



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
Ecole Supérieure de Management Tlemcen
قسم التطور الثاني
Département du second cycle



Projet de fin d'étude: dans le cadre de l'article ministériel 1275 en vue de l'obtention du diplôme Master en science de gestion et l'attestation label projet innovant

Spécialité: Management et Stratégie des Entreprises / Management financier

Thème :Présentation du business plan de Notre startup :



Présente par:

- LOUDJEDI KAWTHER
- BELAID KAWTHER

Date de soutenance :

23/06/2025

Devant le jury composé de :

Dr.Berrached Amina	MCA	Présidente
Pr.Tabet deraz Imene	Professeur	Examinatrice
Dr.Iznasni Ali	MCA	Encadrant
Dr. Rahali Amina	MCA	Co-encadrante
Dr. Naim Ilham	MCA	Membre d'incubateur
Mme.Benmerzoug fatiha	Présidente de bureau de wilaya de l'association nationale des vétérinaire algériens	Partenaire socio-économique

Année universitaire : 2024 / 2025

Carte d'information :

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

2- Équipe d'encadrement :

Équipe d'encadrement	
Encadrant principal : Dr. IZNASNI Ali	Spécialité : Marketing
Co-encadrant : Dr. RAHALI SOUAD	Spécialité : Management et stratégie des entreprise

2- Équipe de projet :

Équipe de projet	Faculté	Spécialité
Etudiante : BELAID KAWTHER	Ecole supérieure de management	Management et stratégies des entreprises
Etudiante : LOUDJEDI KAWTER	Ecole supérieure de management	Management financier

REMERCIEMENTS

Tout grand projet commence par une idée, mais il ne prend vie que grâce aux personnes qui l'enrichissent, l'inspirent et le soutiennent. Aujourd'hui, alors que nous clôturons cet axe de notre parcours académique, nous souhaitons exprimer notre profonde gratitude à ceux qui ont rendu cette aventure possible.

Avant toute chose, nous remercions Dieu pour la force, la patience et les opportunités qu'Il nous a accordées tout au long de ce parcours.

Nous adressons ensuite un immense merci à notre encadrant, Monsieur Ali Iznasni, dont la bienveillance et l'exigence ont été les piliers de notre progression. Son regard critique et ses conseils avisés ont enrichi notre réflexion, nous poussant à viser l'excellence à chaque étape de notre travail. Nous exprimons également notre profonde gratitude envers notre co-encadrante, Madame Rahali Souad, dont l'expertise et la disponibilité ont nourri notre démarche et renforcé notre passion pour la recherche.

Nous tenons à exprimer notre sincère reconnaissance à l'équipe pédagogique, tous les enseignants, ainsi que l'incubateur, ses experts et encadrants, qui ont, chacun à leur manière, façonné notre apprentissage, soutenu notre projet et contribué à l'enrichissement de nos connaissances par leur accompagnement, leurs échanges et leur confiance.

Nous tenons à remercier chaleureusement Mme Saïdi et M. Benazza du service Financement et crédit à la Banque BADR, ainsi que M. Hicham Gouizi du service des statistiques agricole et des enquêtes économiques et Mme Amel Matallah à la DSA de Tlemcen, pour leur accueil chaleureux, leur disponibilité et les précieuses informations qu'ils nous ont fournies durant notre stage.

À nos familles, véritables piliers de notre réussite, nous adressons une gratitude infinie. Leur soutien, leur patience et leur amour nous ont permis de surmonter chaque épreuve avec courage et détermination.

Enfin, nous remercions nos amis et camarades de promotion, avec qui nous avons partagé nuits blanches, stress, rires et souvenirs mémorables. Leur présence a été précieuse tout au long de ce parcours.

Ce mémoire n'est pas une fin, mais un tremplin vers de nouveaux horizons. Merci à toutes et à tous pour avoir fait de ce voyage une aventure inoubliable !

﴿هراء﴾

الحمد لله الذي علّمني بالقلم، ورفعني بالعلم، وأنار دربي بنور الإيمان،
الحمد له على نعمٍ تتدفّق كالغيث، وعلى توفيقٍ لو اجتمع العالم ما ناله دون إرادته.

قال تعالى: "وَقُلْ رَبِّ زِدْنِي عِلْمًا" - طه: 114

إلى من كان أول الدعاء، وأول اليقين...

إلى من سبقني صوته إلى السماء، واحتواني قلبه قبل أن أعى الحياة:

إلى أمي، نبع الحنان، ومحراب الصبر،

يا من علمتني أن اليد الممتدة بالعطاء لا تكلّ، وأن الدمع المخبوء في العيون هو وقود النهوض، أهديك هذا الحلم حين
صار حقيقة، وهذا المجد حين أينع ثمره.

وإلى أبي، سندي حين تميل الدنيا،

الذي ما أغمض عينه إلا على دعاء، وما انحنى ظهره إلا ليشدّ ظهري، لوجهك المضيء بالشقاء النبيل... ألف شكر لا
يفيك حقك.

إلى أخي الحبيب محمد الحبيب، الصامت الذي يقول الكثير،

يا من كنت الطمأنينة في عزّ القلق، بوجودك كان الطريق أقلّ وحشة، وأكثر اتساعاً للحلم.

إلى عائلتي الواسعة كالحب،

أنتم دفء الذكريات، وسكينة الروح، دعاؤكم كان نجاتي، وابتسامتكم كانت النور حين أظلمت الأيام.

وإلى كوثر الوجدي، صديقتي، ورفيقة الحلم، ومرآتي الصافية،

كنتِ الحضور حين غاب الجميع، وكنتِ الثبات حين تزلزلت الخطوات، كل إنجازٍ لا يُزهر إلا حين تكونين فيه.

وإلى الأرواح التي تمنّيت لو كانت بقربي،

إلى من غابت أجسادهم، لكن أرواحهم لا تزال ترفرف حولي بالدعاء والسكينة...

إلى روح عمتي كريمة، الطاهرة كاسمها،

يا من تركت في القلب أثراً لا يزول، وفي الذاكرة دعاءً لا ينقطع، لك مّني همسة امتنان، ودمعة فخر، كل إنجازٍ هو امتداد
لطيبتكِ وثبلكِ.

وإلى روح الطيب، زوج خالتي جمال،

يا من كنت الوجه البشوش، والقلب الأبيض، رحلت بهدوء، لكن عطرك في الذكرى لا يفنى، أدعو لك بسلامٍ يليق بنقائك،
ورضا من الله لا ينقطع.

وختاماً،

هذا الإنجاز لم يُكتب بالحبر فقط، بل بالحب والدعاء، بنبض الأوفياء، وذكرى الراحلين، وسند الحاضرين، هو ثمرة قلوب
أمنت بي، وأرواح ساندتني ولو من وراء الحجاب. فالحمد لله على البدايات التي أنارتها النية، وعلى النهايات التي عطّرها
الرضى، وعلى كل خطوة كتبتها العناية قبل أن أخطوها.

الحمد لله حتى يبلغ الحمد منتهاه.

كوثر بلعيد

وهراء

القائل في محكم التنزيل " وفوق كل ذي . اشكر الله العلي القدير الذي أنعم على بنعمة العقل والدين علم عليم" سورة يوسف أية 76.... صدق الله العظيم.

وقال رسول الله (صلي الله عليه وسلم): من صنع إليكم معروفا فكافنوه، فإن لم تجدوا ما تكافنونه به فادعوا له حتى تروا أنكم كافأتموه (رواه أبو داود).

أهدي هذا التخرج لمن علمني أن أعطي ولمن أحمل اسمه بفخر، إلى رفيق دربي الذي لم يبخل عليا يوما من وده وكرمه وضلعي الثابت الذي لا يميل.

أبـي الغالي

وإلى ملاكي في الحياة، إلى الإحساس بالحب والحنان والإخلاص، وإلى ابتسامة الحياة وسر الوجود، وإلى التي كان دعاءها سر نجاحي حبيبتي العزيزة

أمـي الحبيبة

وإلى ضلعي الثابت وأمان أيامي، إلى ملهم نجاحي إلى خيرة أيامي وصفوتها إلى قرّة عيني

أختي هديات وأخي عبد النور

إلى سبب سعادتي وسكر دنيتي

أبناء أختي نرجس وشمس الدين

إلى نفسي المثابرة الطموحة ...

إلى صديقات المواقف لا السنين، مناد هناء، دحماني فاطمة شريكات الدرب الطويل من كانوا في سنوات العجاف سحابا ممطرا

صديقاتي العزيزات

إلى شريكة الدرب والكفاح... ما كان لهذا الطريق أن يروى لولا تشاركنا فيه الصدق، والعمل، والإرادة. لكِ نصف هذا النجاح الذي لا ينسى، ولكِ نصف الامتنان وأكثر

سندي بلعيد كوثر

وأخيرا

الحمد لله الذي يسر لي البدايات وأكمل لي النهايات وبلغني الغايات ما انتهى درب ولا ختم جهد ولا تم سعي إلا بفضل الله فالحمد لله عند البدء وعند الختام

كوثر الوحمدي

Table des matières

Introduction générale :	1
Premier axe :Présentation de l'idée de projet	2
1-L'idée de projet : (solution proposée) :	3
2-Valeurs proposées :	13
3-L'équipe du projet :	15
4-Les objectifs du projet :	22
5-Planification Stratégique de RAIZA : Une Feuille de Route Vers la Réussite	28
<i>Le deuxième axe : Les aspects innovant</i>	30
1-Nature de l'innovation	31
2-Les domaines d'innovation	34
Le troisième axe :L'analyse stratégique du l'entreprise	37
1-Analyse et diagnostic de l'entreprise	38
2-Objectifs et stratégies :	46
3-Choix de la Stratégie marketing :	51
Quatrième axe : Le processus de servuction	62
1.La servuction :	63
2-La main-d'œuvre	76
3-Les partenaires	77
Cinquième axe : Le plan financier	80
1-Les couts et les charges :	81
2-Le bilan d'ouverture :	84
3-Le chiffre d'affaires :	85
4-Tableau des comptes des résultats (TCR) :	91
5-Le Tableau de flux de trésorerie	93
6-Le délai de récupération des créances :	94
Sixième axe : Le prototype expérimental	95
Conclusion	106

Annexes	108
----------------------	------------

<i>Bibliographies</i>	110
------------------------------------	------------

Liste des figures

Figure 1 : les 4 types de crowdfunding.....	10
Figure 2 : Acteurs du Crowdfunding	11
Figure 3 : L'écosystème collaboratif de RAIZA	13
Figure 4 : Évolution de l'agriculture en Algérie selon l'horizon temporel	22
Figure 5 : Diagramme de GANTT simplifier	27
Figure 6 : La matrice d'innovation	33
Figure 7 : Le plan Marketing RAIZA	39
Figure 8 : analyse PESTEL RAIZA.....	41
Figure 9 : Matrice SWOT	43
Figure 10 : choix des stratégies marketing RAIZA.....	53
Figure 11 : MIX MARKETING RAIZA	56
Figure 12 : MCD RAIZA	64
Figure 13 : logo RAIZA	73
Figure 14 : Palette couleur RAIZA.....	75
Figure 15 : Interface du menu de navigation du site web Raíza	75
Figure 16 : Carrousel visuel de la page d'accueil présentant le slogan de Raíza	75
Figure 17 : Représentation visuelle des valeurs fondatrices de Raíza	75
Figure 18 : Aperçu des niches agricoles accompagnées par Raíza.....	75
Figure 19 : Illustration des fonctionnalités clés de Raíza	75
Figure 20 : À propos de Raíza.....	75
Figure 21 : Marketplace de location d'équipements agricoles.....	75
Figure 22 : Les services de Raiza.....	75
Figure 23 : Les partenaires de Raíza	75
Figure 24 : Aperçu des niches agricoles accompagnées par Raíza.....	75
Figure 25 : Projets disponibles avec descriptions détaillées.....	75
Figure 26 : Section de contact et informations utiles	75
Figure 27 : Interface de connexion sécurisée.....	75

Figure 28 : Tableau de bord de Raiza	75
Figure 29 : Ajout de produits sur le dashboard Raíza.....	75
Figure 30 : Ajout de projets agricoles sur le dashboard	75

Liste des tableaux

Tableau 1 : Les objectifs à court terme	24
Tableau 2 : Les objectifs à moyen terme	25
Tableau 3 : Les objectifs à long terme.....	26
Tableau 4 : analyse SWOT RAIZA	43
Tableau 5 : Les Concurrents - Crowdfunding et Location d'Équipements Agricoles	44
Tableau 6 : SWOT des concurrents	46
Tableau 7 : objectifs Marketing et KPI.....	59
Tableau 8 : Partenaires RAIZA.....	77
Tableau 9 : Structure des charges du projet.....	82
Tableau 10 : Le bilan d'ouverture	83
Tableau 11 : Estimation des montants moyens demandés par type de financement dans les projets agricoles	85
Tableau 12 : Chiffre d'affaires – 1 ^{ère} année – optimiste	87
Tableau 13 : Chiffre d'affaires – 2 ^{ème} année – optimiste	87
Tableau 14 : Chiffre d'affaires – 3 ^{ème} année – optimiste	87
Tableau 15 : Chiffre d'affaires – 1 ^{ère} année – pessimiste	88
Tableau 16 : Chiffre d'affaires – 2 ^{ème} année – pessimiste	88
Tableau 17 : Chiffre d'affaires – 3 ^{ème} année – pessimiste	89
Tableau 18 : Tableau des comptes des résultats (TCR)	89
Tableau 19 : Le Tableau de flux de trésorerie.....	91
Tableau 20 : Cash-flow pendant les premiers 3ans.....	92

Introduction générale :

Dans un monde en perpétuelle mutation, l'entrepreneuriat s'impose comme un vecteur stratégique de transformation économique et sociale. Il ne se limite plus à la création d'entreprise, mais devient un espace d'innovation, de réponse aux défis contemporains et d'expression des aspirations des jeunes générations. Partout dans le monde, de nouvelles idées prennent forme pour répondre à des besoins spécifiques et renforcer le développement local.

En Algérie, cette dynamique entrepreneuriale connaît un essor notable, soutenue par une volonté politique de diversification économique et par l'adoption de dispositifs favorisant l'émergence de projets innovants, notamment à travers le décret ministériel 1275. Ce dernier vise à transformer les établissements universitaires en incubateurs d'idées, en encourageant les étudiants à développer des solutions concrètes et porteuses de valeur pour la société.

C'est dans ce contexte que s'inscrit notre démarche. En tant qu'étudiantes en management financier et en management et stratégie des entreprises, nous avons souhaité dépasser le cadre théorique pour répondre à une problématique réelle : la difficulté d'accès des petits agriculteurs aux équipements agricoles modernes et aux financements adaptés. Cette situation limite considérablement leur rendement, leur compétitivité et leur contribution au développement du secteur agricole, pourtant crucial pour l'économie nationale.

Face à ce constat, nous avons développé RAIZA, un projet qui vise à proposer une solution innovante et inclusive, en combinant financement participatif, location de matériel agricole et services d'accompagnement. Ce mémoire s'attache ainsi à analyser les leviers de mise en œuvre et de pérennisation d'un tel projet, en articulant les apports théoriques et l'expérience de terrain, dans une optique de création de valeur économique, sociale et durable.

Premier axe :

Présentation de l'idée de projet

Dans cet axe, 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 de projet : (solution proposée) :

"L'agriculture : le socle des civilisations et l'avenir de l'humanité."

Depuis la révolution néolithique, l'agriculture a été le fondement du développement des sociétés humaines (Mazoyer & Roudart, 2002). Elle a permis la sédentarisation, l'essor des premières civilisations et l'émergence des échanges économiques (Diamond, 1997). Grâce à elle, l'humanité a progressé, créant des empires agricoles prospères et façonnant les modes de vie contemporains (FAO, 2017). Aujourd'hui, dans un monde marqué par des défis environnementaux et démographiques, l'agriculture doit se réinventer pour nourrir une population mondiale en constante augmentation tout en préservant les ressources naturelles (IPCC, 2019).

L'agriculture est un pilier fondamental du développement économique et social à l'échelle mondiale. Depuis des millénaires, elle constitue la principale source d'alimentation et d'emploi pour des milliards de personnes. Aujourd'hui, face aux défis climatiques, démographiques et économiques, elle évolue rapidement grâce à l'innovation technologique et aux nouvelles stratégies de production durable. Selon l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO, 2022), l'agriculture représente environ 4 % du produit intérieur brut (PIB) mondial, mais cette contribution varie fortement d'un pays à l'autre, atteignant jusqu'à 25 % dans certaines économies en développement. Cependant, la pression croissante sur les ressources naturelles, notamment l'eau et les terres arables, oblige de nombreux pays à repenser leurs politiques agricoles. En plus de son rôle dans la sécurité alimentaire, l'agriculture est également un moteur d'industrialisation et d'innovation technologique, notamment à travers l'agriculture de précision, l'irrigation intelligente et les biotechnologies. L'intégration des nouvelles technologies, comme l'intelligence artificielle, les drones, les capteurs connectés et les biotechnologies, révolutionne la manière dont les cultures sont gérées et optimisées. Cependant, le secteur agricole mondial est confronté à des défis de taille, notamment l'accroissement démographique, le changement climatique, la dégradation des sols, la raréfaction des ressources en eau et la volatilité des marchés internationaux. L'urbanisation croissante réduit les terres agricoles disponibles, tandis que les changements climatiques perturbent les cycles de production et menacent la sécurité alimentaire de nombreuses régions.

En parallèle, la mondialisation des échanges agricoles intensifie la Concurrence et met sous pression les petits exploitants qui peinent à s'adapter aux nouvelles exigences des marchés internationaux. Face à ces défis, plusieurs pays ont investi massivement dans l'innovation agricole, misant sur l'intelligence artificielle, les drones, la génétique végétale et les solutions durables pour optimiser la production et minimiser l'impact environnemental. Le développement de l'agriculture urbaine, l'adoption de pratiques agroécologiques et la valorisation des circuits courts sont aussi des solutions émergentes visant à assurer une meilleure résilience alimentaire à l'échelle mondiale.

L'Algérie, à l'image de nombreux pays émergents, fait face à ces mêmes enjeux. Son agriculture, pilier essentiel de l'économie nationale, en tant que second secteur pourvoyeur d'emplois après les services, elle génère près de 12 à 14 % du PIB national et assure le travail d'un quart de la population active ((Algérie), Données économiques et structurelles du secteur agricole , 2023). Toutefois, malgré son importance stratégique pour la sécurité alimentaire et le développement économique du pays, ce secteur demeure confronté à plusieurs défis structurels et conjoncturels qui freinent son essor et limitent sa contribution à la croissance économique. L'Algérie dispose d'un potentiel agricole considérable, caractérisé par une diversité de climats et de sols favorisant une large gamme de cultures. Cependant, malgré ces atouts, le pays dépend fortement des importations pour répondre aux besoins alimentaires de sa population. Actuellement, environ 60 % des produits alimentaires de base, y compris les céréales, le lait et les huiles, sont importés. Cette dépendance expose l'économie nationale aux fluctuations des marchés internationaux et accroît sa vulnérabilité aux crises économiques et géopolitiques.

L'un des défis majeurs de l'agriculture algérienne demeure son faible rendement, largement imputable à des méthodes de production encore archaïques et une mécanisation insuffisante. Environ 80 % des agriculteurs continuent d'utiliser des pratiques traditionnelles, ce qui limite la productivité et alourdit la charge de travail (FAO, 2022) L'absence d'équipements agricoles modernes et le coût élevé de leur acquisition freinent la modernisation des exploitations. Selon la (FAO, 2022), seulement 15 % des terres agricoles sont irriguées, laissant la majorité des cultures exposées aux conditions climatiques fluctuantes et aux périodes de sécheresse récurrentes. Près de

80 % des terres agricoles se situent en zones arides ou semi-arides, et seulement une faible partie des exploitations dispose de systèmes d'irrigation efficaces. La raréfaction des ressources en eau impose une adaptation urgente des techniques d'irrigation et le développement d'infrastructures modernes pour un usage plus rationnel de l'eau disponible.

Chaque année, environ 30 % des récoltes périssent à cause du manque de moyens de conservation et de transport adaptés ((Algérie), Rapport annuel sur la situation de l'agriculture en Algérie , 2022). Cette insuffisance réduit la disponibilité des produits agricoles sur les marchés et engendre des pertes économiques importantes pour les producteurs. La mise en place de centres de stockage modernes, de plateformes logistiques et de réseaux de distribution efficaces est cruciale pour améliorer la compétitivité du secteur. La transformation et la valorisation des produits agricoles restent limitées, empêchant l'optimisation de la chaîne de valeur et l'exportation de produits finis à forte valeur ajoutée. L'industrialisation du secteur agroalimentaire, combinée à des investissements dans la recherche et le développement, pourrait renforcer l'autosuffisance alimentaire et générer des opportunités d'exportation. Cependant, la complexité administrative et la difficulté d'accès aux financements freinent l'investissement et l'innovation dans ce domaine.

Le morcellement excessif des exploitations agricoles limite la rentabilité et entrave la mise en œuvre de pratiques agricoles modernes et durables. De plus, la faiblesse des politiques foncières et la lenteur des procédures d'accès à la propriété entravent les investissements à long terme et la consolidation des exploitations. L'adoption de réformes foncières permettant une meilleure gestion des terres agricoles et encourageant la création de coopératives modernes pourrait améliorer l'efficacité du secteur. L'essor de l'agriculture de précision, basé sur l'utilisation de capteurs, de drones et de solutions numériques pour optimiser la gestion des exploitations, pourrait améliorer considérablement la productivité agricole. De même, le recours à des semences améliorées et des techniques agroécologiques adaptées aux conditions climatiques locales pourrait permettre une meilleure résilience face aux aléas climatiques et une augmentation des rendements.

Le rôle des institutions financières et des politiques publiques est crucial pour soutenir la transformation du secteur agricole. Des mécanismes de financement innovants, tels que le microcrédit agricole, le leasing d'équipements et les subventions ciblées, pourraient faciliter l'accès aux capitaux pour les agriculteurs. En parallèle, une réforme foncière permettant une meilleure

sécurisation des terres agricoles favoriserait les investissements et l'agrandissement des exploitations. La création d'instituts spécialisés, la mise en place de formations continues et l'intégration de l'entrepreneuriat agricole dans les cursus académiques contribueraient à professionnaliser davantage l'activité agricole et à encourager l'innovation.

L'agriculture est à un tournant décisif. Chaque jour, des agriculteurs nourrissent le monde, mais beaucoup peinent encore à investir dans des équipements modernes, des infrastructures solides ou des méthodes plus durables. Trop de paperasse, trop de conditions, trop de refus... Pendant longtemps, l'accès au financement a été un véritable casse-tête pour les petits producteurs. Résultat : des projets prometteurs abandonnés faute de soutien, des exploitations qui stagnent alors qu'elles pourraient prospérer.

Mais aujourd'hui, une nouvelle dynamique est en marche. Et si la solution ne venait plus seulement des banques, mais des citoyens eux-mêmes ? Le financement participatif, ou crowdfunding, redéfinit les règles du jeu. Plus qu'un simple outil financier, c'est une révolution silencieuse où chacun peut contribuer à transformer l'agriculture, un projet à la fois. Un agriculteur qui veut moderniser son exploitation, une coopérative qui cherche à s'équiper, une initiative locale qui mérite d'exister... Tout devient possible grâce à la force de la communauté.

Alors, comment fonctionne réellement le crowdfunding agricole ? Pourquoi séduit-il de plus en plus de producteurs et d'investisseurs ? Et surtout, peut-il devenir une réponse durable aux défis du secteur ?

1. Définition du Crowdfunding

Le **crowdfunding**, ou financement participatif, est un mécanisme financier qui permet de réunir des fonds pour financer un projet ou une entreprise en sollicitant un grand nombre de personnes, souvent via des plateformes en ligne. Ce modèle repose sur l'idée que de nombreuses petites contributions peuvent permettre de réaliser des projets qui n'auraient pas pu voir le jour par le biais des circuits de financement traditionnels.

Selon l'**Autorité des Marchés Financiers (AMF)**, le crowdfunding constitue une alternative aux financements bancaires classiques et favorise l'accès à des sources de financement diversifiées, tant pour les particuliers que pour les entreprises et les associations.

Le crowdfunding s'appuie sur la force du **numérique**, permettant une mise en relation rapide et efficace entre les porteurs de projet et les contributeurs. Il s'inscrit dans un mouvement plus large d'économie collaborative, où les particuliers peuvent s'impliquer directement dans des projets innovants, écologiques, sociaux ou entrepreneuriaux. ((AMF), 2024)

2. Historique et évolution du Crowdfunding

Le financement participatif trouve ses racines dans des pratiques historiques où des collectes de fonds étaient organisées pour soutenir des initiatives artistiques ou communautaires. Un des premiers exemples de crowdfunding moderne remonte au **financement du piédestal de la Statue de la Liberté en 1885**, où Joseph Pulitzer a appelé aux dons via son journal (Pulitzer, 1885)

Avec l'avènement d'Internet et des plateformes numériques dans les années 2000, le crowdfunding a connu une croissance exponentielle. Des plateformes comme **Kickstarter** (2009), **Indiegogo** (2008) ou encore **GoFundMe** (2010) ont contribué à la popularisation du modèle. En France, **Ulule** et **KissKissBankBank** figurent parmi les leaders du secteur.

Selon une étude de **Statista** (Statista, 2023) , le marché mondial du crowdfunding est estimé à plus de **114 milliards de dollars** et continue de croître, porté par une diversification des modèles et une adoption accrue par les entreprises et les particuliers.

3.Fonctionnement du Crowdfunding

Le processus de financement participatif se déroule en plusieurs étapes :

- **Soumission du projet** : Le porteur de projet présente son idée sur une plateforme de crowdfunding, en fournissant des détails sur son objectif, son budget, la durée de la collecte et les contreparties éventuelles.

