisseurs	100,000.00 DZD	100,000.00 DZD		100,000.00 DZD	
impôts différé passif	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
autres dettes non courantes	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
provisions et produits constatés d'avance	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
total passif non courant	100,000.00 DZD	100,000.00 DZD		100,000.00 DZD	

PASSIF COURANT					
fournisseurs et comptes rattachés	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
impôts	2,430,000.00 DZD	2,430,000.00 DZD		2,430,000.00 DZD	
trésorerie passif	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
total passif courant	2,430,000.00 DZD	2,430,000.00 DZD		2,430,000.00 DZD	
TOTAL PASSIF	**3,193,000.00 DZD**	**7,350,395.30 DZD**		**9,922,975.30 DZD**	

Source : élaborer par nous même

Tableau 21 : Le bilan de E-PureHeal (Scénario pessimiste)

ACTIF	montant année 1	Année 2	Variation %	Année 3	Variation %
ACTIF NON COURANT					
Immobilisations incorporelles	295,000.00 DZD	295,000.00 DZD		295,000.00 DZD	
Amortissements incorporels	200,000.00 DZD	200,000.00 DZD		200,000.00 DZD	
Immobilisations corporelles	2,735,800.00 DZD	2,735,800.00 DZD		2,735,800.00 DZD	
terrain	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
bâtiment	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
autres immobilisations corporelles	200,000.00 DZD	200,000.00 DZD		200,000.00 DZD	
Amortissements corporels	79,400.00 DZD	79,400.00 DZD		79,400.00 DZD	
Immobilisations financières	0.00 DZD	859,793.10 DZD		2,951,448.90 DZD	
Total des immobilisations	3,030,800.00 DZD	3,890,593.10 DZD		5,982,248.90 DZD	
Total des amortissements	279,400.00 DZD	279,400.00 DZD		279,400.00 DZD	
total actif non courant	2,751,400.00 DZD	3,611,193.10 DZD		5,702,848.90 DZD	
ACTIF COURANT					
Stocks et en-cours	241,600.00 DZD	239,304.00 DZD		284,080.00 DZD	

créances et emplois assimilés	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
clients	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
autres débiteurs	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
impôts et assimilés	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
Trésorerie	200,000.00 DZD	600,000.00 DZD		140,000.00 DZD	
Total l'actif courant	441,600.00 DZD	839,304.00 DZD		424,080.00 DZD	
Total Actif	3,193,000.00 DZD	4,450,497.10 DZD		6,126,928.90 DZD	
PASSIF	**Année 1**	**Année 2**	**% variation**	**Année 3**	**% variation**
CAPITAUX PROPRES					
Capital	907,711.00 DZD	907,711.00 DZD		907,711.00 DZD	
apport externe	569,401.50 DZD	569,401.50 DZD		569,401.50 DZD	
Réserves et report à nouveau	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
Résultat de l'exercice	-1,314,112.50 DZD	-56,615.40 DZD		1,619,816.40 DZD	
Total des capitaux propres	**163,000.00 DZD**	**1,420,497.10 DZD**		3,096,928.90 DZD	
PASSIF NON COURANT					
Emprunts et dettes fournisseurs	600,000.00 DZD	600,000.00 DZD		600,000.00 DZD	
impôts différé passif	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
autres dettes non courantes	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
provisions et produits constatés d'avance	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
total passif non courant	600,000.00 DZD	600,000.00 DZD		600,000.00 DZD	
PASSIF COURANT					
fournisseurs et comptes rattachés	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
impôts	2,430,000.00 DZD	2,430,000.00 DZD		2,430,000.00 DZD	
trésorerie passif	0.00 DZD	0.00 DZD		0.00 DZD	
total passif courant	2,430,000.00 DZD	2,430,000.00 DZD		2,430,000.00 DZD	

TOTAL PASSIF	**3,193,000.00 DZD**	**4,450,497.10 DZD**		**6,126,928.90 DZD**	

Source : élaborer par nous même

Tableau de compte résultat :

Tableau 22 : TCR de E-PureHeal (optimiste)

Année 1	
intitulé (Année)	
chiffre d'affaire	4114162.2
personnel	2430000.0
Développement du site	100000.0
frais juridiques et administratifs	20000.0
autres charges	980000.0
marketing	100000.0
designer	0.0
taxe sur l'activité professionnelle (1,5%)	0.0
excédent brut d'exploitation	484162.2
dotation aux amortissements	279400.0
résultat avant impôts	204762.2
impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS-26%)	0.0
Résultat net	204762.2

Année 2	
intitulé (Année)	
chiffre d'affaire	8271557.5
personnel	2430000.0
développement du site	100000.0
frais juridiques et administratifs	20000.0
autres charges	980000.0
marketing	100000.0
designer	0.0

taxe sur l'activité professionnelle (1,5%)	0.0
excédent brut d'exploitation	4641557.5
dotation aux amortissements	279400.0
résultat avant impôts	4362157.5
impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS-26%)	0.0
Résultat net	4362157.5

Année 3	
intitulé (Année)	
chiffre d'affaire	10844137.5
personnel	2430000.0
développement du site	100000.0
frais juridiques et administratifs	20000.0
autres charges	980000.0
marketing	100000.0
designer	0.0
taxe sur l'activité professionnelle (1,5%)	0.0
excédent brut d'exploitation	7214137.5
dotation aux amortissements	279400.0
résultat avant impôts	6934737.5
impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS-26%)	0.0
Résultat net	6934737.5

Source : élaborer par nous même

Tableau 23 : TCR de E-PureHeal (pessimiste)

Année 1

intitulé (Année)	
chiffre d'affaire	2595287.5
personnel	2430000.0
développement du site	100000.0
frais juridiques et administratifs	20000.0
autres charges	980000.0
marketing	100000.0
designer	0.0
taxe sur l'activité professionnelle (1,5%)	0.0
excédent brut d'exploitation	-1034712.5
dotation aux amortissements	279400.0
résultat avant impôts	-1314112.5
impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS-26%)	0.0
Résultat net	-1314112.5

Année 2	
intitulé (Année)	
chiffre d'affaire	3852784.6
personnel	2430000.0
développement du site	100000.0
frais juridiques et administratifs	20000.0
autres charges	980000.0
marketing	100000.0
designer	0.0
taxe sur l'activité professionnelle (1,5%)	0.0
excédent brut d'exploitation	222784.6
dotation aux amortissements	279400.0

résultat avant impôts	-56615.4
impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS-26%)	0.0
Résultat net	-56615.4

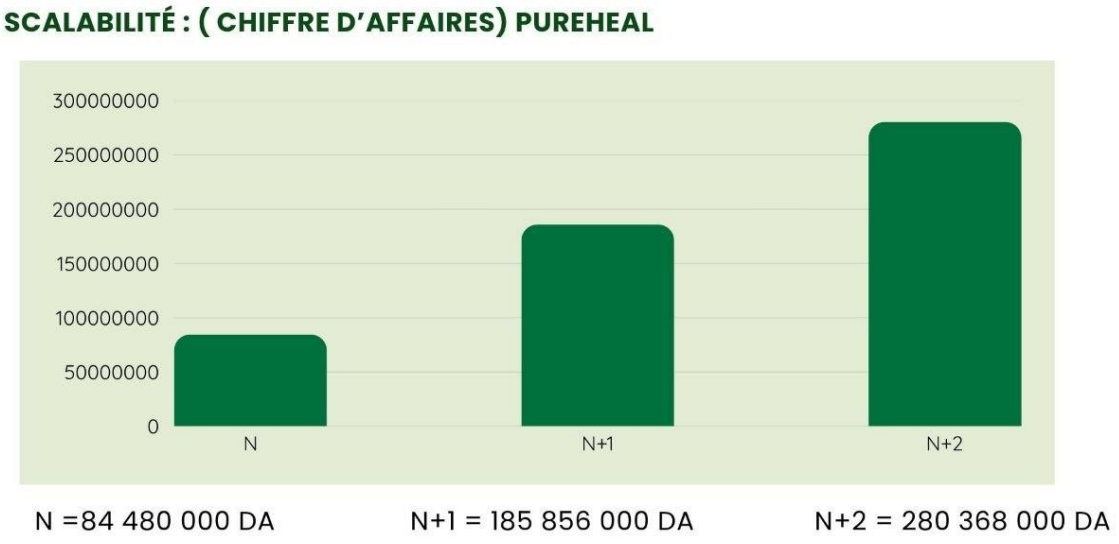
Année 3	
intitulé (Année)	
chiffre d'affaire	5529216.4
personnel	2430000.0
développement du site	100000.0
frais juridiques et administratifs	20000.0
autres charges	980000.0
marketing	100000.0
designer	0.0
taxe sur l'activité professionnelle (1,5%)	0.0
excédent brut d'exploitation	1899216.4
dotation aux amortissements	279400.0
résultat avant impôts	1619816.4
impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS-26%)	0.0
Résultat net	1619816.4

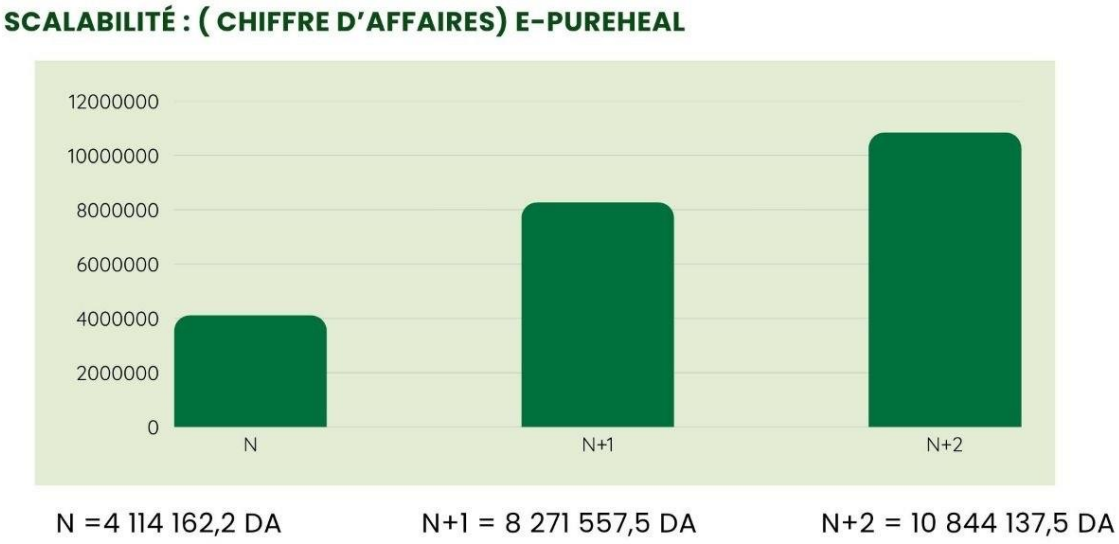
Source : élaborer par nous même

Synthèse de l'étude financière :

L'étude financière réalisée pour les projets PureHeal et E-PureHeal montre leur faisabilité économique et leur potentiel de développement. Les prévisions financières indiquent une capacité à générer des revenus tout en assurant la couverture des charges d'exploitation.

Figure 33 : Scalabilité des projets PureHeal et E-PureHeal





Source : élaborer par nous même

En termes de scalabilité, Concernant PureHeal, les prévisions de chiffre d'affaires montrent une évolution significative, passant de 84 480 000 DA en année N à 185 856 000 DA en N+1, puis à 280 368 000 DA en N+2. Cette progression témoigne d'une forte capacité de développement et d'une bonne scalabilité du projet grâce à l'augmentation progressive de la production et à l'élargissement du marché cible.

De son côté, E-PureHeal enregistre également une croissance soutenue de son chiffre d'affaires, qui passe de 4 114 162,2 DA en année N à 8 271 557,5 DA en N+1, pour atteindre 10 844 137,5 DA en N+2. Cette évolution reflète le potentiel de la plateforme numérique à attirer davantage d'utilisateurs et de partenaires tout en maintenant des coûts de croissance maîtrisés.

Ainsi, les résultats obtenus démontrent que les deux projets disposent d'un potentiel d'expansion important. La complémentarité entre PureHeal, qui valorise les déchets de palmier à travers la fabrication de produits écologiques, et E-PureHeal, qui facilite la mise en relation des acteurs de l'économie circulaire, constitue un levier favorable à leur croissance et à leur pérennité.

