

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 الوطنية العليا لعلوم البحر وتهيئة الساحل

École Nationale Supérieure des Sciences de la Mer de l'Aménagement du Littoral



MEMOIRE DE FIN D'ETUDES EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLÔME D'INGENIEUR ET
MASTER EN SCIENCES DE LA MER

OPTION : AQUACULTURE

Projet d'un Cabinet Spécialisé en Audit, Conseil & Expertise pour promouvoir une aquaculture Durable et de Qualité

Présenté par : Chef de département ingénierie juridique et financière

BOUNEDJAR Aicha

KAOUACHE Akram

Soutenu le 11/07/2024, Devant la commission du jury suivant :

Mme BENTCHIKOU.L	Maître assistante A	ENSSMAL	Présidente
Mme BOUBECHICHE.Z	Maître de conférences B	ENSSMAL	Promotrice
Mr LOURGUIOUI.H	Maître de conférences B	ENSSMAL	Co-Promotrice / Représentant de l'incubateur
Mme CHABET DIS .C	Maître de recherche B	CNRDPA	Examinatrice
Mme BOUACHA .C	Gérante de BET	AQUAGRO INVESTMENT	Partenaire socioéconomique
Mme MAHI .Z	Chef de département ingénierie juridique et financière	ANVREDET	Partenaire socioéconomique
Mme LAMAA.C	Maître de conférences B	ENSSMAL	Invitée

Promotion 2023-2024



Carte d'information

EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME START-UP DANS LE CADRE DE L'ARRETE MINISTERIEL 1275

Projet d'un Cabinet spécialisé en Audit, Conseil & Expertise pour promouvoir une aquaculture durable et de qualité

Code d'activité

607017



Nom de la micro-entreprise

AQUACERTIF

1. Equipe d'encadrement :

Encadrante principale	Mme BOUBECHICHE.Z Docteur en Microbiologie
Co-encadrant	Mr. LOURGUIOUL.H Docteur en Aquaculture

2. Equipe de projet :

Étudiant	Faculté	Spécialité
BOUNEDJAR Aicha	ENSSMAL	AQUACULTURE
KAOUACHE Akram	ENSSMAL	AQUACULTURE

Remerciements

Avant tout, nous remercions Dieu qui nous a donné la santé, la patience et nous a guidés vers le chemin savoir.

Nous exprimons notre gratitude à Mme BOUBECHICHE. Z, d'avoir cru en nous, et de ne pas avoir hésité à consacrer son précieux temps pour nous, elle, a été patiente et disponible en périodes difficiles, sans son bon encadrement et ses conseils, ce mémoire n'aurait pas vu le jour. Qu'elle trouve dans ce travail un hommage vivant à sa haute personnalité. Comme la lune éclaire la nuit, vous avez éclairé mon chemin à travers ce travail de recherche. Et comme une mère guide et soutient son enfant, vous m'avez guidé et soutenu dans ce projet. Je vous remercie sincèrement pour votre patience, votre soutien et votre sagesse.

Nous tiendrons également à remercier notre Co-encadrant, Mr. LOURGUIOUI.H pour ses conseils et son soutien tout au long de nos recherches. Ses compétences et son expertise m'ont été très précieux pour structurer et améliorer notre travail.

Nous remercions également les membres du jury d'avoir accepté d'évaluer ce travail, avec certainement beaucoup d'intérêts et de rigueur.

Nous adressons nos vifs remerciements au corps professoral et administratif de l'ENSSMAL de nous avoir donné toutes les connaissances nécessaires durant les 5 années d'études. Également à toute l'équipe de l'incubateur BLEU STAR, tout particulièrement les enseignants formateurs

Nous tenons à remercier aussi tout le personnel de l'entreprise SARL ELMOKRETAR AQUA et plus précisément notre maître de stage Mme LAAMA.C qui nous a apportés toute l'assistance nécessaire durant la période de notre stage. Nous vous remercions pour votre disponibilité et votre aide précieuse.

Enfin nos reconnaissances s'adressent également à tous ceux qui de près ou de loin ont soutenu nos efforts et ont contribué à ce que ce travail voit le jour

Je dédie ce mémoire

A mon cher papa **Mohamed**, Tu es mon héros, mon guide et mon inspiration. Tu m'as appris la force, la résilience et l'optimisme. Ton amour et ton engagement pour notre famille sont inégalables. Tu as été le phare dans mes moments sombres et la boussole dans mes moments de perte. Tu es la force motrice derrière mes succès et le réconfort dans mes échecs. Tous mes succès te sont dédiés car sans toi, ils n'auraient pas été possibles.

A celle qui m'a donné la vie, à la source de mon bonheur, celle qui a toujours été présente pour moi dans les bons comme dans les mauvais moments « **Ma maman** »

A mes chères sœurs Khadija, Zahra, Karima, Dikra, Asma et surtout Hafsa ta présence dans ma vie est une source de joie et d'illumination. Ta gentillesse, ta générosité et ton esprit vif sont des qualités que j'admire. Tu rends mes jours plus lumineux et je te dédie tous mes sourires. Merci d'être la petite sœur incroyable que tu es. A mes sœurs les plus belles les épouses de mes frères

A mes chers frères soutiens **Ahmed**, Omar, Abde elslame et mes beaux-frères les maris de mes sœurs

A la mémoire de mon frère Mohamed que Dieu lui accorde son vaste paradis

A mes neveux et nièces les étoiles qui illuminent mon ciel. Vos sourires et vos rires sont une source constante de joie.

A mes sœurs de cœur Yasmine, Amani et Kahina, Votre amitié est précieuse pour moi. Vous avez été à mes côtés dans les moments heureux comme dans les moments difficiles, pour cela je suis profondément reconnaissant

Votre soutien, votre amour et votre humour ont éclairé mes jours. Vous êtes plus qu'amies, vous êtes ma famille. Je vous dédie tous les moments de joie et de rire que nous avons partagés. Merci d'être les amies extraordinaires que vous êtes.

Et enfin, à moi-même. À mon courage, ma résilience et mes triomphes. J'ai parcouru un long chemin, surmonté des défis et célébré des victoires. Je suis fier de qui je suis et j'attends avec impatience le chemin qui m'attend. Sans moi, rien de tout cela n'aurait été possible. Continue à croire en toi, car tu es ta plus grande réalisation.

AICHA

Dédicace

À mes chers parents et grands-parents

À mes sœurs Wafa, Soundouce, Sahar,

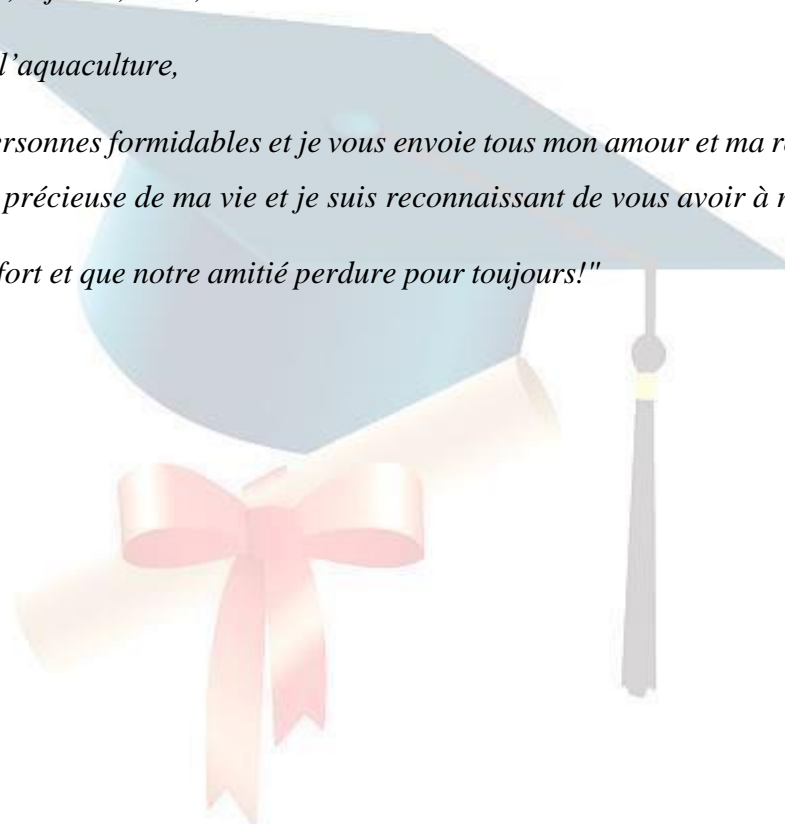
À mes amis Oussama, Djamel, Raïd,

À toute la promo de l'aquaculture,

Vous êtes tous des personnes formidables et je vous envoie tous mon amour et ma reconnaissance.

Vous êtes une partie précieuse de ma vie et je suis reconnaissant de vous avoir à mes côtés.

Que notre lien reste fort et que notre amitié perdure pour toujours!"



AKRAM

Liste des figures

Figure 1 . Les logos des certifications internationales reconnues dans le domaine de l'aquaculture	9
Figure 2 . Schéma des services proposés par Aquacerif.....	10
Figure 3. Portail cartographique de l'aquaculture marine en Algérie	18
Figure 4. Analyse SWOT des Cabinets d'Audit, de Conseil et d'Expertise en Aquaculture en Algérie.....	25
Figure 5. Processus des Services de l'Aquacertif.....	29
Figure 6. Les formules d'analyse financières	33
Figure 7. Le site web d'aquacertif	37
Figure 8. Le T-shirt de l'Aquacertif	37
Figure 9. Carte de visite du cabinet Aquacertif	38
Figure 10. Dépliant du cabinet Aquacertif	39

Listes des tableaux

Tableau 1 .Les intitulés de la formation de BMC assurés par le Blue StartErreur ! Signet non défini.	4
Tableau 2. Les formations prévues prochainement	14
Tableau 3. Calendrier de réalisation du projet.....	16
Tableau 4. Liste des principaux concurrents directs des cabinets d’audit, de conseil & d’expertise en aquaculture	22
Tableau 5.Liste des principaux concurrents indirects des cabinets d’audit, de conseil & d’expertise en aquaculture	23
Tableau 6. Coûts des investissements (prévisions).....	32
Tableau 7. Chiffre d'affaires de la première année	34
Tableau 8.Compte de résultats prévisionnel d’Aquacertif.....	35

Liste des abréviations

ASC : Aquaculture Stewardship Council.

ALCODEFI : l'Alliance des Consultants pour le Développement et la Finance

Algerac : Organisme Algérien d'Accréditation

ANVREDET : Agence Nationale de Valorisation des résultats de la Recherche et du Développement Technologique

BAP: Best Aquaculture Practices

BET : Bureau d'études techniques

BMC : Business model canvas

BSA : Sociétés de services agricoles

BSI : Incubateur Bleu Star.

CA : Chiffre d'affaires

CDE : Centre de Développement de l'Entrepreneuriat

CDTA : Centre de Développement des Technologies Avancées

CNRDPA : Centre National de Recherche et de Développement de la Pêche et de l'Aquaculture

ENSSMAL : École Nationale Supérieure des Sciences de la Mer et de l'Aménagement du Littoral.

ENSMANAGEMENT :

FAO : Organisation pour l'alimentation et l'agriculture

FOS: Friend of the Sea.

GAP: Good Agricultural Practices.

HACCP: Hazard Analysis Critical Control Point.

ICA : Institut de certification des auditeurs

INAPI : : Institut National Algérien de la Propriété Industrielle

INSPA : Institut national supérieur de la pêche et l'aquaculture.

ISO: International Organization for Standardization.

KPI : Indicateurs Clés de Performance.

LNCAPPASM : Laboratoire National de Contrôle et d'Analyses des Produits de la Pêche et de l'Aquaculture.

MBDS: Managing business & Development solutions.