- **Promotion et communication** : Une stratégie de communication est essentielle pour mobiliser un maximum de contributeurs. Les réseaux sociaux, le marketing digital et le bouche-à-oreille jouent un rôle clé.
- **Participation des contributeurs** : Les particuliers ou entreprises intéressés apportent leur soutien financier, selon leurs capacités et leur intérêt pour le projet.
- **Atteinte de l'objectif financier** : Selon la plateforme et le modèle de crowdfunding, la campagne peut fonctionner sur un mode "tout ou rien" (les fonds sont reversés uniquement si l'objectif est atteint) ou "flexible" (les fonds collectés sont versés même si l'objectif initial n'est pas atteint).
- **Mise en œuvre et suivi** : Une fois le financement réuni, le porteur de projet doit tenir informés les contributeurs de l'avancement du projet et respecter ses engagements (remboursement, contreparties, mise en place du projet, etc.).

4.Types et acteurs du Crowdfunding

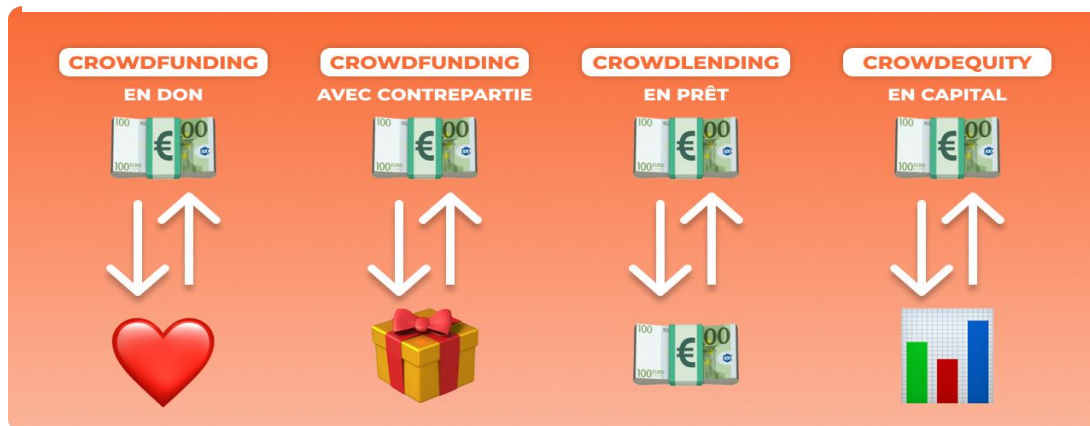
○ **Types de Crowdfunding**

Le crowdfunding se divise en plusieurs modèles, chacun ayant ses propres caractéristiques et applications :

- **Crowdfunding par don (donation-based crowdfunding)** : Modèle où les contributeurs font des dons sans attendre de retour financier. Ce modèle est très utilisé pour les causes humanitaires, les projets sociaux et culturels.
- **Crowdfunding avec contrepartie (reward-based crowdfunding)** : Les contributeurs reçoivent une récompense en échange de leur contribution (exemple : un produit en avant-première, une expérience exclusive).
- **Crowdlending (prêt participatif)** : Les contributeurs prêtent de l'argent au porteur de projet, qui s'engage à rembourser avec intérêts. Ce modèle est souvent utilisé par les PME.

- **Crowdequity (investissement en capital)** : Les contributeurs investissent dans une entreprise en échange de parts sociales ou d'actions, devenant ainsi copropriétaires.

Figure 1 : les 4 types de crowdfunding

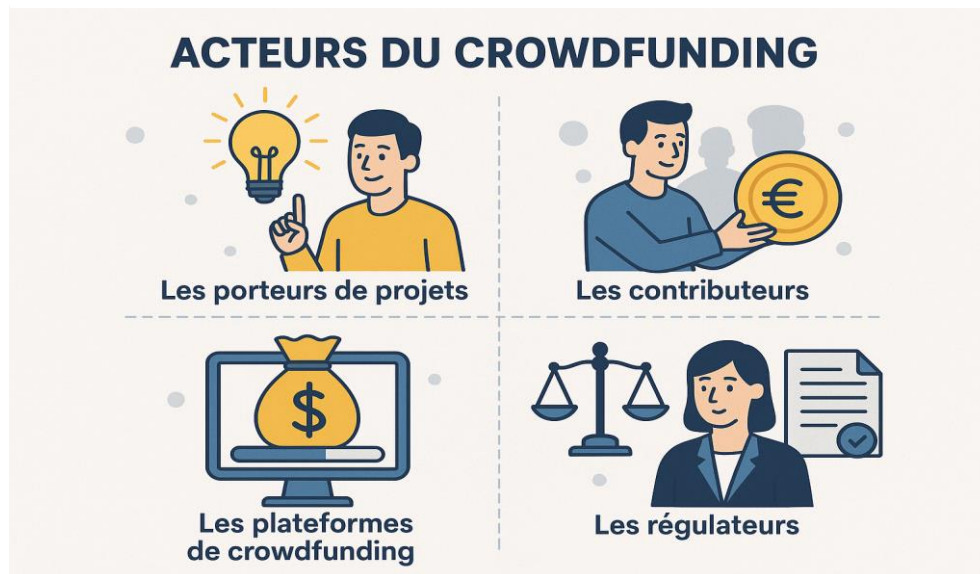


Source : <https://blog.bricks.co/4-types-de-crowdfunding/>

- **Acteurs du Crowdfunding**

- **Les porteurs de projets** : Entrepreneurs, associations, artistes ou particuliers ayant un projet à financer.
- **Les contributeurs (backers, investisseurs, prêteurs)** : Individus ou entreprises apportant un soutien financier.
- **Les plateformes de crowdfunding** : Intermédiaires facilitant la mise en relation entre porteurs de projets et contributeurs.
- **Les régulateurs** : Autorités de supervision qui veillent au respect des règles et à la protection des investisseurs (ex : Autorité des Marchés Financiers en France)

Figure 2 : Acteurs du Crowdfunding



Source : l'équipe RAIZA

Solution :

RAIZA, une plateforme intégrée de financement participatif et de mécanisation agricole

Dans le cadre de notre projet, nous avons développé une solution innovante et digitale sous la forme d'une plateforme nommée RAIZA, visant à répondre aux défis majeurs rencontrés par les petits exploitants agricoles : l'accès limité au financement et aux équipements modernes. En combinant le financement participatif et la location de matériel agricole via un modèle de marketplace, nous apportons une approche novatrice et inclusive, permettant aux agriculteurs de développer leurs exploitations de manière durable et efficace.

Un financement participatif éthique et adapté aux besoins des agriculteurs : L'un des principaux obstacles à la modernisation du secteur agricole est la difficulté d'accès aux financements traditionnels. Les petits exploitants peinent à obtenir des prêts bancaires en raison des garanties exigées et des taux d'intérêt élevés. RAIZA offre une alternative de financement participatif, conforme aux principes de la finance islamique, en excluant toute forme de prêt avec intérêt (Riba) et en privilégiant des mécanismes solidaires et éthiques.

Nous proposons quatre modèles de financement participatif permettant aux agriculteurs de lever des fonds pour l'achat d'intrants, l'irrigation, l'amélioration des infrastructures ou l'acquisition d'équipements :

- ❖ **Le don (Crowdfunding par donation)** : Un modèle basé sur la solidarité où les contributeurs soutiennent un projet agricole sans attendre de retour financier. Cela permet aux exploitants en difficulté de recevoir une aide directe pour développer leur activité.
- ❖ **Le prêt sans intérêt** : Inspiré des principes de l'entraide économique, ce modèle permet aux agriculteurs d'accéder à des fonds remboursables sans intérêts. Il favorise l'inclusion financière tout en respectant les valeurs de justice sociale et de partage des richesses.
- ❖ **L'investissement en capital (Equity Crowdfunding)** : Il permet aux investisseurs de financer des projets en contrepartie d'une participation dans l'exploitation agricole. Ce modèle favorise l'investissement à long terme, tout en aidant les agriculteurs à développer leurs activités sans s'endetter.

Grâce à ces différentes options, RAIZA démocratise l'accès au financement et permet aux agriculteurs d'obtenir des fonds sans passer par les circuits bancaires traditionnels, souvent inadaptés à leurs réalités économiques.

Une marketplace dédiée à la location de matériel agricole : En plus du financement, un autre défi majeur pour les petits exploitants est l'acquisition de matériel agricole moderne, souvent trop coûteux pour des exploitations à faible rendement. Pour pallier cette problématique, RAIZA propose une marketplace de location d'équipements agricoles, permettant aux agriculteurs d'accéder à des machines performantes à moindre coût.

Un modèle collaboratif et durable se dessine à travers RAIZA, où la mise en relation entre propriétaires d'équipements et agriculteurs en quête de matériel permet d'optimiser l'usage des ressources et de promouvoir des pratiques agricoles modernes. Bien plus qu'une simple solution de location, la plateforme crée un véritable **écosystème collaboratif**, offrant à chaque agriculteur la

possibilité d'accéder aux outils essentiels à son développement, sans la contrainte financière liée à l'achat et à l'entretien des machines. Ainsi, RAIZA transforme l'accès aux équipements agricoles en une opportunité partagée, où l'entraide et l'innovation redéfinissent les règles du jeu.

L'illustration ci-dessous représente l'écosystème collaboratif de **RAIZA**, mettant en évidence les interactions entre **agriculteurs**, **investisseurs** et **locataires de matériel**. Ce schéma illustre comment la plateforme facilite l'accès aux équipements agricoles en créant un marché dynamique et durable, fondé sur le partage des ressources et l'innovation.

Figure 3 : L'écosystème collaboratif de RAIZA



Source : l'équipe RAIZA

Vision et mission de RAIZA :

❖ Mission :

Notre mission consiste à proposer aux petits exploitants agricoles des solutions de financement participatif éthiques, conformes aux principes de la finance islamique, tout en leur facilitant l'accès à des équipements agricoles modernes à travers une plateforme numérique inclusive, intuitive et solidaire.

❖ **Vision :**

Notre vision est de transformer durablement le secteur agricole en instaurant un écosystème équitable et digitalisé, où chaque agriculteur, quel que soit son niveau de ressources, peut développer son activité de manière autonome, performante et socialement responsable.

2- Valeurs proposées :

RAIZA repose sur des valeurs fondamentales qui façonnent son engagement envers une agriculture plus solidaire, accessible et innovante. Dans un contexte où les défis agricoles se multiplient, notre plateforme offre des solutions adaptées pour répondre aux besoins des agriculteurs, des investisseurs et de l'ensemble du secteur. Nos principes directeurs garantissent un écosystème durable et équitable, favorisant un impact positif à long terme.

❖ **Confiance et Impact Mesurable : Une Approche Transparente et Responsable**

RAIZA place la confiance et la transparence au cœur de son modèle en garantissant un suivi rigoureux des financements et une traçabilité totale des transactions. Chaque projet soutenu bénéficie d'une visibilité nationale et d'un reporting détaillé, permettant aux investisseurs de suivre en temps réel l'utilisation des fonds et les retombées sur le terrain. Pour les agriculteurs, cela se traduit par un accès simplifié aux ressources financières, sans contraintes bancaires, et une reconnaissance accrue de leur travail. Ce système renforce la confiance entre les parties prenantes et assure un impact social et économique mesurable, favorisant ainsi le développement durable du secteur agricole.

❖ **Innovation et Digitalisation : Transformer l'Agriculture par la Technologie**

RAIZA modernise le secteur agricole en rendant l'innovation accessible à tous, sans barrières techniques ni financières. Grâce à une plateforme intuitive, les agriculteurs peuvent obtenir des financements et accéder aux équipements agricoles de manière simple et rapide. Au lieu de se heurter aux contraintes des circuits bancaires traditionnels, ils peuvent lever des fonds directement

auprès d'investisseurs ou louer du matériel agricole à la demande. Cette approche permet l'adoption progressive de nouvelles technologies comme l'irrigation intelligente, les drones agricoles et les outils de gestion connectés. En démocratisant l'accès aux innovations, RAIZA aide les agriculteurs à améliorer leur productivité, à optimiser leurs coûts et à rendre leurs exploitations plus résilientes face aux défis climatiques et économiques.

❖ **Flexibilité et Résilience : Une Solution Adaptée aux Défis Agricoles**

L'agriculture est un secteur confronté à de nombreuses incertitudes, qu'il s'agisse des conditions climatiques, des variations des prix ou des cycles de production irréguliers. RAIZA répond à ces défis avec une approche flexible et résiliente, en proposant des financements ajustables selon les saisons et les besoins des agriculteurs. Les campagnes de crowdfunding peuvent être modulées en fonction des périodes de semis, de récolte ou de transformation. De plus, notre service de location d'équipements propose des formules sur mesure, à l'heure, à la journée ou à la saison, avec des tarifs dynamiques selon la demande. Un accompagnement évolutif, incluant des formations, des alertes météo en temps réel et une assistance technique, garantit un soutien permanent aux agriculteurs.

❖ **Finance Inclusive et Éthique : Un Modèle Solidaire et Responsable**

RAIZA redéfinit l'accès au financement agricole en combinant les principes de la finance participative et de l'économie solidaire. Grâce à notre plateforme, les agriculteurs peuvent lever des fonds via deux mécanismes complémentaires : les dons solidaires et les prêts sans intérêt. Les dons, réalisés par des citoyens et des entreprises engagées, permettent de financer des projets à fort impact social et environnemental, stimulant ainsi le développement des zones rurales. Les prêts sans intérêt, conformes aux principes de la finance islamique, offrent une alternative éthique aux crédits traditionnels, permettant aux agriculteurs d'investir sans être pénalisés par des taux d'intérêt élevés. Chaque dinar collecté est tracé, et l'impact des projets financés est communiqué à la communauté, garantissant ainsi une gestion équitable et transparente des ressources.

❖ **Accessibilité et Simplicité : Une Expérience Conçue pour Tous**

RAIZA a été pensée pour être intuitive et accessible à tous, même aux agriculteurs peu familiers avec le numérique. Son interface simplifiée permet de lancer une campagne de financement ou de réserver un équipement en seulement trois clics. Disponible en arabe, anglais et en français, la plateforme garantit une inclusivité linguistique essentielle pour toucher un large public. Conçue avec une approche "mobile-first", elle est optimisée pour les smartphones, sachant que 80 % des utilisateurs en zones rurales accèdent aux services via mobile. RAIZA démocratise ainsi l'accès au financement et à la mécanisation en supprimant les barrières technologiques et en mettant la puissance du digital au service des agriculteurs.

❖ **Engagement Communautaire et Développement Durable : Une Vision pour l'Avenir**

Au-delà d'une simple plateforme de financement, RAIZA se positionne comme un acteur clé de la transformation sociale et économique du monde agricole. En autonomisant les petits exploitants grâce à des solutions financières et technologiques adaptées, nous leur permettons de renforcer leur productivité et de rivaliser avec les grandes exploitations. Ce modèle favorise non seulement leur indépendance économique, mais contribue aussi à l'inclusion financière des agriculteurs souvent exclus des circuits bancaires classiques. Par ailleurs, en stimulant l'investissement dans des projets agricoles locaux, RAIZA participe à la dynamisation des zones rurales, en créant des opportunités d'emploi, en favorisant l'installation durable des populations et en soutenant l'économie régionale.

3- L'équipe du projet :

Notre projet repose sur une équipe dynamique et complémentaire, alliant expertise en finance, gestion stratégique et entrepreneuriat. Chaque membre joue un rôle essentiel dans la réussite et le développement de la plateforme de crowdfunding et de location d'équipements.

Premier membre :

Nom : LOUDJEDI KAWTER

Date de naissance : 9 décembre 2002

Formation : Étudiante à l'École Supérieure de Management

Spécialité : Management financier

Poste occupé dans RAIZA : Directrice Financière (CFO)

Après l'obtention de mon baccalauréat scientifique en gestion et économie en 2020 où j'ai eu l'honneur d'être la première de ma promotion, j'ai intégré l'École Supérieure de Management où j'ai poursuivi mes études dans le domaine du management financier. Mon intérêt pour la finance et l'analyse comptable, ainsi que ma solide base en comptabilité, m'ont naturellement orientée vers cette spécialisation.

En 2022, j'ai réussi le concours d'accès aux Écoles Nationales Supérieures et j'ai approfondi mes compétences en gestion financière, analyse des risques et stratégies d'investissement. Mon parcours académique a été enrichi par diverses expériences pratiques qui m'ont permis d'explorer le fonctionnement des entreprises et des institutions financières en Algérie.

J'ai effectué deux stages qui ont renforcé mes compétences professionnelles :

Premier stage : en audit interne au sein de l'entreprise SEROR Tlemcen (Société d'Études et de Réalisation d'Ouvrages d'Art de l'Ouest), ce qui m'a permis de mieux comprendre les processus d'évaluation des performances financières et de contrôle de gestion des risques au sein d'une grande structure.

Deuxième stage : à la Banque BADR, spécialisée dans le financement agricole. Un choix stratégique lié à mon projet de crowdfunding, cette banque représente un partenaire potentiel clé pour mon projet, et ce stage m'a permis d'étudier en profondeur ses mécanismes de prêts et son rôle dans l'accompagnement des entrepreneurs.

Parallèlement à mes études, j'ai été membre de l'Excellence Club, un club scientifique où j'ai occupé un poste dans les relations extérieures. Cette expérience m'a permis de développer des compétences en communication, en gestion de partenariats, en négociation et en organisation d'événements. J'ai également suivi plusieurs formations spécialisées, couvrant des thématiques telles que le business model canvas (BMC), le design thinking, le prototypage, label projet innovant, étude de marché, le plan financier, les statuts juridiques des startups

Mon rôle dans le projet :

- ✓ Assurer la gestion financière et veiller à la viabilité économique de la plateforme.
- ✓ Sécuriser les investissements et optimiser les flux financiers.
- ✓ Établir des partenariats bancaires, notamment avec la Banque BADR, pour renforcer les options de financement disponibles.
- ✓ Superviser la croissance et l'expansion de la plateforme en alignant les ressources financières avec les objectifs stratégiques.

Deuxième membre :

Nom : BELAID KAWTHER

Date de naissance : 12 août 2002

Formation : Étudiante à l'École Supérieure de Management

Spécialité : Management et Stratégies des Entreprises

Poste occupé dans RAIZA : Directrice Stratégique et Développement (CSO)

Après l'obtention de mon baccalauréat en 2020 dans la filière mathématique en étant la première de ma promotion, j'ai intégré l'École Supérieure de Management (ESMT) où j'ai poursuivi

mes études en management et stratégies des entreprises. Passionnée par cette discipline, j'apprécie particulièrement son approche stratégique et son impact sur le monde des affaires.

J'ai enrichi mon parcours académique en participant à un programme de formation au Campus CFTI pendant trois mois, ce qui m'a permis d'affiner mes compétences en gestion de projet et en entrepreneuriat.

J'ai également effectué deux stages dans différents départements, chacun d'une durée de 15 jours, qui m'ont offert une vision approfondie du fonctionnement des entreprises dans l'écosystème algérien.

Parallèlement, j'ai été membre du club Eco Green, où j'ai occupé un rôle clé au sein du comité des relations extérieures. Cette expérience m'a permis de renforcer mes compétences en communication, en gestion de partenariats et en organisation d'événements.

Mon rôle dans le projet :

En tant que Directrice Stratégique et Développement de RAIZA, mon objectif est de structurer et piloter la vision stratégique du projet pour en assurer la croissance et la pérennité. Je suis chargée d'identifier de nouvelles opportunités de développement, d'élaborer des stratégies adaptées aux défis du marché et de construire des partenariats stratégiques. Mon rôle englobe également l'optimisation des ressources et la coordination des efforts pour maximiser l'impact du projet.

Missions et responsabilités :

- ✓ Élaborer et mettre en œuvre des stratégies de développement alignées sur les objectifs à court, moyen et long terme.
- ✓ Identifier et analyser les opportunités de croissance et d'expansion du projet.
- ✓ Assurer l'optimisation des ressources et l'efficacité opérationnelle.
- ✓ Renforcer les partenariats stratégiques et assurer une veille concurrentielle active.

- ✓ Piloter l'innovation et garantir l'adaptabilité du projet aux évolutions du marché.

Troisième membre :

Nom : Ali Iznasni

Date de naissance : 02 Juin 1981

Formation : Responsable de spécialité et maître de conférences — École supérieure de management de Tlemcen

Poste occupé dans RAIZA : Directeur du Contrôle de Qualité et de la Stratégie Marketing

Dr. Ali Iznasni est maître de conférences (MCA) et responsable de spécialité à l'École supérieure de management de Tlemcen. Titulaire d'un doctorat en sciences de gestion, option marketing, il est spécialisé dans les domaines du comportement du consommateur, des stratégies marketing et des processus de décision d'achat. Ses travaux sont publiés dans des revues académiques reconnues telles que le *Journal of Marketing and Consumer Research* et l'*International Journal of Business and Management*. Parallèlement à ses recherches, il intervient dans divers colloques scientifiques et anime des formations sur l'assurance qualité et l'innovation pédagogique dans l'enseignement supérieur.

Son expérience académique, sa participation à des projets de recherche appliquée, et son implication dans l'assurance qualité et les nouvelles méthodes pédagogiques en font un pilier stratégique pour positionner *Raiza* comme une solution innovante et crédible sur le marché.

Son rôle dans le projet :

- ✓ Élaborer une stratégie marketing adaptée au secteur agricole, en intégrant les spécificités socio-économiques du marché algérien
- ✓ Étudier le comportement des utilisateurs (agriculteurs, investisseurs, loueurs) pour adapter les services de la plateforme à leurs attentes

- ✓ Concevoir des campagnes de communication ciblées pour promouvoir la plateforme et optimiser la conversion des utilisateurs
- ✓ Accompagner l'équipe dans la définition de l'identité de marque de Raiza et l'expérience utilisateur (UX)

Quatrième membre :

Nom : Rahali Amina Souad

Formation : maître de conférences – École supérieure de management de Tlemcen

Poste occupé dans RAIZA : Responsable du Management des Risques

Mme Rahali Amina Souad, 38 ans, est enseignante-chercheuse à l'École Supérieure de Management de Tlemcen depuis plus de dix ans. Titulaire d'un doctorat en sciences de gestion, elle a obtenu son habilitation universitaire (HDR) en 2021, avec des travaux portant sur l'innovation, la compétitivité des PME et la gestion des risques dans un contexte de globalisation.

Elle possède une solide formation en gestion, management stratégique, gestion de la performance et gestion des connaissances, et maîtrise des approches modernes comme le Lean management ou la blockchain dans l'inclusion financière. Son parcours académique est complété par une riche expérience scientifique : participation à des conférences nationales et internationales (France, Suisse, Turquie, Algérie), et publication de nombreux articles portant sur l'innovation, l'entrepreneuriat et la gestion des risques.

Grâce à cette double expertise, académique et appliquée, elle joue un rôle stratégique dans RAIZA en assurant la fiabilité des projets agricoles proposés sur la plateforme, tout en protégeant les parties prenantes à travers une démarche rigoureuse et proactive de management des risques.

Son rôle dans le projet :

- ✓ Concevoir et appliquer une politique de gestion des risques adaptée au modèle de financement participatif sans intérêt proposé par RAIZA.
- ✓ Assurer une évaluation rigoureuse des projets agricoles, afin de minimiser les risques pour les investisseurs et garantir la viabilité des initiatives financées.
- ✓ Identifier, analyser et anticiper les risques opérationnels, financiers et réglementaires liés aux activités de la plateforme.
- ✓ Développer des protocoles de gestion préventive et des indicateurs de suivi permettant d'encadrer les porteurs de projets et de garantir une gestion proactive des risques tout au long du cycle de financement.

La communication au sein d'une équipe est un élément clé de la réussite d'un projet. Comme le disait George Bernard Shaw, "Le plus grand problème de la communication est l'illusion qu'elle ait eu lieu." Un mode d'interaction clair et efficace permet d'optimiser le travail collectif, d'éviter les incompréhensions et de renforcer la cohésion entre les membres. Il ne s'agit pas seulement d'échanger des informations, mais aussi de créer un environnement propice à l'innovation, à la motivation et à la productivité.

Fournir un appui méthodologique pour les études de marché et les enquêtes terrain, en garantissant la rigueur scientifique.

Dans notre cas, la communication n'a jamais constitué un obstacle, car nous partageons une proximité géographique en étant originaires de la même wilaya. Cette proximité a facilité nos échanges et notre organisation, rendant nos réunions plus naturelles et spontanées. Nous avons adopté une approche combinant interactions physiques et outils numériques afin de garantir une collaboration fluide et continue. Nos premières réunions se tenaient dans des lieux propices à la réflexion, comme la bibliothèque universitaire, favorisant les échanges spontanés et des séances de brainstorming efficaces.

Avec l'évolution du projet et les contraintes personnelles, nous avons progressivement utilisé des outils numériques :

- **Google Meet** et **Zoom** pour les réunions à distance,
- **WhatsApp** et **Messenger** pour les échanges rapides,
- **Google Drive** pour le partage et la coédition des documents.

Nous avons aussi veillé à maintenir une bonne ambiance de travail, en intégrant des moments de détente et d'échange informel. Ces instants ont renforcé notre cohésion, notre motivation et notre efficacité, en trouvant un équilibre entre rigueur et convivialité.