Chapitre 06 : Le prototype de projet

Dans ce chapitre, on va voir en général les étapes de la réalisation notre projet tout se concernent ;

1. La production d'abaisses langues

2. Le site web

1. Prototype des abaisse-langues écologiques PureHeal :

Le prototype des abaisse-langues écologiques PureHeal représente une première phase expérimentale réalisée dans le but de concevoir un produit médical biodégradable à partir de déchets de palmier. Plusieurs essais pratiques ont été effectués afin de tester la faisabilité technique du produit, la résistance du matériau ainsi que le processus de fabrication.

Le développement du prototype s'est déroulé selon plusieurs étapes essentielles, détaillées ci-dessous :

1.1. Collecte des déchets de palmier :

La première étape du prototype consiste à collecter les déchets de palmier qui serviront de matière première principale pour la fabrication des abaisse-langues écologiques. Ces déchets naturels représentent une ressource abondante et valorisable dans une démarche de développement durable.

Figure 34 : Les déchets de palmier



1.2. Nettoyage des déchets de palmier :

Après la collecte, les déchets de palmier passent par une étape de nettoyage afin d'éliminer les impuretés, poussières et résidus susceptibles d'altérer la qualité du produit final. Cette opération est réalisée à l'aide de bacs de lavage adaptés garantissant une matière propre et prête à être transformée.

1.3. Broyage des déchets :

Une fois nettoyés et séchés, les déchets de palmier sont broyés à l'aide d'une machine spécialisée afin d'obtenir une poudre fine et homogène. Cette poudre constitue la base principale utilisée dans la fabrication du prototype des abaisse-langues PureHeal.

Lors des tests réalisés, plusieurs essais de broyage ont permis d'obtenir une texture adaptée au moulage et à la mise en forme du produit.

Figure 35 : La poudre des déchets



1.4. Préparation de la pâte et mise en forme :

La quatrième étape consiste à préparer une pâte homogène en mélangeant la poudre issue des déchets de palmier avec des liants naturels tels que la maïzena et l'eau. Le mélange est effectué jusqu'à l'obtention d'une texture compacte et malléable permettant la fabrication des abaisse-langues.

Après la préparation de la pâte, celle-ci est placée dans un moule spécialement conçu pour donner la forme souhaitée au produit. Des essais pratiques ont été réalisés afin de tester les dimensions du moule et la résistance du matériau après moulage.

Figure 36 : Préparation de la pâte et remplissage du moule



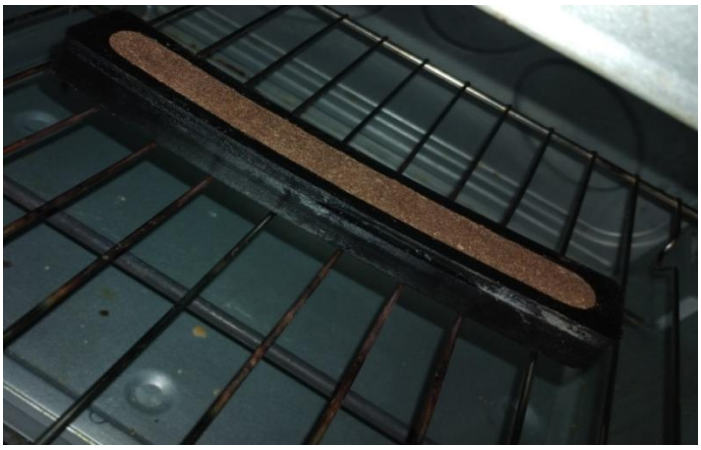


1.5. Séchage thermique :

Après le moulage, les abaisse-langues sont placés dans un four à température contrôlée afin d'assurer le séchage et la solidification du produit. Cette étape permet d'éliminer l'humidité présente dans la pâte et d'améliorer la rigidité des abaisse-langues.

Les premiers tests de séchage ont permis d'observer le comportement du matériau après exposition à la chaleur et d'évaluer la qualité du résultat obtenu.

Figure 37 : Séchage thermique du prototype



1.6. Résultat du premier test du prototype :

À l'issue des différentes étapes de fabrication, un premier prototype d'abaisse-langue écologique a été obtenu. Ce test initial a permis d'évaluer la forme, la texture et la solidité du produit après séchage.

Les résultats obtenus constituent une base importante pour l'amélioration future du prototype, notamment en ce qui concerne la résistance, la finition et l'optimisation des matériaux utilisés.

Figure 38 : Résultat du prototype



1.7. Stérilisation :

Afin de garantir un usage médical sécurisé, les abaisse-langues PureHeal passent par une étape de stérilisation permettant d'éliminer tous les micro-organismes et de respecter les normes sanitaires applicables aux dispositifs médicaux à usage unique. Cette étape assure la sécurité et l'hygiène du produit final avant sa commercialisation.

1.8. Conditionnement :

La quatrième étape consiste à conditionner les abaisse-langues écologiques PureHeal dans des boîtes de 100 unités au design médical et écologique. Chaque emballage contient les informations essentielles du produit et reflète l'identité responsable et durable de la marque.

Figure 39 : La boite de produit PureHeal

Source : élaborer par nous même



2. Le site web :

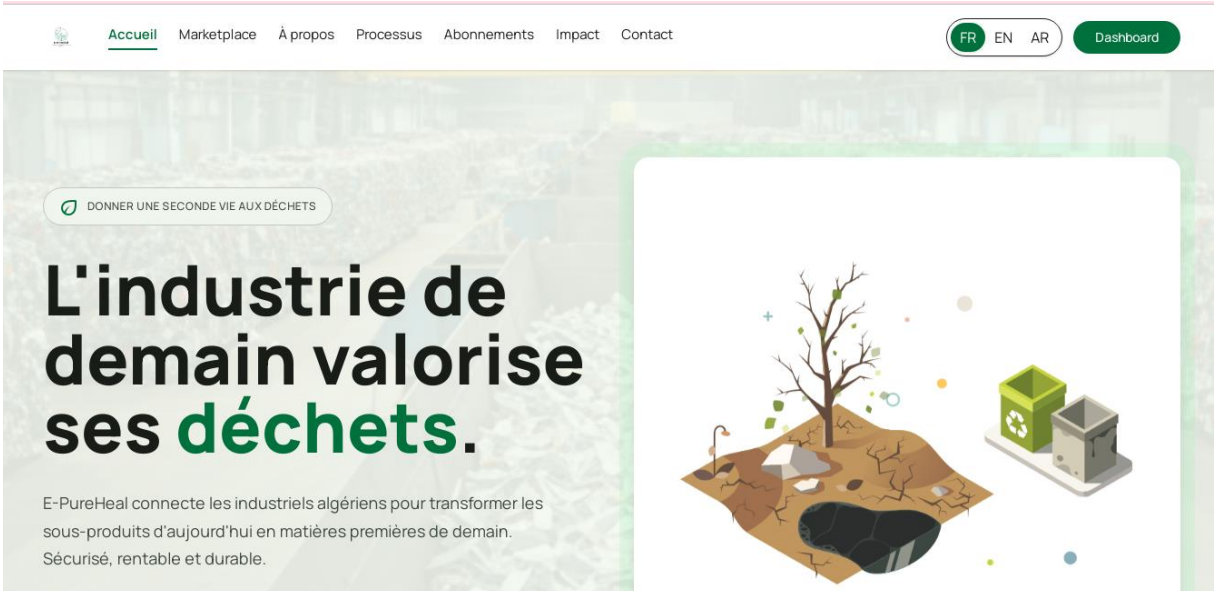
Le site web de E-PureHeal est conçu pour être simple, intuitif et accessible à tous les utilisateurs. Il permet la présentation du produit et la vente en ligne des abaisse-langues écologiques. La plateforme joue également un rôle de lien entre les producteurs et les utilisateurs de déchets, en facilitant la valorisation et la collecte de matières premières issues des déchets pour les intégrer dans la chaîne de production. Elle offre en plus un espace d'information sur le projet et ses objectifs éco responsables. L'ensemble du site est structuré de manière claire afin de garantir une navigation fluide et une expérience utilisateur compréhensible et efficace.

1.1. L'écran d'accueil ou l'écran principal :

L'écran d'accueil du site E-PureHeal représente le premier point de contact avec l'utilisateur. Il donne une idée générale sur la plateforme et sur son objectif principal, qui est de valoriser les déchets et de les transformer en ressources utiles.

Dès l'entrée sur le site, l'utilisateur peut voir un message clair qui explique la mission du projet. L'interface est simple et facile à comprendre, ce qui permet de naviguer rapidement entre les différentes rubriques comme la marketplace, le processus, ou encore l'impact.

En haut de la page, on trouve une barre de navigation qui facilite l'accès aux différentes sections du site. Il est également possible de choisir la langue et d'accéder aux options de connexion ou d'inscription.