NASDA : National Association of State Departments of Agriculture

ODD : Objectif de développement durable

PME : Petites et moyennes entreprises SARL

SRL: Société à responsabilité limitée.

SMART : Spécifique, Mesurable, Atteignable ou Acceptable, Réaliste, Temporel

SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities et Threats

Sommaire

Remerciement.....	I
Liste des figures.....	II
Liste des tableaux.....	III
Liste des abréviations.....	IV
INTRODUCTION.....	1
<u>PARTIE I. MATÉRIEL ET MÉTHODES</u>	3
1.1. Suivi d'une formation.....	3
1.2. Analyse SWOT.....	5
1.3. Prise de contact avec les bureau d'étude.....	5
1.4. Méthode de SMART.....	6
1.5. Rédaction du Projet.....	7
<u>PARTIEII. RÉDACTION DU PROJET.</u>	
PREMIER AXE: Présentation du projet.....	8
1. L'idée de projet (solution proposée).....	8
1.1 Domaine d'activité.....	8
1.2. Origine et développement de l'idée.....	8
1.3. Les services.....	9
1.4. Acteurs de projet.....	10
1.5. Lieu de réalisation.....	10
2. Les valeurs proposées.....	11
3. Équipe de travail.....	12
4. Objectifs du projet.....	14
5. Calendrier de réalisation du projet:.....	16
DEUXIÈME AXE: Aspects innovation.....	17

1. NATURE DES INNOVATIONS	17
TROISIÈME AXE: Analyse stratégique du marché.....	18
1. Le segment du marché	18
1.1. Marché potentiel.....	18
1.2. Marché cible (le segment).....	20
2. Mesure de l'intensité de la concurrence.....	21
2.1. Concurrents directs.....	21
2.2. Concurrents indirects	23
2.3. Les forces et les faiblesses de nos concurrents.....	24
2.4. Analyse SWOT	25
3. La stratégie marketing.....	26
3.1. Mix Marketing (4P).....	26
3.1.1 Produit.....	26
3.1.2 Prix	26
3.1.3 Promotion.....	26
3.1.4. Place	27
3.2. Développement des Relations Client	27
3.3. Mesure et Évaluation.....	27
QUATRIÈME AXE : Plan de production et organisation	28
1. Processus de service.....	29
2. les principaux partenaires.....	30
3. Approvisionnement.....	30
4. la main d'œuvre (les employés)	30
CINQUIÈME AXE : Plan financier	31
1. Le plan financier du projet.....	31

1.2. Modes et sources de financement	31
1.3. Les formules d'analyse financière.....	33
3. Compte de résultats prévisionnel.....	33
4. Le compte de la trésorerie	33
SIXIÈME AXE : Le prototype expérimental.....	37
CONCLUSION	40
RÉFÉRENCES	41
ANNEXES	42



Introduction



L'aquaculture est un secteur en pleine expansion en Algérie. La production aquacole a augmenté, passant de 7 500 tonnes en 2000 à 18 000 tonnes en 2020. Les principales espèces élevées incluent la dorade, le bar, les huîtres, les moules et les crevettes (Bachouche. 2023). (<https://westmed-initiative.ec.europa.eu/samir-bachouche-presenting-the-development-of-aquaculture-in-algeria-at-the-university-of-chlef/?lang=fr>)

Cette augmentation reflète les grands investissements et la politique mise par le gouvernement pour développer ce secteur. En 2021, le gouvernement a annoncé son intention de créer 500 micro-entreprises et startup au cours des trois prochaines années, une initiative qui s'inscrit dans la stratégie du gouvernement visant le développement du secteur sur la période 2021-2024 (Mansouria .2021).

Malgré tous ces efforts, ce secteur fait face à divers problèmes, notamment un manque de compétences et de suivi dans le domaine. De plus, malgré l'augmentation des investissements, le secteur n'a jamais atteint le stade de l'exportation. Cela rend indispensable la mise en place de services spécialisés pour soutenir et optimiser les activités aquacoles. C'est dans ce contexte que s'inscrit notre projet de création d'un cabinet d'audit, de conseil & d'expertise en aquaculture.

La motivation de créer ce projet s'inscrit également à l'encouragement de l'état à aider en particulier les projets dirigés par des jeunes universitaires porteurs d'idées et de projets innovants. L'État assure un accompagnement pour transformer ces idées et projets en entreprises et sociétés viables, comme en témoigne le n°1275 du 27/09/2022, qui détermine les modalités concrètes de réalisation d'une thèse de fin d'études pour l'obtention du diplôme universitaire / brevet startup.

L'importance de l'audit, du conseil et de l'expertise dans le domaine d'aquaculture ne peut être sous-estimée. Ces processus jouent un rôle clé pour garantir la conformité aux normes environnementales et sanitaires, soutenir la compétitivité des entreprises et renforcer la confiance des consommateurs dans les produits aquacoles. Plusieurs certifications, telles que l'Aquaculture Stewardship Council (ASC), le Best Aquaculture Practices (BAP) et Friend of the Sea (FOS), sont reconnues au niveau international pour promouvoir une aquaculture responsable et durable.

Notre cabinet vise à fournir des services qui répondent aux besoins croissants des acteurs de l'aquaculture en Algérie. En offrant des prestations d'audit rigoureux, de conseil stratégique et

d'expertise technique, nous souhaitons accompagner les entreprises et les exploitations aquacoles vers la certification afin de se positionner sur les marchés internationaux comme nos homologues régionaux.

Ce projet repose sur une analyse approfondie du marché et des besoins spécifiques du secteur. Il s'appuie également sur une formation solide en création d'entreprise et sur une connaissance pratique des activités des bureaux d'études, acquise par des contacts directs avec des professionnels du domaine. Notre objectif est de devenir un partenaire de confiance pour les entreprises aquacoles, en leur apportant des solutions adaptées et innovantes pour faire face aux défis actuels.

En somme, la création de notre cabinet d'audit, de conseil et d'expertise en aquaculture représente une réponse stratégique aux besoins émergents du secteur en Algérie, avec l'ambition de contribuer activement à son développement durable et à sa croissance pour que ce secteur fournisse à l'Algérie une sécurité alimentaire, des emplois et des opportunités économiques.

Le mémoire se divise en deux parties principales. La première partie traite de la méthodologie et de la démarche adoptée pour réaliser ce mémoire. La deuxième partie présente en détail notre projet en suivant les directives de l'arrêté n°1275. Dans cette section, nous aborderons cinq axes, incluant l'idée de notre projet, nos objectifs, notre stratégie marketing, et notre plan de financement prévisionnel.

PARTIE I



Matériel et méthodes



L'augmentation des investissements et le développement de l'aquaculture dans notre pays ont fait émerger un besoin crucial de services spécialisés. Notre mémoire de fin d'études porte sur un projet de création d'un cabinet d'audit, de conseil et d'expertise pour répondre à ce besoin. Pour mener à bien ce projet, plusieurs actions ont été entreprises. Tout d'abord, nous avons suivi une formation sur la création d'entreprise dispensée par l'incubateur de notre école. Ensuite, nous avons analysé notre environnement concurrentiel. Par la suite, nous avons pris contact avec deux bureaux d'études pour nous familiariser avec leurs tâches. À l'issue de ces étapes, nous avons défini nos objectifs et les services proposés. Enfin, nous avons rédigé notre projet conformément au guide recommandé.

I.1. Suivi d'une Formation

Une formation intensive a été mise en place par l'Incubateur Bleu Start (BSI) de notre école ENSSMAL à l'ensemble des étudiants visant créer des entreprises. Cette formation adaptée et personnalisée aux porteurs de projets a été débutée en mois de mars. Elle a fait appel à une expertise nationale de l'ENSSMAL et d'autres partenaires.

Le programme de cette formation semble être un parcours complet qui couvre divers aspects de la création et de la gestion d'une startup. La formation a été axée sur l'acquisition de compétences théoriques et pratiques dans divers domaines tels que la gestion de projets, le marketing, la finance, la propriété intellectuelle, complétée par des compétences qu'un chef de projet doit acquérir pour mieux gérer son entreprise comme la gestion du temps, l'organisation et l'efficacité.

La formation a été sous forme des conférences, des ateliers et des soirées spéciales. Elle a été faite en ligne et en présentiel. Le tableau (1) ci-dessous représente l'ensemble des interventions de cette formation ainsi que les formateurs assurant.

Tableau 1. Les intitulés de la formation de BMC assurés par le Blue Start

Type d'intervention	Intitulé	But	Intervenant
Conférences	Auto-Entrepreneur	Informar les parties intéressées sur les nouvelles opportunités disponibles via l'Agence pour le développement de leurs projets	En collaboration avec CDE et ENSSMAL et Agence Nationale de l'auto-entrepreneur
	Le management de projets	Les techniques de gestion de projet, de planification et de suivi pour mener à bien la création de sa micro-entreprise.	M. Haroun .O (ANVREDET)
	Propriété intellectuelle	Comprendre comment protéger ses idées, son concept et sa marque afin de sécuriser son projet de micro-entreprise.	M .Bachammar.B (INAPI)
	Comment aider les porteurs de projet pour le financement	Découvrir les différentes sources de financement disponibles (prêts, subventions, investisseurs, etc.) et apprendre à monter des dossiers de financement solides.	M Loubar Abderzak (ALCODEFI)
Ateliers pratiques et Études de Cas Réels	Création startup	Acquérir les compétences nécessaires pour lancer et développer une micro-entreprise, notamment en termes de business model, de stratégie et de gestion	Mme Mahi Zahra (ANVREDET)
	Finance	Approfondir les connaissances sur les options de financement adaptées aux micro-entreprises et apprendre à les mobiliser efficacement	Mr. Loubar Abderzak (ALCODEFI)
	Business Model	Élaborer un plan d'entreprise pour concrétiser un projet entrepreneurial	Mr. Mihoubi Bassem (NASDA)
	Marketing	Développer une stratégie marketing et commerciale performante pour promouvoir ses produits/services et conquérir de nouveaux clients	Mr Yahyau (ENSMANAGEMENT)
Modules d'apprentissages en ligne	Gestion du temps et management d'une Equipe	Compétences essentielles pour la productivité et l'efficacité.	Mme BOUBECHICHE (ENSSMAL)
	Réunion de travail : organisation et efficacité		

* Ateliers Pratiques : ateliers en petits groupes dédiés à concrétiser les aspects théoriques (Business Model, marketing...)

*Conférences d'experts : Des conférences fournissent des informations détaillées et des perspectives précieuses (marketing digital, la propriété intellectuelle, le financement...)

* Modules d'apprentissage en ligne : Des modules aidant les porteurs de projets dans la gestion et l'efficacité de leurs projets (gestion du temps, management d'une équipe ...)

I.2. Analyse de SWOT

Afin d'étudier notre marché dans le domaine de la formation et de l'expertise en aquaculture, et notamment pour identifier nos concurrents, nous avons commencé par dresser une liste de tous les bureaux d'études présents sur le territoire national. Ensuite, nous avons effectué une analyse SWOT.

SWOT est un acronyme anglais pour Strengths, Weaknesses, Opportunities, et Threats, qui se traduit en français par forces, faiblesses, opportunités et menaces. Cet outil stratégique permet d'identifier les actions à entreprendre pour prendre les bonnes décisions et faire croître notre projet.

I.3. Prise de contact avec les bureaux d'étude

- Dans le but de mieux comprendre le fonctionnement de ces bureaux et de nous familiariser avec ce milieu de travail, nous avons mené deux entretiens avec des chefs de bureaux d'études (Questionnaire 1 et 2, Annexe II).
- Le premier entretien a eu lieu avec Mme BOUACHA, gérante du bureau Aquagro investment BET, spécialisé dans le Conseil, l'étude et l'assistance en investissement dans les domaines agricoles et aquacoles.
- Le second entretien a été réalisé avec M. IDOUI Ayoub, employé au cabinet Djoudhour et gérant d'un bureau d'étude en cours de création.