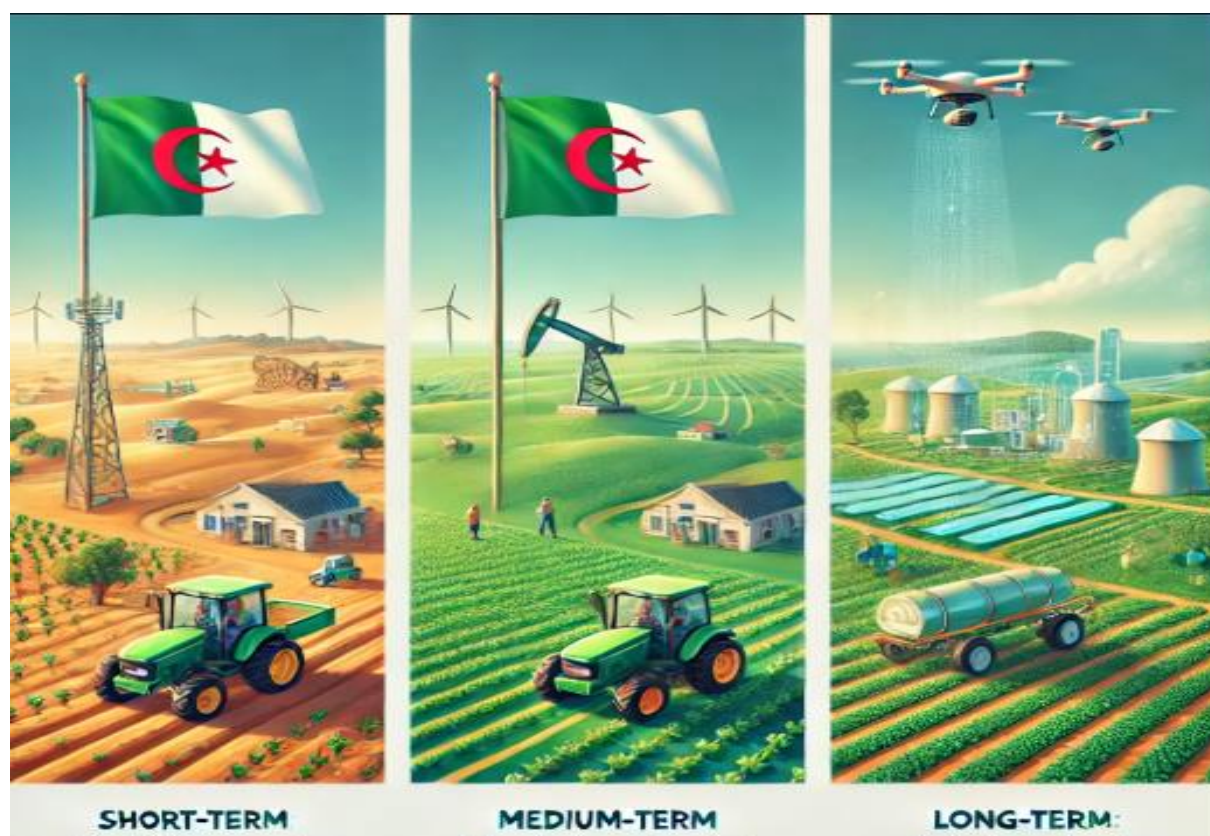
4- Les objectifs du projet :

Notre initiative repose sur une vision claire : créer un écosystème collaboratif où agriculteurs et investisseurs partagent une ambition commune, celle d'une agriculture algérienne prospère et durable. Pour concrétiser cette vision, nous avons défini quatre objectifs principaux : faciliter l'accès au financement pour les agriculteurs, attirer les investisseurs vers le secteur agricole, soutenir l'agriculture durable et encourager l'adoption des outils numériques au sein de la communauté agricole.

Dans l'univers dynamique des startups et des entreprises, la définition d'objectifs clairs est la pierre angulaire de la réussite. La gestion par objectifs est essentielle pour orienter les décisions stratégiques et assurer une croissance durable (Drucker, 1954). Ces objectifs ne sont pas de simples aspirations, mais de véritables repères stratégiques guidant chaque décision et action. Pour garantir leur efficacité, nous avons adopté une approche rigoureuse en nous appuyant sur la méthode SMART (Doran, 1981) (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporellement définis) et Sur des Indicateurs Clés de Performance (KPI) (Parmenter, 2015).

Cette démarche nous permet d'assurer une gestion efficace et mesurable de nos ambitions en répartissant nos objectifs en trois horizons temporels : court, moyen et long terme. Pour un suivi optimal et une évaluation précise de leur progression, ces objectifs sont présentés sous forme de tableaux illustrant clairement leur planification et leur suivi.

Figure 4 : Évolution de l'agriculture en Algérie selon l'horizon temporel



Source : l'équipe RAIZA

Les objectifs à court terme (1 à 2 ans) :

Tableau 1 : Les objectifs à court terme

Premier axe : présentation du projet

	S	M	A	R	T
OBJECTIF :01 Élaboration d'une stratégie de lancement et planification opérationnelle	Concevoir un plan stratégique détaillé pour le lancement de la plateforme à Tlemcen, incluant la définition des cibles, des actions marketing et des ressources nécessaires.	Finalisation d'un document de stratégie de lancement validé, intégrant au moins 5 actions clés.	Mobilisation de l'équipe et des ressources disponibles pour élaborer le plan en collaboration avec des experts en communication et marketing digital.	Ce plan est essentiel pour assurer un lancement structuré et efficace, maximisant l'impact des premières actions	Le plan doit être finalisé dans un délai de 2 mois avant le lancement officiel
KPI	-Validation de la stratégie par les parties prenantes (Feedback positif d'au moins 3 experts) -Nombre d'actions clés définies dans la stratégie (Objectif : au moins 5)				
OBJECTIF :02 Démarrage du projet avec une première mise en place locale (Tlemcen)	Lancer officiellement la plateforme en test sur la région de Tlemcen avant un déploiement plus large	Activation de la plateforme avec au moins 20 agriculteurs inscrits, 10 investisseurs potentiels et 20 loueurs d'équipements dans le deuxième mois	Mise en place progressive avec un accompagnement personnalisé pour les premiers utilisateurs	Tester la plateforme sur une zone pilote permet d'optimiser son fonctionnement et d'identifier d'éventuels ajustements.	Lancement opérationnel dans les 2 mois suivant la finalisation de la stratégie.
KPI	-Taux de conversion des inscrits en utilisateurs actifs (% des inscrits qui utilisent la plateforme)				
OBJECTIF :03 Promotion de la plateforme et sensibilisation au crowdfunding agricole	Mener des campagnes de communication digitales et physiques pour informer et attirer les utilisateurs	Organisation d'au moins 3 événements (conférences, ateliers...) et lancement de 2 campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux	Utilisation des canaux de communication existants et collaboration avec des influenceurs du secteur, cet objectif est accessible.	La sensibilisation est essentielle pour faire connaître le concept du crowdfunding agricole et convaincre les acteurs concernés.	Déploiement des actions sur 3 mois après le lancement.
KPI	-Nombre de nouveaux utilisateurs inscrits après les campagnes de sensibilisation				
OBJECTIF :04 Création de partenariats stratégiques avec des acteurs locaux	Nouer des collaborations avec des institutions agricoles, des banques, des coopératives, et des associations d'investisseurs	Signature d'au moins 5 partenariats avec des acteurs influents du secteur.	Prise de contact via des réunions, participations à des événements et négociations adaptées aux besoins des partenaires	Les partenaires renforcent la crédibilité et la portée du projet, facilitant l'adoption par les utilisateurs cibles	Conclure les premiers partenariats dans un délai de 4 mois après le lancement
KPI	-Nombre de partenariats signés (Objectif : au moins 5 en 4 mois) -Impact des partenariats sur l'adoption de la plateforme				

Les objectifs à moyen terme (3 à 5 ans) :

Tableau 2 : Les objectifs à moyen terme

	S	M	A	R	T
OBJECTIF :01 Assurer la rentabilité de la plateforme dans les deux premières années	Atteindre un équilibre financier en augmentant les revenus issus des financements agricoles, de la location de matériel	Obtenir un chiffre d'affaires permettant de couvrir l'ensemble des coûts opérationnels, avec une marge bénéficiaire d'au moins 15 %.	Optimiser les commissions et maîtriser les coûts grâce à une gestion financière rigoureuse	En réinvestissant les bénéfices et en ajustant le modèle économique en fonction du retour d'expérience.	Atteindre la rentabilité dans les 24 mois (2ans) suivant le lancement
KPI	ROI = (Gain de l'investissement - Coût de l'investissement) / Coût de l'investissement × 100				
OBJECTIF :02 Étendre la présence de la plateforme à d'autres wilayas	Cibler de nouvelles wilayas pour élargir la base d'utilisateurs (agriculteurs, investisseurs et fournisseurs de services).	Augmenter le nombre d'agriculteurs inscrits de 50 %, Conclure au moins 10 partenariats et intégrer au moins 5 nouvelles wilayas.	Lancer des campagnes de sensibilisation et collaborer avec des coopératives agricoles locales.	Procéder par étapes, en priorisant les régions à fort potentiel agricole.	Expansion réalisée dans les 36 prochains mois
KPI	-Nombre de nouveaux utilisateurs par wilaya. -Taux de complétude du réseau de partenaires = (Nombre total de partenaires intégrés / Nombre total de partenaires ciblés) × 100				
OBJECTIF :03 Améliorer l'expérience utilisateur et optimiser la plateforme	Simplifier l'interface et améliorer la fluidité des transactions et de la navigation, En réduisant les bugs et en optimisant les temps de réponse	Une réduction progressive du temps de traitement et de validation des dossiers	Collecter régulièrement des retours d'utilisateurs, mettre en place des mises à jour techniques et Automatiser certaines étapes de validation	Avec une bonne équipe, un suivi technique constant et un support client réactif, c'est réalisable	Maintenir une stratégie d'amélioration continue avec des mises à jour majeures annuelles
KPI	- Temps moyen de validation des dossiers et Temps moyen de réponse (TMR) des requêtes clients				
OBJECTIF :04 Augmenter l'attractivité pour les investisseurs en garantissant la sécurité des fonds	Mettre en place des mécanismes de protection et de transparence financière pour inciter les investisseurs à utiliser la plateforme.	Réduire les incidents de non-remboursement de 50 % et obtenir une hausse mesurable de la confiance des investisseurs	Intégrer un système de notation des emprunteurs et proposer des assurances sur les investissements.	Collaborer avec des institutions financières et experts en gestion des risques pour établir un système de sécurisation adapté .	Mesures opérationnelles mises en place dans les 36 prochains mois
KPI	-Niveau de satisfaction des investisseurs sur la transparence et la sécurité				

Les objectifs à long terme (plus de 5 ans) :

Tableau 3 : Les objectifs à long terme

	S	M	A	R	T
OBJECTIF :01 Couvrir tout le territoire national (58 wilayas) pour atteindre une forte scalabilité	Étendre la présence de la plateforme dans les 58 wilayas (Augmenter la base d'utilisateurs pour créer une communauté engagée d'investisseurs et de porteurs de projets).	Atteindre un taux de pénétration de 60 % du marché national du crowdfunding	Collaborer avec des institutions financières, des incubateurs et des organisations locales pour accélérer l'adoption de la plateforme.	Tirer parti des succès des premières wilayas pour optimiser l'expansion.	Durée estimée entre 8 et 9 ans pour couvrir efficacement tout le territoire algérien et atteindre une adoption significative de la plateforme.
KPI	-Nombre de wilayas couvertes. -Nombre de projets financés par wilaya et Volume total des investissements réalisés via la plateforme.				
OBJECTIF 02 : Diversifier les types de projets financés sur la plateforme	Élargir le champ des projets éligibles en intégrant de nouveaux secteurs comme les startups technologiques, l'artisanat, et le tourisme.	Augmenter de 60 % la diversité des types de projets financés.	Lancer des campagnes de sensibilisation pour éduquer les porteurs de projets et les investisseurs sur les opportunités de financement participatif.	Tester d'abord de nouveaux secteurs prometteurs avant d'étendre l'offre	Horizon de plus de 10 ans pour établir un portefeuille de projets varié et rentable.
KPI	-Nombre de nouvelles catégories de projets financées. -Pourcentage de financement alloué aux projets hors secteur agricole.				
OBJECTIF 03 : Devenir la principale plateforme de crowdfunding en Algérie	Devenir le leader du crowdfunding en offrant des solutions de financement adaptées aux besoins des entrepreneurs et investisseurs locaux.	Atteindre 100 000 utilisateurs actifs, dont 30 % d'investisseurs réguliers.	Développer des fonctionnalités interactives et offrir des incitations aux utilisateurs pour augmenter leur engagement.	Miser sur une stratégie digitale et un marketing ciblé pour acquérir et fidéliser les utilisateurs.	Objectif sur 10 à 15 ans pour devenir l'acteur incontournable du crowdfunding en Algérie.
KPI	-Nombre total d'utilisateurs inscrits et Nombre moyen d'investissements par utilisateur.				

OBJECTIF 04 : Diversifier l'offre de location pour inclure d'autres types d'équipements professionnels	Étendre la plateforme de location à d'autres équipements professionnels (ex : équipements industriels, logistique...), en plus des équipements agricoles.	Ajouter au moins 3 nouvelles catégories d'équipements et atteindre un taux d'adoption de 30 % par des utilisateurs non agricoles	Identifier les secteurs ayant une forte demande de location et établir des partenariats avec des fournisseurs d'équipements adaptés	Tester la demande via un projet pilote dans quelques wilayas avant une expansion nationale.	Horizon de plus de 10 ans pour une diversification durable et rentable
KPI	-Nombre de nouvelles catégories d'équipements en location et % d'utilisateurs louant hors secteur agricole				

5- Planification Stratégique de RAIZA : Une Feuille de Route Vers la Réussite

La planification stratégique est l'épine dorsale de tout projet ambitieux, et RAIZA ne fait pas exception. Notre vision repose sur un développement structuré, orienté vers la réalisation d'un impact significatif dans le secteur agricole. Voici notre feuille de route, une boussole qui guidera chaque étape de notre croissance.

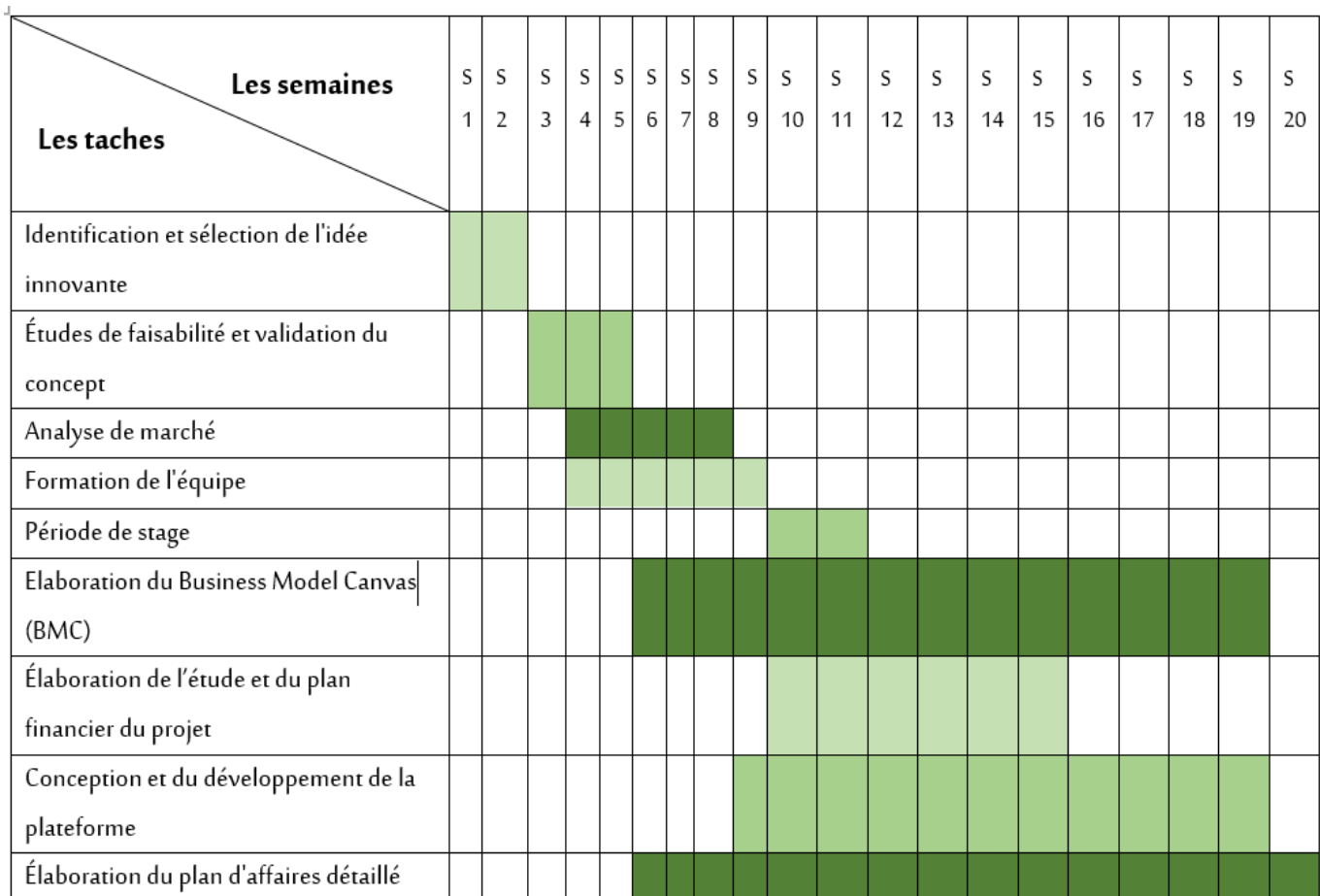
Phase 1 : L'Avant-Projet – De l'Idée à la Vision

Tout grand projet commence par une étincelle, une idée née d'un besoin réel. Pour RAIZA, cette première étape est cruciale : c'est le moment où nous mettons en lumière l'origine du projet, son utilité et sa faisabilité. Nous plongeons dans une analyse approfondie pour comprendre les défis du secteur agricole, évaluer les ressources nécessaires et définir les opportunités de marché. Cette phase permet d'établir une étude de faisabilité technico-économique et de s'assurer que nous avons les compétences et les moyens pour concrétiser notre vision. Avant d'aller plus loin, il est essentiel d'avoir une vue claire sur le potentiel du projet et son retour sur investissement. Cette réflexion nous permet d'établir un plan stratégique solide, prêt à guider nos prochaines étapes.

Phase 2 : La Planification – Poser les Bases du Succès

Un projet bien planifié est un projet à moitié réussi. Ici, nous passons de l'idée à l'action en définissant précisément chaque étape à suivre. Il s'agit d'identifier les tâches prioritaires, d'évaluer les ressources nécessaires et d'anticiper les défis à venir. Pour garantir une gestion efficace, nous nous appuyons sur le triangle d'or de la gestion de projet : qualité, coût et délai. À cela s'ajoute une réflexion approfondie sur la gestion des risques et la communication avec les parties prenantes. Grâce à des outils comme le diagramme de Gantt, nous structurons nos actions pour optimiser notre organisation et assurer une exécution fluide du projet. Cette phase est le socle sur lequel repose la réussite de RAIZA. Voici une version simplifiée du diagramme de Gantt du projet RAIZA :

Figure 5 : Diagramme de GANTT simplifier



Source : l'équipe RAIZA

Phase 3 : L'Exécution – Transformer la Vision en Réalité

C'est ici que l'énergie du projet prend tout son sens. Après avoir défini notre feuille de route, nous passons à la mise en œuvre concrète de nos actions. Chaque membre de l'équipe s'investit pour donner vie à RAIZA, en mobilisant toutes les ressources et compétences nécessaires. Nous avançons en synergie, en veillant à respecter les délais et en ajustant nos stratégies en fonction des réalités du terrain. C'est une phase intense où chaque défi devient une opportunité d'apprentissage, chaque obstacle un tremplin vers l'amélioration. L'objectif ? Transformer notre vision en un produit ou un service qui répond véritablement aux besoins des agriculteurs.

Phase 4 : La Clôture – L'Heure du Bilan et de l'Amélioration Continue

Après des mois d'efforts, vient le moment de l'évaluation. Cette phase ne marque pas la fin, mais plutôt une étape clé pour mesurer l'impact de RAIZA et tirer des enseignements pour l'avenir. Nous analysons les résultats obtenus, identifions les réussites et les axes d'amélioration, et partageons ces conclusions avec les parties prenantes. Ce bilan permet d'optimiser notre projet pour de futures évolutions et d'assurer une pérennité à long terme. Car un projet réussi ne s'arrête jamais vraiment : il évolue, s'adapte et grandit au fil du temps.

Le deuxième axe :
Les aspects innovants

Dans cet axe, on va aborder Les coté innovant de notre idée de projet, à savoir :

1. La nature de l'innovation

2. Les domaines d'innovation

1- Nature de l'innovation

L'innovation est un concept central dans le développement économique et organisationnel, défini de diverses manières par plusieurs sources reconnues.

La définition de l'innovation selon le Longman Dictionary of Business English est la suivante : "Toute nouvelle invention ou méthode améliorée dans la production d'un bien, ou tout changement dans les méthodes de production qui confère au produit un avantage sur les concurrents pour réaliser un monopole temporaire" (Adam, 1982, p. 244) .

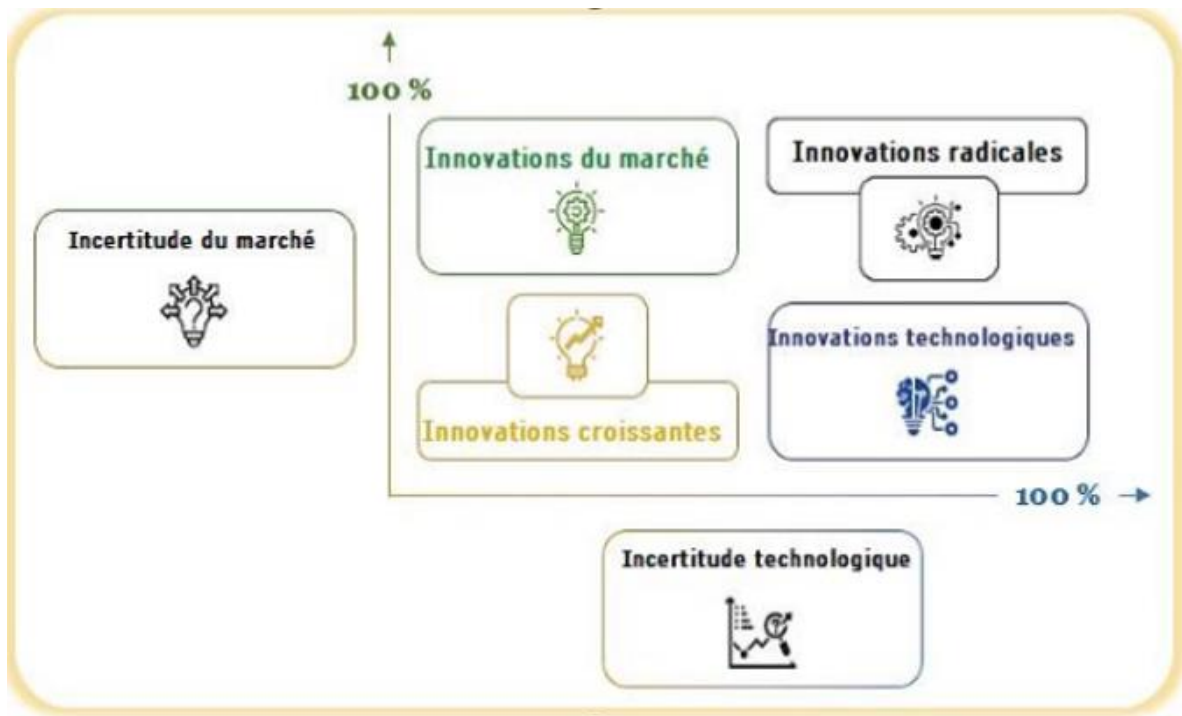
Par ailleurs, l'Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE) définit l'innovation comme "l'introduction sur le marché d'un produit ou d'un procédé nouveau ou significativement amélioré par rapport à ceux précédemment élaborés" (INSEE, 2015)

Enfin, Joseph Schumpeter, économiste influent, décrit l'innovation comme la mise en œuvre de nouvelles combinaisons productives, incluant l'introduction de nouveaux biens, de nouvelles méthodes de production, l'ouverture de nouveaux marchés, la découverte de nouvelles sources d'approvisionnement et la création de nouvelles organisations industrielles (Schumpeter, 1934)

L'innovation est généralement classée en quatre types principaux, basés sur la nouveauté technologique et la présence sur le marché :

- Innovation croissante
- Innovation radicale,
- Innovation technologique,
- Innovation du marché

Figure 6 : La matrice d'innovation



Source : Guide startup

Le projet que nous mettons en œuvre s'inscrit dans une démarche d'innovation plurielle, alliant une innovation de marché, une innovation incrémentale et une forte dimension technologique. Il repose sur une plateforme numérique pionnière en Algérie, qui réunit deux services complémentaires : d'une part, un système de crowdfunding destiné à financer des projets agricoles, et d'autre part, un service de mise en relation entre agriculteurs et loueurs d'équipements agricoles.

- **Une innovation du marché**

Selon l'OCDE (2005), l'innovation du marché correspond à la mise en œuvre de nouvelles méthodes de commercialisation ou de nouvelles approches de mise en relation entre l'entreprise et son environnement (OCDE, 2005). Dans notre cas, nous proposons une nouvelle manière de connecter l'offre et la demande dans deux domaines essentiels : le financement participatif et l'accès au matériel agricole. Cette approche permet de résoudre deux problèmes majeurs rencontrés par les

agriculteurs algériens : le manque de financement et l'insuffisance d'équipements agricoles accessibles.

Notre plateforme introduit ainsi un modèle économique inédit dans le contexte local, ce qui relève d'une véritable innovation de marché

- **Une innovation croissante (ou incrémentale)**

L'innovation croissante consiste à améliorer des services ou des produits existants en les adaptant ou en les combinant pour mieux répondre aux besoins d'un marché donné (Bessant & Tidd, 2020).

Dans notre cas, ni le crowdfunding ni la location d'équipements agricoles ne sont des concepts nouveaux à l'échelle mondiale. Toutefois, leur intégration dans une même plateforme digitale et leur adaptation aux spécificités du secteur agricole en Algérie représentent une amélioration significative de l'offre de services aux agriculteurs.

Cette approche permet d'optimiser les synergies entre financement et production, tout en valorisant des ressources souvent sous-utilisées, comme les équipements agricoles appartenant à des particuliers ou à des coopératives. Elle s'inscrit dans une logique d'innovation progressive, visant à renforcer la productivité agricole sans rupture technologique majeure, mais avec un fort impact sur les pratiques existantes.