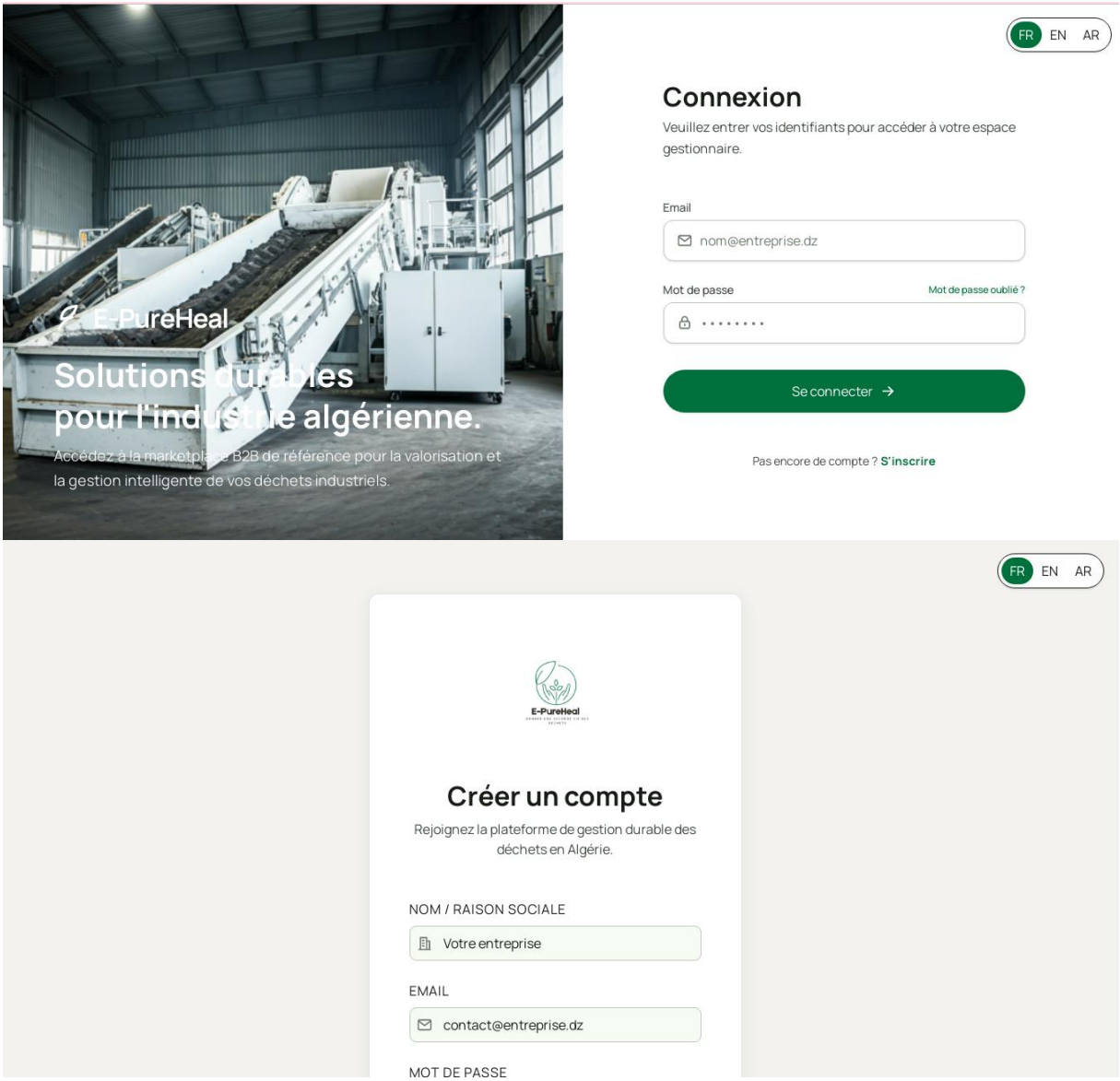


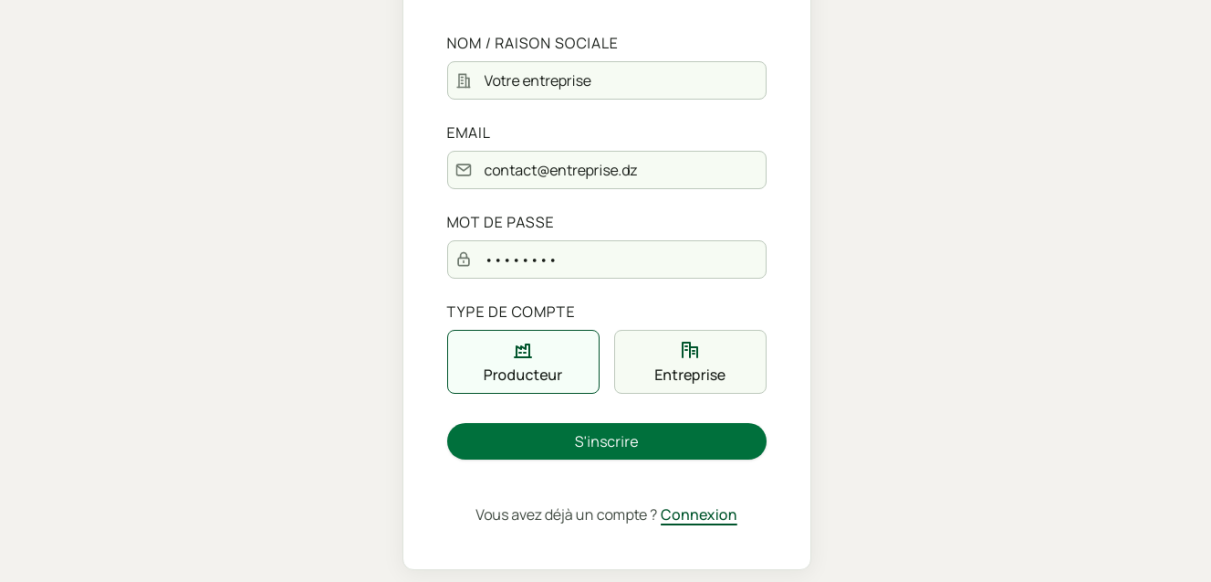
1.2. L'interface de connexion et d'inscription :

Cette interface permet à l'utilisateur d'accéder à son compte ou d'en créer un nouveau. La connexion se fait simplement en entrant un email et un mot de passe.

Lors de l'inscription, l'utilisateur choisit le type de profil qui lui correspond, soit producteur, soit entreprise. Ce choix est important car il détermine les fonctionnalités disponibles par la suite.

Une fois connecté, l'utilisateur accède à son espace personnel où il peut utiliser les services proposés par la plateforme.

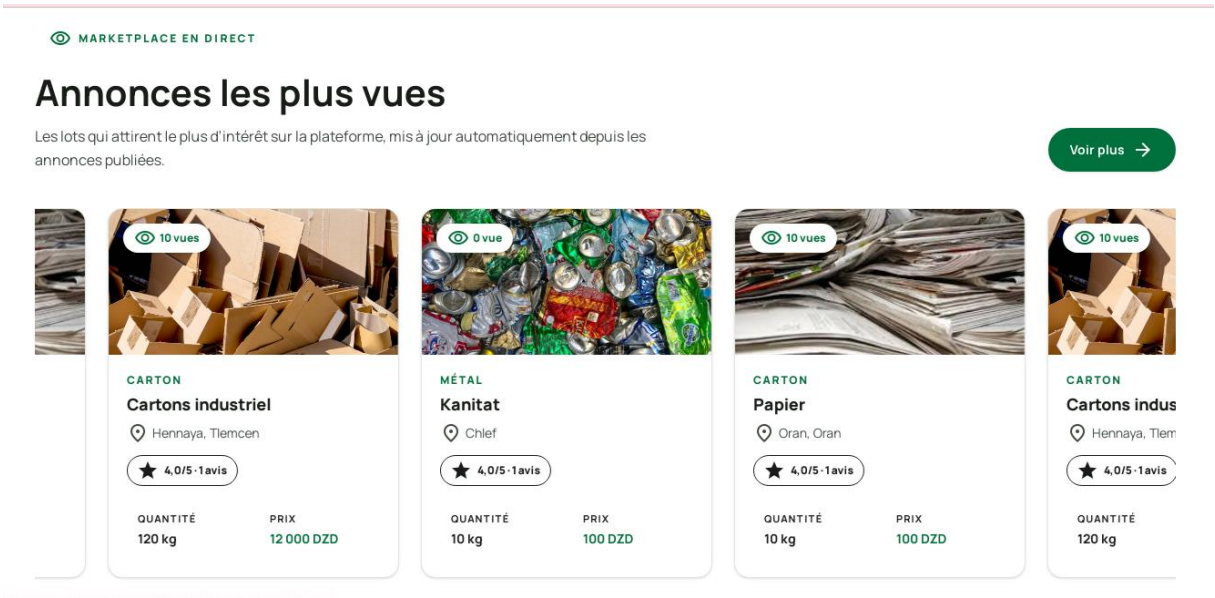




1.3. L'interface Marketplace :

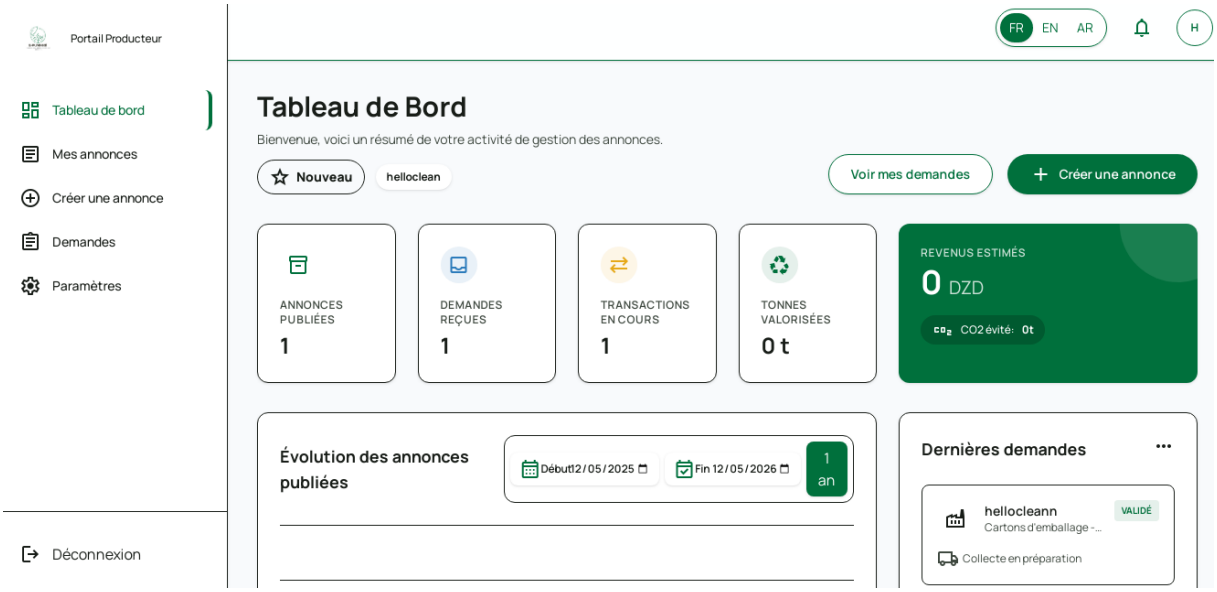
La marketplace est l'une des parties les plus importantes du site. Elle permet de consulter les annonces publiées par les producteurs.

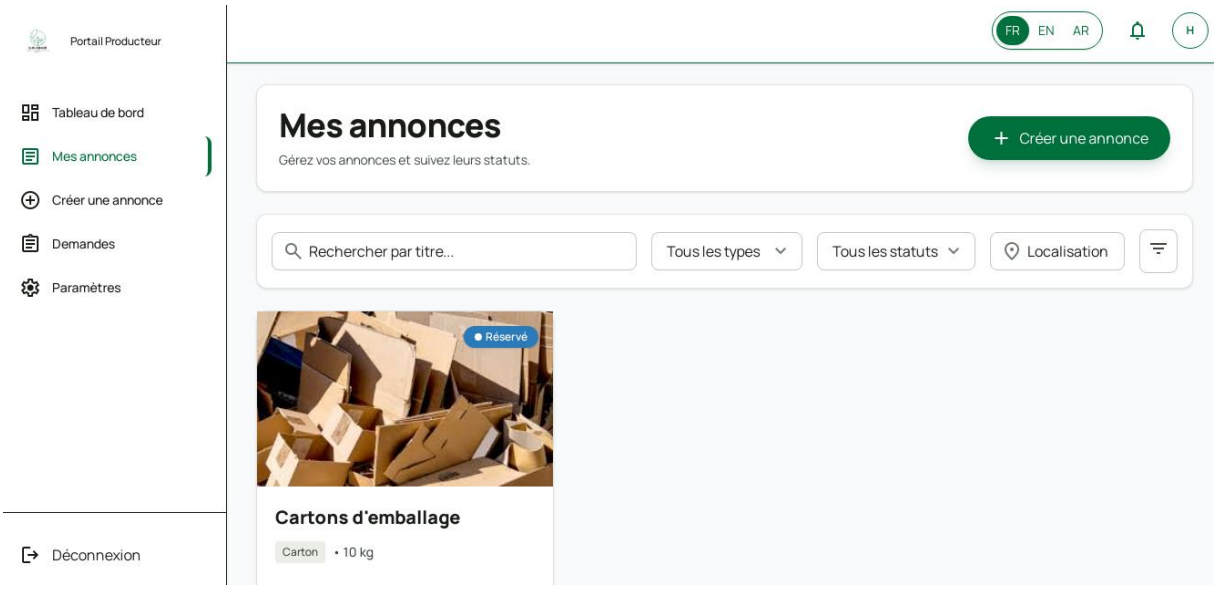
Les entreprises peuvent parcourir les différentes offres disponibles, voir les détails, et choisir ce qui correspond à leurs besoins. Il est aussi possible d'ajouter certaines annonces aux favoris pour les retrouver plus facilement. Cette interface facilite la mise en relation entre les producteurs et les entreprises.