I.4. Méthode de SMART

Dans le but d'atteindre nos objectifs dans chaque étape de notre projet, nous avons adopté la méthode SMART pour les définir. Cette méthode est une approche de management basée sur le principe de se fixer des micro-objectifs, et les atteindre dans un délai prédéfini.

Elle a été introduite par George T. Doran en 1981. Il existe une méthode SMART pour rédiger les objectifs et les buts de la direction. Cette expression est un acronyme qui décrit les caractéristiques d'un objectif SMART (<https://blog-gestion-de-projet.com/methode-smart/>). Ces caractéristiques sont :

- « S » pour Spécifique
- « M » pour Mesurable
- « A » pour Atteignable ou Acceptable
- « R » pour Réaliste
- « T » pour Temporel

Voici un exemple comment on utilise cette méthode de SMART dans la définition de nos objectifs. Nous prenant comme exemple : Renforcement de la notoriété de notre cabinet.

Objectif SMART : augmenter la notoriété de notre cabinet de 10% d'ici la fin de la première année de notre lancement.

- S - L'objectif est clairement Spécifié : augmentation de la notoriété de notre cabinet.
- M - Il est Mesurable : des enquêtes et des avis en ligne permettent d'évaluer la notoriété de notre cabinet.
- A - Atteignable : atteindre 10% de notoriété est tout à fait faisable étant donné la qualité des services proposés et les efforts de marketing et de communication qui vont être mis en place.
- R - Réaliste / pertinent : la notoriété de notre cabinet se développe régulièrement dans l'année.
- T - Échéance temporelle : fin de l'action dans 12 mois.

Cette méthode est adoptée parce que c'est un principe clé dans la gestion des projets et un vecteur de motivation pour atteindre un but.

I.5. Rédaction du projet

La rédaction de notre projet est faite selon l'Arrêté Ministériel 1275 du ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique concernant la préparation du diplôme brevet /startup en suivant les différentes étapes du guide.

Afin de maîtriser toutes les facettes de ce guide une séance consacrée à la rédaction a été assurée par madame Djamila MAOUEL, directrice de l'incubateur bleue star de l'ENSSMAL.

Dans ce guide nous abordons essentiellement :

- La description de notre projet en mettant l'accent sur nos services et nos valeurs,
- Notre stratégie marketing et les canaux de distribution
- Notre plan de financement prévisionnel en mettant l'accent sur nos besoins, ressources et sur notre chiffre d'affaires et son évolution pendant les cinq ans.

Partie II



Rédaction du projet





PREMIER AXE

Présentation du
projet



1. L'idée de projet (solution proposée)

1.1 Domaine d'activité

Notre projet se positionne dans le secteur des prestations de services, en mettant particulièrement l'accent sur le conseil, l'audit, & l'expertise pour promouvoir une aquaculture durable et de qualité.

1.2. Origine et développement de l'idée

Malgré l'augmentation significative des investissements et des projets dans le secteur de l'aquaculture, ce dernier n'a pas encore atteint le stade de l'exportation. Il est confronté à divers problèmes liés aux techniques d'élevage, au suivi et à la qualité des produits. Ces difficultés sont dues à plusieurs facteurs, tels que le manque de ressources internes compétentes et la capacité financière limitée pour engager des experts à temps plein. En outre, la méfiance des consommateurs envers les produits d'élevage et l'évolution constante de la réglementation, qui accroît les responsabilités des employeurs, augmentent ces défis.

Notre projet de Cabinet d'Audit, de Conseil et d'Expertise intitulé (*Aquacertif*) a le statut d'une micro-entreprise, vise à répondre à ce besoin croissant aussi bien des fermes aquacoles ainsi que des institutions telles que les assurances, les banques et la justice.

Nous cherchons à répondre aux lacunes actuelles en matière de qualité et de reconnaissance internationale en offrant des services ciblés et spécialisés. Notre objectif est double : fournir des formations nécessaires et cruciales pour le lancement et le succès à long terme de ces entreprises, et proposer des solutions d'externalisation pour maintenir à jour le système organisationnel. En soutenant les fermes aquacoles dans leur croissance et leur conformité, nous visons à améliorer la qualité des produits aquacoles et à renforcer la confiance des consommateurs.

1.3. Les services

Pour répondre à ce besoin, notre cabinet propose les services suivants (Figure 2) :

- La formation : nous offrons des programmes de formation réguliers aux employés tels que les bonnes pratiques aquacoles, les techniques d'élevage et la reproduction. nous fournissons également un support technique aux fermes aquacoles pour les aider à rester à

jour avec les dernières avancées technologiques et les meilleures pratiques de l'aquaculture.

- Le conseil et audit spécialisé : grâce à ce service, nous visons à améliorer la qualité des produits aquacoles en aidant les fermes aquacoles à adopter des pratiques de production plus rigoureuses et conformes aux normes internationales. Cela inclut l'optimisation des processus de production, l'alimentation des poissons, et la prévention des maladies.
- L'accompagnement pour l'obtention de certifications reconnues : nous les préparons aux audits et nous assurons qu'elles respectent les critères nécessaires pour obtenir de certifications internationales telles que GlobalG.A.P, ASC et FOS (Figure1). Ces certifications augmentent la crédibilité des produits sur le marché et peuvent ouvrir des portes à l'exportation



Figure 1 . Les logos des certifications internationales reconnues dans le domaine de l'aquaculture

- La satisfaction de clients : en garantissant que les fermes aquacoles respectent des normes élevées de qualité, nous contribuons à améliorer la perception des consommateurs vis-à-vis des produits aquacoles d'élevage.



Figure 2 .Schéma des services proposés par Aquacerif

Nos services aideront les exploitations à adopter des pratiques de production rigoureuses, à obtenir des certifications reconnues, et à se positionner sur les marchés internationaux, contribuant ainsi à une aquaculture durable et de qualité.

1.4. Acteurs de projet

Notre équipe est composée dans un premier temps des deux co-gérants : BOUNEDJAR Aicha et KAOUACHE Akram, diplômés d'Ingénierat en aquaculture.

1.5. Lieu de réalisation

Notre cabinet sera hébergé par l'École Nationale Supérieure des Sciences de la Mer (ENSSMAL) demeurant à Campus Universitaire, Dély Ibrahim (16320), Alger. Pendant les deux premières années de notre lancement, le cabinet bénéficiera de l'accompagnement de l'incubateur de l'ENSSMAL (Blue Start).

Nos services seront offerts directement sur les sites des fermes aquacoles implantées sur tout le territoire national, permettant une évaluation précise et une mise en œuvre efficace des recommandations. Des accompagnements à distance seront exceptionnellement envisagés pour faire avancer les contrats engagés.

2. Les valeurs proposées

Le secteur de l'aquaculture en Algérie est un secteur en plein croissance, le gouvernement a annoncé en 2021, son intention de créer 500 micro-entreprises et startup au cours des trois prochaines années, une initiative qui s'inscrit dans la stratégie du gouvernement visant le développement du secteur sur la période 2021-2024. Ce développement de l'aquaculture, soutenu par des initiatives gouvernementales et des investissements dans des projets d'expansion, a entraîné un besoin pressant au service de conseil et d'expertise.

En réponse à ce besoin, que nous nous sommes engagés dans ce projet. Pour cela nos valeurs visent à offrir un soutien précieux à nos clients. Ces valeurs sont les suivantes :

1. Expertise Technique : fournir des conseils précis et pertinents pour optimiser les opérations des fermes aquacoles et aider les organismes soutenant ces fermes, tels que les banques et les assurances, à prendre les bonnes décisions pour l'avancement des projets.
2. Adaptabilité et flexibilité : s'adapter aux besoins spécifiques de chaque client, en proposant des solutions personnalisées et flexibles.
3. Engagement envers la communauté : soutenir le développement local en promouvant des pratiques aquacoles responsables.

3. Équipe de travail

L'équipe de ce projet est composée dans un premier temps, essentiellement des deux dirigeants de ce projet qui sont M^{elle} BOUNEDJAR Aicha et Mr KAOUACHE Akram, diplômés en Ingénierat en sciences de la mer spécialité aquaculture.

- M^{elle} BOUNEDJAR AICHA en tant qu'étudiant 01, je possède des compétences scientifiques solides dans divers domaines tels que la conchyliculture, la carcinoculture et la pisciculture. Grâce à une formation de qualité à l'ENSSMAL, j'ai développé des compétences

techniques, notamment en gestion de projet et en utilisation d'outils et de matériel d'élevage aquacole.

Ces compétences ont été renforcées par des stages pratiques dans des institutions nationales telles que l'Institut National Supérieur des Pêches Maritimes et Aquaculture d'Alger et le Centre National de Recherche et de Développement pour la Pêche et l'Aquaculture à Tipaza, où j'ai appris, entre autres, élevage annexe, les techniques d'élevage et de la reproduction des poissons d'eau douce et la préparation d'aliments pour poissons.

En outre, j'ai suivi une formation à la station de recherche et d'application en aquaculture de l'Université d'Istanbul en Turquie, où j'ai acquis des connaissances sur les techniques d'élevage de la truite arc-en-ciel, les nouvelles techniques d'alimentation des larves et des juvéniles de poissons marins, ainsi que la méthodologie de prélèvement d'échantillons pour des analyses de laboratoire. Je maîtrise l'utilisation de PowerPoint, Word et Excel, et j'ai également suivi une formation de plongeur sous-marin niveau 1.

- Mr KAOUACHE Akram en tant qu'étudiant 02, En tant qu'étudiant, je possède des compétences solides en aquaculture, notamment en principes et pratiques de l'aquaculture, ainsi qu'une expérience pratique dans l'élevage et la gestion des poissons et crustacés. J'ai effectué des stages pratiques à la ferme AQUADORA (dorade et loup) et à la ferme aquacole Garden Pépinière durant ma formation universitaire.

Je maîtrise les outils informatiques et ai suivi une formation en design, couvrant le design visuel, la création de posts et de logos, le design UI/UX, et l'utilisation d'outils comme Figma, Adobe Photoshop et Illustrator.

De plus, j'ai acquis des compétences en gestion de projet grâce à mon expérience personnelle, notamment en aidant ma famille à gérer un projet d'élevage de volailles. Je possède également des compétences en communication, essentielles pour conseiller les clients. Mon expérience en élevage de volaille inclut la gestion complète de l'élevage (reproduction, alimentation, gestion sanitaire) et une connaissance des réglementations en matière d'élevage et de commercialisation.

Au cours de cette année, nous avons suivi une formation en business model qui a couvert divers aspects du marketing, de la finance et du juridique, ainsi que des cours spécialisés en gestion

du temps et en management d'équipe. Cette formation nous a permis d'acquérir une compréhension approfondie des stratégies et des compétences nécessaires pour mener à bien notre projet.

Concernant l'organisation du travail, les tâches et les responsabilités sont partagées de la manière suivante :

- M^{elle} BOUNEDJAR dirigera le projet et elle sera principalement responsable du conseil, formation, l'audit et expertise. Elle s'en chargera aussi des contacts avec les clients. Elle a un rôle crucial dans le bon fonctionnement du cabinet et la prise en charge de toutes les nécessités connexes.
- Mr KAOUACHE Akram, apportera également son expertise dans le domaine de l'aquaculture. Il participera activement à toutes les phases du projet et s'en chargera des aspects médiatiques et de la communication incluant la gestion du site et le contact avec les clients

Modes d'interaction et de communication : Pour garantir la progression de notre projet, nous prévoyons d'instaurer une communication régulière et transparente. Nous utiliserons divers canaux tels que les feedbacks quotidiens, les réunions mensuelles, un bilan annuel, les appels téléphoniques, les courriels. Dans l'indisponibilité de notre présence, nous programmerons des séances de travail en distanciel (Visio).