- **Une innovation technologique**

Notre plateforme repose sur une infrastructure numérique, conçue pour faciliter les échanges entre agriculteurs, investisseurs et propriétaires d'équipements. L'utilisation des technologies digitales pour créer une interface intuitive, automatiser le traitement des dossiers ou encore géolocaliser les équipements disponibles constitue une innovation technologique au service du développement rural.

D'après un rapport de la Banque mondiale (2025), les plateformes numériques jouent un rôle essentiel dans l'amélioration de l'accès au financement et des chaînes de valeur agricoles. Elles permettent de renforcer l'inclusion financière des agriculteurs et d'améliorer leur accès aux marchés, contribuant ainsi à la modernisation du secteur agricole (Banque, 2025)

Notre projet s'inscrit dans cette dynamique en mettant à profit les opportunités offertes par la transformation numérique, sans pour autant nécessiter des technologies de rupture comme l'intelligence artificielle ou la blockchain – bien que ces dernières puissent être intégrées ultérieurement dans le processus d'évolution de la plateforme.

2- Les domaines d'innovation

✓ **Nouvelles fonctionnalités de la plateforme**

La plateforme RAIZA introduit plusieurs fonctionnalités innovantes visant à répondre aux défis concrets rencontrés par les petits agriculteurs, notamment en matière d'accès au financement et à la gestion de projet. Grâce à une interface intuitive, les utilisateurs peuvent lancer des campagnes de financement participatif pour soutenir leurs projets agricoles, en sollicitant des investisseurs privés, des institutions ou encore des contributions citoyennes.

Par ailleurs, la plateforme propose des outils numériques pour simuler la rentabilité des projets, planifier les dépenses, et suivre en temps réel l'avancement des campagnes de collecte de fonds. L'intégration d'un espace de conseils personnalisés, de forums communautaires et d'un tableau de bord analytique permet aux agriculteurs de prendre des décisions éclairées et de professionnaliser leur gestion.

✓ **Démarches administratives simplifiées**

L'un des obstacles majeurs pour les petits agriculteurs reste la complexité des démarches administratives liées à l'obtention de subventions, d'aides publiques ou de financements. RAIZA

répond à ce défi en proposant un accompagnement digitalisé et guidé. Grâce à une interface intelligente, les utilisateurs peuvent remplir leurs dossiers en ligne, obtenir une pré-analyse de leur éligibilité et accéder à des modèles de documents conformes aux exigences des institutions publiques ou bancaires.

La plateforme collabore également avec des experts en réglementation agricole pour offrir une assistance personnalisée, permettant de gagner du temps et d'éviter les erreurs administratives. Cette simplification constitue un levier important pour favoriser l'inclusion financière et administrative des agriculteurs souvent marginalisés dans les processus institutionnels.

✓ **Nouveaux modèles économiques et collaboratifs**

RAIZA adopte une approche novatrice en introduisant de nouveaux modèles économiques adaptés aux réalités locales. Le financement participatif n'est plus vu uniquement comme un outil de collecte de fonds, mais comme un mécanisme de mobilisation communautaire et de création de valeur partagée. Des modèles hybrides combinant subventions, prêts solidaires et cofinancement par les utilisateurs eux-mêmes sont proposés pour permettre la concrétisation de projets durables.

La plateforme encourage également des partenariats public-privé et le co-développement de projets entre agriculteurs, institutions locales, et investisseurs à impact. Ce nouveau cadre de collaboration redéfinit la manière dont l'investissement agricole est perçu, en mettant l'accent sur la confiance, la transparence et la responsabilité partagée.

✓ **Nouvelles offres et services personnalisés**

Afin de répondre à la diversité des besoins des acteurs du monde agricole, RAIZA propose une gamme étendue d'offres personnalisées. Les utilisateurs peuvent bénéficier d'abonnements modulables donnant accès à des services spécifiques : formations en ligne, conseils d'experts, outils de gestion financière, accompagnement à la rédaction de business plans ou encore assistance juridique.

Des offres premium permettent également un accès prioritaire aux campagnes de financement, aux équipements agricoles en location, et à des diagnostics stratégiques réalisés par des professionnels du secteur. RAIZA ambitionne ainsi de devenir non seulement une plateforme de financement, mais aussi un partenaire global du développement agricole, capable d'accompagner les agriculteurs à chaque étape de leur croissance.

✓ Innovation technologique au service du projet

L'innovation technologique joue un rôle central dans notre projet RAIZA. Elle nous permet de proposer des solutions concrètes et accessibles, adaptées aux besoins des agriculteurs et des investisseurs. Grâce à des outils numériques simples et intuitifs, nous facilitons la mise en relation, la gestion des demandes de financement, et le suivi des projets. Cette approche technologique vise à gagner en efficacité, à réduire les délais administratifs, et à offrir une meilleure visibilité à chaque acteur impliqué. Chez RAIZA, la technologie est un outil au service de l'humain, pensé pour soutenir le développement agricole de manière inclusive et durable.

Le troisième axe :

L'analyse stratégique du marché

Dans cet axe, grâce à l'étude du marché effectué, nous avons mis en place la stratégie marketing de notre projet, on abordera :

- 1- Analyse et diagnostic de l'entreprise*
- 2- Objectifs et stratégies*
- 3- Choix de moyens opérationnels*

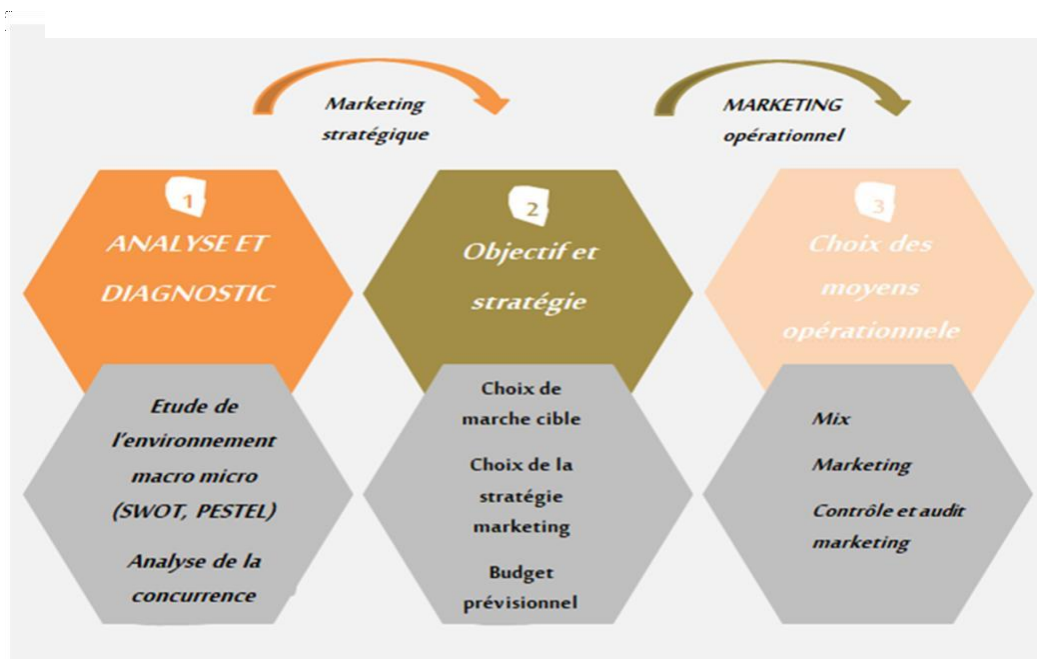
1- Analyse et diagnostic de l'entreprise

Le secteur agricole connaît une dynamique de transformation progressive, marquée par une volonté croissante de modernisation, de digitalisation et d'inclusion financière. Dans ce contexte, les acteurs du monde rural, souvent marginalisés des circuits traditionnels de financement et d'équipement, aspirent aujourd'hui à des solutions concrètes, accessibles et adaptées à leur réalité socio-économique.

Face à ces enjeux et à un environnement de plus en plus compétitif, il est devenu impératif pour toute initiative innovante de définir une approche stratégique rigoureuse du marché. De la structuration de l'offre à la valorisation des avantages concurrentiels, en passant par la compréhension fine des besoins des utilisateurs, chaque étape doit être pensée avec cohérence et précision.

C'est dans cette optique que le projet **RAIZA** s'est engagé dans une démarche stratégique approfondie. En combinant financement participatif éthique et location d'équipements agricoles via une marketplace digitale, RAIZA se positionne comme une réponse novatrice aux défis du secteur. Conscients de l'importance d'une stratégie marketing adaptée à notre cible. Nous avons méthodiquement construit notre approche afin de maximiser notre impact et assurer la pérennité de notre solution.

Figure 7 : Le plan Marketing RAIZA



Source : l'équipe RAIZA

➤ Le diagnostic stratégique externe : analyse PESTEL

Avant d'entamer l'analyse interne de **RAIZA**, il est essentiel d'examiner d'abord les dynamiques de son environnement externe, en particulier l'évolution du secteur agricole en Algérie au cours des deux à trois prochaines années. L'outil stratégique **PESTEL** est particulièrement adapté pour cette analyse, car il permet d'identifier les facteurs **politiques, économiques, socioculturels, technologiques, environnementaux et légaux** qui peuvent influencer la réussite du projet.

Dans un secteur en mutation comme celui de l'agriculture, de nombreux éléments externes peuvent jouer un rôle clé : nouvelles politiques publiques, réformes sectorielles, évolution des mentalités agricoles, innovations concurrentes...

Voici les principales questions que nous avons considérées pour structurer notre analyse PESTEL en lien avec **RAIZA**, une solution de financement participatif et de location d'équipements agricoles pour les petits exploitants :

- **Politique** : Quelles politiques publiques et aides gouvernementales soutiennent actuellement la modernisation de l'agriculture et l'accès au financement en Algérie ?
- **Économie** : Quel est l'impact de la situation économique nationale sur la capacité des agriculteurs à louer ou financer du matériel via RAIZA ?
- **Socioculturel** : Les agriculteurs algériens sont-ils prêts à faire confiance à des plateformes numériques de financement participatif et à délaisser certaines pratiques agricoles traditionnelles ?
- **Technologie** : Quel est le niveau de connectivité numérique en zone rurale ? L'usage des smartphones et d'Internet est-il suffisant pour une adoption fluide de la plateforme RAIZA ?
- **Environnement** : Comment RAIZA peut-elle intégrer des pratiques durables dans l'utilisation et la gestion des équipements ? Et quelles réglementations écologiques doivent être prises en compte ?

- **Légal** : Quelles sont les réglementations encadrant les plateformes de financement participatif et la location d'équipements en Algérie, notamment dans le domaine agricole ?

À partir de ces réflexions, nous avons construit une analyse PESTEL adaptée à la réalité du projet RAIZA et à son ambition d'accompagner la transformation agricole en Algérie

Figure 8 : analyse PESTEL RAIZA



Le secteur agricole en Algérie bénéficie d'un fort soutien politique à travers plusieurs programmes stratégiques, tels que la **Stratégie Nationale de Développement Agricole (SNDA)** et le **Plan National de Développement Agricole et Rural (PNDAR)**. De plus, la loi n°08-16 du 3 août 2008 relative à l'orientation agricole met en avant la modernisation des exploitations et le soutien aux investissements agricoles. RAIZA devra s'aligner avec ces politiques pour bénéficier d'éventuelles subventions et répondre aux objectifs gouvernementaux en matière de modernisation agricole (ICRADP, 2008).



La situation économique actuelle en Algérie est marquée par une inflation importante (**environ 8 % en 2024**) et une croissance modérée estimée à 2,3 %, selon la Banque Mondiale. Cette conjoncture impacte directement le pouvoir d'achat des agriculteurs et rend le coût d'acquisition des équipements agricoles plus élevé en raison de la dévaluation du dinar. RAIZA devra ainsi proposer des solutions de financement adaptées, comme des paiements échelonnés ou des micro-crédits, pour répondre aux capacités financières limitées de sa cible (Banque Mondiale, 2024).



En Algérie, l'agriculture est souvent marquée par des pratiques traditionnelles et une certaine résistance au changement, surtout dans les zones rurales. Cependant, une dynamique nouvelle émerge : selon une étude de l'**Office National des Statistiques (ONS)**, plus de 65 % des jeunes agriculteurs ruraux se montrent favorables à l'usage des outils numériques pour développer leurs activités agricoles. RAIZA devra ainsi concevoir des interfaces simples et accessibles et prévoir des actions de formation et de sensibilisation pour faciliter l'adoption de son modèle de financement participatif (ONS, 2023).



Le développement technologique en Algérie connaît une progression notable, avec un taux de pénétration d'Internet dépassant les 70 % grâce au réseau mobile, selon l'**ARPCE**. Toutefois, des disparités subsistent entre les zones urbaines et rurales, ce qui peut limiter l'accès aux services numériques. RAIZA devra concevoir une plateforme légère, optimisée pour fonctionner avec des réseaux 3G/4G standards, tout en envisageant des solutions hors-ligne pour assurer une accessibilité maximale aux agriculteurs éloignés (ARPCE, 2024).



|



Le secteur agricole est fortement impacté par les enjeux environnementaux en Algérie, notamment la désertification, la rareté de l'eau et la dégradation des terres, qui concernent plus de 12 millions d'hectares selon le **Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural**. De plus, la **Stratégie Nationale pour l'Environnement et le Développement Durable (SNEDD 2020-2035)** impose de nouvelles obligations pour favoriser des pratiques agricoles durables. RAIZA devra intégrer dans son offre des projets respectueux de l'environnement, comme le

En Algérie, l'agriculture est souvent marquée par des pratiques traditionnelles et une certaine résistance au changement, surtout dans les zones rurales. Cependant, une dynamique nouvelle émerge : selon une étude de l'**Office National des Statistiques (ONS)**, plus de 65 % des jeunes agriculteurs ruraux se montrent favorables à l'usage des outils numériques pour développer leurs activités agricoles. RAIZA devra ainsi concevoir des interfaces simples et accessibles et prévoir des actions de formation et de sensibilisation pour faciliter l'adoption de son modèle de financement participatif (ONS, 2023).

Source : l'équipe RAIZA

➤ Le diagnostic stratégique interne : analyse SWOT

L'analyse SWOT est un outil stratégique largement utilisé pour évaluer la position d'une organisation ou d'un projet en identifiant ses forces (Strengths), faiblesses (Weaknesses), opportunités (Opportunities) et menaces (Threats). Elle permet de dresser un diagnostic complet en croisant les facteurs internes et externes influençant la performance, facilitant ainsi la prise de décisions éclairées et l'élaboration de stratégies adaptées (Raeburn, 2025).

Cette méthode repose sur deux axes : une analyse interne permettant d'identifier les forces et faiblesses de l'organisation, et une analyse externe qui évalue les opportunités et menaces de son environnement. Cette méthode offre une vision globale aidant les décideurs à renforcer leur position stratégique tout en anticipant les risques (Research, 2023)

Le troisième axe : L'analyse stratégique du marché

Figure 9 : Matrice SWOT



Source : <https://www.businessballs.com/strategy-innovation/swot-analysis/>

Tableau 4 : analyse SWOT RAIZA

<u>Forces :</u>	<u>Faiblesse :</u>
✓ Une plateforme pionnière qui digitalise la solidarité agricole ✓ Double service réuni sur une seule plateforme ✓ Le projet combine deux services rarement réunis en Algérie : le financement participatif et la location d'équipements agricoles. ✓ Il respecte les principes de la finance islamique, ce qui rassure une grande partie de la population algérienne. ✓ Le projet a l'ambition de couvrir toutes les wilayas, ce qui renforce son impact national. ✓ Une fonctionnalité de mise en relation directe entre agriculteurs et loueurs est déjà en place. ✓ L'équipe fondatrice est motivée, jeune, avec des compétences solides en management financier, stratégie d'entreprise, marketing et gestion des risques.	✓ Manque de ressources humaines dédiées au développement technique continu ✓ Faible capital humain expérimenté ✓ La plateforme manque encore de notoriété à l'échelle nationale, surtout dans les zones rurales. ✓ Équipe fondatrice encore restreinte en nombre, ce qui limite les capacités opérationnelles (accompagnement, assistance, suivi). ✓ Nécessité de former les utilisateurs (agriculteurs, investisseur et loueurs) à l'utilisation de la plateforme, ce qui demande du temps et des ressources.

Le troisième axe : L'analyse stratégique du marché

<u>Opportunité</u>	<u>Menace :</u>
✓ Il existe peu de plateformes concurrentes en Algérie, ce qui laisse un espace à occuper. ✓ Les agriculteurs algériens ont un besoin croissant de solutions flexibles et abordables. ✓ Le gouvernement encourage l'innovation agricole et la transformation digitale. ✓ Le contexte économique pousse les jeunes à entreprendre dans des secteurs concrets comme l'agriculture. ✓ Le projet peut s'étendre vers d'autres secteurs (pêche, artisanat, etc.) dans une deuxième phase ✓ Croissance de l'intérêt pour les solutions financières alternatives et éthiques en Algérie.	✓ Risque de mauvaise utilisation de la plateforme par certains utilisateurs (fraude, non-remboursement, etc.). ✓ Fluctuations climatiques pouvant affecter la viabilité des projets agricoles financés. ✓ Méfiance générale envers les systèmes en ligne en raison de précédents cas d'arnaques. ✓ Risque de déséquilibre entre la demande de financement et l'offre d'investisseurs. ✓ Possibilité de résistance de certains acteurs traditionnels (banques, coopératives agricoles) au changement de modèle. ✓ Des concurrents locaux ou étrangers peuvent lancer rapidement des offres similaires, réduisant l'avantage concurrentiel du projet.

Source : l'équipe RAIZA

➤ Analyse de la concurrence :

L'analyse de la concurrence est essentielle pour définir une stratégie efficace, car elle permet d'identifier les forces et les faiblesses des concurrents, facilitant ainsi un positionnement optimal sur le marché. Cela offre également l'opportunité de se distinguer en proposant des solutions uniques, répondant à des besoins spécifiques (Porter, 1980).

En étudiant les **concurrents directs et indirects**, qu'ils soient traditionnels ou numériques, les entreprises peuvent également évaluer leur propre proposition de valeur et ajuster leurs stratégies de manière proactive.

- Les **concurrents directs** sont ceux qui proposent des produits ou services similaires et ciblent le même public. Par exemple, dans le cas du crowdfunding agricole, ce sont les plateformes qui offrent des solutions de financement participatif spécifiquement pour l'agriculture. De même, pour la location d'équipements agricoles, ce sont les entreprises qui mettent à disposition du matériel agricole à des fins de location.
- Les **concurrents indirects**, quant à eux, offrent des solutions alternatives ou complémentaires. Par exemple, les banques et les coopératives agricoles proposent des financements traditionnels, tandis que les plateformes de microcrédit offrent également des alternatives de financement. Ces acteurs, bien que n'utilisant pas nécessairement la même technologie ou ne ciblant pas spécifiquement les mêmes besoins, restent des alternatives potentielles pour les agriculteurs. Une analyse approfondie de ces différents types de concurrents est donc cruciale pour réduire les risques, augmenter la compétitivité et garantir la pérennité des projets d'innovation dans un secteur dynamique.

Remarques clés

- En Algérie, il n'existe pas de plateforme 100% dédiée à la location d'équipements agricoles.
- Aucune plateforme dans le monde ne combine à la fois le crowdfunding agricole et la location d'équipements agricoles.
- En Algérie, bien qu'il y ait des plateformes de crowdfunding, elles sont généralistes et ne se concentrent pas spécifiquement sur l'agriculture.

Tableau 5 : Les Concurrents - Crowdfunding et Location d'Équipements Agricoles

Echelle Service	International			National		
	Nom	Type	Description	Nom	Type	Description
	Miimosa (France) MiMOSA	Direct	Plateforme de crowdfunding dédiée à l'agriculture durable.	YInvesti 	Direct	Plateforme de crowdfunding généraliste permettant de financer divers projets, y compris agricoles.

Le troisième axe : L'analyse stratégique du marché

Crowdfunding	Harvest Returns (États-Unis) 	Direct	Crowdfunding pour investir dans l'agriculture.	BADR 	Indirect	Banque offrant des financements pour les projets agricoles à travers des prêts et crédits.
	Cotizi (Maroc) 	Direct	Financement participatif pour les projets agricoles au Maroc.	ANGEM 	Indirect	Agence nationale de l'emploi, propose des financements pour les projets agricoles via des microcrédits.
	AgriLend (France) 	Direct	Financement participatif pour les projets agricoles.	Coopératives agricoles locales	Indirect	Entités locales offrant des prêts ou locations d'équipements agricoles à leurs membres
Location d'équipements agricoles	MachineryLink Sharing (États-Unis) 	Direct	Plateforme de location d'équipements agricoles, permettant aux agriculteurs de partager des machines.	Ouedkniss (catégorie agricole) 	Direct	Plateforme d'annonces où des agriculteurs et entreprises louent du matériel agricole.
	Algeria agri (France) 	Direct	Plateforme d'annonces agricoles, incluant la location de matériel agricole entre agriculteurs.	Agriculteurs et fournisseurs via réseaux sociaux 	Indirect	Agriculteurs ou loueurs publiant directement leurs offres de location sur Facebook, Instagram, etc. sans plateforme spécialisée.

Source : l'équipe RAIZA

Voici le tableau présentant l'analyse SWOT des concurrents, mettant en évidence leurs forces et faiblesses dans les services de crowdfunding et de location d'équipements agricoles

Tableau 6 : SWOT des concurrents

Forces	Faiblesses
- Une solide base de clientèle avec des partenaires stratégiques dans le secteur agricole - Utilisation de technologies avancées pour l'analyse des risques et la gestion des investissements - L'ancienneté dans le marché. - Équipes de support client dévouées et disponibles - Marque et réputation établies.	- Processus de demande de financement souvent complexe et rigide - Manque d'innovation et de capacités numériques. - Faible accessibilité des solutions pour les petits agriculteurs des zones rurales ou fertiles - Manque d'adaptabilité aux caractéristiques culturelles et économiques des marchés locaux

Source : l'équipe RAIZA

2- Objectifs et stratégies :

➤ Méthode SCP appliquée à RAIZA :

- Segmentation

Selon Kotler et Keller, la segmentation consiste à diviser le marché en groupes homogènes de clients potentiels selon des critères pertinents, afin d'optimiser l'adéquation entre l'offre et les besoins exprimés par le marché. Une segmentation rigoureuse permet ainsi d'améliorer la satisfaction client, d'augmenter l'efficacité marketing et de développer des solutions sur mesure. (Kotler, Keller, & Manceau, 2017)

L'optimisation des services proposés par **RAIZA** repose sur une compréhension approfondie des segments cibles. Cette étape, essentielle pour une stratégie efficace, permet d'identifier les besoins spécifiques des agriculteurs, investisseurs et fournisseurs de matériel. En définissant ces groupes de manière précise, **RAIZA** pourra développer des solutions adaptées et maximiser son impact sur le secteur agricole. Une segmentation bien réalisée est donc la clé d'un ciblage efficace et d'un positionnement stratégique sur le marché.

RAIZA a défini trois segments cibles : les petits agriculteurs, les investisseurs et les fournisseurs de matériel agricole.

Dans une démarche de lancement progressif de la solution **Raiza**, il apparaît essentiel de structurer l'approche marketing à travers une analyse rigoureuse du marché local. Ce travail s'inscrit dans une logique de proximité avec les besoins réels des acteurs du secteur agricole, en commençant par un territoire pilote : la wilaya de Tlemcen. Ce choix n'est pas anodin, puisqu'il s'agit d'un espace reconnu pour son dynamisme agricole, la diversité de ses cultures, ainsi que pour la densité de sa population active dans ce secteur.

La wilaya de Tlemcen constitue ainsi un terrain propice pour conduire une étude de marché approfondie et tester l'adéquation entre notre offre et les attentes du terrain. L'application de la méthode SCP (Segmentation – Ciblage – Positionnement) permet de structurer cette réflexion stratégique. Elle vise, dans un premier temps, à segmenter le marché en fonction de critères pertinents, puis à identifier les segments les plus porteurs pour notre solution, et enfin à construire un positionnement clair, adapté aux réalités locales.

Cette démarche analytique constitue une étape incontournable dans l'élaboration d'une stratégie de déploiement efficace, cohérente et durable, en assurant une meilleure compréhension des spécificités du marché agricole tlemcénien et une meilleure adaptation de notre solution à ses besoins.

Le marché cible de RAIZA dans la région de Tlemcen peut être segmenté en trois groupes principaux : les petits agriculteurs, les investisseurs agricoles et les fournisseurs agricoles.

Les petits agriculteurs, majoritairement familiaux et exploitant de petites surfaces, font face à un accès limité au crédit bancaire, à un manque d'équipements modernes et à une vulnérabilité climatique. Leur production, centrée sur des cultures telles que les pommes de terre, les oignons, les agrumes, les olives et les céréales, reste freinée par de faibles rendements. Le besoin en financement pour l'acquisition de semences, d'engrais, de systèmes d'irrigation et de matériel mécanisé est donc

crucial. L'extension récente de +4 776 ha de périmètres irrigués à Tafna-Isser illustre l'effort public pour améliorer la situation, mais la capacité d'investissement des agriculteurs demeure insuffisante (Watan, 2024). Le stockage de 150 tonnes de pommes de terre et de 180 tonnes d'oignons en 2025 pour stabiliser le marché reflète aussi l'urgence en matière de logistique agricole. En parallèle, les investisseurs agricoles recherchent des projets rentables, bien structurés, avec un potentiel d'impact économique et social. En Tlemcen, ils sont encouragés par les politiques publiques visant l'autosuffisance alimentaire et l'exportation. Les 41 projets agricoles lancés récemment témoignent de leur appétit pour la modernisation et la mécanisation (Team France, 2023). Enfin, les fournisseurs agricoles, qu'il s'agisse de coopératives ou d'entreprises privées, cherchent à répondre à cette demande croissante en équipements, intrants et technologies agricoles. Ils ont besoin de capital de roulement pour importer ou produire localement, et de garanties pour vendre à crédit. Le développement de 14 projets liés aux tracteurs à Tlemcen met en évidence un marché en expansion, où les fournisseurs jouent un rôle essentiel dans la chaîne de valeur agricole (Team France, 2023)

- Ciblage

La stratégie de ciblage adoptée par RAIZA repose sur une approche différenciée visant à répondre aux besoins spécifiques de trois segments complémentaires de l'écosystème agricole algérien. Cette orientation permet de créer des synergies entre les différents acteurs du secteur tout en assurant la viabilité économique et l'impact social du projet.