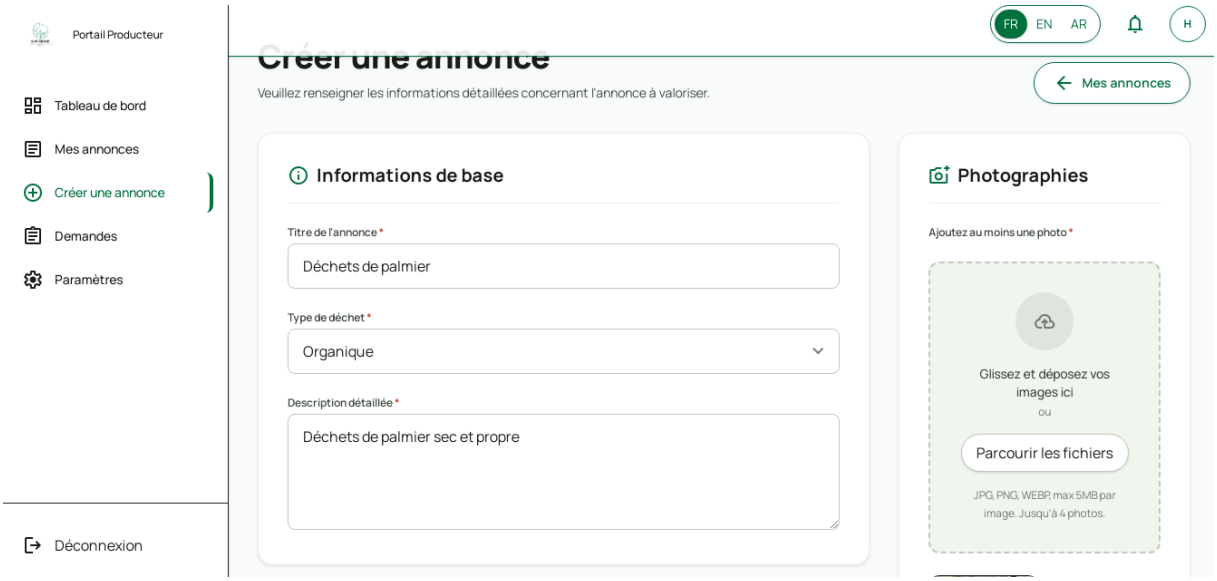


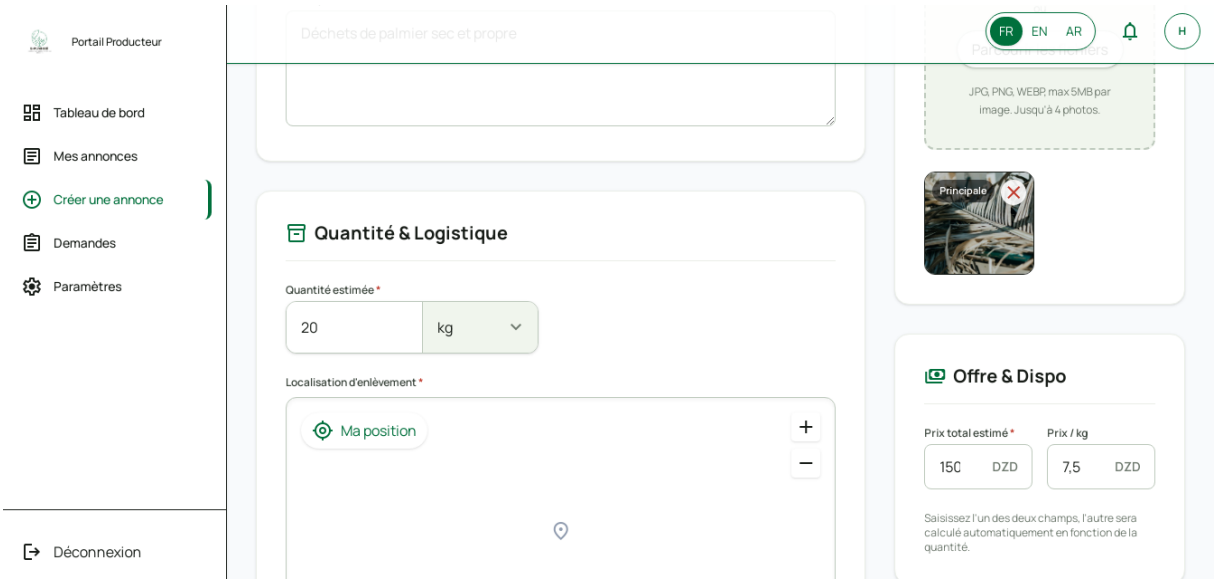
1.4. L’interface du profil Producteur :

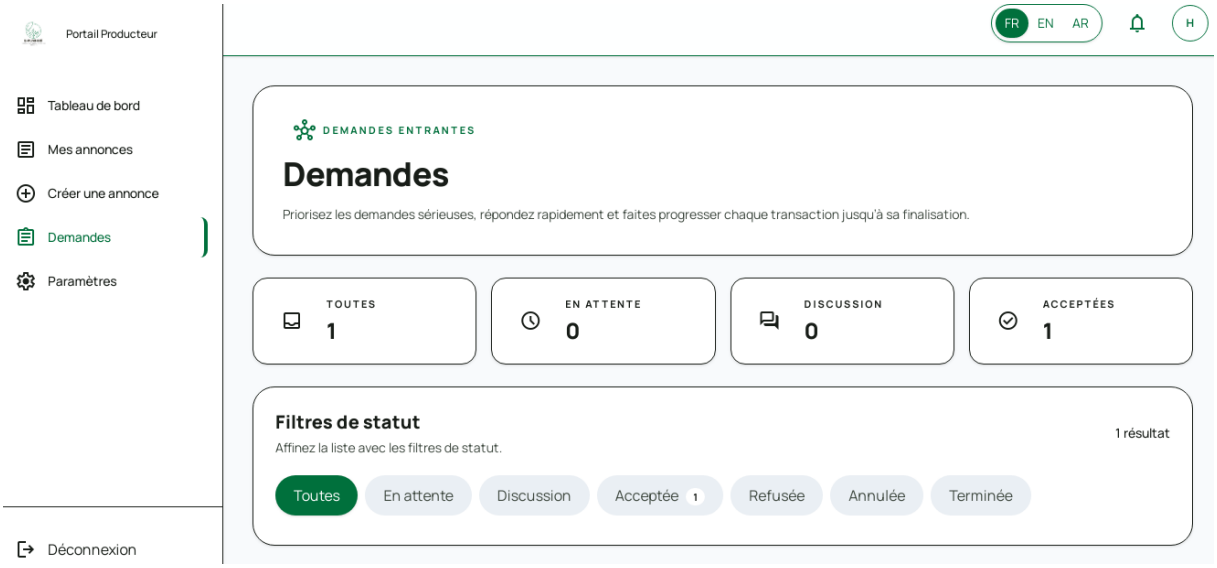
Le profil producteur permet de gérer les déchets proposés sur la plateforme. Grâce à son tableau de bord, le producteur peut publier une annonce en ajoutant les informations nécessaires comme le type de déchet et la quantité. Il peut aussi suivre ses annonces et voir si elles intéressent des entreprises.

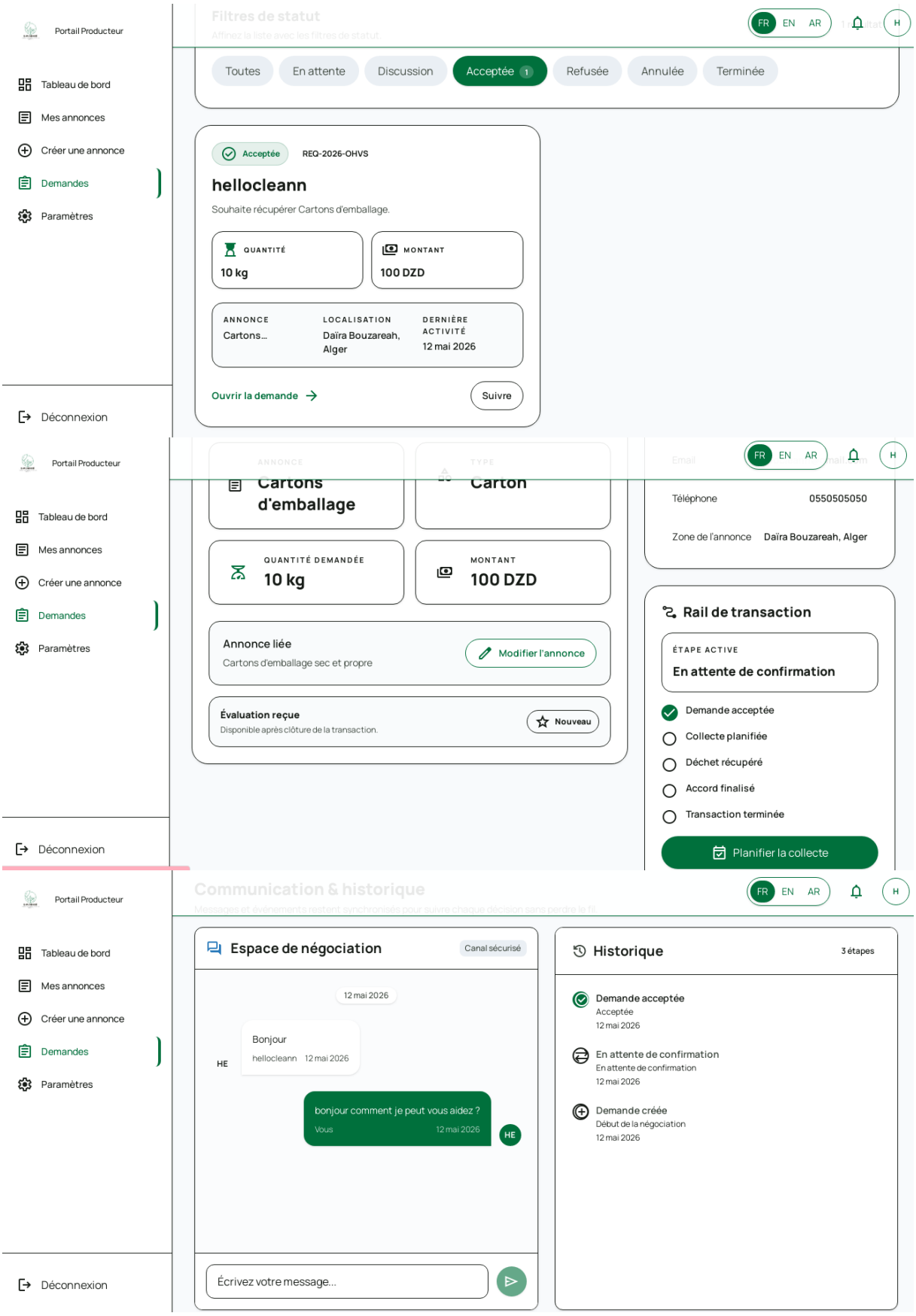


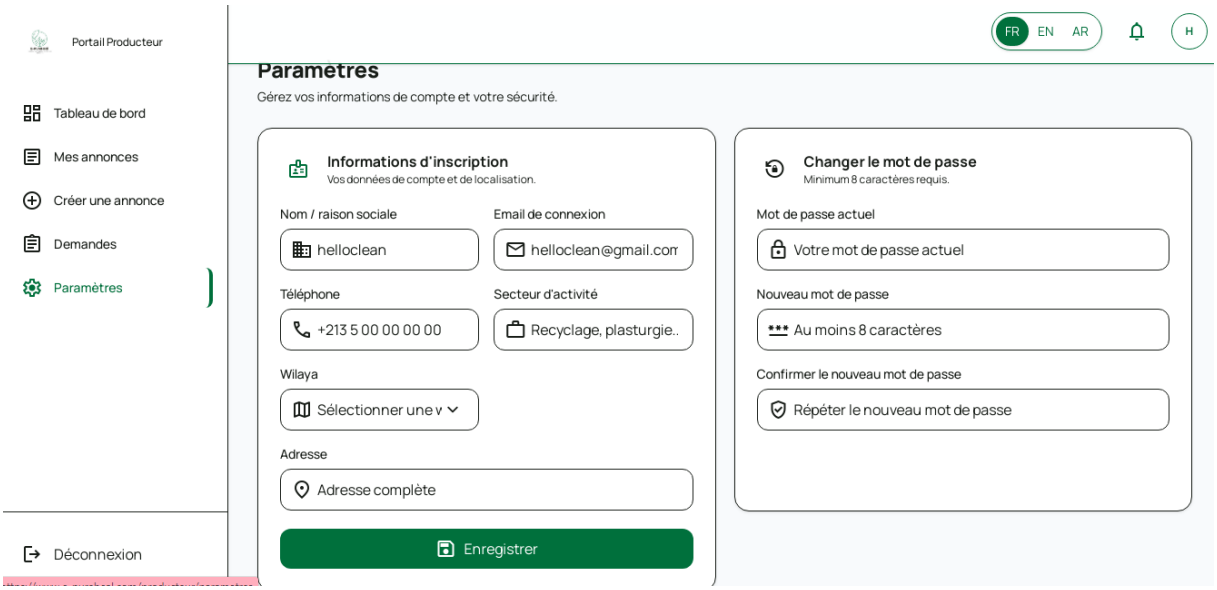



Portail Producteur
Tableau de bord
Mes annonces
Créer une annonce
Demandes
Paramètres
Déconnexion
FR EN AR
H
Veuillez renseigner les informations détaillées concernant l'annonce à valoriser.
Mes annonces
Informations de base
Titre de l'annonce *
Déchets de palmier
Type de déchet *
Organique
Description détaillée *
Déchets de palmier sec et propre
Photographies
Ajoutez au moins une photo *
Glissez et déposez vos images ici
ou
Parcourir les fichiers
JPG, PNG, WEBP, max 5MB par image. Jusqu'à 4 photos.


Portail Producteur
Tableau de bord
Mes annonces
Créer une annonce
Demandes
Paramètres
Déconnexion
FR EN AR
H
Déchets de palmier sec et propre
JPG, PNG, WEBP, max 5MB par image. Jusqu'à 4 photos.
Principale
Quantité & Logistique
Quantité estimée *
20
kg
Localisation d'enlèvement *
Ma position
Offre & Dispo
Prix total estimé *
150
DZD
Prix / kg
7,5
DZD
Saisissez l'un des deux champs, l'autre sera calculé automatiquement en fonction de la quantité.

