



Mémoire de Fin d'Etudes en Vue de l'Obtention du Diplôme

d'Ingénieur d'Etat en Sciences de la Mer

Option : Halieutique

Thème :

**Contribution à l'application d'un outil managérial pour la
création d'une entreprise de pêche**

« Projet de création d'un atelier de ramendage »

Soutenu dans le cadre de l'arrêté ministériel 1275

Présenté par :

AL KASSAR Maria

Soutenu le 20/07/2023 Devant le jury composé de :

Mme LADOUL S.	Maitre-Assistante A	ENSSMAL	Président
Mme MAOUEL D.	Maitre de conférences B.	ENSSMAL	Promotrice
Mme FELLAH H.	Doctorante	ENSSMAL	Co-Promotrice
M KASSAR A.	Maitre-assistant A.	ENSSMAL	Examineur
Mme ALOUACHE S.	Maitre de Conférences A.	ENSSMAL	Membre Incubateur
M GUERBI M.	Responsable	MPPH	Acteur socio-économique
M BASSEM M.	Responsable	ANADE	Acteur socio-économique

Année universitaire : 2022- 2023

REMERCIEMENTS

Mes remerciements les plus sincères vont à l'ensemble des membres qui me font l'honneur d'être dans le jury du présent travail :

Je remercie M LADOUL S. de l'ENSSMAL pour avoir accepté de présider le jury et M KASSAR A. de l'ENSSMAL pour avoir accepté d'examiner ce présent travail.

Je remercie Mme MAOUEL Djamila, et Mme Fellah H ; promotrice et Co-promotrice de l'ENSSMAL pour l'encadrement de ce mémoire, pour tout le temps qu'elles m'ont consacrées, les orientations, le suivi et les conseils qu'elles m'ont prodiguées.

Je remercie M GUERBI M. du MPPH et M MIHOUBI B. de l'ANADE d'avoir accepté de représenter l'acteur économique de ce travail.

Mes vifs remerciements vont à tout organisme et toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation du présent mémoire :

Aux membres gestionnaires de l'incubateur BlueStrat de l'ENSSMAL ;

Aux membres formateurs, coach et conférencier de l'incubateur BlueStart de l'ENSSMAL : M Boukabous (FormaCorp), M Loubar (ALKODEFI), Mme Mahi (ANVREDET), M Guerbi (MPPH) M Bassem (ANADE), M Brouri (BRESCO), M Yahyaoui (ENSM), Mme Ouada (Entrepreneur), M Saoudi (Entrepreneur), M Karaouzane (Conseillère Managériale), M Haferssas (Enseignant) ;

Aux responsables des statistiques au niveau du MPPH, l'ONS, les DPRH d'Oran, d'Alger, de Tipaza ; le CNRC d'Alger, A M Hamzaoui et M Renane de l'INSPA et Mme la responsable de l'école de formation de Cherchell ;

Au propriétaire de l'atelier de ramendage de Cherchell.

A l'ensemble des ramendeurs et armateurs des ports de pêche d'Alger, Khemisti, Bouharoun, Tipaza et Cherchell, particulièrement M Maamar Louma de Bouharoun.

Grand merci à M Loubar qui m'a accueilli dans son établissement de formation ALCODEFI et m'a suivi dans la réalisation du BMC;

Mes excuses vont à toute personne l'ayant oubliée.

DÉDICACES

Je dédie ce mémoire à :

Ma mère **Kassina**, qui a œuvré pour ma réussite, de par son amour, son soutien, tous les sacrifices consentis et ses précieux conseils, pour toute son assistance et sa présence dans ma vie, reçois à travers ce travail aussi modeste soit-il, l'expression de mes sentiments et de mon éternelle gratitude.

Ma sœur **May** . . . Et mon chat **Souzi**. Et mes amis **Nadjet**, **Myriam** et **Siham**.

La présentation de ce modeste travail m'offre l'occasion d'exprimer ma profonde gratitude à Madame **Maouel Djamila**, qui a bien voulu diriger ce travail pendant toute la durée de l'expérimentation et la mise en forme du document final. Ses nombreux conseils ne m'ont jamais fait défaut, c'est grâce à son grand cœur, sa compréhension, sa disponibilité, sa correction du document que ce travail a été réalisé. Je suis heureuse de lui exprimer ici ma respectueuse reconnaissance.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Business model Canvas (BMC).....	9
Tableau 2: Echancier de réalisation du projet.....	22
Tableau 3: Production envisagée en 2024	33
Tableau 4:Fiche technique (GENIDEX Algérie, 2021).....	35
Tableau 5: Coût du projet de création d'un atelier de ramendage	38
Tableau 6: Calcul des amortissements	38
Tableau 7: Calcul des coûts variables	39
Tableau 8: Calcul des coûts fixes	40
Tableau 9: Calcul du Chiffre d'affaires et le Résultat Net.....	40
Tableau 10: BMC de l'atelier d'entretien et de ramendage de filet de pêche	42