En premier lieu, le segment prioritaire concerne **les petits exploitants agricoles**, souvent marginalisés par les circuits classiques de financement en raison de leur faible capacité de garantie et de leur vulnérabilité face aux aléas climatiques. Ces agriculteurs, principalement localisés dans des zones à forte production vivrière (pommes de terre, oignons, céréales, agrumes, etc.), expriment un besoin pressant en mécanisation, intrants agricoles et infrastructures de stockage. RAIZA vise à répondre à ces besoins par un accès facilité au financement participatif, couplé à un accompagnement technique ciblé.

En second lieu, RAIZA s'adresse à **des investisseurs agricoles**, notamment des individus ou institutions à la recherche d'opportunités à fort potentiel de rentabilité et d'impact social. Ces investisseurs, souvent encouragés par les politiques publiques de soutien à l'agriculture dans la région de Tlemcen, sont intéressés par des projets structurés (unités de transformation, systèmes d'irrigation, élevage moderne, etc.). RAIZA leur propose des projets pré-validés et géographiquement ancrés, avec des mécanismes de suivi et de traçabilité garantissant la transparence de l'investissement.

Enfin, le troisième segment cible **les fournisseurs agricoles locaux**, incluant distributeurs d'équipements, coopératives et entreprises d'intrants. Ces acteurs, essentiels à la chaîne de valeur agricole, bénéficient d'un accès élargi à une clientèle solvabilisée grâce au financement participatif, ce qui favorise l'écoulement de leurs produits (tracteurs, pompes, semences, systèmes d'irrigation, etc.) et soutient leur croissance.

Ainsi, le ciblage de RAIZA s'inscrit dans une logique systémique et inclusive, intégrant les différents maillons de la filière agricole pour renforcer la performance globale du secteur tout en promouvant l'inclusion financière et la durabilité.

- Positionnement de RAIZA :

RAIZA se positionne comme **la première plateforme algérienne de financement participatif dédiée à l'agriculture inclusive et durable**, répondant aux besoins spécifiques des territoires ruraux et des petits exploitants agricoles. Elle offre une **solution intégrée et innovante**, qui connecte en temps réel **trois acteurs clés** : les petits agriculteurs en quête de financement et d'équipement, les investisseurs à la recherche de projets à fort impact social, et les fournisseurs agricoles souhaitant élargir leur marché localement.

Contrairement aux mécanismes de financement traditionnels souvent inaccessibles pour les agriculteurs en raison de l'absence de garanties bancaires, du manque d'accompagnement, ou d'une méconnaissance des réalités agricoles, RAIZA propose une **approche digitale, participative et**

territorialisée. Elle s'appuie sur les principes de la finance solidaire, de la transparence des projets et de la traçabilité des flux pour créer **un écosystème coopératif**, où chaque partie prenante bénéficie d'une valeur ajoutée claire.

Sa spécificité réside dans sa **double mission** :

- **Catalyser la modernisation de l'agriculture** à travers l'accès facilité à des équipements mécanisés, à des intrants de qualité et à des infrastructures (stockage, irrigation, logistique).
- **Garantir aux investisseurs des opportunités fiables et à impact mesurable**, alignées sur les priorités nationales en matière de sécurité alimentaire, d'autonomisation des agriculteurs et de développement durable.

En plaçant l'agriculteur au cœur du processus et en intégrant les dimensions **technique, financière et sociale**, RAIZA s'impose comme **un acteur-pivot à la croisée de l'innovation financière, de l'accompagnement agricole et de la solidarité économique**. Elle ambitionne ainsi de transformer les dynamiques rurales en Algérie en stimulant une agriculture résiliente, collaborative et économiquement viable

- Justification du choix de ces cibles

Le choix des cibles de RAIZA repose sur une segmentation stratégique alignée à la fois sur les caractéristiques structurelles du secteur agricole algérien et sur les opportunités de marché identifiées à Tlemcen. Les petits agriculteurs, représentant plus de 70 % des exploitations agricoles au niveau national (FAO, Agriculture en Algérie : défis et perspectives pour la modernisation du secteur, 2023) , forment une base productive indispensable mais structurellement vulnérable face aux défis d'accès au financement et aux équipements. Leur accompagnement constitue donc une réponse à un besoin socio-économique tangible et une opportunité de marché à fort impact. En parallèle, les investisseurs agricoles — qu'ils soient institutionnels ou privés — bénéficient d'un environnement incitatif renforcé par la stratégie nationale d'autosuffisance alimentaire (FAO, Agriculture en Algérie : défis et perspectives pour la modernisation du secteur, 2023), et se révèlent particulièrement dynamiques dans la région de Tlemcen, comme en témoignent les projets de mécanisation et de transformation recensés (Team France, 2023) (Watan,

2024) Enfin, les fournisseurs agricoles représentent un levier essentiel pour stimuler la modernisation du secteur : en leur facilitant l'accès au capital de roulement et en sécurisant leurs ventes, RAIZA agit comme catalyseur de la chaîne de valeur. Cette segmentation tripartite — petits producteurs, investisseurs, fournisseurs, permet à RAIZA d'optimiser son positionnement sur un marché agricole en transformation, tout en répondant aux priorités régionales en matière de mécanisation, d'irrigation et de structuration des filières (Watan, 2024) (Team France, 2023). Ce ciblage réfléchi renforce la légitimité de RAIZA comme solution innovante à haute valeur ajoutée pour le développement agricole territorial.

➤ **Choix de la Stratégie marketing :**

La stratégie marketing regroupe l'ensemble des choix et des actions planifiés par une entreprise pour atteindre efficacement ses segments de clientèle, en utilisant des ressources adaptées à ses objectifs et à ses moyens. Comme le rappellent (Kotler, Keller, & Manceau, 2017), il s'agit d'identifier précisément son marché cible, puis de concevoir une offre et un positionnement distinctifs qui permettent d'atteindre ce public de manière rentable. Ainsi, toute stratégie marketing repose fondamentalement sur plusieurs questions clés :

- **Qui** souhaitons-nous atteindre (ciblage) ?
- **Comment** voulons-nous être perçus (positionnement) ?
- **Par quels moyens** allons-nous communiquer (outils et canaux) ?
- **Quel message** allons-nous transmettre ?

Dans notre projet, nous évoluons en tant que **startup**, avec des ressources financières limitées, ce qui impose une approche marketing à la fois stratégique, pragmatique et optimisée. Notre objectif est donc de maximiser notre visibilité et notre impact tout en maîtrisant rigoureusement les coûts.

À cette fin, nous privilégierons des actions marketing ciblées, efficaces et peu coûteuses, combinant outils numériques, partenariats locaux et communication directe auprès de notre audience (Lendrevie, Lévy, & Lindon, 2018).

Figure 10 : choix des stratégies marketing RAIZA

Stratégie marketing Raiza



Source : l'équipe RAIZA

- *Stratégie 01 : Développement de partenariats stratégiques avec les coopératives agricoles et les organisations rurales :*

Afin d'accroître la visibilité de la plateforme et d'établir une confiance immédiate auprès des agriculteurs, la création de **partenariats formels avec les coopératives agricoles, les chambres d'agriculture et les associations professionnelles rurales** est primordiale. Ces institutions représentent des relais d'information crédibles pour les agriculteurs et peuvent favoriser l'inscription massive sur la plateforme. Des accords de partenariat pourraient prévoir l'organisation d'ateliers d'information, la mise en avant de la plateforme dans les communications officielles, ou encore des incitations financières pour les coopératives partenaires.

- ***Stratégie 02 : Organisation de campagnes de sensibilisation lors de salons agricoles et foires locales :***

La participation active aux **salons agricoles régionaux et nationaux** constitue une stratégie essentielle pour toucher directement les agriculteurs et les investisseurs. En Algérie, des événements comme le Salon International de l'Agriculture (SIMA-SIPSA) offrent une opportunité précieuse de sensibiliser le public cible, de présenter les avantages du financement participatif et de la location d'équipements, et de construire une image de marque forte. Des démonstrations pratiques, des témoignages d'agriculteurs financés, ou encore des offres promotionnelles pourraient être proposées sur ces salons.

- ***Stratégie 03 : Mise en place d'une stratégie de marketing digital localisé (SEO/SEM adaptés au secteur agricole) :***

Une stratégie de visibilité numérique axée sur **le référencement naturel (SEO)** et **la publicité en ligne ciblée (SEM)** permettra d'attirer des utilisateurs via Google et les réseaux sociaux. Il s'agira notamment de créer un blog éducatif sur le financement participatif et la gestion des équipements agricoles, en optimisant le contenu autour de mots-clés agricoles spécifiques au contexte algérien (ex : « financer sa ferme en Algérie », « location tracteur rural »). Des campagnes publicitaires Facebook Ads géolocalisées dans les zones rurales pourraient compléter cette approche à faible coût.

- ***Stratégie 04 : Utilisation de la preuve sociale et des témoignages de réussite :***

La mise en avant de **témoignages vidéo** et de **cas pratiques réussis** est essentielle pour crédibiliser la plateforme auprès d'un public parfois méfiant face aux nouvelles solutions numériques. Chaque projet financé ou location réussie pourrait faire l'objet d'un mini-reportage, partagé sur les réseaux sociaux, le site web et lors des événements. Cette stratégie repose sur la puissance du bouche-à-oreille digital et renforce la confiance dans le service proposé.

- **Stratégie 05 : Proposition d'offres promotionnelles pour les premiers utilisateurs :**

Pour réduire les freins à l'adoption, nous proposerons aux premiers utilisateurs (loueurs ou agriculteurs) des avantages financiers :

- Première annonce à tarif réduit pour les loueurs,
- Réduction des frais de commission pour le premier financement agricole réussi. Cette approche permettra de créer un effet d'essai attractif et d'accélérer la constitution d'une communauté active

➤ **Les objectifs marketing**

- **Accroître la notoriété de la plateforme à l'échelle nationale :**

Faire connaître la plateforme auprès des agriculteurs, investisseurs et loueurs d'équipements, afin d'établir une réputation nationale. Pour la première année, l'objectif est de financer 15 projets et de conclure 10 contrats de location.

- **Accroître le financement et la location d'équipements agricoles :**

L'objectif est de financer un nombre croissant de projets agricoles chaque année et d'élargir le nombre de contrats de location d'équipements agricoles pour répondre aux besoins des agriculteurs. À 3 ans, viser 50 projets financés et 1000 utilisateurs inscrits. À 5 ans, atteindre 100 contrats de location et 2000 utilisateurs pour garantir un flux constant de projets et d'opportunités d'investissement.

- **Augmenter le taux de rétention des utilisateurs :** Mettre en place des actions de fidélisation pour conserver au moins 70 % des utilisateurs actifs d'une année sur l'autre.

- **Améliorer l'expérience utilisateur sur la plateforme :** Optimiser la navigation, simplifier les démarches de financement et développer une application mobile conviviale.

- **Organiser des campagnes de sensibilisation sur le terrain :**

Lancer des actions marketing directes dans les zones rurales (forums agricoles, marchés hebdomadaires, coopératives), en collaboration avec les chambres d'agriculture ou les directions locales.

organiser **au moins 5 événements de sensibilisation** (stand, atelier, mini-conférence) dans 5 wilayas agricoles clés durant la première année

- **Renforcer la crédibilité par des témoignages et études de cas :**

Recueillir et diffuser des témoignages d'utilisateurs (agriculteurs, investisseurs, loueurs) pour renforcer la confiance et montrer l'impact réel de la plateforme. publier au moins 10 témoignages vidéo ou écrits sur les réseaux sociaux et le site web au cours des 12 premiers mois.

- **Créer un tableau de bord public de transparence :**

Mettre en ligne une page dédiée affichant en temps réel les indicateurs clés : nombre de projets financés, montants levés, taux de réussite, taux de satisfaction, etc. lancer le tableau de bord dans les 6 premiers mois suivant le lancement de la plateforme, et l'actualiser mensuellement.

➤ ***Budget prévisionnel***

Dans le cadre du lancement de notre start-up RAIZA, un budget marketing prévisionnel de 40 millions de dinars a été alloué afin de soutenir l'ensemble des actions de communication et de sensibilisation. Ce montant a été défini pour garantir une visibilité optimale de la plateforme auprès de nos trois cibles principales : les agriculteurs porteurs de projets, les investisseurs potentiels et les loueurs d'équipements agricoles. L'objectif est de répartir ce budget de manière stratégique et équilibrée entre plusieurs leviers de communication complémentaires, afin de toucher efficacement un public large et varié.

En ce qui concerne la **publicité digitale**, elle jouera un rôle clé dans la visibilité de notre plateforme. Nous prévoyons de diffuser des campagnes sur **Facebook**, **Instagram**, mais aussi **YouTube** et potentiellement **Google Ads** pour toucher un large éventail d'utilisateurs, qu'ils soient jeunes, professionnels en recherche d'opportunités ou plus expérimentés.

Le **site web** de RAIZA sera également un élément central de notre stratégie, et il sera conçu pour être simple à utiliser, tout en offrant un espace sécurisé et intuitif pour nos utilisateurs. Il permettra de naviguer entre les projets à financer et de consulter les options de location d'équipements

Le budget prévoit aussi la **création de supports visuels dynamiques** tels que des vidéos explicatives, des tutoriels et des témoignages d'agriculteurs.

Ces contenus seront adaptés aux spécificités du public cible et diffusés via les réseaux sociaux, YouTube, et lors des événements de terrain. Par ailleurs, des **ateliers de sensibilisation et de présentation** de la plateforme seront organisés dans plusieurs régions rurales, en collaboration avec les directions locales de l'agriculture, afin d'assurer une adoption réelle de l'outil par les agriculteurs et les loueurs d'équipements.

L'ensemble de ce budget sera investi progressivement, en tenant compte des résultats obtenus sur le terrain. Cela nous permettra d'ajuster nos actions au fur et à mesure, afin de tirer le meilleur parti de chaque dinar investi et de poser les bases d'une croissance solide et durable pour RAIZA.

3- Choix des moyens opérationnels

➤ *Le Mix Marketing de RAIZA*

Dans une démarche stratégique, RAIZA déploie un **marketing opérationnel** fondé sur le **marketing mix**, véritable socle de mise en œuvre de son positionnement. Ce modèle, articulé autour des **4P** classiques – **Produit, Prix, Place, Promotion** – enrichi de **trois P supplémentaires** (Personnel, Processus, Preuve physique), permet de structurer efficacement notre offre et de répondre de manière ciblée aux attentes du secteur agricole.

Figur11 : MIX MARKETING RAIZA



Source : l'équipe RAIZA

1. Produit : Une solution intégrée pour les petits exploitants agricoles

RAIZA se positionne comme une **plateforme innovante** qui combine deux volets complémentaires

- **Financement participatif** : Un espace sécurisé qui connecte agriculteurs, investisseurs privés et institutions de crédit, facilitant ainsi l'accès au financement pour les projets agricoles.
- **Location d'équipements agricoles** : Mise à disposition de machines agricoles modernes selon un modèle souple et accessible, basé sur les besoins réels des agriculteurs.

Cette offre vise à **accélérer la modernisation agricole**, en facilitant l'investissement sans alourdir les charges des exploitants.

2. Prix : Une politique tarifaire équitable et incitative

La stratégie de **RAIZA** repose sur une approche tarifaire inclusive et évolutive :

- **Accès freemium** : L'utilisation de base de la plateforme est gratuite, garantissant une large adoption.
- **Commissions ajustées** : Un pourcentage modéré est prélevé sur les montants financés, afin d'assurer la viabilité du modèle sans alourdir la charge des utilisateurs.
- **Tarification modulable pour l'affichage des équipements** : **RAIZA** ne prélève aucune commission sur la location. La plateforme propose plutôt une tarification différenciée selon le type d'équipement pour la publication des annonces, permettant ainsi aux fournisseurs de mieux valoriser leur matériel tout en offrant aux agriculteurs un accès direct sans surcoût lié à la plateforme.

3. Place (Distribution) : Une présence hybride, ancrée sur le terrain

Pour assurer une large diffusion de ses services, **RAIZA** mise sur une stratégie multicanale :

- **Plateforme en ligne (site web)** : Cœur du système, permettant la gestion des projets et des demandes de location.
- **Animateurs de terrain** : Présents dans les zones rurales, ils accompagnent les utilisateurs dans l'utilisation de la plateforme.
- **Réseau de partenaires** : Coopératives agricoles, institutions rurales et organisations de développement local.
- **Présence lors d'événements agricoles** : Foires, salons et conférences comme points de contact et de sensibilisation.

4. Promotion : Une communication ciblée et éducative

RAIZA développe une stratégie de communication axée sur l'éducation et la proximité :

- **Réseaux sociaux** : Diffusion de contenus pédagogiques, témoignages d'agriculteurs et actualités du secteur.

- **Partenariats médias** : Collaborations avec des radios rurales, plateformes spécialisées et influenceurs agricoles.
- **Sessions de sensibilisation** : Webinaires, ateliers de formation, rencontres de terrain pour mieux faire connaître le projet.
- **Programme ambassadeur** : Implication des premiers utilisateurs pour promouvoir la plateforme dans leur région.

5. Personnel en contact : L'humain au cœur de l'expérience

Chez **RAIZA**, les équipes de terrain et d'assistance ne sont pas de simples intermédiaires : ce sont des **acteurs de changement**. Formés à la fois aux enjeux techniques et humains du monde agricole, ils jouent un rôle clé dans l'adoption des services et dans la fidélisation des utilisateurs.

6. Processus : Fluidité et transparence

Les services proposés par **RAIZA** reposent sur des **processus simples, compréhensibles et adaptés aux réalités du terrain**. L'ensemble du parcours utilisateur, de la création d'un compte à la réalisation d'un financement ou d'une location est conçu pour être rapide, accessible et fiable.

7. Environnement physique : Une identité claire et rassurante :

Même en l'absence d'application mobile, **RAIZA** propose une interface web soignée, intuitive et adaptée aux besoins de ses utilisateurs. Les supports physiques (flyers, affiches, roll-ups) sont conçus pour s'adresser de manière directe aux communautés rurales.

Modèle Économique de Raíza (version détaillée)

Le modèle économique de Raíza repose sur une approche structurée inspirée du **Business Model Canvas**, afin de formaliser les choix stratégiques, opérationnels et financiers du projet. Il constitue un outil central pour traduire la vision entrepreneuriale en une organisation viable et pérenne.

1. Partenaires clés

Raíza mobilise un réseau d'acteurs institutionnels et privés pour assurer le bon fonctionnement de son modèle.

- **La COSOB** (Commission d'organisation et de surveillance des opérations de bourse) accompagne le projet dans l'obtention des autorisations réglementaires nécessaires pour les opérations de financement participatif.
- **Les institutions agricoles** (ministères, chambres d'agriculture) permettent un ancrage territorial.
- **La banque BADR** peut faciliter l'intégration dans les circuits financiers existants.
- **Des experts-comptables** assurent la transparence des flux.
- **Des juristes spécialisés** garantissent la conformité des contrats et des pratiques légales.

2. Activités clés

Les activités principales de Raíza se répartissent entre :

- **Back-office** : développement de la plateforme, sécurisation des données, vérification des projets, gestion des transactions et analyse des performances.
- **Front-office** : mise en relation des acteurs (agriculteurs, investisseurs, fournisseurs), service client, marketing digital, animation de la communauté.

3. Propositions de valeur

Raíza se distingue par une offre innovante qui répond à des besoins structurels non satisfaits

- **Financement participatif éthique**, sans intérêt ni spéculation.
- **Location d'équipements agricoles** à faible coût et durée flexible.

- **Plateforme numérique intuitive**, accessible même aux utilisateurs peu technophiles.
- **Accompagnement personnalisé** (formation, coaching, support).
- **Engagement social et environnemental**, centré sur la modernisation du secteur agricole et la valorisation des petits exploitants.

4. Relations avec les clients

Raíza valorise la proximité et l'accompagnement :

- **Support client multicanal** (téléphone, e-mail, chat).
- **Conseil individualisé** pour agriculteurs et investisseurs.
- **Communauté en ligne** pour favoriser l'entraide.
- **Ateliers de sensibilisation et programmes de formation.**

5. Segments de clientèle

Trois segments cibles sont identifiés :

- **Les petits exploitants agricoles**, bénéficiaires directs.
- **Les investisseurs**, sensibles à l'impact social.
- **Les fournisseurs d'équipements agricoles**, qui trouvent un nouveau canal de location et de visibilité.

6. Ressources clés

Le fonctionnement de Raíza repose sur :

- Une **équipe pluridisciplinaire** (IT, agriculture, finance, marketing).
- Une **infrastructure technique** (site web, systèmes de sécurité et de gestion).

- Des **ressources financières initiales** pour le développement, le lancement et les premières campagnes de communication.

7. Canaux de distribution

- **Plateforme web multilingue**, accessible et ergonomique.
- **Campagnes de communication digitale** ciblées (SEO, réseaux sociaux, publicité).
- **Présence terrain** dans les salons agricoles, forums et webinaires.

8. Structure de coûts

- Développement et maintenance de la plateforme.
- Communication et acquisition clients.
- Salaires de l'équipe opérationnelle.
- Frais juridiques, promotionnels et administratifs.
- Charges fixes (bureaux, logistique).

9. Sources de revenus

Raíza prévoit une diversification de ses revenus à travers :

- **Commissions sur les opérations de financement participatif.**
- **Frais de location d'équipements agricoles** selon des modalités souples.
- **Abonnements premium**, incluant formations, outils de gestion et accompagnement stratégique.

Tableau 7 : objectifs Marketing et KPI

Objectif marketing	Indicateurs de performance (KPI)
Accroître la notoriété de la plateforme à l'échelle nationale	- Nombre de visiteurs uniques mensuels sur la plateforme (> 10 000 d'ici 12 mois) - Taux de notoriété assistée (> 60 % dans les régions ciblées) - Nombre d'interactions sur les réseaux sociaux (+30 % par trimestre) - Nombre de participations à des salons ou événements agricoles (≥ 10/an)
Accroître le financement et la location d'équipements agricoles	- Nombre de projets financés via la plateforme (> 500 en 2 ans) - Montant total levé via le financement participatif (≥ 10 millions DA/an) - Nombre d'équipements loués (> 1000 unités/an) - Taux de croissance mensuel des opérations de location (+5 %)
Augmenter le taux de rétention des utilisateurs	- Taux de rétention des utilisateurs actifs (≥ 70 % à 6 mois) - Nombre moyen d'actions par utilisateur récurrent/mois (> 3) - Nombre d'utilisateurs ayant réalisé plus d'un financement ou une location (≥ 50 % des inscrits)

Améliorer l'expérience utilisateur sur la plateforme

- Taux de satisfaction utilisateur global (> 80 % selon enquêtes trimestrielles)
- Taux d'abandon de processus de financement ou location (< 20 %)
- Délai moyen de traitement d'une demande (< 5 jours ouvrables)
- Taux de résolution des requêtes utilisateurs en < 48h (> 90 %)

Source : l'équipe RAIZA

Quatrième axe :

Le processus de servuction

Dans cet axe, on va citer les différentes étapes de la production de notre service, à savoir :

- 1- La servuction
- 2- La main d'œuvre
- 3- Les partenaires

1. La servuction :

Dans un monde où les défis agricoles se complexifient, où l'accès au financement demeure un obstacle majeur pour les petits exploitants, RAIZA émerge non seulement comme une plateforme numérique, mais comme un véritable dispositif de transformation du service agricole, façonné par une ingénierie méthodique appelée servuction.

La servuction, contraction de service et production, est un modèle structurant de création de valeur immatérielle, initié par Pierre Eiglier et Éric Langeard. Elle repose sur une idée fondatrice : un service ne se fabrique pas comme un bien, il se co-construit à travers l'interaction entre les acteurs (clients, personnel, technologies) et les environnements (physique, digital, organisationnel). Chaque service offert via RAIZA naît ainsi d'un enchevêtrement d'éléments visibles et invisibles, tous orientés vers un objectif commun : rendre l'investissement agricole accessible, équitable et durable. (Lendrevie, Lévy, & Lindon, Mercator : Théories et nouvelles pratiques du marketing, 2018)

Trois éléments s'interpénètrent pour générer une expérience utilisateur forte :

- **Le client-acteur** : agriculteur ou investisseur, il est au cœur du système, acteur et bénéficiaire à la fois.
- **Le personnel et les algorithmes en contact** : conseillers, modérateurs, IA de recommandation, garants de l'accompagnement et de la transparence.
- **Le support physique et digital** : la plateforme web et mobile, les serveurs, les bases de données, tout l'environnement technologique qui rend l'interaction possible.