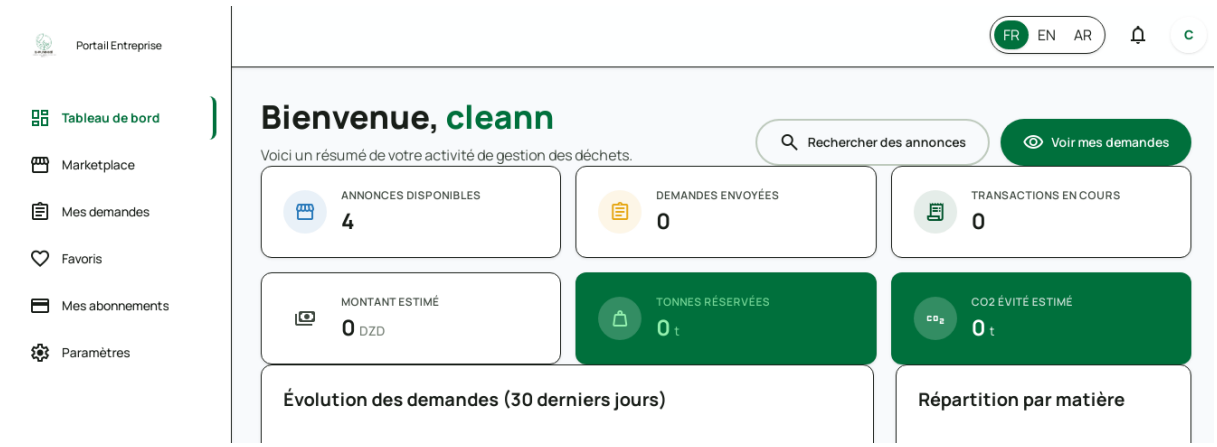

Portail Producteur
Tableau de bord
Mes annonces
Créer une annonce
Demandes
Paramètres
Déconnexion
FR EN AR
H
DEMANDES ENTRANTES
Demandes
Priorisez les demandes sérieuses, répondez rapidement et faites progresser chaque transaction jusqu'à sa finalisation.
TOUTES
1
EN ATTENTE
0
DISCUSSION
0
ACCEPTÉES
1
Filtres de statut
Affinez la liste avec les filtres de statut.
1 résultat
Toutes
En attente
Discussion
Acceptée 1
Refusée
Annulée
Terminée

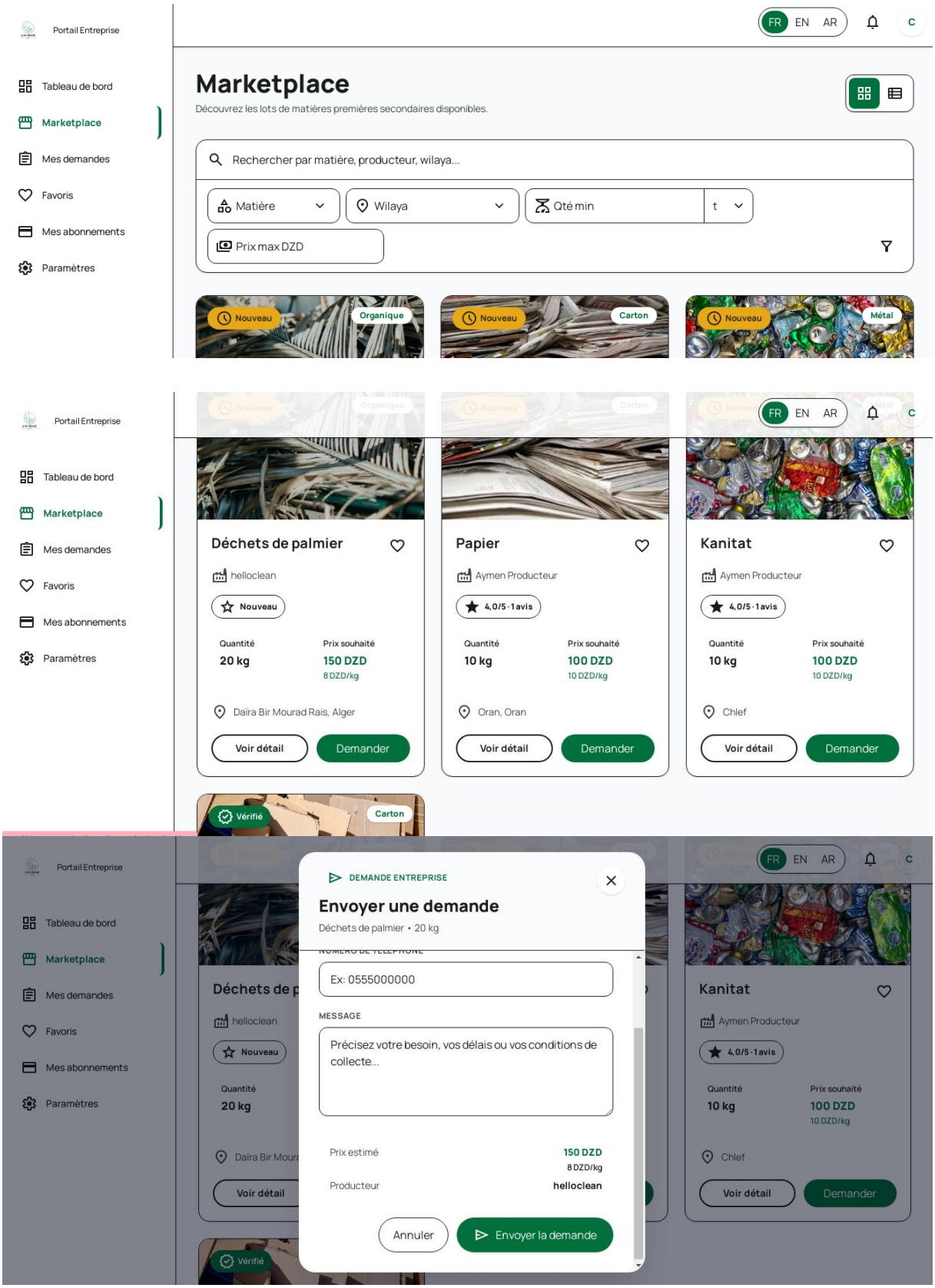

Portail Producteur
Tableau de bord
Mes annonces
Créer une annonce
Demandes
Paramètres
Déconnexion
FR EN AR
Filtres de statut
Toutes
En attente
Discussion
Acceptée 1
Refusée
Annulée
Terminée
Acceptée
REQ-2026-OHVS
hellocleann
Souhaite récupérer Cartons d'emballage.
QUANTITÉ
10 kg
MONTANT
100 DZD
ANNONCE
Cartons...
LOCALISATION
Daïra Bouzareah, Alger
DERNIÈRE ACTIVITÉ
12 mai 2026
Ouvrir la demande
Suivre
Cartons d'emballage
Carton
QUANTITÉ DEMANDÉE
10 kg
MONTANT
100 DZD
Annonce liée
Cartons d'emballage sec et propre
Modifier l'annonce
Évaluation reçue
Disponible après clôture de la transaction.
Nouveau
Téléphone
0550505050
Zone de l'annonce
Daïra Bouzareah, Alger
Rail de transaction
ÉTAPE ACTIVE
En attente de confirmation
Demande acceptée
Collecte planifiée
Déchet récupéré
Accord finalisé
Transaction terminée
Planifier la collecte
Communication & historique
Espace de négociation
Canal sécurisé
12 mai 2026
Bonjour
hellocleann 12 mai 2026
HE
bonjour comment je peut vous aidez ?
Vous 12 mai 2026
Écrivez votre message...
Historique
3 étapes
Demande acceptée
Acceptée
12 mai 2026
En attente de confirmation
En attente de confirmation
12 mai 2026
Demande créée
Début de la négociation
12 mai 2026