Nos prévisions prochainement

Afin de fournir un soutien complet aux fermes aquacoles, et dans un but de donner plus de poids à notre cabinet et de se différencier des autres concurrents, nous envisagerons suivre quelques formations (Tableau 2) (qui seront programmés dans le temps en adéquation avec nos capacités budgétaires).

Tableau 2. Les formations prévues prochainement

Formation	Prix (€)	Lieu	Duré	Sources
Auditeur Ica Qualité ISO 9001 Auditeur Qualité certifié	3331,00 € HT	Lyon	5 jours (35 heures)	https://competences.afnor.org/formations/auditeur-ica-qualite-devenir-auditeur-tierce-partie
HACCP ISO 22000	1445,00 € HT	PARIS	2 jours (14 heures)	https://competences.afnor.org/formations/auditeur-ica-qualite-devenir-auditeur-tierce-partie
CS28 : Certificat de spécialisation en aquaculture méditerranéenne	1445,00 € HT		14 jours	https://www.intechmer.cnam.fr/intechmer/certificat-de-specialisation-en-aquaculture-572601.kjsp

*1 € =14 7.96 DA (le 25-09-2024)

4. Objectifs du projet

Notre premier objectif est de devenir un leader reconnu pour son expertise en matière de conseil et d'audit dans le domaine de l'aquaculture. À court terme, nous visons à établir notre présence sur le marché algérien. À moyen terme, nous nous engageons à répondre aux besoins de nos clients en proposant des solutions adaptées et efficaces, ce qui nous permettra d'augmenter notre part de marché en capturant une part significative des projets et des contrats liés à l'aquaculture, en concurrence avec d'autres cabinets et consultants du secteur. À long terme, nous visons à positionner le cabinet comme un acteur clé et fiable dans le secteur de l'aquaculture en accompagnant les fermes vers l'exportation et les aidant à se positionner sur les marchés internationaux.

Pour atteindre ces objectifs, nous nous appuyerons sur nos compétences déjà acquises et également sur les formations envisagées à faire. Nous mettrons également en place des stratégies de marketing et communication pour capter un nombre significatif de fermes aquacoles.

Objectifs commerciaux

Réaliser 30 audits et 40 formations pour la première année qui vont générer un chiffre d'affaires de 44 730 000.00 DZ







Part de marché

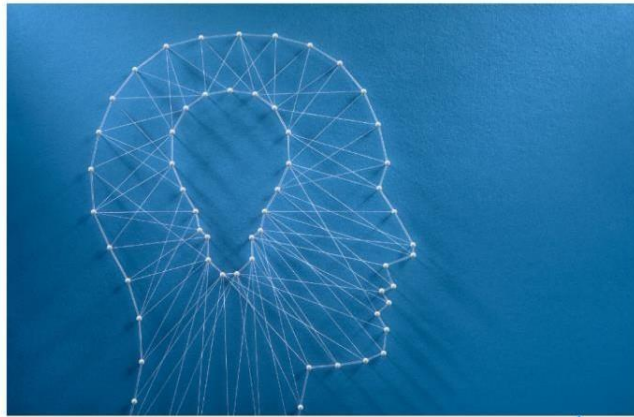
Compte tenu du caractère émergent du marché des services aquacoles en Algérie, les professionnels du secteur ne disposent pas encore de données chiffrées précises sur les parts de marché. Il serait donc plus prudent de ne pas inclure d'estimations quantitatives dans ce travail, L'objectif est plutôt de viser une part de marché significative et croissante au fil du temps, en s'appuyant sur la qualité des services proposés et la satisfaction des clients. En démarrent avec 5%.

5 . Calendrier de réalisation du projet

Tableau 3. Calendrier de réalisation

Mois

Travaux		Sept	Octo	Nov	Dec	Jan
1	 <p>Suivi du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identification des besoins du marché • Développement d'une stratégie de marketing 	✓	✓	✓		
2	 <p>Contrat avec ENSSMAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparation de la proposition de contrat • Signature du contrat 		✓	✓		
3	 <p>Démarches administratives</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obtention des autorisations nécessaires • Enregistrement du cabinet 			✓		
4	 <p>Installation physique du cabinet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aménagement des locaux • Installation des équipements nécessaires 			✓		
5	 <p>Inscription à la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Remplir le formulaire d'inscription, • Suivi de la formation et Passage de la certification • Obtention du diplôme et de la certification 				✓	
6	 <p>Lancement officiel du cabinet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparation du lancement • Lancement officiel • célébration du lancement 					✓



DEUXIEME AXE

Aspects innovation



+0.75	-1.80	-0.65
-1.98	+9.48	+7.38
+3.39	+0.39	-12.44
-4.02	+61.38	-5.77
+0.88	+21.98	+4.15
-1.80	+7.94	-2.08
+20.32	+61.38	+3.88
-8.44	-1.98	-3.4

1. Nature des innovations

L'innovation de notre projet réside principalement au niveau du marché. Notre cabinet, en plus de fournir des services d'expertise et de conseil, vise à aider les fermes aquacoles à obtenir des certifications internationales pour des pratiques durables, telles qu'ASC et GlobalGAP, en proposant des services d'audit spécialisé.

Nous offrons également l'externalisation d'experts, une pratique innovante et rare dans notre pays. Cette approche permet aux fermes aquacoles, notamment celles disposant de moyens financiers limités, de bénéficier d'une expertise sans avoir à investir dans des recrutements permanents. De plus, elle permet de répondre précisément à leurs besoins en adaptant le profil de l'expert recherché.



TROISIEME AXE

Analyse stratégique
du marché



1. Le segment du marché

1.1. Marché potentiel

Par définition le marché potentiel c'est le groupe d'individus ou d'institutions qui sont susceptibles de demander nos services pour satisfaire leurs besoins. Cela pourrait inclure un large éventail d'acteurs du secteur public et privé. Voici une liste détaillée des clients potentiels :

1. Fermes aquacoles :

- Fermes en production.
- Fermes en démarrage.

La liste des fermes aquacoles marines est représentée dans une base donnée aquamap CDTA –CNRDPA (<https://aquamap-algerie.cdta.dz/#>) Portail cartographique de l'aquaculture marine (Figure 3). Un système d'information géographique conçu pour collecter, stocker, traiter, analyser, gérer et présenter tous les types de données géoréférencées dans le domaine de l'aquaculture marine en Algérie. Collaboration entre CNRDPA et CDTA - Centre de Développement des Technologies Avancées. Tandis que la liste des fermes de l'aquaculture continentale est représentée dans le tableau 1 (Annexe I).



Figure 3 .Portail cartographique de l'aquaculture marine en Algérie
aquamap CDTA-CNRDPA (<https://aquamap-algerie.cdta.dz/#>)

2. Institutions gouvernementales :
 - Ministère de la Pêche et des Ressources Halieutiques.
 - Agences régionales de développement de l'aquaculture.
 - Centres de recherche en aquaculture.
3. Institutions financières :
 - Banques qui financent des projets aquacoles.
 - Assurances spécialisées dans le secteur de l'aquaculture.
4. Institutions éducatives et de recherche :
 - Universités et écoles spécialisées en sciences marines et aquacoles (ENSSMAL, CNDRPA, Université d'Annaba ...).
 - Centres de formation professionnelle en aquaculture (INSPA. École de Formation Technique de Pêche et d'Aquaculture de Cherchell)
5. Industries connexes :
 - Fournisseurs d'équipements et de technologies aquacoles (YamAqua ,Djoudhour du groupe turque Akuakare)
 - Producteurs et fournisseurs d'aliments pour poissons (Djoudhour de la société italienne Softmakers, Elamel.aquaculture).
 - Entreprises de transformation et de commercialisation des produits aquacoles.
6. Organismes de certification :
 - Organisations fournissant des certifications de qualité et de durabilité (ALGE rac)
7. Secteur judiciaire :
 - Tribunaux et avocats nécessitant des expertises techniques pour des litiges liés à l'aquaculture.

Les fermes aquacoles ont des besoins variés, notamment en matière de conseils pour le démarrage et les pratiques aquacoles, de conformité réglementaire, d'optimisation des opérations, de réduction des coûts, d'amélioration de la productivité et de certification internationale. Pour répondre à ces besoins, elles recherchent des services tels que des programmes de formation pour le personnel et les gestionnaires, des audits de base, des audits de conformité avancés, des conseils stratégiques en gestion et une expertise technique.

Pour les institutions éducatives et de recherche, les besoins incluent la formation du personnel, les ateliers de développement des compétences et les projets de durabilité. Les services recherchés dans ce cadre sont principalement l'expertise technique et les programmes de formation.

Les institutions financières, telles que les assurances et les banques, peuvent également être des clients potentiels, car elles nécessitent une expertise technique pour valider les projets. De plus, le secteur judiciaire fait parfois appel à des bureaux d'expertise et de conseil pour trancher dans certains dossiers.

1.2. Marché cible (le segment)

La détermination de notre marché cible peut se faire en segmentant notre marché potentiel en fonction de plusieurs dimensions, incluant les types de services offerts, le type de clients servis, la quantité de production, les pratiques aquacoles ou la spécialisation sectorielle.

Après avoir réalisé une analyse approfondie de divers segments de clients potentiels, notre marché cible est composé :

- Des fermes aquacoles en production ; Le choix de ce marché cible est justifié par leurs importants investissements et leurs solides moyens financiers. Ces entreprises cherchent à offrir des produits de haute qualité sur le marché national et essentiellement à se positionner sur les marchés internationaux. Pour ce faire, elles s'efforcent à investir afin de se conformer aux normes et d'obtenir les certifications internationales. Cela leur permet de découvrir les meilleures pratiques en matière d'aquaculture durable et de qualité, ainsi que les dernières innovations technologiques dans ce domaine.

Actuellement, il est question de 19 projets d'aquaculture marine en activité pour une production totale de 14.990 tonnes et 21 projets d'aquaculture en eau douce en activité pour une capacité de production de 2.050 tonnes (Aziez, 2023).

- Les fermes en démarrage, sont ciblées en raison, d'une part de leur nombre important sur le territoire national. D'autre part, la nécessité d'un soutien particulier pour répondre à leurs besoins cruciaux en matière de pratiques aquacoles de formation de personnels et d'audit de bases pendant la phase de démarrage.

Selon aquamap, le secteur d'aquaculture marine compte environ 23 fermes en cours de réalisation et 74 fermes en cours de montage administratif.

- Les institutions financières, sont ciblées en raison de leur besoin crucial pour accorder ou non les projets dans ce domaine.

2. Mesure de l'intensité de la concurrence :

Le marché du conseil, de la formation et de l'expertise est un marché très concurrentiel et comprend une diversité de concurrents directs et indirects. En Algérie, le développement de l'aquaculture est soutenu par des initiatives gouvernementales et des investissements dans des projets d'expansion, ce qui entraîne une demande accrue en services de conseil et de formation.

2.1. Concurrents directs

Par définition les concurrents directs sont ceux qui offrent des services similaires et ciblent le même segment de marché. Le tableau (4) ci-dessous présente une liste de nos concurrents directs.

Tableau 4. Liste des principaux concurrents directs des cabinets d'audit, de conseil et d'expertise en aquaculture.

Concurrents directs	
Identité et adresse	Domaine d'expertise
Aquagro investment BET « La zone industrielle N°1, parcelle N° 58, 1er Etage, Rue Kritteli Moukhtar N° 130, Blida, Algeria »	<ul style="list-style-type: none"> • Conseil, étude et assistance en investissement dans les domaines agricoles et aquacoles • Prestations de formation continue dans diverses spécialités selon les besoins des entreprises publique et privées ainsi qu'aux particuliers :
PlanEco Aquaculture « Cite Bouzegza, Batiment 2B, Réghaïa. Alger »	<ul style="list-style-type: none"> • Bureau d'étude spécialisé en aquaculture et en agriculture.
Bureau D'étude Aquaculture	<ul style="list-style-type: none"> • Projets d'élevage de poissons marins.