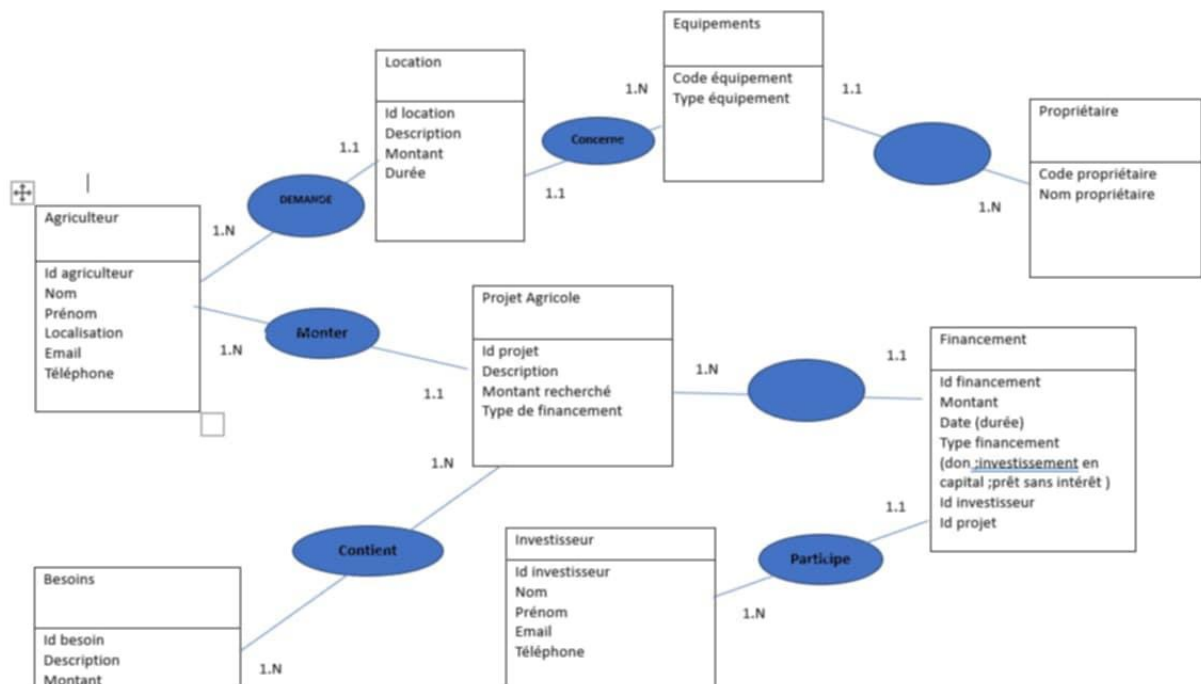
➤ Étapes du processus de production du service RAIZA

❖ Cartographie du système : le MCD (Modèle Conceptuel des Données)

La modélisation conceptuelle structure les relations entre toutes les parties prenantes de RAIZA. Elle permet d'anticiper les flux d'information et d'optimiser la gestion des données. Voici quelques exemples des relations modélisées :

- Un agriculteur → peut lancer plusieurs campagnes.
- Un investisseur → peut financer divers projets.
- Un administrateur → supervise les vérifications, les transactions et la validation technique.
- Une campagne → est associée à un projet agricole précis, évalué selon des critères objectifs.
- Un fournisseur → peut être automatiquement mobilisé si le financement concerne du matériel.

Figure 12 : MCD RAIZA



Source : l'équipe RAIZA

Cette phase constitue le **cœur invisible** de site web, garantissant fiabilité et cohérence.

✓ Conception et développement de la plateforme

RAIZA est bien plus qu'un site web. C'est un **écosystème digital interactif**, codé avec rigueur et vision :

- **Front-end (HTML, CSS, ReactJS)** : interface fluide, épurée, pensée pour des utilisateurs peu familiers avec les technologies.
- **Back-end (NodeJS, PHP, MySQL)** : moteur logique permettant l'authentification, la gestion des projets, des transactions, du scoring et des notifications.
- **APIs intégrées** : connexion avec services de paiement, banques, systèmes agricoles partenaires, données météo ou géomatiques.

Chaque clic est sécurisé, chaque transaction est traçable, chaque interaction est pensée pour inspirer **confiance et engagement**.

Les étapes du service crowdfunding chez : RAIZA

L'expérience de financement sur la plateforme **RAIZA** débute par une étape cruciale : **l'inscription de l'agriculteur**. Cette phase ne se limite pas à remplir un simple formulaire en ligne, elle constitue un **véritable point d'entrée vers l'accompagnement et la structuration du projet agricole**.

Dès son arrivée sur la plateforme, l'agriculteur est guidé pas à pas dans un parcours simplifié mais rigoureux :

1. **Création du compte personnel**

Il commence par créer un compte sécurisé en renseignant ses informations de base : nom, prénom, contact, localisation, type d'exploitation agricole, etc. Ce compte devient son tableau de bord personnel.

2. **Vérification d'identité et d'éligibilité**

Pour assurer la transparence et la confiance, un processus de vérification est enclenché.

L'agriculteur soumet une pièce d'identité valide, un justificatif d'exploitation (acte de propriété, contrat de location ou affiliation à une coopérative) et quelques photos de son activité.

3. **Connexion avec un coach RAIZA**

Une fois ces étapes franchies, un **coach RAIZA**, un professionnel formé en accompagnement agricole et en montage de projets entre en contact avec l'agriculteur. Ensemble, ils analysent ses besoins, clarifient les objectifs et formalisent son projet de financement.

4. **Co-construction du projet**

Le coach aide l'agriculteur à :

- Définir le besoin prioritaire à financer (équipement, semences, irrigation, etc.)
- Estimer un **montant réaliste** en tenant compte des prix du marché et des devis
- Déterminer la **durée de campagne optimale**
- Identifier les éléments de **valeur ajoutée** du projet pour le rendre attractif aux yeux des contributeurs

5. **Préparation de la campagne**

Enfin, les informations collectées sont synthétisées pour créer une **fiche projet claire, authentique et engageante**, qui sera présentée aux investisseurs : texte descriptif, photos, vidéos, projections économiques, et engagements de l'agriculteur.

6. **Mobilisation des investisseurs**

RAIZA s'adresse aux utilisateurs souhaitant soutenir des projets agricoles, qu'ils soient particuliers, investisseurs ou entreprises du secteur. Ces utilisateurs peuvent choisir de soutenir un ou plusieurs projets. L'investissement est facilité par une interface claire, un simulateur de contribution, et un système de notation de confiance.

7. **Atteinte de l'objectif et déblocage des fonds**

Une fois la cible atteinte, les fonds sont débloqués, avec un mécanisme de sécurisation via partenaires tiers (banques, fournisseurs) pour garantir l'usage du financement.

8. Suivi terrain et reporting digital

L'agriculteur fournit des preuves d'utilisation : photos, vidéos, bilans mensuels. Un tableau de bord permet aux contributeurs de suivre l'évolution de leur investissement. Ce **retour d'impact** est une composante essentielle de la qualité du service.

Le modèle de servuction mis en œuvre par RAIZA est profondément orienté vers l'utilisateur. Chaque étape du design de l'interface au suivi post-financement est guidée par trois principes fondamentaux

1. **Accessibilité** : même les agriculteurs peu familiarisés avec le digital peuvent facilement utiliser la plateforme.
2. **Confiance** : grâce à un encadrement rigoureux, un système de notation et un accompagnement transparent.
3. **Impact** : le financement participatif devient un **outil de transformation sociale**, en redonnant espoir, autonomie et dignité aux petits producteurs.

❖ Hébergement et fiabilité numérique

La plateforme **RAIZA** repose sur une infrastructure numérique sécurisée et performante. Hébergée sur des serveurs certifiés SSL, avec **bases de données cryptées, backups automatiques** et **protection renforcée des accès**, elle garantit la confidentialité des données et la continuité du service.

Le choix d'un **hébergeur fiable**, conforme aux standards internationaux, permet un temps de disponibilité optimal et une montée en charge flexible. Le **nom de domaine** www.RAIZA.dz a été pensé pour sa clarté et son accessibilité. Ce socle technologique assure à RAIZA une **expérience utilisateur fluide et sécurisée**, y compris en zones rurales.

« Après avoir détaillé le processus de financement participatif, premier pilier de RAIZA, nous abordons à présent le second service clé de la plateforme : la marketplace dédiée à la location d'équipements agricoles. »

Face au faible taux de mécanisation dans les exploitations agricoles algériennes, notamment chez les petits exploitants, RAIZA propose une solution innovante : une **plateforme de location d'équipements agricoles** fondée sur un modèle collaboratif. Cette plateforme permet aux **propriétaires de matériel agricole** qu'ils soient agriculteurs, coopératives ou entrepreneurs de **mettre leurs équipements en location**, générant ainsi une source de revenu complémentaire. En parallèle, les **agriculteurs ayant des besoins ponctuels** peuvent accéder à ces machines de manière flexible, sans supporter le coût élevé d'un achat. Cette approche optimise l'utilisation des ressources existantes, favorise le partage d'équipements, et soutient la modernisation de l'agriculture.

Le processus détaillé de location d'équipements agricoles sur la plateforme RAIZA

1. Création de compte et profil utilisateur : Les utilisateurs s'inscrivent sur la plateforme en choisissant leur statut :

- **Offreur** : propriétaire de matériel agricole (agriculteur, entrepreneur, coopérative)
- **Demandeur** : agriculteur ayant besoin de matériel temporairement, Chaque profil est vérifié (coordonnées, identité, zone géographique), et peut être enrichi d'informations utiles (historique, évaluations, préférences).

2. Publication d'équipements disponibles : les offreurs publient leurs machines agricoles (tracteurs, semoirs, pulvérisateurs, etc.) en indiquant :

- Le type de matériel et ses caractéristiques techniques
- L'état d'usage et la date de disponibilité
- Le tarif de location (journalier ou horaire)

- La localisation géographique et les conditions logistiques (livraison, retrait sur place), la plateforme propose un modèle standardisé de fiche pour garantir l'uniformité des annonces.
- 3. **Recherche et sélection par les agriculteurs** : Les demandeurs accèdent à un moteur de recherche intelligent avec filtres (type d'équipement, région, prix, disponibilité, notation du loueur). Une fonction de recommandation personnalisée suggère des équipements selon l'historique de navigation ou les campagnes agricoles en cours.
- 4. **Demande de location et prise de contact** : L'agriculteur intéressé envoie une demande de location précisant :
 - La période souhaitée
 - Le lieu d'utilisation
 - D'éventuels besoins spécifiques (chauffeur, maintenance, etc.)
 - Cette demande est transmise au propriétaire via l'interface de messagerie intégrée.
- 5. **Validation de la location par le propriétaire** : L'offreur analyse la demande et peut :
 - L'accepter telle quelle
 - Proposer une modification (dates, prix, conditions)
 - La refuser, Une fois l'accord trouvé, les deux parties passent à la contractualisation.
- 6. **Génération automatique du contrat numérique**
 - La plateforme génère un contrat de location numérique incluant :
 - L'identité des deux parties
 - Les détails techniques et logistiques
 - Les responsabilités en cas de panne ou de retard
 - Les modalités de paiement

- Ce contrat est signé électroniquement, ce qui donne une base juridique à la transaction.

7. Remise ou livraison de l'équipement : Selon les termes convenus, le matériel est :

- Livré sur site (si le loueur le propose)
- Retiré chez le propriétaire par l'agriculteur ou un transporteur, Un état des lieux rapide peut être fait à la remise (via photo ou check-list intégrée à l'application).

8. Utilisation et restitution de l'équipement : Le matériel est utilisé pour la période convenue. En fin de location :

- L'équipement est restitué
- Un formulaire de restitution est complété pour confirmer l'état, en cas de problème (panne, dommage), une procédure d'arbitrage est proposée par la plateforme

9. Paiement sécurisé et évaluation

- Le paiement s'effectue en ligne via un système sécurisé
- Une double évaluation est demandée : L'agriculteur évalue le matériel et le sérieux du propriétaire, le propriétaire évalue le respect des conditions par le locataire, Ces notes participent au système de confiance sur la plateforme.

➤ **Les risques du crowdfunding agricole selon les parties prenantes**

Le financement participatif dans le secteur agricole présente des risques spécifiques qui peuvent affecter négativement les différentes parties impliquées : investisseurs, porteurs de projets et plateforme. Une compréhension claire de ces risques est essentielle pour renforcer la confiance et assurer le bon fonctionnement du modèle.

1. Risques pour les investisseurs

- Risque d'échec du projet agricole (intempéries, mauvaise gestion, aléas de marché).

- Risque de fraude ou d'informations incomplètes.
- Risque de non-rentabilité ou d'absence de retour sur investissement.
- Risque d'illusion de sécurité liée à la plateforme.

2. Risques pour les porteurs de projets agricoles

- Non-atteinte de l'objectif de financement.
- Manque de compétence dans la gestion post-financement.
- Perte de réputation en cas d'échec ou de mauvaise gestion.

3. Risques pour la plateforme Raíza

- Perte de crédibilité si plusieurs projets échouent.
- Responsabilité morale (même sans garanties) vis-à-vis des deux parties.
- Problèmes réglementaires en cas de mauvaise communication ou de manque de transparence.

➤ Mécanismes de réduction des risques adoptés par Raíza

Bien que la plateforme Raíza ne soit pas un établissement financier et ne puisse recourir à des mécanismes comme le nantissement ou la caution, elle n'offre aucune garantie financière. Toutefois, elle met en place une série de mesures rigoureuses pour atténuer les risques et instaurer un climat de confiance entre les parties prenantes. Ces mécanismes s'articulent autour d'une sélection stricte des projets, d'un suivi actif, d'une transparence maximale et d'une conformité réglementaire renforcée

1. Sélection rigoureuse et traitement approfondi des projets

- ✓ Analyse technique, économique et agronomique de chaque projet.
- ✓ Étude de rentabilité, faisabilité et évaluation des risques.

- ✓ Refus des projets incomplets ou à faible viabilité.

2. Équipe d'évaluation indépendante

- ✓ Comité multidisciplinaire d'experts (agricoles, financiers, environnementaux).
- ✓ Évaluation selon des critères objectifs : expérience, compétences, marché cible, etc.

3. Transparence totale des projets publiés

- ✓ Mise en ligne de documents complets (business plan, échéancier, indicateurs).
- ✓ Avertissements clairs sur les risques liés aux investissements agricoles.

4. Suivi actif et communication régulière avec les investisseurs

- ✓ Tableau de bord interactif avec mises à jour régulières.
- ✓ Rapports périodiques (photos, vidéos, données) fournis par les porteurs de projets.

5. Sensibilisation et éducation des investisseurs

- ✓ Guides de bonnes pratiques en investissement participatif.
- ✓ Recommandation de diversification des investissements.

6. Conformité réglementaire et statut juridique clair

- ✓ Respect des normes et lois en vigueur.
- ✓ Sécurisation juridique qui réduit les comportements frauduleux

❖ Conception de la marque et design :

Dans le processus de construction d'une identité de marque, le logo occupe une place centrale. Il constitue la **synthèse visuelle** de l'univers de la marque, traduisant à la fois ses **valeurs**, sa **vision** et ses **objectifs stratégiques**. Plus qu'un simple élément graphique, il est porteur de sens, capable d'établir un lien émotionnel fort avec le public cible.

Dans le cas de **RAIZA**, projet innovant dédié au financement participatif agricole et à la modernisation des pratiques rurales, le logo a été conçu comme **un langage visuel symbolique**, représentant l'essence même de la marque. Il incarne l'idée d'**élévation**, de **solidarité** et de **croissance durable** autant de notions clés qui structurent l'identité de RAIZA.

L'analyse détaillée des éléments constitutifs du logo permet ainsi de comprendre comment l'image de marque s'ancre dans un récit cohérent, stratégique et porteur de sens. Chaque courbe, chaque couleur et chaque symbole vient renforcer le positionnement de RAIZA en tant qu'acteur engagé au service d'une agriculture inclusive, humaine et tournée vers l'avenir.

✓ Analyse des éléments visuels du logo de RAIZA

L'identité visuelle constitue un levier fondamental dans la construction d'une marque forte. Le logo de RAIZA, en tant qu'élément graphique central, a été pensé pour traduire visuellement les valeurs fondatrices du projet : l'inclusion, la croissance, l'innovation et l'impact social. Chaque composante visuelle porte une charge symbolique qui contribue à forger une perception cohérente et engageante de la marque auprès de ses parties prenantes.



Figure 13 : logo RAIZA

- **Le nom « RAIZA » : une origine hispanique porteuse de sens**

Le nom « **RAIZA** » trouve son origine dans la langue espagnole, où le mot « **raíz** » signifie « **racine** ». Ce choix n'est pas anodin : il traduit parfaitement l'essence même du projet, qui s'enracine dans le monde agricole. La racine, dans ce contexte, représente **le point de départ de toute croissance**, la base solide à partir de laquelle germent les idées, les projets et les transformations durables.

En choisissant un nom issu de l'espagnol, RAIZA évoque aussi une **dimension internationale et méditerranéenne**, en lien avec des territoires agricoles riches de traditions, mais aussi de besoins d'innovation et de financement. Cela confère au projet une **identité ouverte et inclusive**, capable de résonner au-delà des frontières locales.

Le « **a** » final a été ajouté pour **adoucir la prononciation**, la rendre **plus fluide et accessible**, notamment en arabe dialectal et en français. Ce choix apporte également une **touche féminine**, en cohérence avec les valeurs du projet : **nature, inclusion, fécondité et sensibilité au vivant**. Le nom devient ainsi plus harmonieux, plus accueillant, et plus en phase avec l'identité d'une marque qui porte des projets de vie et de transformation.

« RAIZA » est un nom **riche en symboles** : il relie les **racines de la terre** à la **croissance des idées**, avec un ancrage culturel hispanique, une portée universelle, et une sonorité chaleureuse et inspirante.

- **La lettre « R » stylisée : symbole de l'élévation solidaire**

La lettre « R », au cœur du logotype, ne se limite pas à un simple choix typographique. Elle a été stylisée pour évoquer deux figures humaines : l'une plus grande, tendant symboliquement la main à une plus petite. Cette mise en scène graphique traduit une notion centrale dans le projet RAIZA : **la solidarité interpersonnelle**, le soutien aux plus fragiles et l'accompagnement des agriculteurs vers un avenir meilleur.



Ce « R » devient alors une **figure d'élévation**, renvoyant à l'idée d'un acteur qui élève les initiatives agricoles, les rend visibles, viables et prospères grâce à des solutions de financement accessibles. Le mouvement vertical et fluide des formes suggère également **la croissance, l'ambition, et l'essor collectif**, ancrés dans une dynamique humaine.

Cette représentation visuelle n'est donc pas uniquement esthétique : elle reflète une **philosophie d'action**, où chaque projet soutenu est perçu comme un potentiel à révéler et à hisser vers la réussite.

- **La feuille sur le « i » : la promesse de floraison**

La petite feuille qui couronne le « i » du nom RAIZA agit comme une métaphore subtile mais puissante. Elle symbolise **la germination, la vie, et le renouveau**. Positionnée avec finesse au sommet du mot, elle représente le point d'éclosion, **l'instant où une idée devient projet**, puis réalité.

Dans l'univers agricole, la graine qui germe est une image fondamentale. En plaçant ce symbole au cœur de son logo, RAIZA souligne sa volonté de **faire émerger des projets agricoles innovants**, durables et adaptés aux défis contemporains. C'est aussi un rappel visuel du lien étroit que la marque entretient avec **la nature, le cycle de production, et la régénération**.

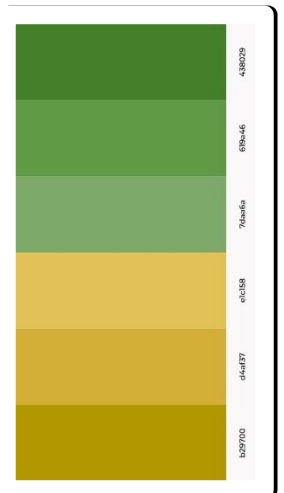
Enfin, cette feuille incarne **l'espoir, la légèreté**, mais aussi la **résilience**, autant de qualités indispensables à l'entrepreneur rural d'aujourd'hui, que RAIZA entend accompagner sur le long terme.



Figure 14 : Palette couleur RAIZA

- **La palette de couleurs : entre richesse, nature et confiance**

La symbolique des couleurs dans le branding est capitale : elle conditionne la perception émotionnelle que le public aura de la marque. RAIZA a fait le choix d'une palette **bimodale et complémentaire**, alliant des teintes dorées à des nuances de vert. Ce duo chromatique n'est pas anodin : il exprime à la fois la **valeur économique du monde agricole** et sa **dimension écologique**.



- **Les tons dorés** (#b29700, #d4af37, #e1c158) renvoient à la richesse, à la moisson, à la prospérité. Ils évoquent **l'abondance de la terre**, le fruit du travail bien accompli, et traduisent l'ambition de RAIZA de contribuer à un **essor économique durable**

pour les agriculteurs qu'elle soutient. Ces nuances apportent aussi une touche de chaleur, de prestige et de professionnalisme.

- **Les nuances de vert** (#7daa6a, #619a46, #438029) sont quant à elles directement reliées à la nature, à la croissance et à la stabilité. Elles ancrent visuellement la marque dans le secteur **agricole et environnemental**, en suggérant la fertilité, la durabilité des pratiques et la confiance que l'on peut accorder à une solution respectueuse de l'environnement.

2- La main-d'œuvre

Le succès de la plateforme RAIZA repose non seulement sur son modèle économique innovant, mais également sur une équipe soudée, multidisciplinaire, compétente et complémentaire. Dès la phase de lancement, nous avons fait le choix d'une structure légère mais stratégique, avec des profils polyvalents capables d'assurer à la fois les missions opérationnelles, techniques, juridiques, financières et marketing. Cette organisation permet d'optimiser les ressources humaines tout en garantissant une qualité de service élevée. Chaque poste a été pensé pour répondre aux besoins essentiels du projet, renforcer la confiance des utilisateurs et assurer une croissance progressive et maîtrisée. À terme, l'équipe pourra s'élargir en fonction du développement de la plateforme et de l'évolution des besoins.

À court terme, nous prévoyons de démarrer avec une équipe de base composée de **6 membres clés** :

- **Directeur stratégique et développement (CSO)** : chargé de piloter la vision à long terme, d'identifier les opportunités de croissance et d'assurer l'adaptation continue de la plateforme aux besoins du marché.
- **Directeur des opérations (COO)** pour superviser la coordination quotidienne, la logistique et le suivi des projets.
- **Directeur financier (CFO)** pour la gestion budgétaire, la trésorerie et les analyses financières, du suivi des flux monétaires et de la rentabilité de la plateforme.

- **Responsable marketing digital (CMO)** chargé de promouvoir la plateforme et de gérer la relation avec les utilisateurs via les réseaux sociaux.
- **Développeur web / Informaticien** en charge du développement, de la maintenance et de la sécurité technique de la plateforme RAIZA, garantissant une navigation fluide et fiable.
- **Expert agricole** intervient sur le terrain pour vérifier la réalité des projets ou des équipements proposés, et joue un rôle de conseil auprès des agriculteurs, assurant ainsi la crédibilité des projets présentés sur la plateforme.

À moyen terme, l'équipe sera renforcée par :

- **Directeur juridique (CLO)** : veille à la conformité légale des projets et des contrats, valide les dossiers au regard de la réglementation en vigueur et encadre les relations contractuelles avec les parties prenantes.
- **Responsable des opérations de marché (CMOO)** chargé de fluidifier les échanges entre agriculteurs, investisseurs et loueurs.

À long terme, lorsque la plateforme atteindra une certaine maturité, deux autres postes seront intégrés :

- **Directeur technique (CTO)** pour piloter les innovations digitales, assurer la sécurité et l'optimisation continue de la plateforme.
- **Agent de terrain / animateur local (2 personnes)** Présents sur le terrain dans les zones rurales, ils font connaître RAIZA localement, organisent les ateliers de sensibilisation et aident les utilisateurs qui n'ont pas d'accès numérique.

4- Les partenaires

La réussite du projet RAIZA dépend de la synergie avec divers partenaires stratégiques, chacun apportant une expertise essentielle dans des domaines tels que le financement, la réglementation, la formation, la sensibilisation et l'accompagnement technique. Voici les partenariats stratégiques que nous avons établis pour soutenir et renforcer notre projet :

Tableau 8 : Partenaires RAIZA

Les partenaires	Contribution au projet RAIZA
Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse (COSOB)	La COSOB assurera la régulation et la supervision de la plateforme de crowdfunding, veillant à ce qu'elle respecte les normes financières en vigueur. Elle délivrera les agréments nécessaires pour opérer légalement en tant que plateforme de financement participatif. Cette collaboration garantira la transparence et la sécurité des opérations financières, renforçant la confiance des investisseurs et des bénéficiaires.
Banques publiques et privées (BADR, CPA, BNA)	Les banques joueront un rôle central en assurant la gestion sécurisée des flux financiers entre les investisseurs et les agriculteurs. Elles mettront en place des comptes séquestres dédiés, où les fonds collectés via la plateforme de crowdfunding seront temporairement déposés. Une fois les campagnes de financement réussies, ces fonds seront transférés aux agriculteurs bénéficiaires, garantissant ainsi une transparence totale des transactions. De plus, les banques fourniront les infrastructures nécessaires pour le traitement efficace des paiements, y compris les virements électroniques et les services de paiement en ligne. Enfin, les banques veilleront à ce que toutes les opérations financières respectent les réglementations en vigueur, assurant ainsi la légalité et la sécurité de l'ensemble du processus.
Agences de Marketing Digital	Ces agences sont essentielles pour développer une stratégie de communication efficace. Elles assureront une présence en ligne active et engageante, essentielle pour le succès d'une plateforme de crowdfunding. En collaborant avec des experts en marketing digital, le projet pourra maximiser sa visibilité et attirer un large public, tant au niveau national qu'international.

Experts en Droit et Réglementation	Ces experts veillent à ce que toutes les opérations du projet respectent les lois et réglementations algériennes, notamment en matière de protection des données personnelles et de transactions financières. Ils sont responsables de la rédaction et de la validation des contrats établis entre les différentes parties prenantes, assurant ainsi leur conformité juridique. Cela inclut également les contrats électroniques, dont la validité est encadrée par des décrets spécifiques, tels que le décret exécutif n° 19-89 du 5 mars 2019, qui fixe les modalités de conservation et de transmission des registres des transactions commerciales électroniques au CNRC.
Coopératives Agricoles	Les coopératives permettront aux agriculteurs de partager les équipements agricoles, optimisant ainsi leur utilisation et réduisant les coûts individuels. Elles faciliteront également l'accès à des marchés plus larges et à de meilleures conditions de vente, améliorant la rentabilité des exploitations agricoles. En collaborant avec les coopératives, le projet pourra atteindre un plus grand nombre d'agriculteurs et renforcer son impact sur le développement rural.