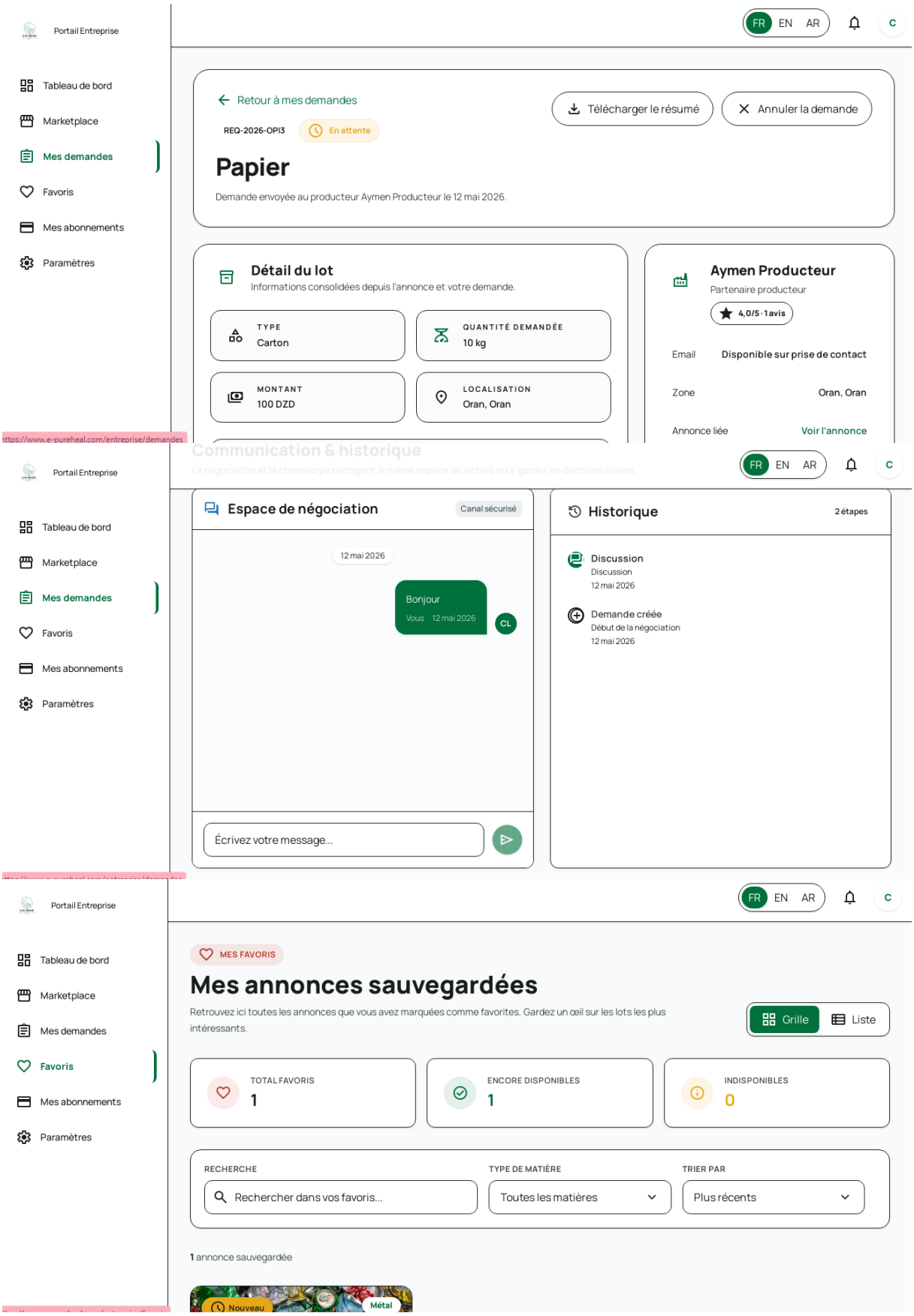


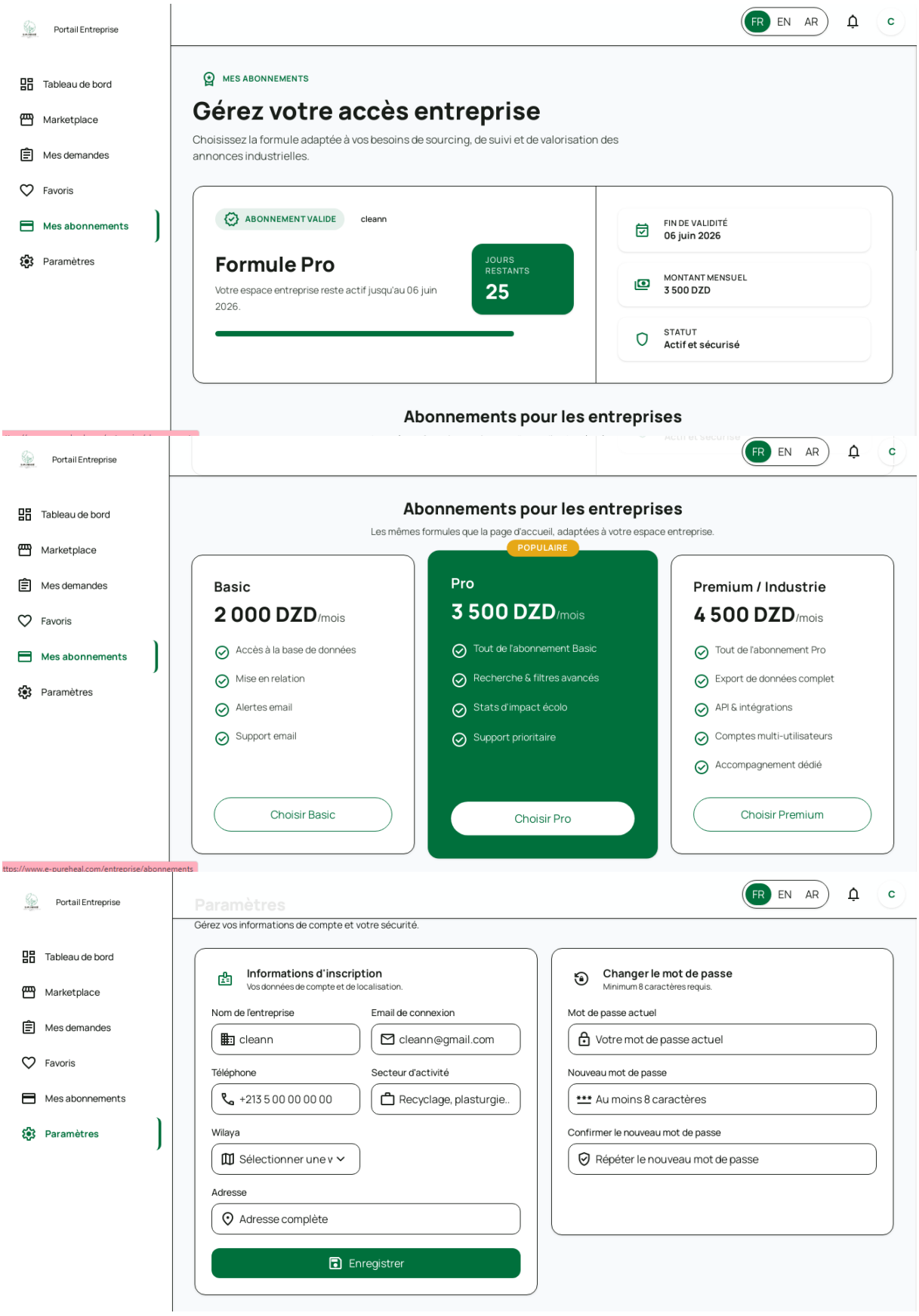
1.5. L'interface du profil Entreprise :

Le profil entreprise permet de rechercher et consulter les annonces disponibles sur la marketplace. L'utilisateur peut enregistrer des annonces en favoris et contacter les producteurs si une offre l'intéresse. Le tableau de bord facilite l'organisation et le suivi des activités.




Portail Entreprise
Tableau de bord
Marketplace
Mes demandes
Favoris
Mes abonnements
Paramètres
FR EN AR
Marketplace
Découvrez les lots de matières premières secondaires disponibles.
Rechercher par matière, producteur, wilaya...
Matière
Wilaya
Qté min
t
Prix max DZD
Nouveau
Organique
Carton
Métal
Déchets de palmier
helloclean
Papier
Aymen Producteur
Kanitat
4,0/5 · 1 avis
Quantité
20 kg
10 kg
Prix souhaité
150 DZD
8 DZD/kg
100 DZD
10 DZD/kg
Daïra Bir Mourad Rais, Alger
Oran, Oran
Chlef
Voir détail
Demander
Vérifié
DEMANDE ENTREPRISE
Envoyer une demande
Déchets de palmier • 20 kg
Ex: 0555000000
MESSAGE
Précisez votre besoin, vos délais ou vos conditions de collecte...
Prix estimé
Producteur
Annuler
Envoyer la demande


Portail Entreprise
Tableau de bord
Marketplace
Mes demandes
Favoris
Mes abonnements
Paramètres
FR EN AR
C
Retour à mes demandes
REQ-2026-OPI3
En attente
Télécharger le résumé
Annuler la demande
Papier
Demande envoyée au producteur Aymen Producteur le 12 mai 2026.
Détail du lot
Informations consolidées depuis l'annonce et votre demande.
TYPE
Carton
QUANTITÉ DEMANDÉE
10 kg
MONTANT
100 DZD
LOCALISATION
Oran, Oran
Aymen Producteur
Partenaire producteur
4,0/5 · 1 avis
Email
Disponible sur prise de contact
Zone
Oran, Oran
Annonce liée
Voir l'annonce
Communication & historique
Espace de négociation
Canal sécurisé
12 mai 2026
Bonjour
Vous 12 mai 2026
CL
Écrivez votre message...
Historique
2 étapes
Discussion
Discussion
12 mai 2026
Demande créée
Début de la négociation
12 mai 2026
MES FAVORIS
Mes annonces sauvegardées
Retrouvez ici toutes les annonces que vous avez marquées comme favorites. Gardez un œil sur les lots les plus intéressants.
Grille
Liste
TOTAL FAVORIS
1
ENCORE DISPONIBLES
1
INDISPONIBLES
0
RECHERCHE
Rechercher dans vos favoris...
TYPE DE MATIÈRE
Toutes les matières
TRIER PAR
Plus récents
1 annonce sauvegardée
Nouveau
Métal


Portail Entreprise
Tableau de bord
Marketplace
Mes demandes
Favoris
Mes abonnements
Paramètres
FR EN AR
C
MES ABONNEMENTS
Gérez votre accès entreprise
Choisissez la formule adaptée à vos besoins de sourcing, de suivi et de valorisation des annonces industrielles.
ABONNEMENT VALIDE
cleann
Formule Pro
Votre espace entreprise reste actif jusqu'au 06 juin 2026.
JOURS RESTANTS
25
FIN DE VALIDITÉ
06 juin 2026
MONTANT MENSUEL
3 500 DZD
STATUT
Actif et sécurisé
Abonnements pour les entreprises
Abonnements pour les entreprises
Les mêmes formules que la page d'accueil, adaptées à votre espace entreprise.
POPULAIRE
Basic
2 000 DZD/mois
Accès à la base de données
Mise en relation
Alertes email
Support email
Choisir Basic
Pro
3 500 DZD/mois
Tout de l'abonnement Basic
Recherche & filtres avancés
Stats d'impact écolo
Support prioritaire
Choisir Pro
Premium / Industrie
4 500 DZD/mois
Tout de l'abonnement Pro
Export de données complet
API & intégrations
Comptes multi-utilisateurs
Accompagnement dédié
Choisir Premium
Paramètres
Gérez vos informations de compte et votre sécurité.
Informations d'inscription
Vos données de compte et de localisation.
Nom de l'entreprise
cleann
Email de connexion
cleann@gmail.com
Téléphone
+213 5 00 00 00 00
Secteur d'activité
Recyclage, plasturgie..
Wilaya
Sélectionner une v
Adresse
Adresse complète
Enregistrer
Changer le mot de passe
Minimum 8 caractères requis.
Mot de passe actuel
Votre mot de passe actuel
Nouveau mot de passe
Au moins 8 caractères
Confirmer le nouveau mot de passe
Répéter le nouveau mot de passe

1.6. L'interface "Processus" :

Cette page explique comment fonctionne la plateforme. Elle montre les différentes étapes, depuis la publication des déchets jusqu'à leur valorisation. Cela permet à l'utilisateur de mieux comprendre le rôle de chaque acteur.



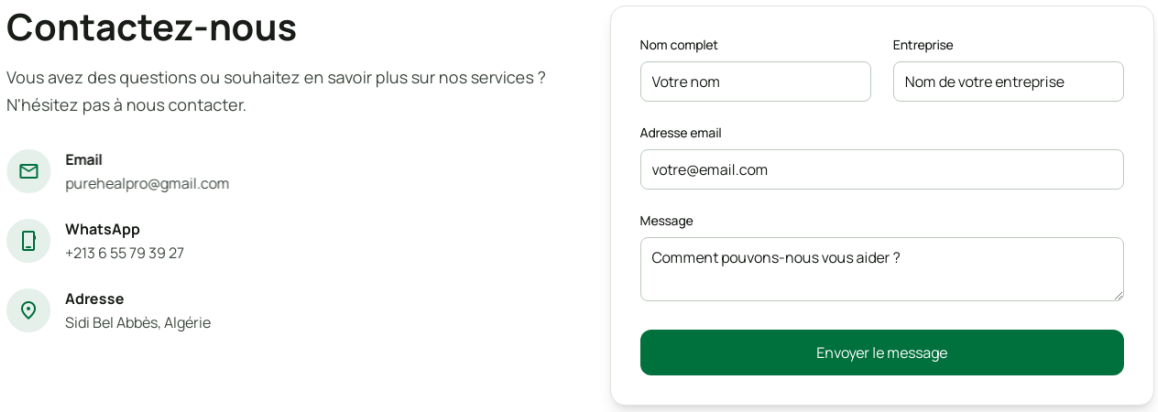
1.7. L'interface "Impact" :

La page "Impact" présente les effets positifs de la plateforme, notamment sur l'environnement. Elle met en avant l'importance de la valorisation des déchets et son rôle dans le développement durable.



1.8. L’interface “Contact” :

Cette interface permet aux utilisateurs de contacter l’équipe du site en cas de besoin. Elle est utile pour poser des questions ou demander des informations supplémentaires.



Conclusion générale :

Au terme de ce travail, nous avons développé les projets PureHeal et E-PureHeal dans le but de proposer une solution innovante répondant à deux enjeux majeurs : la valorisation des déchets de palmier et la promotion de l'économie circulaire. PureHeal vise la fabrication d'abaisse-langues biodégradables à partir de fibres végétales, tandis qu'E-PureHeal constitue une plateforme numérique facilitant la mise en relation des différents acteurs de la chaîne de valorisation des déchets.

L'étude réalisée a permis de mettre en évidence la faisabilité technique, commerciale et financière des deux projets. Les analyses effectuées ont montré l'existence d'un besoin réel sur le marché pour des solutions plus respectueuses de l'environnement, ainsi qu'un potentiel de croissance intéressant. Les prévisions financières et les perspectives de développement démontrent également la viabilité économique des projets à moyen et long terme.

Cependant, la réalisation de ce travail n'a pas été exempte de difficultés. Parmi les principales contraintes rencontrées figurent le manque de données précises concernant le marché des dispositifs médicaux écologiques, la difficulté d'obtenir certaines informations techniques et financières, ainsi que les défis liés à l'étude des aspects réglementaires et juridiques nécessaires à la mise en œuvre du projet. De plus, la conception simultanée d'un produit physique et d'une plateforme numérique a nécessité une coordination importante et une analyse approfondie de plusieurs domaines complémentaires.

Afin de favoriser la réussite et le développement futur des projets, il est recommandé de renforcer les partenariats avec les établissements de santé, les producteurs de déchets de palmier et les organismes d'accompagnement à l'innovation. Il est également conseillé de poursuivre les travaux de recherche et développement afin d'améliorer continuellement la qualité des produits proposés et d'adapter les services aux besoins du marché.

En termes de perspectives, plusieurs axes de développement peuvent être envisagés. PureHeal pourrait élargir sa gamme en proposant d'autres produits médicaux écologiques issus des fibres végétales. Quant à E-PureHeal, la plateforme pourrait intégrer de nouvelles fonctionnalités, étendre son réseau d'utilisateurs à l'échelle nationale puis internationale et devenir un acteur de référence dans le domaine de l'économie circulaire. À long terme, l'ambition est de contribuer à la réduction des déchets, à la création de valeur économique et à la promotion d'un modèle de développement plus durable.

Conclusion générale

Pour conclure, PureHeal et E-PureHeal représentent bien plus qu'un simple projet entrepreneurial. Ils illustrent la possibilité de transformer une problématique environnementale en opportunité d'innovation et de création de valeur. En associant durabilité, technologie et esprit entrepreneurial, ces projets s'inscrivent dans une vision d'avenir où la protection de l'environnement et le développement économique avancent de manière complémentaire et responsable.