« Alger - Alger Centre »	<ul style="list-style-type: none"> • Construction des cages flottantes en mer, • Conseils pour l'achat de poisson et d'aliments
YamAqua « Petite Zone Industrielle 12 Dar El Beida , Alger » »	<ul style="list-style-type: none"> • Etude et réalisation des projets en aquaculture, • Soutenir et participer au développement du secteur en harmonie avec l'environnement du pays
زراعة السمك-Aquaculture MBDS « Alger - Bordj El Kiffan »	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement des investisseurs désirants soumettre une demande d'octroi d'une concession pour la création d'un établissement d'aquaculture, • Préparation du dossier, les documents et les justificatifs nécessaires pour le projet
Conseille D'affaire Pêche Aquaculture « Alger - Bordj El Kiffan »	<ul style="list-style-type: none"> • Conseil dans le domaine de pêche et aquaculture. • Achat et vente de matériels de pêches et flottes toute catégories. • Étude de projets de pêche et d'aquaculture. • Assistance et réalisation.
Conseil, Études Et Assistance Oran – Oran »	<ul style="list-style-type: none"> • Études et assistance • Conception de fermes aquacoles, d'écloseries et d'aquariums publics
BET Agro & AQUA plus « Ghardaia »	<ul style="list-style-type: none"> • Suivi, assistance et conseils dans le domaine agricole et aquacole.
Djoudhour, Etudes Agricoles et Aquacoles « 35 Rue Abri Arezki, Hydra. Alger »	<ul style="list-style-type: none"> • Spécialisé dans le domaine agricole et aquacole • Etudes technico-économiques de projets agricoles et aquacoles. • Pilotage de chantiers d'installation de fermes aquacoles en mer et à terre. • Gestion et suivi technique de projets agricoles et aquacoles en production. • Conseils et formations pratiques.

2.2. Concurrents indirects

Par définition Les concurrents indirects sont ceux qui, bien que n'offrant pas exactement les mêmes services, répondent à des besoins similaires et peuvent attirer une partie du marché.

Tableau 5. Liste des principaux concurrents indirects des cabinets d’audit, de conseil et d’expertise en aquaculture.

Concurrents indirects	
Identité et adresse	Domaine d’expertise
<p>Entreprise filiale / CNRDPA (Centre National de Recherche et de Développement de la Pêche et de l’Aquaculture) « Bou Ismaïl, Tipaza »</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Centre de recherche spécialisé dans le domaine de la pêche et de l’aquaculture. • Réseau de contacts et de partenariats avec des acteurs clés du secteur
<p>LNCAPPASM (Laboratoire National de Contrôle et d’Analyses des Produits de la Pêche et de l’Aquaculture) « N11, Aïn Bénian. Alger »</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle et l’analyse des produits de la pêche et de l’aquaculture,
<p>ENSSMAL, (École Nationale Supérieure des Sciences de la Mer de l’Aménagement du Littoral), Alger</p> <p>INSPA, Institut national supérieur de la pêche et l’aquaculture), Alger</p> <p>Institut technologique des pêches et de l’aquaculture), Oran</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Des établissements d’enseignement supérieur spécialisés dans la formation dans le domaine de la pêche et de l’aquaculture
<p>Instituts de recherche agricoles, Alger Sociétés de services agricoles BSA « Ouargla ZONE INDUSTRIELLE ROND POINT ALI MELLAH Ouargla, Ouargla (30), Algérie</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La recherche dans le domaine de l’agriculture, y compris l’aquaculture
<p>Entreprises de services environnementaux (SOENHY SARL, BEPAQ SARL) , Batna , Oran.»</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Une gamme de services environnementaux, qui peuvent inclure des services liés à l’aquaculture

2.3. Les forces et les faiblesses de nos concurrents

Certains bureaux d'études bénéficient de leur ancienneté et de leur position de premier plan sur le marché algérien, comme c'est le cas de Djoudhour créé en 2016. Ces bureaux disposent des moyens techniques et humains nécessaires pour capturer une part de marché significative. Cependant, ils présentent parfois des délais relativement longs pour la prestation de services.

D'autres bureaux, bien qu'ils possèdent les moyens nécessaires, manquent de compétences internes car ils sont davantage orientés vers l'investissement que vers une connaissance approfondie de l'aquaculture.

2.4. Analyse SWOT des Cabinets d'Audit, de Conseil et d'Expertise en Aquaculture en Algérie

Afin d'évaluer la situation actuelle du marché des bureaux d'étude spécialisés dans le domaine d'aquaculture, nous présentons ci-dessous notre analyse SWOT (Figure 4) qui nous a permis d'identifier les opportunités et les menaces futures, et nous aidera sans doute à formuler des stratégies pour atteindre nos objectifs.

ANALYSE SWOT

1. Forces

- Expertise spécialisée
- Formation continue
- Soutien aux petites et moyennes entreprises
- Capacité d'audit et de conseil stratégique

2. Faiblesses

- Manque de notoriété
- Ressources limitées
- Concurrence accrue
- Besoin de formation continue
- Sensibilité aux changements du marché



3. Opportunités

- Croissance de l'industrie aquacole
- Demande pour des produits de qualité
- Partenariats internationaux
- Innovation technologique
- Soutien gouvernemental

4. Menaces

- Instabilité politique ou économique
- Changements réglementaires
- Méfiance des consommateurs
- Problèmes environnementaux

Figure 4. Analyse SWOT des Cabinets d'Audit, de Conseil et d'Expertise en Aquaculture en Algérie

3. La stratégie marketing

Pour sensibiliser nos clients et les inciter à acheter nos services, nous adopterons une stratégie marketing basée sur des objectifs SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes et Temporels), tout en respectant notre budget.

Le succès de cette stratégie repose sur l'équilibre du mix marketing de l'organisation, en intégrant les quatre P (4P) du marketing : produit, prix, place, promotion. Il est essentiel de définir les caractéristiques et les avantages de nos services, de fixer des prix stratégiques, de déterminer nos canaux de distribution et de mettre en œuvre des actions de communication efficaces pour promouvoir nos offres auprès de notre clientèle cible

3.1. Mix Marketing (4P)

3.1.1 Produit

Nous nous engageons à offrir une gamme de services spécialisés en audit, conseil et expertise en aquaculture, parfaitement adaptés aux besoins spécifiques de chaque client. Nous garantissons la qualité et la fiabilité de nos prestations pour assurer la satisfaction de nos clients.

3.1.2 Prix

Notre politique de prix sera compétitive par rapport à celles de nos concurrents actuels. Nous proposerons des options de paiement flexibles, incluant des paiements échelonnés, et des forfaits de services modulables adaptés aux différents segments de clientèle. Nous assurerons une transparence totale des coûts pour renforcer la confiance de nos clients.

3.1.3 Promotion

Nous prévoyons de rédiger des blogs et articles sur les tendances de l'aquaculture, les innovations technologiques et les meilleures pratiques, ainsi que d'organiser des webinars pour partager des connaissances et interagir avec les professionnels du secteur. Nous prévoyons également des ventes promotionnelles

3.1.4 Place (Distribution)

La distribution de nos services peut se faire par plusieurs moyens. Nous offrons une assistance en personne au siège de notre bureau, où les clients peuvent bénéficier de conseils directs et personnalisés.

Pour faciliter l'accès à nos services, nous avons créé un site web informatif et interactif « <https://rb.gy/ihhdza> » Ce site permet à nos clients de découvrir en détail notre expertise et de se tenir informés des dernières nouveautés de notre cabinet.

Nous maintiendrons également une présence active sur les réseaux sociaux, notamment LinkedIn, Facebook, Instagram et Twitter qui sont bien mentionnés sur notre site web et sur carte de visite (Figure 9) et notre dépliant (Figure 10), et resterons accessibles par téléphone et par courriel pour toute demande d'information. Cette approche multicanaux garantit que nos services sont facilement accessibles et que nos clients peuvent toujours trouver les informations dont ils ont besoin.

Notre stratégie se concentrera également sur :

3.2. Développement des Relations Client

Pour fidéliser nos clients, nous maintiendrons des communications régulières afin d'évaluer leur satisfaction et d'identifier de nouvelles opportunités. Nous mettrons en place des programmes de fidélité offrant des avantages exclusifs aux clients réguliers. En matière de service client, nous offrirons un support disponible 24/7 pour répondre aux besoins urgents et encouragerons le feedback client afin d'améliorer continuellement nos services.

3.3. Mesure et Évaluation

Nous mesurerons notre performance à l'aide de KPI (Indicateurs Clés de Performance) tels que l'acquisition de nouveaux clients, le taux de rétention, les scores de satisfaction client et le retour sur investissement des activités marketing. Nous analyserons régulièrement ces performances et ajusterons nos stratégies marketing en conséquence, en restant flexibles et réactifs aux changements du marché et aux feedbacks des clients.



QUATRIEME AXE

Plan de production et

Organisation



1. Processus de Service :

Le processus de production passe par plusieurs étapes qui permettent de mieux comprendre le procédé de nos services. Nous schématisons ci-dessous (Figure 5) les différentes étapes :

- **Prise de contact** : Après avoir reçu une demande de service par e-mail, appel téléphonique ou via notre site web, nous prenons contact avec le client pour fixer un rendez-vous.
- **Rendez-vous initial** : Lors de ce rendez-vous, nous présentons nos services au client et discutons de ses besoins spécifiques. C'est une occasion pour nous de comprendre les défis auxquels l'entreprise est confrontée et comment nos services peuvent aider à les résoudre.
- **Diagnostic des besoins de l'entreprise** : Après le rendez-vous initial, nous effectuons un diagnostic approfondi des besoins de l'entreprise. Cela peut impliquer l'analyse des processus d'affaires actuels, l'évaluation des systèmes en place, et l'identification des domaines qui nécessitent une amélioration.
- **Préparation du devis** : Sur la base du diagnostic, nous préparons un devis détaillé pour le client. Ce devis comprend une description des services que nous proposons, le coût de ces services, et un calendrier pour leur mise en œuvre.
- **Acceptation du devis et début du travail** : Si le client accepte le devis, nous commençons à travailler sur le projet. Cela peut impliquer des activités telles que l'audit, la formation, l'accompagnement pour l'obtention de certifications, etc.
- **Suivi et soutien continu** : Après la réalisation du projet, nous continuons à fournir un soutien et un suivi au client. Cela peut inclure des audits de suivi, des conseils continus, et un soutien pour la résolution de problèmes éventuels.
- Il est important de noter que ce processus peut varier en fonction des besoins spécifiques du client et du type de service requis.

Processus de nos Service



Figure 5. Processus des Services de l'Aquacertif

2. Les principaux partenaires

Pour la mise en œuvre et le succès de notre projet, nous comptons plusieurs partenaires. Le plus important à citer c'est l'incubateur de notre école BLEU START qui fournit un accompagnement complet aux porteurs de projet commençant par la formation et par la suite deux ans d'accompagnement après le lancement ou nous pouvons bénéficier des locaux dans l'école. Nous citons également, les centres de recherche du ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique ainsi que ceux du ministère de la pêche et de l'aquaculture qui fournissent des informations et un appui précieux. Les concurrents, malgré la concurrence, peuvent aussi être perçus comme des "partenaires" à certains égards. Ils stimulent l'innovation et l'amélioration en créant un environnement performant. En outre, ils peuvent être des sources d'informations précieuses sur les tendances du marché, les nouvelles technologies et les meilleures pratiques.