Source : l'équipe RAIZA

Cinquième axe :

Le plan financier

Dans cet axe, on va estimer le côté financier de notre projet, à savoir :

- 1. Les couts et les charges*
- 2. Le bilan d'ouverture*
- 3. Le chiffre d'affaires*
- 4. Tableau des comptes des résultats (TCR)*
- 5. Le Tableau de flux de trésorerie*
- 6. Le délai de récupération des créances*

1- Les couts et les charges :

- **Charges administratives & juridiques**

Ce sont les dépenses nécessaires pour créer légalement notre entreprise RAIZA et garantir un cadre sécurisé pour les transactions.

- **Registre de commerce** : pour immatriculer officiellement RAIZA
- **Agrément** : pour exercer légalement dans le domaine du financement participatif si la réglementation l'exige.
- **Dénomination** : réservation du nom commercial auprès du CNRC.
- **Dépôt de marque** : protection de notre identité visuelle et du nom RAIZA.
- **Avocat** : pour la rédaction des statuts, des contrats, des CGU/CGV de la plateforme.
- **Notaire** : pour la signature et l'authentification des contrats entre investisseurs et porteurs de projets, notamment pour les grosses transactions.

- **Charges liées à l'infrastructure**

Elles concernent tout ce dont nous avons besoin physiquement pour travailler et accueillir nos partenaires

- **Location de local** : un bureau pour l'équipe RAIZA
- **Travaux & aménagements** : aménagement du local selon nos besoins.
- **Matériel informatique** : ordinateurs, imprimantes, serveurs de données.
- **Fournitures de bureau** : petit matériel indispensable au quotidien.

- **Charges techniques & digitales**

Ce sont les investissements nécessaires pour concevoir, sécuriser et maintenir la plateforme numérique RAIZA

- **Développement logiciel** : création de notre site web interactif (crowdfunding + location).
 - **Hébergement & sécurité** : serveur performant et système de protection des données.
 - **Licences & outils** : logiciels de gestion, outils de communication, hébergement cloud.
 - **Nom de domaine & email pro** : ex. www.RAIZA.dz et contact@RAIZA.dz
 - **Abonnement internet** : connexion stable pour toute l'équipe.
-
- **Charges liées aux ressources humaines**

Nous comptons mobiliser des profils clés pour assurer la qualité de nos services.

- **Développeur** : en charge de la création technique et de la maintenance de la plateforme.
- **Expert agricole** : pour l'analyse des projets soumis par les agriculteurs.
- **Charges sociales** : cotisations obligatoires pour nos salariés ou collaborateurs.

- **Charges marketing & communication**

Ces charges nous permettent de faire connaître RAIZA et de bâtir une communauté d'agriculteurs et d'investisseurs.

- **Promotion & publicité digitale** : campagnes sponsorisées sur Facebook, Google, etc.
 - **Création visuelle (Designer)** : identité graphique, visuels pour les réseaux sociaux et les affiches.
-
- **Financement initial et besoins de lancement**

Pour assurer notre démarrage, nous avons identifié les besoins financiers de base :

- **Trésorerie de départ** : pour couvrir les premiers mois (salaires, outils, marketing...).
- **Apport personnel** : nos propres fonds investis dans le projet.
- **Apport externe** : financements provenant d'appels à projets, concours, ou business Angels

Ce tableau présente les dépenses nécessaires au lancement et au fonctionnement de notre projet, incluant les frais techniques, humains et logistiques.

Tableau 9 : Structure des charges du projet

Les charges	Montant
Développement de site web	80 000,00 DZD
Hébergement de site web	3 500,00 DZD
Registre de commerce 3× 4000 DA	12 000,00 DZD
Abonnement internet par mois	4 600,00 DZD
Charges de personnel	2 580 000,00 DZD
Location locale par mois	20 000,00 DZD
Matériel informatique (PC, imprimante, aduler ...)	340 000,00 DZD
Matériels de bureau	45 000,00 DZD
Fournitures de bureau	10 000,00 DZD
Marketing	150 000,00 DZD
Total des charges	3 245 100,00 DZD

Source : l'équipe RAIZA

- ✓ Les charges sont dominées par les salaires et les équipements, représentant la base opérationnelle du projet.

2- Le bilan d'ouverture :

Ce bilan présente la situation financière de départ de l'entreprise, en distinguant les actifs (ce que possède le projet) et les passifs (ce qu'il doit).

Tableau 10 : Le bilan d'ouverture

Actif	Montant	Passif	Montant
Actif non courant		Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles	100 000	Capital émis	1 200 000
Logiciel (site web)	80 000		
Hébergement de site web	3 500		
Autres Immobilisations incorporelles	16 500		
Immobilisations corporelles	250 000	Total des capitaux propres	1 200 000
Autres immobilisations corporelles	250 000	Passif non courant	0
Total actif non courant	350 000		
Actif courant			
Stock et marchandise	0	Passif courant	0
Disponibilité	850 000	Dettes fournisseurs	0
Total actif courant	850 000	Total passif C et non courant	0
Total actif	1 200 000	Total passif	1 200 000

Source : l'équipe RAIZA

- **Note :** Conformément à la classification du projet en tant que projet d'investissement à flux continus d'entrée et de sortie (continuous input and output), une augmentation de la disponibilité (liquidité) à hauteur de 850 000 DA a été prévue. Cette trésorerie est essentielle pour assurer la fluidité des opérations, répondre rapidement aux besoins de financement récurrents et soutenir la continuité des flux financiers du projet

3- Le chiffre d'affaires :

Cette partie détaille les sources de revenus de la plateforme, issues des frais liés aux services de financement participatif et de location.

Pour estimer le chiffre d'affaires prévisionnel de notre plateforme, nous nous sommes appuyés sur les données recueillies auprès de la Direction des Services Agricoles (DSA) et de la Banque BADR, qui indiquent qu'en 2024, 2 710 demandes de crédits agricoles ont été déposées, dont 2 658 ont été acceptées. L'analyse de ces chiffres met en évidence une forte demande de financement dans le secteur agricole, témoignant de l'intérêt croissant des agriculteurs pour des solutions de soutien financier adaptées, ainsi que les loueurs de matériel agricole, un segment en forte croissance. Le modèle économique de la plateforme repose sur deux services : le financement participatif et la location de matériel agricole.

✓ **Service de financement participatif :**

Chaque agriculteur souhaitant lancer une campagne doit remplir un formulaire et payer

5 000 DA pour le traitement et la validation de son dossier. Une fois validé, son projet est publié sur la plateforme, accessible librement aux investisseurs. Les investisseurs ne paient aucun frais pour consulter ou choisir un projet. Lorsque la campagne atteint son objectif de collecte, la plateforme applique une commission selon le type de financement : 2

Pour proposer leurs équipements sur la plateforme. Chaque demande de publication est validée pour le don, 3 % pour le prêt, 4 % pour l'investissement en capital.

✓ **Service de location de matériel agricole :**

Les loueurs remplissent également un formulaire après le paiement de 2 500 DA.

✓ **Méthode de calcul du chiffre d'affaires :**

Pour calculer le prix unitaire moyen par projet financé, nous avons appliqué les taux de commission (2 %, 3 % et 4 %) aux montants moyens demandés par type de financement. Les montants moyens ont été estimés à partir des données publiques disponibles sur deux plateformes spécialisées dans le financement participatif agricole : Mimousa et Agrilend. Ces données étaient initialement exprimées en euros. Ainsi, pour obtenir les montants en dinars algériens (DZD), nous avons procédé comme suit :

1. Agrégé les montants publiés par type de financement
2. Calculé la moyenne pour chaque type
3. Converti les montants en dinars algériens selon le taux de change du 22 avril 2025 : **1 € = 146.3 DZD**, selon la Banque d'Algérie, afin de tenir compte des variations entre l'euro et le dinar

Tableau 11 : Estimation des montants moyens demandés par type de financement dans les projets agricoles

Numéro	Manant Demandé		
	Dons	Investissement	Prêt
1	1000	100000	45000
2	2000	300000	35000
3	5000	250000	50000
4	6000	200000	50000
5	8000	360000	80000
6	3500	50000	32000
7	7000	250000	50000
8	4500	100000	30000
9	3000	1200000	25000
10	4200	30000	60000
11	6100	50000	40000

12	10000	40000	80000
13	3000	30000	33000
14	4500	60000	38000
15	3550	100000	52000
16	3800	500000	22000
17	4200	150000	24000
18	4000	50000	40000
19	3300	30000	
20	6000	50000	
21	2160	1200000	
22	5000	40000	
23	5700	30000	
24	7000	40000	
25	5000	15000	
26	3600	50000	
27	5000	200000	
28	3900	80000	
29	5512	500000	
30	5797	100000	
Total €	144319	7355000	786000
Moyen €	4810,63	245166,66	43666,66
Moyen DZD	703901,23	358667882,36	6388432,35

Source : Élaboré par nous-même à partir d'estimations basées sur les données publiées par les plateformes [Miimosa](#) et [Agrilend](#), qui exercent des activités similaires dans le financement participatif agricole.

Ces étapes nous ont permis de construire une projection réaliste et chiffrée du chiffre d'affaires de la plateforme sur trois ans.

- **Le chiffre d'affaires optimiste** : Ce scénario montre une prévision optimiste d'évolution du chiffre d'affaires sur trois ans, basée sur une forte croissance de la demande

Chiffre d'affaires - 1ère année

Tableau 12 : Chiffre d'affaires - 1ère année

Type d'utilisateurs	Nombre	%	Revenu unitaire	Total
Agriculteurs	52	/	5000	260000
Investisseurs -dons-	2	2	14078,0246	28156,0492
Investisseurs -Invest-	4	4	1434715,294	5738861,178
Investisseurs -Prêts-	9	3	191652,9705	1724876,735
Loueurs d'équipement agricole	10	/	2500	25000
Total de Chiffre d'affaires				7776893,961

Source : l'équipe RAIZA

Chiffre d'affaires – 2ème année

Tableau 13 : Chiffre d'affaires – 2ème année

Type d'utilisateurs	Nombre	%	Revenu unitaire	Total
Agriculteurs	65	/	5000	325000
Investisseurs -dons-	4	2	14078,0346	56312,138
Investisseurs -Invest-	5	4	1434715,294	7173576,472
Investisseurs -Prêts-	12	3	191652,9705	2299835,646
Loueurs d'équipement agricole	30	/	2500	75000
Total de Chiffre d'affaires				9929724,25

Source : l'équipe RAIZA

Chiffre d'affaires – 3ème année**Tableau 14 : Chiffre d'affaires – 3ème année**

Type d'utilisateurs	Nombre	%	Revenu unitaire	Total
Agriculteurs	100	/	5000	500000
Investisseurs -dons-	7	2	14078,0346	98546,1722
Investisseurs -Invest-	5	4	1434715,294	7173576,472
Investisseurs -Prêts-	18	3	191652,9705	3449753,469
Loueurs d'équipement agricole	60	/	2500	150000
Total de Chiffre d'affaires				11371876,11

Source : l'équipe RAIZA

- ✓ Une nette augmentation du chiffre d'affaires chaque année montre le potentiel de croissance du projet.

➤ **Le chiffre d'affaires pessimiste :**

Ce scénario anticipe une croissance plus modérée, avec des hypothèses de marché prudentes.

Chiffre d'affaires - 1ère année**Tableau 15 : Chiffre d'affaires - 1ère année**

Type d'utilisateurs	Nombre	%	Revenu unitaire	Total
Agriculteurs	20	/	5000	100000
Investisseurs -dons-	2	2	14078,0246	28156 ,0492
Investisseurs -Invest-	2	4	1434715,294	2869430,588
Investisseurs -Prêts-	3	3	191652,9705	574958,9115
Loueurs d'équipement agricole	10	/	2500	25000

Total de Chiffre d'affaires	3597545,549
--	--------------------

Source : l'équipe RAIZA

Chiffre d'affaires – 2ème année**Tableau 16 : Chiffre d'affaires – 2ème année**

Type d'utilisateurs	Nombre	%	Revenu unitaire	Total
Agriculteurs	40	/	5000	200000
Investisseurs -dons-	3	2	14078,0346	42234,1038
Investisseurs -Invest-	4	4	1434715,294	5738861,18
Investisseurs -Prêts-	9	3	191652,9705	1724876,73
Loueurs d'équipement agricole	15	/	2500	37500
Total de Chiffre d'affaires				7743472,01

Source : l'équipe RAIZA

Chiffre d'affaires – 3ème année**Tableau 17 : Chiffre d'affaires – 3ème année**

Type d'utilisateurs	Nombre	%	Revenu unitaire	Total
Agriculteurs	50	/	5000	250000
Investisseurs -dons-	5	2	14078,0346	70390,173
Investisseurs -Invest-	4	4	1434715,294	5738861,18
Investisseurs -Prêts-	10	3	191652,9705	1916529,71
Loueurs d'équipement agricole	30	/	2500	75000
Total de Chiffre d'affaires				8050781,05

Source : l'équipe RAIZA

- ✓ Même dans un contexte défavorable, le projet reste capable de générer des revenus.

4- Tableau des comptes des résultats (TCR) :

Le TCR récapitule les résultats financiers attendus sur trois ans, en soustrayant les charges du chiffre d'affaires.

Tableau 18 : Tableau des comptes des résultats (TCR)

Rubriques	Année 01	Année 02	Année 03
Chiffre d'affaires	7776893,961	9929724,25	11371876,11
Marge brut	7776893,961	9929724,25	11371876,11
Services extérieurs et autres consommations	3960000	4740000	4220000
CONSOMMATION DE L'EXERCICE	3960000	4740000	5220000
VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION	3816893,961	5189724,25	7151876,11
Charges de personnel	2580000	2628000	2688000
Impôts, taxes et versements assimilés			
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	1236893,961	2561724,25	4463876,11
Autres produits opérationnels			
Autres charges opérationnelles			
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	50000	50000	50000
Reprise sur pertes de valeur et provisions			
RESULTAT OPERATIONNEL	1186893,961	2611724,25	4513876,11

Produits financiers			
Charges financières			
RESULTAT FINANCIER	0	0	0
RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS	1186893,961	2611724,25	4513876,11
Impôts exigibles sur résultats ordinaires (exonéré pendant 4 ans)	0	0	0
RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	1186893,961	2611724,25	4513876,11
Éléments extraordinaires (produits) (à préciser)	0	0	0
Éléments extraordinaires (charges) (à préciser)	0	0	0
RESULTAT EXTRAORDINAIRE	0	0	0
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	1186893,961	2611724,25	4513876,11

Source : l'équipe RAIZA

✓ Le résultat net est positif dès la première année, indiquant une rentabilité rapide.

- **Le BFR (Besoin en Fonds de Roulement)**

BFR = Actif courant – Passif courant

BFR = 850000-0

BFR = 85000

5- **Le Tableau de flux de trésorerie**

Ce tableau détaille les entrées et sorties de trésorerie liée aux activités, aux investissements et au financement.

Tableau 19 : Le Tableau de flux de trésorerie

Libelle	Première année
Flux de trésorerie liée à l'activité :	
Résultat net	1186893,961
Dotation aux amortissements et aux provisions	50000
Plus-value de cession	0
Marge brute d'autofinancement	1236893,961
Besoin en fonds de roulement	850000
Elément extraordinaire (produits)	0
Flux net de trésorerie généré par l'activité	2086893,961
Flux de trésorerie liée à l'investissement :	
Acquisition d'immobilisations	350000
Flux net de trésorerie généré par l'investissement	350000
Flux de trésorerie liée au financement :	
Dividendes verse (pas encore déterminer)	/
Flux net de trésorerie liée aux financement	
VARIATION DE TRESORERIE	2436893,961
Trésorerie d'ouverture	850000
Trésorerie de clôture	3286893,961

Source : l'équipe RAIZA

✓ Le flux de trésorerie est positif, garantissant une bonne gestion financière.

Cash-flow pendant les premiers 3ans :

Tableau 20 : Cash-flow pendant les premiers 3ans

Année	1	2	3
Cash-flow	1186893,961	2611724 ,25	4513876,11
Σ Cash-flow	1186893,961	3798618,211	8312494 ,321

$I_0 = 1200000$

Source : l'équipe RAIZA

- ✓ Le cash-flow augmente chaque année, renforçant la capacité d'autofinancement

6- Le délai de récupération des créances :

$$DRC = \text{Année min} + 12 \times (I_0 - V. \text{Min}) / (V. \text{Max} - V. \text{Min})$$

$$DRC = 1 \text{ an} + 12 \times (1200\ 000 - 1186893,961) / (4513876,11 - 1186893,961)$$

$$DRC = 1 \text{ an et } 05 \text{ jours.}$$

La durée de récupération est la période nécessaire pour que la startup récupère les montants investis.

Donc, le capital sera récupéré après **1 an et 05 jours**.

Sixième axe :

Le prototype expérimental

Dans cet axe, on va voir en général le prototype

Le prototype de Raíza est conçu de manière simple et accessible. Il offre une première vue claire de notre plateforme, pensée pour une prise en main facile par tous les utilisateurs.

1) Front office :

Notre site web comporte un menu de navigation situé horizontalement en haut de la page.

Figure 15 : Interface du menu de navigation du site web Raíza



Home About Services Contact Projects ▾ Equipement Login



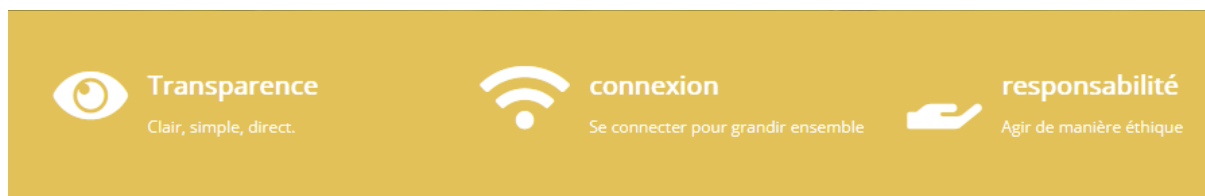
Ce menu regroupe un ensemble de liens permettant d'accéder aux différentes pages ou sections du site.

Ensuite, un carrousel d'images défilantes met en valeur l'agriculture, les équipements et le financement participatif. Cette section est accompagnée de notre slogan « **Catalyseur d'une nouvelle ère agricole** » ainsi que d'une courte description présentant notre startup Raíza.

Figure 16 : Carrousel visuel de la page d'accueil présentant le slogan de Raíza



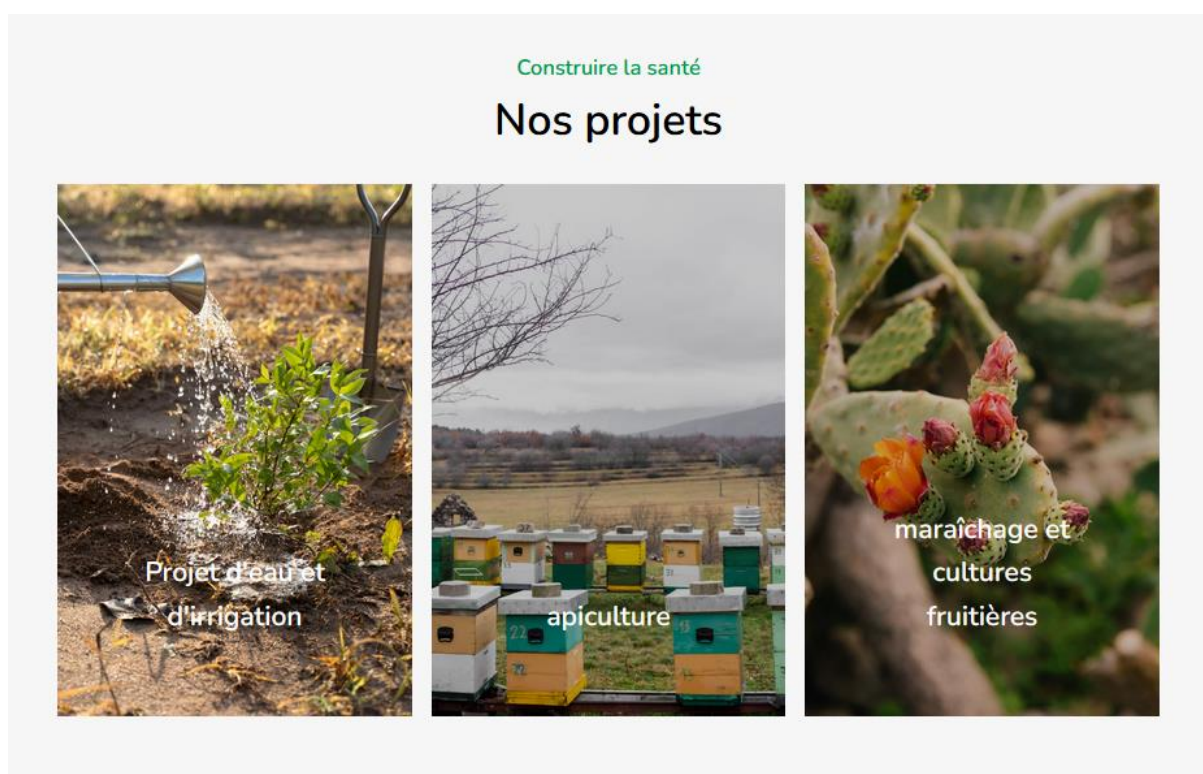
Figure 17 : Représentation visuelle des valeurs fondatrices de Raíza



Puis, une représentation visuelle vient mettre en avant les principes qui nous animent : transparence, connexion et responsabilité.

De plus, découvrez à travers cette photo un aperçu des différentes niches agricoles que notre plateforme accompagne.

Figure18 : Aperçu des niches agricoles accompagnées par Raíza



Cette photo illustre nos fonctionnalités principales, parmi lesquelles le crowdfunding, une méthode innovante et moderne pour soutenir efficacement les acteurs de l'agriculture.

Figure19 : Illustration des fonctionnalités clés de Raíza, dont le crowdfunding agricole

Nos fonctionnalités

Le financement participatif, au service de ceux qui nourrissent le monde

Grâce au financement participatif, Raíza offre aux agriculteurs un accès rapide au financement, sans les contraintes des canaux traditionnels. C'est une solution inclusive, où chaque donateur devient acteur du changement et où chaque projet agricole peut prospérer avec agilité, transparence et solidarité. En soutenant ces projets par l'intermédiaire de Raíza, vous semez bien plus que de l'argent : vous cultivez l'avenir d'une agriculture locale, résiliente et innovante. Ensemble, créons des opportunités là où les terres attendent d'être revitalisées.

À propos de nous



\$

+ 200
000 DA
dinars algériens



50 +
Partenaires
fidèles

Vient ensuite la section "À propos de nous", qui présente la genèse de [raíza], ses fondatrices et l'ambition d'un projet tourné vers l'innovation agricole

Figure20 : À propos de Raíza



À propos de nous

L'avenir de l'agriculture

Nous sommes la voix de ceux qui cultivent l'espoir dans chaque sillon de la terre. Nous sommes la force motrice de ceux qui rêvent d'unir force, innovation et confiance pour développer l'agriculture de demain. Aux agriculteurs, nous tendons la main pour qu'ils n'aient plus à choisir entre ambition et ressources. Aux bailleurs, nous ouvrons les portes d'un réseau dynamique, où chaque machine devient un moteur de progrès. Aux investisseurs, nous offrons plus qu'une opportunité : une chance d'investir dans la vie, dans l'avenir. Chez Raíza, nous sommes convaincus que derrière chaque récolte se cache une histoire de courage, d'effort et de passion.

Nous sommes là pour le dire, le soutenir, le faire avancer.
Nous sommes le lien. Nous sommes l'avenir de l'agriculture.
Et avec vous, nous semons la promesse d'un monde meilleur.

En savoir plus

Découvrez ensuite sur notre marketplace une large sélection d'équipements à louer, adaptés à tous vos besoins agricoles, pour une solution simple et efficace.

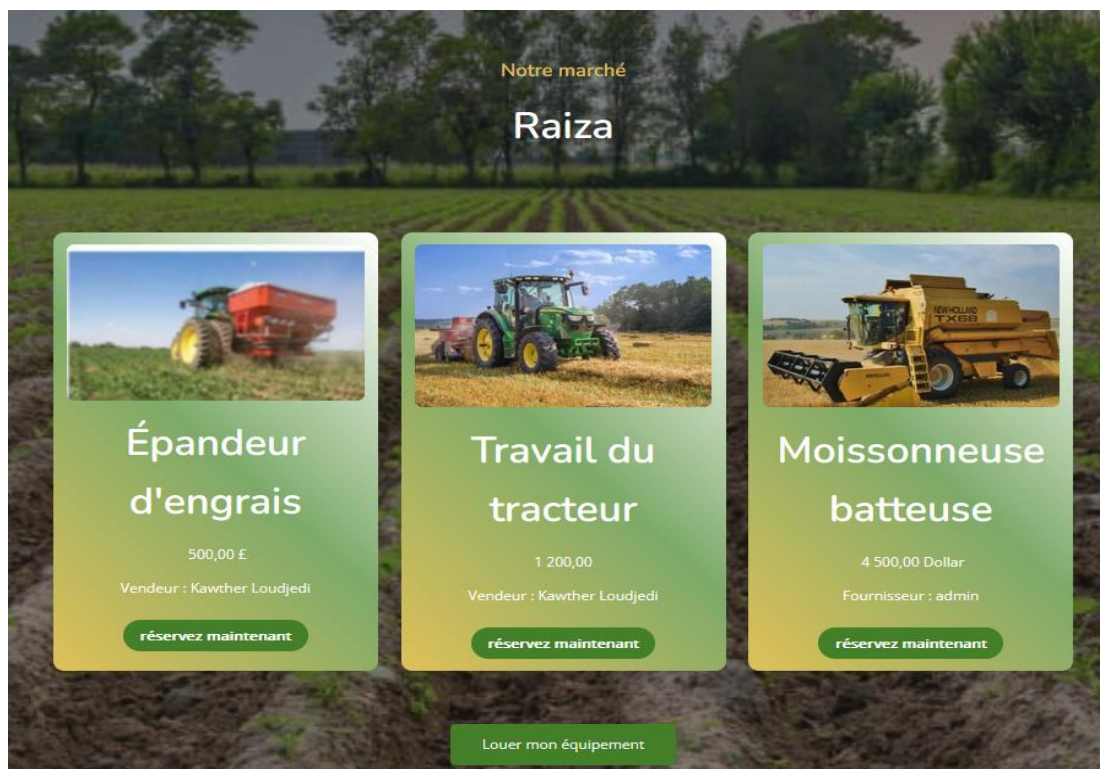


Figure 21 : Marketplace de location d'équipements agricoles

Le bouton « Réserver maintenant » permet aux utilisateurs de sélectionner rapidement l'équipement souhaité et de lancer leur demande de location en toute simplicité.

réservez maintenant

En cliquant sur le bouton « Louer mon équipement », les loueurs peuvent facilement déposer leur matériel agricole à louer via

Un formulaire dédié

Louer mon équipement

Par ailleurs, découvrez ci-dessous une image représentant nos services Raíza, pensés pour vous accompagner efficacement.