Table des matières :

Remerciements I

Dédicace III

Liste des tableaux : ..... **VI**

Liste des figures : ..... **VII**

Liste des annexes : ..... **IX**

Résume de Projet : ..... **IV**

Introduction générale **1**

Chapitre 01 : Présentation de l'idée de projet **4**

1. L'idée du projet : **5**

1.1 Problèmes généraux : 6

1.2 Déclaration de la solution : 6

2. Les valeurs proposées : **7**

A. Le produit : Abaisse-langues biodégradables 7

B. Le service : Plateforme E-PureHeal 7

3. L'équipe du projet : **8**

4. Les objectifs du projet : **13**

4.1. Autres Objectifs à Court Terme d'PureHeal /E-PureHeal : 13

4.2. Objectifs à Moyen Terme d'PureHeal /E-PureHeal : 14

4.3. Objectifs à long terme d'PureHeal /E-PureHeal : 14

5. Planning de réalisation du projet : **15**

Chapitre 02 : Les aspects innovants **18**

1. La nature d'innovation : **19**

2. Domaine de l'innovation : **19**

2.1. Le nom de la marque : 21

Table des matières :

2.2. Identité Visuelle : 22

2.3. Palette de Couleurs : 24

2.4. Le logo et symbolique : 24

2.5. Slogan : 25

Chapitre 03 : L'analyse stratégique du marché 27

1. Le Plan de Projet (BMC) : 28

1.1. Le Business Model Canvas : 28

1.1.1.Segments de clientèle (Customer Segments) : 28

1.1.2. Relations avec les clients (Customer Relationships) : 30

1.1.3. Canaux de distribution (Channels) : 31

1.1.4. Proposition de valeur (Value Proposition) : 33

1.1.5.Partenaires clés (Key Partners) : 34

1.1.6. Activités clés (Key Activities) : 36

1.1.7. Ressources clés (Key Resources) : 37

1.1.8. Structure des coûts (Cost Structure) : 38

1.1.9. Sources de revenus (Revenue Streams) : 39

2. Segmentation de Marché : 40

2.1. L'analyse SWOT pour PureHeal / E-PureHeal : 40

2.1.1. Commentaire de l'analyse SWOT : 43

2.2. L'analyse PESTEL Pour PureHeal / E-PureHeal : 45

2.3. Étude de marché : 47

3. Analyse concurrentielle de PureHeal et E-PureHeal : 62

3.1. Pour PureHeal : 62

3.2. Pour E-PureHeal : 64

4. Stratégie marketing : 67

4.1. Démarche marketing : 67

4.2. Présentation de l'offre : 68

Table des matières :

4.3. Mix Marketing : 68

4.3.1. Produit : 68

4.3.2. Prix : 69

4.3.3. Place : 70

4.3.4. Promotion : 71

4.3.5. Personnel en contact : 73

4.3.6. Processus : 74

4.3.7. Preuve physique : 75

Chapitre 04 : Processus de production 76

1. La production : 77

1.1. Collecte des déchets de palmier : 77

1.2. Nettoyage des déchets de palmier : 78

1.3. Broyage : 78

1.4. Mélange et mise en forme : 78

1.5. Séchage thermique : 79

1.6. Stérilisation : 79

1.7. Conditionnement : 80

2. L'approvisionnement : 80

3. Main d'œuvre : 82

3.1.Équipe de direction : 82

3.2. Équipe technique et laboratoire : 83

3.3. Équipe commerciale : 83

3.4. Équipe de production (ouvriers) : 83

4. Les partenaires : 84

Chapitre 05 : Le plan financier 86

1. Les couts et les charges : 87

2. Le chiffre d'affaires : 91

Table des matières :

3. Le Bilan : 93

4. Tableau de compte résultat : 97

Synthèse de l'étude financière : 116

Chapitre 06 : Le prototype de projet 118

1. Prototype des abaisse-langues écologiques PureHeal : 119

1.1. Collecte des déchets de palmier : 119

1.2. Nettoyage des déchets de palmier : 119

1.3. Broyage des déchets : 119

1.4. Préparation de la pâte et mise en forme : 120

1.5. Séchage thermique : 121

1.6. Résultat du premier test du prototype : 121

1.7. Stérilisation : 122

1.8. Conditionnement : 122

2. Le site web : 123

1.1. L'écran d'accueil ou l'écran principal : 123

1.2. L'interface de connexion et d'inscription : 124

1.3. L'interface Marketplace : 125

1.4. L'interface du profil Producteur : 126

1.5. L'interface du profil Entreprise : 129

1.6. L'interface "Processus" : 133

1.7. L'interface "Impact" : 133

1.8. L'interface "Contact" : 134

Conclusion générale : 135

Table des matières : 137

Les annexes 142

Annexe 01 : Questionnaire PureHeal 143

Annexe 02 : Questionnaire E-PureHeal (Producteur) 146

Table des matières :

Annexe 03 : Questionnaire E-PureHeal (utilisateur) 148

Annexe 04 : CNRC 152

Annexe 05 : Attestation incubateur.....154

Annexe 06 : BMC PureHeal.....155

Annexe 07 : BMC E-PureHeal 156

Les annexes

Annexe 01 : Questionnaire PureHeal

Étude de marché :

Ce questionnaire vise à mieux comprendre les besoins et attentes des professionnels de santé concernant l'utilisation d'abaisse-langue.
Ce sondage ne prendra que 2 à 3 minutes.
Merci pour votre participation !

* Indicates required question

Quelle est votre profession ? *

- ◯ Médecin généraliste
- ◯ Pédiatre
- ◯ Dentiste
- ◯ Pharmacien
- ◯ Étudiant en médecine
- ◯ Infirmier
- ◯ Other: _____

Dans quel type d'établissement travaillez-vous ?

- ◯ Hôpital public
- ◯ Clinique privée
- ◯ Cabinet médical
- ◯ Pharmacie
- ◯ Other: _____

Utilisez-vous des abaisse-langue dans votre pratique ? *

- ◯ Oui, régulièrement
- ◯ Parfois
- ◯ Rarement
- ◯ Jamais

Quel type d'abaisse-langue utilisez-vous principalement ? *

- ◯ En bois
- ◯ En plastique
- ◯ Other: _____

À quelle fréquence achetez-vous des abaisse-langue ?

- ◯ Chaque semaine
- ◯ Chaque mois
- ◯ Tous les 3 mois
- ◯ Other: _____

Êtes-vous préoccupé(e) par l'impact environnemental des abaisse-langue jetables ? *

- ◯ Oui, beaucoup
- ◯ Un peu
- ◯ Non, pas du tout

Seriez-vous intéressé(e) par une alternative plus écologique et durable ? *

- ◯ Oui
- ◯ Non
- ◯ Peut-être, selon le prix et la qualité

Quels critères sont les plus importants pour vous dans le choix d'un abaisse-langue ? *

- [ ] Prix
- [ ] Qualité et résistance
- [ ] Impact écologique
- [ ] Disponibilité sur le marché
- [ ] Certification médicale

À quel prix seriez-vous prêt(e) à acheter un paquet de 100 abaisse-langue écologiques ? *

- ○ Moins de 200 DA
- ○ 200 - 400 DA
- ○ 400 - 600 DA
- ○ Plus de 600 DA

Préférez-vous acheter ces abaisse-langue auprès de : *

- ○ Fournisseurs médicaux classiques
- ○ Pharmacies
- ○ Vente en ligne
- ○ Other: _____

Submit Clear form

Annexe 02 : Questionnaire E-PureHeal (Producteur)

Questionnaire sur la gestion des déchets et restes

Ce questionnaire vise à comprendre comment les particuliers, artisans et entreprises gèrent leurs déchets ou restes.
Vos réponses aideront à identifier les pratiques actuelles, les besoins et les difficultés rencontrées.
Toutes les informations sont confidentielles et utilisées uniquement à des fins de recherche.

* Indicates required question

Votre profil : *

- ◯ Particulier / Artisan (ex. couture, menuiserie, artisanat...)
- ◯ Petite entreprise / atelier
- ◯ Usine / société

Wilaya : *

Your answer

Produisez-vous des déchets ou des restes pouvant être réutilisés ? *

- ◯ Oui
- ◯ Non

Type de déchets : *

- ◯ Métaux (fer, aluminium...)
- ◯ Plastique
- ◯ Papier / carton
- ◯ Tissus / couture
- ◯ Bois / déchets de menuiserie (planches, sciure, chutes)
- ◯ Autres

Ces déchets sont-ils produits de façon : *

- ◯ Périodique / régulière (quotidienne, hebdomadaire, mensuelle...)
- ◯ Occasionnelle / ponctuelle

Que faites-vous actuellement de ces déchets ? *

- ◯ Les jeter
- ◯ Les stocker
- ◯ Les vendre
- ◯ Les donner à quelqu'un ou à une autre entité

Est-ce que cela vous serait utile que les déchets que vous produisez puissent générer un revenu pour vous ? *

- ◯ Oui, beaucoup
- ◯ Oui, un peu
- ◯ Non

Seriez-vous prêt(e) à payer pour bénéficier d'un service facilitant la vente ou l'utilisation de vos déchets ? *

- ◯ Abonnement mensuel symbolique
- ◯ Abonnement annuel
- ◯ Paiement par opération

Quels sont les principaux problèmes ou difficultés que vous rencontrez pour gérer vos déchets ou restes ?

Your answer

Submit Clear form

Annexe 03 : Questionnaire E-PureHeal (utilisateur)

Questionnaire sur l'utilisation des déchets et matériaux récupérés

Ce questionnaire vise à comprendre l'utilisation des déchets ou matériaux récupérés par les entreprises et ateliers, ainsi que leurs besoins et difficultés.
Les informations restent confidentielles et sont utilisées uniquement à des fins de recherche.

* Indicates required question

Type de votre structure : *

- ◯ Entreprise de recyclage
- ◯ Entreprise de production
- ◯ Atelier / Artisan
- ◯ Start-up
- ◯ Autres

Utilisez-vous des déchets ou matériaux récupérés dans votre activité ? *

- ◯ Oui
- ◯ Non

Type de matériaux utilisés : *

- ◯ Métaux (fer, aluminium...)
- ◯ Plastique
- ◯ Papier / carton
- ◯ Tissus / couture
- ◯ Bois / déchets de menuiserie (planches, sciure, chutes
- ◯ Autres

Utilisez-vous des déchets ou matériaux récupérés dans votre activité ? *

- ◯ Oui
- ◯ Non

Type de matériaux utilisés : *

- ◯ Métaux (fer, aluminium...)
- ◯ Plastique
- ◯ Papier / carton
- ◯ Tissus / couture
- ◯ Bois / déchets de menuiserie (planches, sciure, chutes
- ◯ Autres

Ces matériaux sont-ils essentiels à votre activité ? *

- ◯ Oui, indispensables
- ◯ Oui, mais secondaires
- ◯ Non

Comment obtenez-vous actuellement ces matériaux ? *

- ◯ Fournisseur direct
- ◯ Intermédiaires / revendeurs
- ◯ Relations personnelles
- ◯ Sources non organisées / aléatoires
- ◯ Autres

Rencontrez-vous des difficultés pour : *

- ☐ Obtenir les quantités nécessaires
- ☐ Assurer la régularité de l'approvisionnement
- ☐ Négocier le prix
- ☐ Transport / logistique
- ☐ Aucune difficulté

Seriez-vous prêt(e) à payer pour bénéficier d'un service facilitant l'accès à ces matériaux ? *

- ◯ Abonnement mensuel symbolique
- ◯ Abonnement annuel
- ◯ Paiement par opération

Quels critères sont importants pour vous pour faire confiance à un service de ce type ? *

- [ ] Fiabilité des fournisseurs
- [ ] Facilité d'accès
- [ ] Prix
- [ ] Diversité des matériaux

Quels sont les principaux problèmes ou besoins non satisfaits dans l'approvisionnement ou l'utilisation des matériaux / déchets ?

Your answer

Submit Clear form

Annexe 04 : CNRC

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التجارة و ترقية الصادرات

المركز الوطني للسجل التجاري

الفرع المحلي لولاية تلمسان

شهادة تسجيل الإسم التجاري أو العنوان الإجتماعي

رقم الشهادة : 763418

إن المركز الوطني للسجل التجاري و تبعا للطلب المقدم من طرف ،

صاحب(ة) التسمية : عثمان هديل
الممثل (ة) القانوني : شريرب بيور هيل
العنوان الشخصي : **نهج عرفي عبد المولى رقم 09 تلمرة - سيدي بلعباس**
يشهد أن تسمية الشركة أو الإسم التجاري التالي :

بيور هيل

قد تم تسجيله (ها) بالبطاقية الوطنية لتسميات الشركات والأسماء التجارية التي يسيرها المركز الوطني للسجل التجاري .