3. Approvisionnement

La réalisation de notre projet nécessite divers fournisseurs. Dans les premiers temps de lancement, nos fournisseurs sont ceux des fournitures et équipements bureautique. Le ministère de la Pêche et de l'Aquaculture est un fournisseur d'informations essentiel pour le développement de notre projet. Il joue un rôle clé dans la connaissance des ressources halieutiques, aquatiques et l'élaboration des politiques publiques de gestion des pêches maritimes et de l'aquaculture. Le ministère peut également nous fournir des données et des statistiques précieuses sur la pêche et l'aquaculture, qui peuvent être utilisées pour informer nos audits et nos conseils.

4. La main d'œuvre (les employés)

L'objectif de notre projet est de générer de la richesse et de créer des emplois. Deux postes directs sont prévus : les deux managers, qui sont également des experts en aquaculture.

En fonction de l'évolution de nos activités, des emplois indirects seront créés. Ceux-ci incluront une secrétaire et un comptable. Nous envisagerons également de faire de la sous-traitance en faisant appel à des spécialistes universitaires ou d'autres bureaux d'étude ; nos concurrents, pour répondre aux besoins de nos clients et en respectant le timing du projet.



CINQUIEME AXE

Plan
financier



1. Le plan financier du projet

1.1. Coûts et investissements du projet

Ressources humaines :

- La masse salariale du personnel 4 0000.00 DZ/mois
- Manager spécialiséLes en aquaculture (salaire moyen de 400 000 DZD/mois) :
14 400 000 DZD/an
- Responsable administratif secrétaire (salaire de 200 000 DZD/mois) :
2 400 000 DZD/an depuis 4^{ème}année
- Charges sociales de personnel : (30 % des salaires) : 7 200 000 DZD/an

La location de la struc Frais de fonctionnement :

- Loyer de bureaux (depuis la 3^{ème} année) : 240000 DZD/an
- Communications, déplacements : 2000 00 00 DZD/an
 - Le matériel bureautique 50 000.00 DZ
 - Le matériel informatique 10 000.00 DZ
 - Le matériel photographique 50 000.00 DZ

Investissements :

- Coûts de formation : (depuis 3^{ème}année) 8 000 000 .00DZD
- Les charges d'exploitation (eau, gaz, carburant, assurance et autre consommable)
120 000.00 DZ (depuis 3^{ème}année)
- Frais d'enregistrement 8000.00 DZ
- Timbre fiscal (frais d'enregistrement) 4000 .00 DZ
- Dépôt de marque ANVREDET 15 000 .00 DZ
- Création de sites Internet 20 000 .00 DZ

Tableau 6.Coûts des investissements (prévisions)

Article	Montant
Immobilisation incorporelle	
Frais d'ouverture de compteurs	15 000.00
Achat fonds de commerce ou parts	
Dépôt marque, brevet, modèle	15 000.00
Timbre fiscal	4 000.00
Droit au bail	24 000.00
Frais de notaire ou d'avocat	20 000.00
Frais d'enregistrement	8 000.00
la publicité et communication	20 000.00
Enseigne et éléments de communication	15 000.00
Logiciels, formations	800 000.00
Immobilisation corporelle	
Travaux et aménagements	50 000.00
Matériel de bureau	55 000.00
Matériels informatiques	200 000.00
Trésorerie de départ	1 200 000.00
TOTAL	2 64 000.00

1.2. Modes et sources de financement

Le projet sera financé par un apport personnel ou familial, sans recours à un financement extérieur.

Les fonds nécessaires seront mobilisés par nous les porteurs du projet (Aicha & Akram) à partir de notre ressource propre ou de celles de notre entourage.

1.3. Les formules d'analyse financière

La figure (6) ci-dessous montre les formules d'une analyse financière.

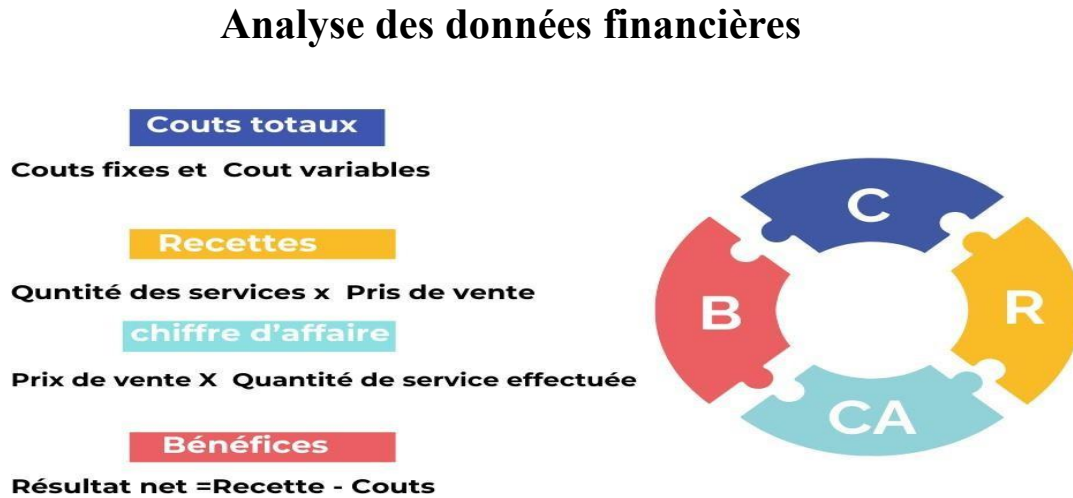


Figure 6 . Les formules d'analyse financières

2. Le Chiffre d'affaires

Pour fixer les prix de nos services, nous avons tout d'abord effectué une analyse approfondie de plusieurs facteurs tels les coûts directs et indirects, la concurrence la valeur perçue et la structure de prix (tarification journalière, forfait, valeur). Par la suite nous avons bien s'assurer que notre tarification permet de couvrir les coûts, de dégager un bénéfice et de satisfaire les clients en leur offrant un bon rapport qualité-prix.

Il est à noter également qu'il y a d'autres facteurs qui interviennent dans la tarification tels que les ajustements et les offres spéciales (réduction par volume, offres de lancement, fidélisation ou retour clients.) Voici le tableau (7) du chiffre d'affaires prévisionnel pour la première année avec les pourcentages d'augmentation de CA pour les cinq ans étudiés.

Tableau 7. Chiffre d'affaires de la première année

Année 1	Nombre de jours travaillés	PRIX / jour	Chiffre d'affaires mensuel
Janvier	0	-	-
Février	0	-	-
Mars	5	60 000.00	300 000.00
Avril	10	400 000.00	4 000 000.00
Mai	15	600 000.00	9 000 000.00
Juin	25	1 000 000.00	25 000 000.00
Juillet	4	60 000.00	240 000.00
Août	6	70 000.00	420 000.00
Septembre	7	10 000.00	70 000.00
Octobre	20	170 000.00	3 400 000.00
Novembre	15	130 000.00	1 950 000.00
Décembre	5	70 000.00	350 000.00
Total			44,730,000.00
% d'augmentation du CA, entre année 1 et année 2 :			20%
% d'augmentation du CA, entre année 2 et année 3 :			25%
% d'augmentation du CA, entre année 3 et année 4 :			30%
% d'augmentation du CA, entre année 4 et année 5 :			40%

3. Compte de résultats prévisionnel

Le tableau (8) ci-dessous représente le compte de résultats prévisionnel sur 5 ans

4. Le compte de la trésorerie

Voir tableau (Annexe III)

Tableau 8 .Compte de résultats prévisionnel d'Aquacertif

Compte de résultats prévisionnel sur 5 ans

Projet : Cabinet spécialisé en audit, conseil & expertise en
aquaculture

Porteur de projet : AICHA & AKRAM Aquacertif

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Services	44,730,000.00	53,676,000.00	67,095,000.00	87,223,500.00	122,112,900.00
-	-	-	-	-	-
Chiffre d'affaires HT services	44,730,000.00	53,676,000.00	67,095,000.00	87,223,500.00	122,112,900.00
Charges d'exploitation	-	-	-	-	-
Achats consommés	-	-	-	-	-
Marge brute	44,730,000.00	53,676,000.00	67,095,000.00	87,223,500.00	122,112,900.00
Charges externes	188,700.00	188,500.00	1,180,000.00	1,100,000.00	1,018,000.00
Assurances	-	-	200,000.00	200,000.00	200,000.00
Téléphone, internet	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Autres abonnements	-	-	5,000.00	8,000.00	100,000.00
Carburant, transports	150,000.00	150,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00
Frais de déplacement et hébergement	10,000.00	10,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
Eau, électricité, gaz	-	-	15,000.00	15,000.00	15,000.00

Les formation	-	-	500,000.00	400,000.00	200,000.00
AUTRE	-	-	-	-	-
Entretien matériel et vêtements	700.00	500.00	2,000.00	4,000.00	6,000.00
Nettoyage des locaux	-	-	-	-	10,000.00
Budget publicité et communication	10,000.00	10,000.00	20,000.00	30,000.00	40,000.00
Loyer et charges locatives	-	-	-	-	-
Expert comptable, avocats	-	-	-	5,000.00	9,000.00
Libellé autre charge 1	-	-	-	-	-
Libellé autre charge 2	-	-	-	-	-
Valeur ajoutée	44,541,300.00	53,487,500.00	65,915,000.00	86,123,500.00	121,094,900.00
Impôts et taxes	-	-	230,000.00	330,000.00	25,000.00
Salaires employés	-	-	-	-	115,000.00
Charges sociales employés	-	-	-	-	82,800.00
Prélèvement dirigeant(s)	960,000.00	100,000.00	201,600.00	201,600.00	240,000.00
Charges sociales dirigeant(s)	-	-	-	-	-
Excédent brut d'exploitation	43,581,300.00	53,387,500.00	65,483,400.00	85,591,900.00	120,632,100.00
Frais bancaires, charges financières	-	-	-	-	-
Dotations aux amortissements	188,800.00	188,800.00	188,800.00	188,800.00	188,800.00
Résultat avant impôts	43,392,500.00	53,198,700.00	65,294,600.00	85,403,100.00	120,443,300.00
Résultat net comptable (résultat de l'exercice)	43,392,500.00	53,198,700.00	65,294,600.00	85,403,100.00	120,443,300.00



SIXIEME AXE

Prototype
expérimental

1. Le prototype expérimental

Nous montrons ci- dessous les prototypes : le site web d'Aquacertif (Figure 7) (<https://rb.gy/ihhdza>) ainsi que le t-shirt (Figure 8) la carte de visite (Figure 9) et le dépliant (Figure 10) .