Figure22 : les services de RAIZA



Ainsi, veuillez découvrir nos partenaires, acteurs essentiels de notre collaboration.



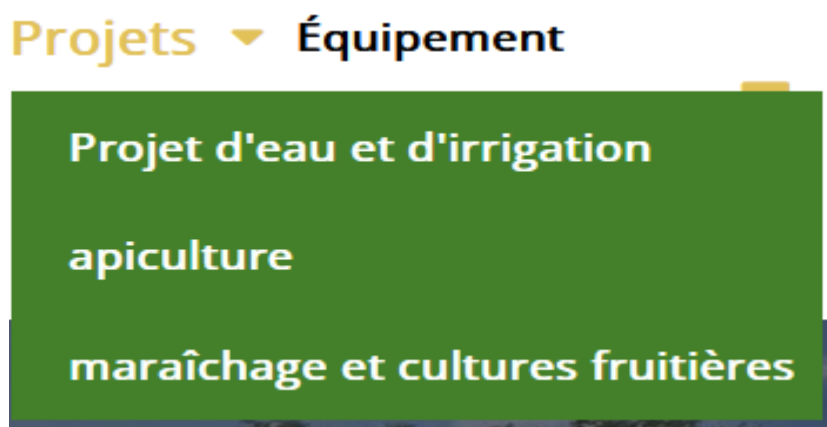
Figure23 : Les partenaires de Raíza

Notre site est on trois langues françaises, arabes et anglaises.



Depuis le menu, accédez à cette page qui liste les diverses catégories de projets agricoles à financer.

Figure24 : Aperçu des niches agricoles accompagnées par Raïza



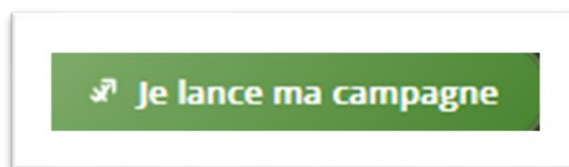
Le site affiche ensuite les projets disponibles, accompagnés de leurs descriptions détaillées pour vous guider dans votre choix.

Figure 25 : Projets disponibles avec descriptions détaillées *sur plateforme*



En cliquant sur ce bouton, les agriculteurs accèdent à un formulaire simple et intuitif, dont les demandes sont

Directement reçues et traitées par l'équipe Raïza.

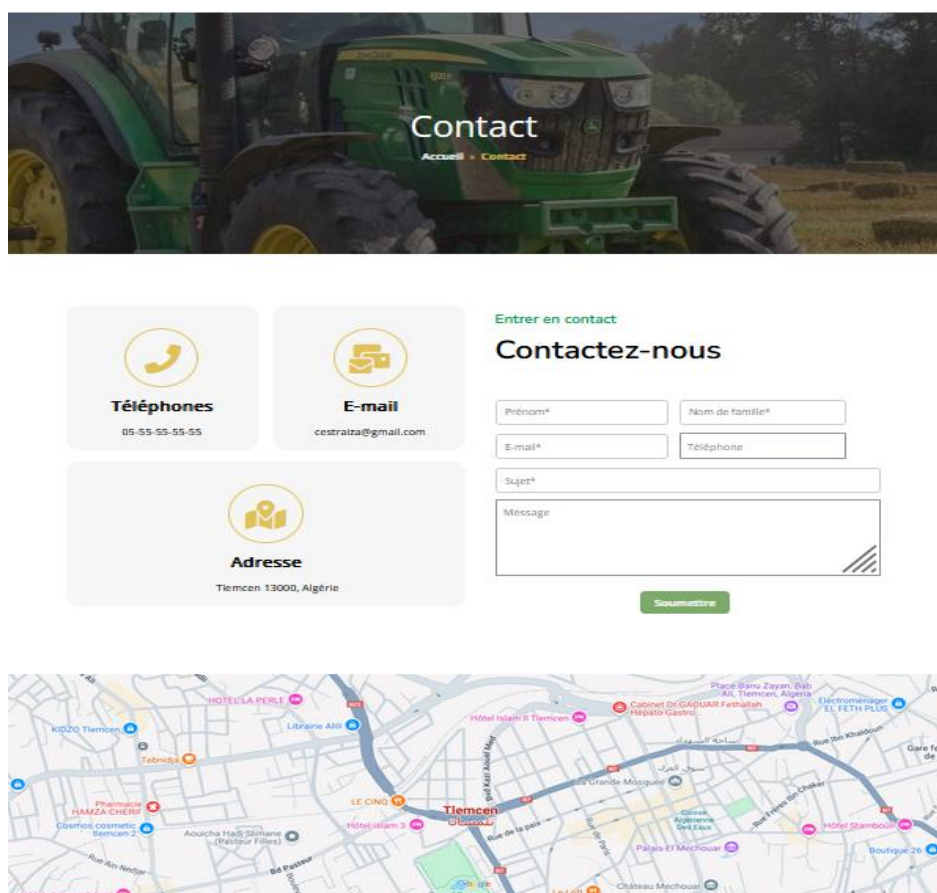


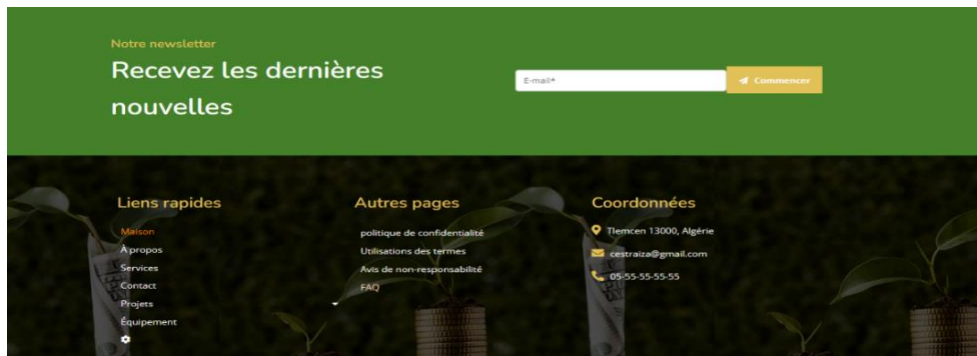
Ce bouton permet aux investisseurs de soutenir financièrement les projets qui les intéressent en remplissant un formulaire simple et sécurisé.



Cette section regroupe nos coordonnées pour répondre à toutes vos questions et demandes.

Figure 26 : Section de contact et informations utiles





2- Le back office

Le back office correspond à l'ensemble des activités internes et des opérations administratives de Raiza. Bien qu'il soit souvent invisible pour les utilisateurs, il joue un rôle essentiel dans le bon fonctionnement et la gestion quotidienne de la plateforme, en assurant le traitement des données, la gestion des ressources, ainsi que le support aux équipes en contact direct avec les agriculteurs et les partenaires.

Avant d'accéder à ce dashboard, il est nécessaire de se connecter pour garantir la sécurité et la confidentialité des données.

Figure 27 : Interface de connexion sécurisée de Raiza

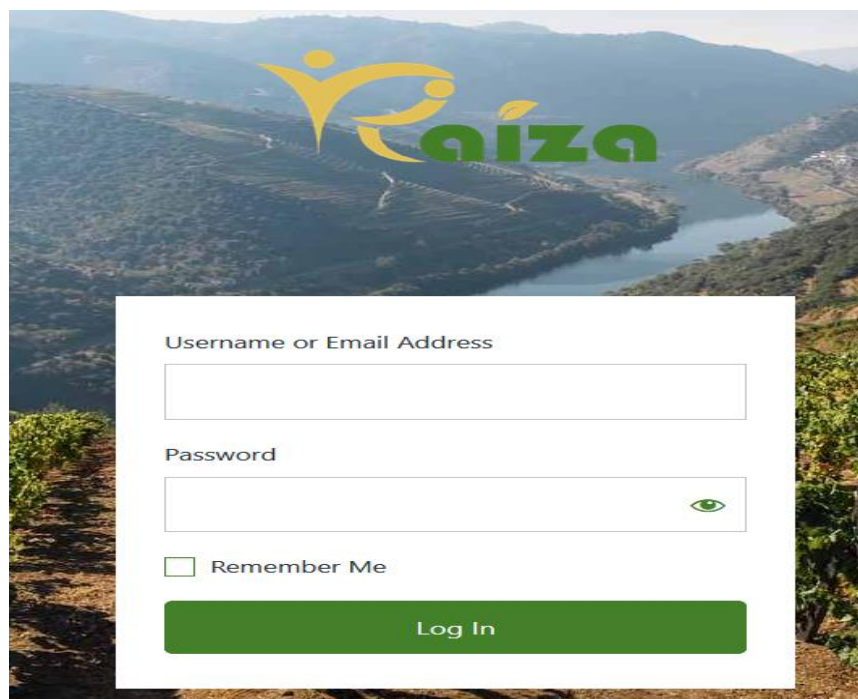
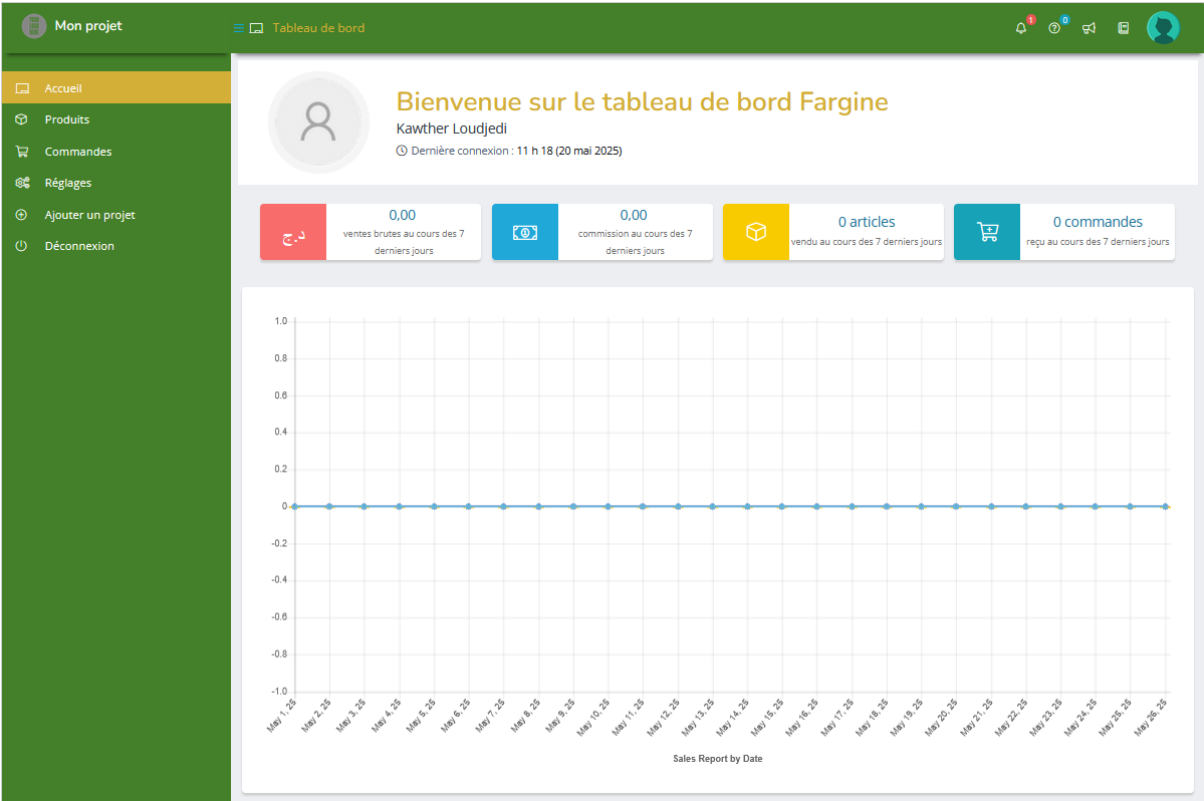
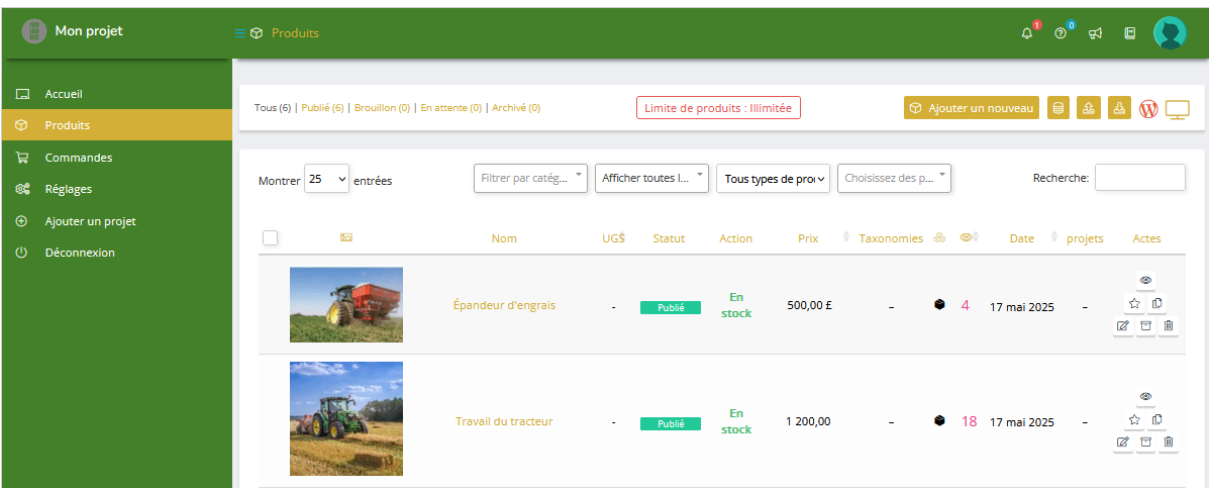


Figure 28 : tableau de bord de la plateforme Raíza



Ensuite, ce dashboard comprend une section dédiée où l'on peut ajouter les produits, notamment les équipements agricoles, qui seront ensuite publiés et mis à disposition sur la plateforme Raíza.

Figure 29 : Ajout de produits sur le dashboard Raíza



Ce dashboard permet également d'ajouter les projets agricoles, qui seront ensuite rendus visibles aux investisseurs sur la plateforme, facilitant ainsi leur financement.

Figure 30 : Ajout de projets agricoles sur le dashboard



Ajouter un projet

Titre du projet
lieu
Objectif
Durée
Description
Pourquoi soutenir ?
sélectionner la catégorie de projet

Ajouter un projet

Conclusion

L'édification de RAIZA a constitué une aventure à la fois exigeante, formatrice et profondément marquante. Pendant neuf mois, nous avons conjugué rigueur, passion et persévérance afin de concrétiser une vision ambitieuse : doter l'agriculture algérienne d'un outil novateur facilitant l'accès au financement participatif et à la location d'équipements agricoles.

Dès les premières étapes, la réflexion stratégique s'est imposée comme un enjeu majeur. Il nous fallait comprendre, avec précision, les attentes des agriculteurs, les réticences des investisseurs et les défaillances des solutions existantes. L'analyse du terrain, enrichie par une étude rigoureuse du marché, a ainsi jeté les bases solides de notre plateforme.

La phase de développement, quant à elle, fut l'illustration d'un travail d'équipe exemplaire. Dans une dynamique de collaboration étroite, chaque membre a mis à profit son expertise pour élaborer une plateforme fonctionnelle, intuitive et parfaitement adaptée aux réalités du secteur agricole. L'interface utilisateur a été pensée avec soin, tout comme les fonctionnalités, conçues pour répondre efficacement aux besoins concrets de nos bénéficiaires.

Par ailleurs, la stratégie de communication déployée a visé à établir un lien de confiance entre notre solution et ses futurs utilisateurs. Par le biais d'actions ciblées, nous avons su capter l'intérêt des agriculteurs et des investisseurs, contribuant ainsi à l'essor d'un écosystème favorable au financement participatif agricole.

Tout au long du processus, l'écoute des utilisateurs a occupé une place centrale. Leurs retours, constructifs et sincères, ont nourri notre réflexion et orienté nos ajustements. Cette capacité d'adaptation continue a renforcé la pertinence de notre solution et consolidé son ancrage dans le réel.

En définitive, cette expérience nous a enseigné l'importance de l'innovation maîtrisée, de l'intelligence collective et de l'engagement social. RAIZA incarne aujourd'hui bien plus qu'une simple

plateforme : elle est un vecteur de transformation pour l'agriculture algérienne, un pont entre porteurs de projets et investisseurs, et un outil concret au service du développement territorial.

Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude à toutes les personnes qui ont soutenu, accompagné et cru en notre projet. Leur contribution fut précieuse à chaque étape. Nous abordons désormais l'avenir avec confiance, portés par la conviction que RAIZA continuera à évoluer et à servir, avec intégrité et efficacité, les ambitions agricoles de notre pays

Annexes

Annexe 1 : Questionnaire

Enquête sur les besoins des agriculteurs – Plateforme Raíza

Section 1 : Vos expériences de financement

1. Pouvez-vous me parler de vos principales difficultés pour financer vos activités agricoles ?
2. Avez-vous déjà sollicité un crédit agricole ?

☐ Oui ☐ Non

Si oui, pouvez-vous me raconter votre expérience ?

Section 2 : Vos décisions d'investissement

3. Comment décidez-vous d'investir dans de nouveaux équipements agricoles ?
4. Quels sont les moyens que vous utilisez aujourd'hui pour trouver des machines agricoles à louer ou à acheter ?

Section 3 : Vos attentes en matière de services

5. Quelles qualités recherchez-vous chez un prestataire de service agricole (location de machines, maintenance, etc.) ?

Section 4 : Perception du financement participatif

6. Comment réagissez-vous à l'idée de financer vos projets agricoles grâce à des contributions d'autres citoyens (crowdfunding) ?
7. Seriez-vous prêt(e) à partager votre projet agricole sur une plateforme pour obtenir un financement ? Pourquoi ?

Section 5 : Rôle de l'État et accès à l'information

8. Quel rôle aimeriez-vous que joue l'État ou les institutions publiques dans le soutien aux petits agriculteurs comme vous ?
9. Quelles sources d'information utilisez-vous pour améliorer vos pratiques agricoles ou trouver des financements ?

☐ Radio ☐ Télévision ☐ SMS ☐ Téléphone

☐ Internet ☐ Réseaux sociaux ☐ Bouche-à-oreille ☐ Autre : _____

Section 6 : Intérêt pour Raíza

10. Si une plateforme numérique vous proposait à la fois un accès à des machines agricoles, du financement participatif et des conseils techniques, seriez-vous intéressé(e) ? Pourquoi ?

Bibliographies

- Adam. (1982). *Longman dictionary of business English*. Londres : Longman.
- Banque, M. (2025). *From Fields to Markets : The Role of Digital Platforms in West Africa's Agricultural Success*. Récupéré sur <https://projects.worldbank.org/en/results/2025/03/04/afw-from-fields-to-markets-the-role-of-digital-platforms-in-west-africa-agricultural-success>
- Bessant, & Tidd. (2020). *Managing innovation : Integrating technological, market and organizational change (7th ed.)*. Wiley.
- Doran. (1981). *There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives*.
- Drucker, P. F. (1954). *The Practice of Management*. Harper & Row.
- INSEE. (2015). *Définition de l'innovation*. Récupéré sur <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1182>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management (15e éd.)*. New York : Pearson Education.
- Lendrevie, J., Lévy, J., & Lindon, D. (2018). *Mercator : Théorie et pratique du marketing (12e éd.)*. Dunod.
- OCDE. (2005). *Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation*. OCDE.
- Parmenter. (2015). *Key Performance Indicators : Developing, Implementing, and Using Winning KPIs*.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy : Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York : Porter, Michael E.
- Raeburn, A. (2025). *Qu'est-ce que l'analyse SWOT ? Exemples et méthode*. Récupéré sur Asana : <https://asana.com/fr/resources/swot-analysis>
- Research, A. (2023). *SWOT analysis - What is and how to conduct it ?* Récupéré sur Appinio : <https://www.appinio.com/en/blog/market-research/swot-analysis>
- Schumpeter. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press.
- (Algérie), M. d. (2022). *Rapport annuel sur la situation de l'agriculture en Algérie* . Alger, Algérie .
- (Algérie), M. d. (2023). *Données économiques et structurelles du secteur agricole* . Alger, Algérie .
- (AMF), A. d. (2024). *Crowdfunding (financement participatif) : une autre façon d'investir*. Consulté le mai 23 , 2025, sur AMF - Autorité des marchés financiers: <https://www.amf-france.org/fr/espace-epargnants/comprendre-les-produits-financiers/financement-participatif-crowdfunding/crowdfunding-financement-participatif-une-nouvelle-facon-dinvestir>

- Change, I. P. (2019). *Special Report on Climate Change and Land* . Genève, Suisse .
- FAO. (2022). *Gross domestic product and agriculture value added 2013–2022: Global and regional trends*.
- FAO. (2023). *Agriculture en Algérie : défis et perspectives pour la modernisation du secteur*. Récupéré sur FAO: <https://www.fao.org/publications>
- IPCC. (2019). *Special Report on Climate Change and Land*. Genève, Suisse.
- Kotler, P., Keller, K. L., & Manceau, D. (2017). *Marketing Management*. Paris: Pearson Éducation France.
- Lendrevie, J., Lévy, J., & Lindon, D. (2018). *Mercator : Théories et nouvelles pratiques du marketing*. Paris: 11^e édition.
- Lendrevie, J., Lévy, J., & Lindon, D. (2018). *Mercator : Théories et nouvelles pratiques du marketing*. Paris: 11^e édition.
- Pulitzer, J. (1885). Appel aux dons pour le piédestal de la Statue de la Liberté. *The New York World*.
- Statista. (2023). *Crowdfunding - Statistiques et faits*. Consulté le avril 29, 2025, sur Statista: <https://www.statista.com/topics/1283/crowdfunding/>
- Team France, e. (2023). *Filière agricole en Algérie : opportunités d'affaires*. Récupéré sur Business France: <https://www.teamfrance-export.fr>
- Watan, E. (2024). Extension des périmètres irrigués à Tafna-Isser. *Le Quotidien d'Oran*.

Résumé

Ce mémoire présente le projet **Raíza**, une plateforme numérique innovante qui combine **financement participatif éthique** et **location d'équipements agricoles**, afin de répondre à la problématique d'accès aux ressources pour les petits exploitants en Algérie.

L'étude vise à élaborer un **business plan structuré**, en évaluant la **faisabilité stratégique, économique et opérationnelle** du projet. La démarche méthodologique repose sur une approche pluridisciplinaire : **recherches documentaires, analyses SWOT et PESTEL, enquêtes de terrain et prévisions financières**.

Les résultats confirment la **viabilité** du modèle, son **impact social positif** et son **potentiel de déploiement national**.

Raíza illustre ainsi comment l'**entrepreneuriat étudiant**, appuyé par l'innovation et le digital, peut contribuer à la **modernisation durable du secteur agricole** algérien.

Abstract

This thesis presents **Raíza**, an innovative digital platform that combines **ethical crowdfunding** and **agricultural equipment rental**, addressing the issue of limited access to resources for small-scale farmers in Algeria.

The objective is to develop a structured business plan, assessing the strategic, economic, and operational feasibility of the project. The adopted methodology includes documentary research, SWOT and PESTEL analyses, field surveys, and financial forecasting.

The results confirm the **viability** of the model, its **positive social impact**, and its **scalability** at the national level.

Raíza thus illustrates how student entrepreneurship, supported by innovation and digital tools, can contribute to the sustainable modernization of the agricultural sector in Algeria.

الملخص :

يعرض هذا البحث مشروع **Raíza**، وهي منصة رقمية مبتكرة تجمع بين التمويل الجماعي الأخلاقي وتأجير المعدات الزراعية، بهدف الاستجابة لإشكالية ضعف وصول صغار الفلاحين في الجزائر إلى الموارد الأساسية.

يهدف هذا العمل إلى إعداد خطة عمل منظمة (Business Plan) من خلال تقييم الجدوى الاستراتيجية والاقتصادية والتشغيلية للمشروع. وتعتمد المنهجية المتبعة على مقارنة متعددة التخصصات تشمل: البحث الوثائقي، تحليل SWOT وPESTEL، التحقيقات الميدانية، والتوقعات المالية.

وقد أكدت النتائج على قابلية تطبيق النموذج، وأثره الاجتماعي الإيجابي، وإمكانات انتشاره على المستوى الوطني.

يمثل مشروع Raíza مثالاً على كيفية مساهمة ريادة الأعمال الطلابية، المدعومة بالابتكار والتقنيات الرقمية، في تحديث القطاع الزراعي الجزائري بشكل مستدام.