تعد هذه الشهادة بمثابة حجز لهذه التسمية أو الإسم التجاري ، و ذلك لمدة ستة (06) أشهر إبتداءا من تاريخ تسجيلها .

هذه الشهادة صالحة للتسجيل في السجل التجاري على مستوى التراب الوطني ، و في حالة عدم استعمالها في الآجال الممنوحة ستة (06) اشهر تلغى تلقائيا.

الإسم التجاري أو العنوان الإجتماعي بالحروف الاتينية :

SPAS PURE HEAL

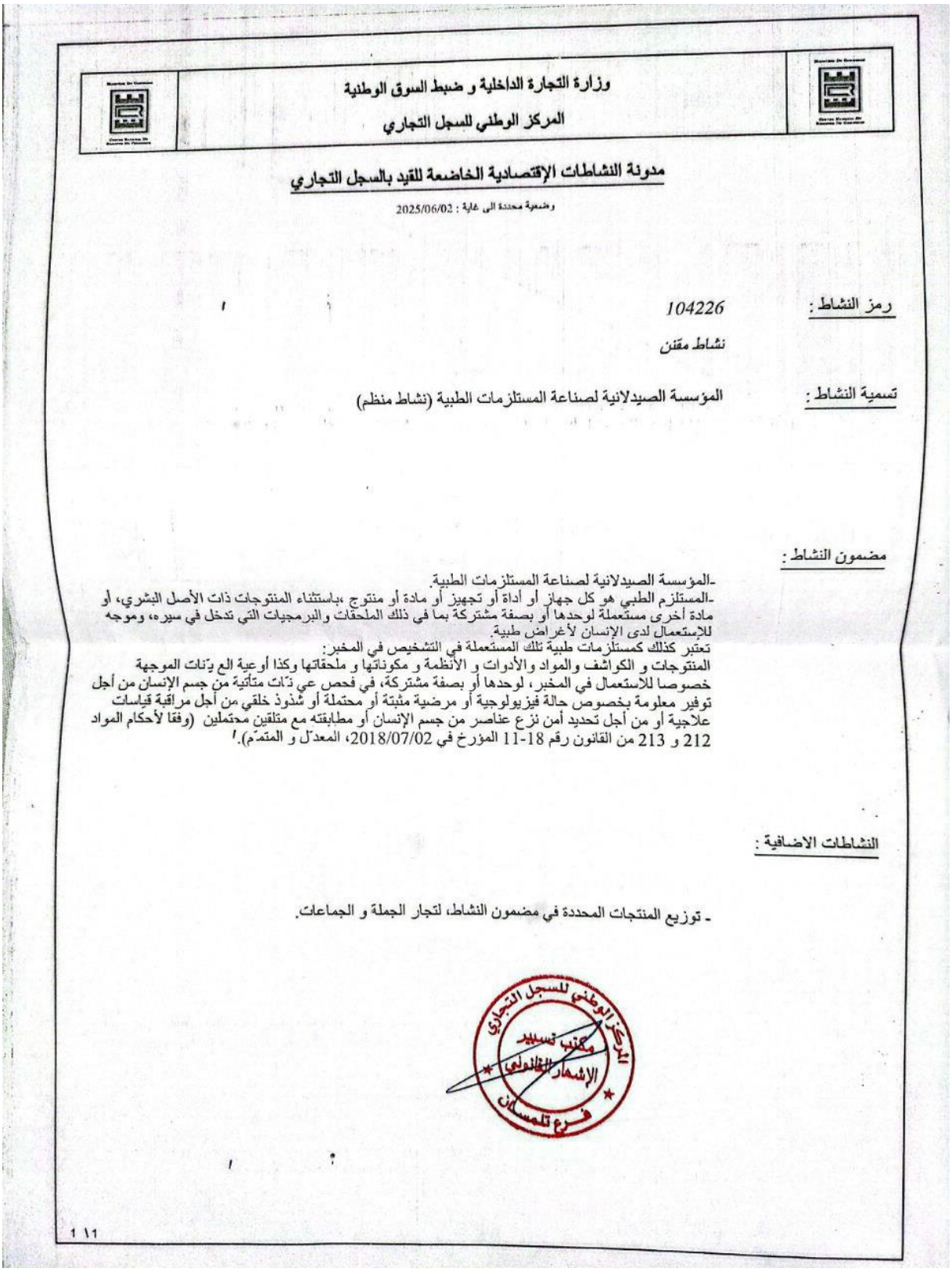
حررت من طرف : سقال غربي فزيلة

حررت بتاريخ : 26/10/2025

الختم و الامضاء

المركز الوطني للسجل التجاري
مكتب تسيير السجل التجاري
بوتديسي فاطمة الزهراء
رئيس مكتب تسيير السجل التجاري

Scanné avec CamScanner



وزارة التجارة الداخلية و ضبط السوق الوطنية

المركز الوطني للسجل التجاري

مدونة النشاطات الإقتصادية الخاضعة للقيد بالسجل التجاري

وضعية محدثة الى غاية : 2025/06/02

رمز النشاط : 104226

نشاط مقنن

تسمية النشاط : المؤسسة الصيدلانية لصناعة المستلزمات الطبية (نشاط منظم)

مضمون النشاط :

-المؤسسة الصيدلانية لصناعة المستلزمات الطبية.
-المستلزم الطبي هو كل جهاز أو أداة أو تجهيز أو مادة أو منتوج ،باستثناء المنتوجات ذات الأصل البشري، أو مادة أخرى مستعملة لوحدها أو بصفة مشتركة بما في ذلك الملحقات والبرمجيات التي تدخل في سيره، وموجه للإستعمال لدى الإنسان لأغراض طبية.
تعتبر كذلك كمستلزمات طبية تلك المستعملة في التشخيص في المخبر:
المنتوجات و الكواشف والمواد والأدوات و الأنظمة و مكوناتها و ملحقاتها وكذا أوعية الع ّينات الموجهة خصوصا للاستعمال في المخبر، لوحدها أو بصفة مشتركة، في فحص عي ّنات متأتية من جسم الإنسان من أجل توفير معلومة بخصوص حالة فيزيولوجية أو مرضية مثبتة أو محتملة أو شذوذ خلقي من أجل مراقبة قياسات علاجية أو من أجل تحديد أمن نزع عناصر من جسم الإنسان أو مطابقته مع متلقين محتملين (وفقا لأحكام المواد 212 و 213 من القانون رقم 18-11 المؤرخ في 2018/07/02، المعدّل و المتمّم).

النشاطات الاضافية :

- توزيع المنتجات المحددة في مضمون النشاط، لتجار الجملة و الجماعات.

المركز الوطني للسجل التجاري
مكتب تسليم الإشهار القانوني
فرع تلمسان

1 \1

Annexe 05 : Attestation incubateur



الجمهورية الجزائرية الديموقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المدرسة العليا لإدارة الأعمال للمسان
حاضنة الأعمال

الرقم: 007 / م.ع.إ.أ/ح.أ/ 2026

شهادة توطين المشروع

تشهد مديرة حاضنة الأعمال للمدرسة العليا لإدارة الأعمال - للمسان أن المشروع:

E-PureHeal

للطلبة التالية أسمائهم:

الاسم واللقب	السنة	التخصص	المؤسسة
عثمان هديل	السنة 3 من الطور 2	إدارة الخدمات الصحية	المدرسة العليا لإدارة الأعمال
/	/	/	/

تحت اشراف الأساتذة التالية أسمائهم:

الاسم واللقب	الرتبة	التخصص	الصفة
حامد زهية	أستاذ محاضر أ	مالية دولية	مشرف رئيسي 1
عبد الرحيم نزيهة	أستاذ محاضر أ	إعلام آلي	مشرف رئيسي 2
بوشليخة ياسين	أستاذ	/	مشرف مساعد

مسجل و متوطن على مستوى حاضنة الاعمال للمدرسة العليا لإدارة الأعمال للمسان للسنة الجامعية 2024/2025، في إطار القرار الوزاري 1275 المؤرخ بتاريخ 27 سبتمبر 2022 المعدل و المتمم بالقرار 008.

سلمت هذه الشهادة بطلب من المعني لإدلاء بها في حدود ما يسمح به القانون.

التاريخ: 2026/04/19

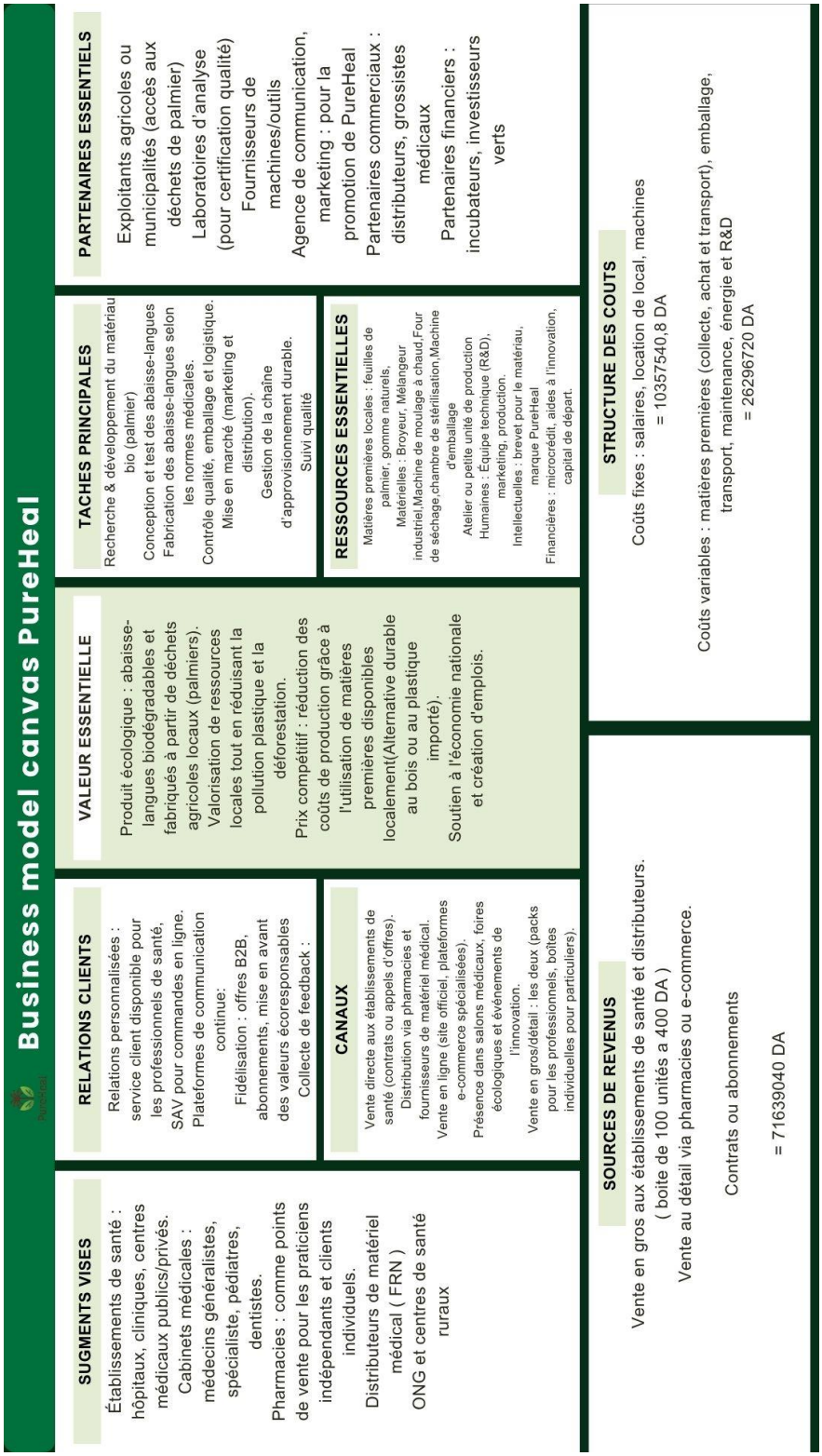
مديرة الحاضنة

حاضنة الأعمال

د. زناسلية سلمية
مديرة حاضنة الأعمال

B.P. : 1085 Bouhamnak - Tlemcen / Fax : 043 21 16 45 / 47 E. Mail : incubateurenat@gmail.com

Annexe 06 : BMC PureHeal



Annexe 07 : BMC E-PureHeal