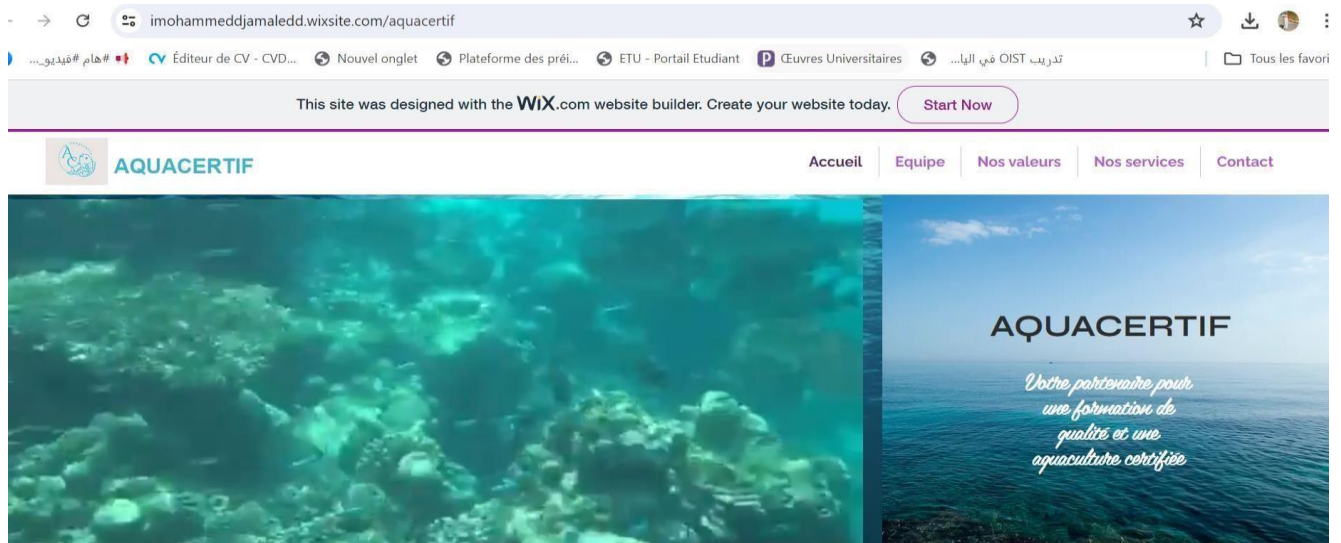


Figure 7. Le site web d'aquacertif



Figure 8. Le T-shirt de l'Aquacertif



Figure 9. Carte de visite du cabinet Aquacertif





من نحن ؟

Aquacertif هو مكتب متخصص في التدقيق و الاستشارات في الزراعة المائية، بهدف تعزيز الزراعة المائية المستدامة وذات جودة عالية

Qui somme nous?

Aquacertif est un cabinet spécialisé dans l'audit, le conseil & l'expertise en aquaculture pour promouvoir une aquaculture durable et de qualité.



Votre partenaire pour une formation de qualité et une aquaculture certifiée

مرافقكم في التكوين و الشهادة

CONTACTEZ-NOUS

-  +213 (0) 6 96 38 51 29
-  certifaqua@gmail.com
-  <https://rb.gy/ihhdza>
-  Campus Universitaire, Dély Ibrahim (16320), Alger.

who are we ?

Aquacertif is a firm specialized in auditing, consulting, and expertise in aquaculture, aiming to promote sustainable and quality aquaculture .

NOS VALEURS

- **Expertise Technique:**
Fournir des conseils précis et pertinents pour optimiser les opérations des fermes aquacoles
- **Adaptabilité et flexibilité:**
Adaptions aux besoins spécifiques de chaque client, en proposant des solutions personnalisées
- **Engagement envers la communauté :**
le développement local en promouvant des pratiques aquacoles responsables.

OUR VALUES

- **Technical Expertise:**
Providing precise and relevant advice to optimize operations of aquaculture farms.
- **Adaptability and Flexibility:**
Adapting to the specific needs of each client by offering personalized solutions.
- **Community Engagement:**
Local development by promoting responsible aquaculture practices.

فيمنا

الخبرة الفنية:
نقدم نصائح دقيقة وملئمة لتحسين عمليات مزارع الأحياء المائية

التكيف والمرونة
نتكيف مع احتياجات كل عميل بشكل مخصص من خلال تقديم حلول فعالة

الالتزام تجاه المجتمع:
تطوير المجتمع المحلي من خلال تعزيز ممارسات مسؤولة في تربية الأسماك

NOS SERVICES

- Audit ,conseil et formation en aquaculture Marine et Continentale
- Accompagnement pour l'obtention des certifications
- Satisfaction de clients

OUR SERVICES

- Auditing ,raining and consultancy, in Marine and Continental aquaculture.
- Support in obtaining recognized certifications.
- Customer satisfaction.

خدماتنا

التدريب والاستشارات والتدقيق المتخصص في تربية الأسماك البحرية والقارية.

المساعدة في الحصول على شهادات معترف بها

ارضاء العملاء



Figure 10. Dépliants du cabinet Aquacertif



CONCLUSIÓN



Le secteur de l'aquaculture en Algérie bénéficie d'un soutien significatif du gouvernement, visant à assurer la sécurité alimentaire, créer des emplois et générer des opportunités économiques. Ce développement entraîne une demande croissante de services spécialisés. La création de notre cabinet d'audit, de conseil et d'expertise en aquaculture est conçue pour répondre à ces besoins émergents.

Conformément aux directives de l'arrêté n°1275, notre projet est élaboré avec rigueur et précision. Il propose une expertise spécialisée, des formations essentielles au bon fonctionnement des fermes aquacoles, ainsi que des audits de base et spécialisés. Ces audits visent à obtenir des certifications permettant aux fermes de se positionner sur les marchés internationaux tout en promouvant une aquaculture durable et de qualité.

Références

Aziez B (25 mai 2023) . L'aquaculture se développe en Algérie : Objectif 150.000 tonnes à l'horizon 2035.(lalgerieaujourd'hui) . [en ligne]. [consulté le 30/06/2024].Disponible sur le web :<https://lalgerieaujourd'hui.dz/laquaculture-se-developpe-en-algerie-objectif-150-000-tonnes-a-lhorizon-2035/>

Bachouche S (25 septembre 2023). Le développement de l'aquaculture en Algérie (WestMED).[en ligne] .[consulté le 30/06/2024]. Disponible sur le web :<https://westmed-initiative.ec.europa.eu/samir-bachouche-presenting-the-development-of-aquaculture-in-algeria-at-the-university-of-chlef/?lang=fr>

Mansouria F (21 octobre 2021). Industrie de la pêche : projet de création de 500 micro-entreprises d'ici 2024 (dzairworld) . [en ligne]. [consulté le 30/06/2024]. Disponible sur le web :<https://www.dzairworld.com/>



Annexes



Annexe I

Liste des établissements aquacoles d'eau douce 2021

DPRHW	Wilaya	Dénomination de l'établissement	Nom et prénom	Espèces élevées
AIN DEFLA	Médéa	01-SARL TITRI AQUACOLE	BENKORTOBI Amine	Tilapia- Poisson chat - Sandre - Carpes
	Ain Defla	02- Etablissement AGRO-PISICOLE	LARIBI Sadek	Tilapia- Carpes - Sandre
	Djelfa	03-SARL AQUA STEPP	BENALI Tarik	Poisson chat - Tilapia rouge
	Djelfa	04- Etablissement AGRO-PISICOLE	TAOUSSI Mohamed Yacine	Poisson chat - Tilapia - Carpe chinoise
	Djelfa	05- Etablissement AGRO-PISICOLE	AMMAD Rabah	Tilapia - Poisson chat
ALGER	Alger	06-Sarl Aqua Garden	KACHER Yacine (Décés)	Tilapia - Poisson chat - Poissons d'ornement
BOUMERDES	Boumerdès	*07-Ecloserie d'eau douce	BELAID FODIL	Tilapia
OUARGLA	Ouargla	*08-SARL PESCADO DE LA DUNA	MOULAY MOHAMMED	Tilapia - Poisson chat
	Ghardia	09- SARL EZZAHRA	SERHANE Saida	Tilapia de nil
BECHAR	Adrar	10- SARL Aqua Touat	SERGMA Nabil	Poisson chat - Tilapia rouge
	Adrar	11- Etablissement AGRO-PISICOLE	MABROUK Moubarak	Tilapia
	Adrar	12- Etablissement AGRO-PISICOLE	LAKROU Tayeb	Poisson chat - Tilapia rouge
	Adrar	13- Etablissement AGRO-PISICOLE	RABEH Boudjemaa	Poisson chat - Tilapia rouge
	Adrar	14- Etablissement AGRO-PISICOLE	BOUDERBALA Abd El kader	Poisson chat - Tilapia rouge
	Béchar	15- Etablissement AGRO-PISICOLE	TOUATI Abderaouf	Tilapia de nil
	Adrar	16- Administration pénitentiaire	Administration pénitentiaire	Tilapia - Poisson chat
	Béchar	17- Etablissement AGRO-PISICOLE	BOUHADA Dounia	Tilapia de nil
	Tamanrasset	18- Ferme Algoculture (Association)	HIRI Abdel Kader	Spiruline
	Tindouf	19- Etablissement AGRO-PISICOLE	ZAAF Ahmed	Tilapia rouge
	Adra	20- Etablissement AGRO-PISICOLE	SELMY Youcef	Tilapia rouge
	Tindouf	21- Etablissement AGRO-PISICOLE	SOUGHI Abd El Malek	Tialipa rouge - Tilpaia de nil
TLEMCEN	Tlemcen	22-Ferme "AQUAPONIE "	BOUDIAF Ismail	Tilapia - Salade

SIDI BEL ABBES	Sidi Bel Abbes	23- Ferme PartisanoBiotech Algérie	Groupe Hasnaoui	Spiruline
	Sidi Bel Abbes	24-Ferme d'élevage de poissons	ZEBLAH Sid Ahmed	Tilapia
	Saida	25-Ferme d'élevage de poissons	DEHINI Mokhtar	Tilapia
RELIZANE	Rélizane	26- Ferme pilote Matmar	MOREDJANI Ahmed	Tilapia rouge
	Rélizane	27-Ferme aquacole d'elevage	KEHHAL Ben Aissa	Tilapia
	Mascara	28-Exploitation khmisti Mohamed	BENBOUHA Nouri	Carpes - Tilapia - poissons d ornement
SETIF	Sétif	29-ETS Sétiffish	LAMARA Besjerif	Carpe argentée Sandre Black bass
	Sétif	30-Ferme piscicole rurale	LAMARA Besjerif	Poisson chat Tilapia Carpe chinoise
	Bourdj Bou Arreridj	31-EURL TIX FISH	ZERGOUM Ahmed	Tilapia - Poissons d'ornement
	Bourdj Bou Arreridj	32-Ferme piscicole rurale	RIGHI Nacerddine	Poisson chat -
	Bourdj Bou Arreridj	34- ferme Belgoumeri qauacultur	Belgoumeri Toufik	Tilapia - poissons d ornement

Annexe II

Interview 1

Avec : Mme BOUACHA .C

- Question 1 : Est-ce que vous avez trouvé des difficultés au début de votre travail ?
 - Réponse : Oui, au début nous avons rencontré quelques difficultés. Il a été difficile de trouver un réseau de travail établi. Ce n'est qu'à partir de la troisième année que nous avons commencé à créer notre propre réseau en visitant les fermes aquacoles, les autres bureaux d'études et les directions de la pêche. Malheureusement, les directions de la pêche n'ont pas encore mis en place d'agrément spécifique pour le domaine de l'aquaculture. Nous aurions souhaité bénéficier d'un accompagnement et d'un soutien pour le démarrage de notre projet afin de nous guider et d'acquérir de l'expérience.
- Question 2 : Comment vous est venue cette idée de bureau d'études ?
 - Réponse : En explorant les différentes fermes aquacoles, nous nous sommes rendu compte qu'il y avait un manque de bureaux d'études spécialisés dans ce domaine. Lorsque nous allions voir ces bureaux pour obtenir des études pour nos propres projets, ils nous fournissaient souvent des études réalisées à partir de simples recherches sur internet. Il est en effet rare de trouver en Algérie des bureaux d'études véritablement spécialisés et compétents dans le secteur de l'aquaculture. Origine et évolution du projet l'idée de créer Aquagro Investment BET est née de ma passion pour l'aquaculture et l'agriculture durable. Après des études en ingénierie halieutique, j'ai souhaité mettre mon expertise au service du développement de ces secteurs en Algérie. Le bureau a été fondé en 2022 avec l'objectif d'accompagner les porteurs de projets dans la création et la gestion de leurs entreprises aquacoles et agricoles
- Question 3 : Quelles sont les qualifications nécessaires pour créer un bureau d'études
 - Réponse : Pour créer un bureau d'études spécialisé en aquaculture, il est nécessaire d'avoir des diplômes d'ingénieur et plus Qualifications et formations recommandées : Pour démarrer un cabinet spécialisé en audit, conseil et expertise aquacole, les qualifications recommandées sont un diplôme d'ingénieur en, aquaculture ou agronomie, complété par une formation en gestion de projet, entrepreneuriat et conseil aux entreprises. Une bonne connaissance du secteur, des réglementations et des enjeux environnementaux est également essentielle. Aussi des formations spécifiques, notamment à travers des stages à l'étranger, sont également recommandées pour acquérir l'expertise requise dans ce domaine.
- Question 3 : Comment gérez-vous la relation avec vos clients? Comment identifier vos clients et quelles sont vos méthodes de contact avec Quels sont les moyens que vous utilisez pour convaincre vos clients ?

- Réponse : Chez Aquagro Investment BET, nous accordons une grande importance à l'écoute et à la compréhension des besoins spécifiques de chaque client. Nous établissons une relation de confiance et de partenariat sur le long terme, en restant à l'écoute de leurs problématiques et en proposant des solutions adaptées. Nos clients sont principalement des porteurs de projets aquacoles et agricoles, que nous identifions à travers notre réseau professionnel, notre présence sur les salons et événements du secteur, ainsi que grâce au bouche-à-oreille. Nous les contactons par téléphone, email et via les réseaux sociaux pour présenter nos services et nouer un premier contact. Pour convaincre nos clients, nous mettons en avant notre expertise pointue, notre connaissance approfondie du secteur et notre capacité à proposer des solutions innovantes et sur-mesure. Nous insistons également sur notre engagement en faveur du développement durable et de l'aquaculture responsable.
- Question 4 : Quels sont les points forts et les points faibles de votre bureau d'études ?
 - Réponse : Un de nos principaux points forts est d'avoir noué des conventions de partenariat avec des entreprises spécialisées dans la réalisation de projets aquacoles. Cela nous permet de proposer une offre complète à nos clients. En tant que bureau familial, nous bénéficions également d'une grande flexibilité et d'une connaissance approfondie du secteur.
Concernant les points faibles, je n'en vois pas de particuliers à souligner pour le moment. Nous restons à l'écoute de nos concurrents et du marché pour continuer à nous améliorer et à développer notre activité.
- Question 5 : Quels sont les services spécifiques que vous proposez ? et Quels sont les objectifs principaux de votre bureau d'étude ?
 - Réponse : Services proposés et objectifs : Chez Aquagro Investment BET, nous proposons des services de conseil et d'assistance dans les domaines de l'aquaculture et de l'agriculture durable. Nos objectifs principaux sont d'accompagner la création et le développement d'entreprises performantes et respectueuses de l'environnement, tout en contribuant à la structuration et à la professionnalisation de ces secteurs en Algérie.

Interview 2

Avec : Mr. IDOUI. A

- Question 1 : Pourriez-vous me parler de l'origine de votre projet (Comment l'idée a-t-elle germé et de son évolution ?
 - Réponse : L'origine de projet remonte à l'expertise et à l'expérience acquises par le créateur lors de son parcours en tant qu'ancien fonctionnaire de haut niveau au ministère de l'Agriculture et de la Pêche et de l'Aquaculture. Étant intimement impliqué dans ce domaine en plein essor, il a identifié un besoin croissant de services spécialisés et a décidé de créer un bureau d'études pour répondre à ces besoins émergents. Quant à l'évolution du projet, elle pourrait refléter une croissance progressive en réponse à la demande croissante de services de conseil, de recherche et de développement dans le domaine de l'aquaculture. Le bureau d'études a pu étendre ses capacités, diversifier ses services et élargir sa clientèle au fil du temps, en s'adaptant aux évolutions technologiques et aux changements réglementaires dans le secteur.
- Question 2 Quelles sont les qualifications nécessaires pour démarrer un cabinet spécialisé en audit, conseil et expertise ? Et Quels sont les diplômes ou les formations spécifiques recommandées pour ce domaine ?

- Réponse : Une solide expérience et une expertise dans le domaine de l'aquaculture sont indispensables. Cela comprend une connaissance approfondie des espèces aquatiques, des pratiques de production, des technologies utilisées, la maîtrise des logiciels (Arc gis, copernicus...) Ainsi que des enjeux environnementaux et réglementaires.

Les demandes d'agrément en qualité d'expert doivent parvenir à l'Union Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance (UAR) par voie postale ou être déposées au niveau du service des experts avec un accusé, notifié à la date de réception. Elles sont ouvertes à toutes personnes physiques ou morales justifiant de connaissances professionnelles suffisantes permettant l'exercice de la profession.

La demande d'agrément en qualité d'expert sera recevable une fois que l'intéressé aura choisi une spécialité en relation avec sa formation et son domaine professionnel et remplir toutes les conditions nécessaires.

DOSSIER

:[https://www.uar.dz/wp-](https://www.uar.dz/wp-content/uploads/2017/02/Demande_Agrement_Personne_Physique.pdf)

[content/uploads/2017/02/Demande_Agrement_Personne_Physique.pdf](https://www.uar.dz/wp-content/uploads/2017/02/Demande_Agrement_Personne_Physique.pdf)

- Question 3 : Comment gérez-vous la relation avec vos clients ?
 - Réponse : Nous gérons la relation avec nos clients en mettant l'accent sur l'écoute attentive, la transparence, la réactivité, la qualité des résultats, le suivi constant et le développement de partenariats durables.

- Question 4 : Comment identifier vos clients et quelles sont vos méthodes de contact avec eux ?
 - Réponse Participation à des événements, des conférences et des salons professionnels liés à l'aquaculture pour établir des contacts avec des acteurs clés de l'industrie. Le réseautage en personne et en ligne (via LinkedIn, par exemple).
Moyen de contact : Email, réseaux sociaux, Appels téléphoniques et réunions.

- Question 5 : Quels sont les moyens que vous utilisez pour convaincre vos clients ?
 - Réponse : Respecter les délais convenus et tenir ses engagements est essentiel pour établir la confiance et la crédibilité. Cela nécessite une gestion efficace du temps et des ressources pour livrer des résultats de haute qualité dans les délais impartis.

- Question 6 : Quels sont, selon vous, les principaux avantages et inconvénients de votre bureau d'étude spécialisé en aquaculture ? pour connaître les facilités et les difficultés auxquelles je serai confronté dans ce domaine.
 - Réponse : les principales Avantages sont :
Il existe de nombreuses opportunités de croissance dans ce secteur l'aquaculture est en plein essor en Algérie, avec une demande croissante de conseil et d'expertise pour promouvoir des pratiques durables et efficaces.

- Question 7 : Quels sont les services spécifiques que vous proposez et Quels sont les objectifs principaux de votre bureau d'étude ?
 - Réponse : Secteurs d'activités :
1. Pêche; 2. Agriculture 3. Aquaculture marine et continentale
 - Expertise en Aquaculture et Environnement aquatique.
 - Réalisations des études technico-économiques.
 - Etude océanographique et météorologique.

Annexe III

Le compte de la trésorerie

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5
Apport personnel	2,642,000.00				
Vente de marchandises	-	-	-	-	-
Vente de services	-	-	300,000.00	4,000,000.00	9,000,000.00
Chiffre d'affaires (total)	-	-	300,000.00	4,000,000.00	9,000,000.00
Immobilisations incorporelles	322,000.00				
Immobilisations corporelles	920,000.00				
Immobilisations (total)	1,242,000.00				
Acquisition stocks	200,000.00				
Échéances emprunt	-	-	-	-	-
Achats de marchandises	-	-	-	-	-
Charges externes	15,725.00	15,725.00	15,725.00	15,725.00	15,725.00
Impôts et taxes	-	-	-	-	-
Salaires employés	-	-	-	-	-
Charges sociales employés	-	-	-	-	-
Prélèvement dirigeant(s)	80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00
Charges sociales dirigeant(s)	-	-	-	-	-
Total charges de personnel	80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00
Frais bancaires, charges financières	-	-	-	-	-
Total des décaissements	1,537,725.00	95,725.00	95,725.00	95,725.00	95,725.00
Total des encaissements	2,642,000.00	-	300,000.00	4,000,000.00	9,000,000.00
Solde précédent	-	1,104,275.00	1,008,550.00	1,212,825.00	5,117,100.00
Solde du mois	1,104,275.00	- 95,725.00	204,275.00	3,904,275.00	8,904,275.00
Solde de trésorerie (cumul)	1,104,275.00	1,008,550.00	1,212,825.00	5,117,100.00	14,021,375.00

Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12	TOTAL
							2,642,000.00
							-
							-
							-
-	-	-	-	-	-	-	-
25,000,000.00	240,000.00	420,000.00	70,000.00	3,400,000.00	1,950,000.00	350,000.00	44,730,000.00
25,000,000.00	240,000.00	420,000.00	70,000.00	3,400,000.00	1,950,000.00	350,000.00	44,730,000.00
							322,000.00
							920,000.00
							1,242,000.00
							200,000.00
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
15,725.00	15,725.00	15,725.00	15,725.00	15,725.00	15,725.00	15,725.00	188,700.00
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00	960,000.00
-	-	-	-	-	-	-	-
80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00	960,000.00
-	-	-	-	-	-	-	-
95,725.00	95,725.00	95,725.00	95,725.00	95,725.00	95,725.00	95,725.00	2,590,700.00
25,000,000.00	240,000.00	420,000.00	70,000.00	3,400,000.00	1,950,000.00	350,000.00	47,372,000.00
14,021,375.00	38,925,650.00	39,069,925.00	39,394,200.00	39,368,475.00	42,672,750.00	44,527,025.00	
24,904,275.00	144,275.00	324,275.00	-	3,304,275.00	1,854,275.00	254,275.00	
			25,725.00				
38,925,650.00	39,069,925.00	39,394,200.00	39,368,475.00	42,672,750.00	44,527,025.00	44,781,300.00	311,203,450.00

Annexe IV

Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas (BMC)					
Partenaires Clés	Activités Clés	Propositions de Valeur	Relations Clients :	Segments de Clientèle	
<ul style="list-style-type: none"> • Blue START (ENSSMAL) • DPRH, MPPH • Les concurrents 	<ul style="list-style-type: none"> • Audit, conseil et formation en aquaculture Marine et Continentale • Accompagnement pour l'obtention des certifications • Satisfaction de clients 	<ul style="list-style-type: none"> • Expertise technique • Flexibilité et adaptabilité • Accompagnement personnalisé 	<ul style="list-style-type: none"> • Service clientèle • Relation basée sur l'information (site web) • Relation basée sur l'engagement (communauté en ligne), • Face à Face • Réseaux sociaux 	<ul style="list-style-type: none"> • B to B • Fermes aquacoles • Concessions en Mer • Concessions continentales • Ministère de la Pêche et des Ressources Halieutiques • Institutions éducatives et de recherche • Institutions financières • Secteur judiciaire 	
	Ressources Clés				Canaux
	<ul style="list-style-type: none"> • Formation universitaire et expertise en aquaculture • Formation en audit 		<ul style="list-style-type: none"> • Sur place • En ligne • Salons et foires professionnels 		
Structure de Coûts :			Revenus		
<ul style="list-style-type: none"> • Les frais des formations, Les frais de personnel. • Les frais de la publicité, du marketing (logo, tenues et l'enseigne signalétique), • Les frais du matériel bureautique et informatique, matériel photographique et infographie • Autres frais différentes prestation administrative). • Frais de fonctionnement (énergie, eau, etc.) • Les frais de location (3^{-ème} année) <ul style="list-style-type: none"> ○ TOTAL : 2642 000.00 DZ 			<ul style="list-style-type: none"> • Gains à partir de la production de cartes thématiques et de rapports d'expertise • Gains à partir de la production de rapports d'audits détaillés • Gains à partir des services d'exportations • Les formations • La sous-traitance avec d'autres bureaux d'étude 		