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Situation géographique de la zone d'étude-----	Error! Bookmark not defined.
Figure 2: Situation géographique de la zone d'étude-----	Error! Bookmark not defined.
Figure 3: Segmentation de la flottille de pêche-----	17
Figure 4: Evolution de la flottille de pêche	17
Figure 5 : Taux de production halieutique	18
Figure 6 : Evolution de la production halieutique	18
Figure 7: Evolution du collectif marin.....	18
Figure 8: Taux des effectifs marins par catégorie.....	18
Figure 9 : Forces et Faiblesses des concurrents.....	27
Figure 10 : Schéma des rapports de distribution de service vendu.....	29
Figure 11 : Matrice SWOT de l'atelier de ramendage de filets de pêche.....	30
Figure 12 : Processus de service d'entretien et de ramendage de filet de pêche.....	32
Figure 13 : Nombre mensuel de filets à traiter pour l'année 2024.....	33
Figure 14 : Plan de masse de l'atelier de ramendage de filets.....	43

LISTE DES PHOTOS

Photo.01 : Conditions de ramendage artisanal.....	15
Photo 02 : Ramendage dans la zone d'étude.....	19
Photo 03 : Sardinier de la zone de projet.....	26
Photo 04 : Matériel de ramendage artisanal.....	34
Photos 04. Nœuds réalisés dans le cadre d'un atelier pédagogique de ramendage.....	34

SOMMAIRE

Introduction.....	7
Méthodologie.....	9
1 Présentation du projet	14
1.1 Idée du projet (solution proposée).....	14
1.1.1 Emergence de l'idée :.....	14
1.1.2 Zone de projet :	15
1.1.2.1 Flottille de pêche de Tipaza :.....	17
1.1.2.2 Production halieutique de Tipaza:.....	17
1.1.2.3 Collectif marin :.....	18
1.1.2.4 Engins de pêche :.....	19
1.2 Valeurs proposées :.....	20
1.3 Equipe de travail.....	21
1.4 Objectifs du projet	22
1.5 Echancier pour la réalisation du projet	22
2 Aspects innovants du projet.....	24
2.1 Nature et domaine des innovations.....	24
3 Analyse stratégique du marché	26
3.1 Présentation du secteur commercial :.....	26
3.1.1 Segmentation de la clientèle :.....	26
3.2 La concurrence :	27
3.2.1 Forces et faiblesses des concurrents :.....	27
3.3 Les stratégies de vente de nos services :.....	28
3.3.1 Relations Clients :	28
3.3.2 Canaux de distribution	28
3.3.3 Elaboration de la SWOT :.....	29
4 Plan de production et organisation :.....	32
4.1 La production :.....	32
4.1.1 Processus du service :.....	32
4.1.2 Production envisagée.....	32
4.2 L'approvisionnement :.....	33
4.2.1 Matériel d'entretien et machine de réparation :	33
4.2.2 Machine industrielle.....	34
4.2.3 Fournisseurs	35
4.3 La force de travail :.....	36
4.4 Nos partenaires clés.....	36
5 Plan financier	38
5.1 Stratégie de financement :	38
5.2 Coûts de l'investissement :.....	38
5.3 Calcul des amortissements.....	38
5.4 Calcul des coûts de production.....	39
5.5 Calcul de la Rentabilité Net.....	40
6 Prototypage	42

Conclusion.....44
Référence bibliographiques.....46
Annexes.....48

Introduction

L'importance des pêches pour un pays doit tenir compte du fait que les ressources et les produits de la pêche soient des composants fondamentaux de l'alimentation et de l'emploi (FAO, 2003). L'Algérie, classée parmi les premiers producteurs de poissons à l'échelle méditerranéenne (DGPA, 2018 ; FAO, 2020), dispose d'un littoral national de 1622 Km, réparti sur trois régions côtières (Est, Centre et Ouest) qui se distinguent par 45 ports de pêche, 25 plages d'échouages et 09 abris de pêche (SGPP, 2019a memobelkacemi) Son potentiel halieutique s'élève à 500 000 tonnes, dont plus de 220 000 exploitables (MPRH, 2010)

Ainsi, dans une stratégie de contribution à la sécurité alimentaire par l'apport de protéines marines, l'Etat se tourne vers la réhabilitation et la revalorisation de la pêche qui joue un rôle important dans l'augmentation de la production halieutique, la création d'emplois et la contribution à l'économie des collectivités côtières (MPRH, 2014a).

En 2020, les débarquements maritimes nationaux ont atteint un volume de 69 691 tonnes de poissons, tous types confondus. Ces apports sont réalisés grâce au capital matériel et humain investi dans ce secteur, entre autre, la flottille de pêche dénombrant 5853 unités, segmentée en sardiniers, chalutiers, petits métiers et thoniers ; ainsi que le collectif marin au nombre de 69 228 inscrits, répartis en patron de pêche, mécanicien et marin-pêcheur (MPPH, 2023 ; ONS, 2023).

Certes, les inscrits maritimes constituent un facteur primordial dans la fonction de production halieutique et qui sans eux, la flottille de pêche demeure inactive et la production marine inexistante; néanmoins, une catégorie d'acteurs semble être omise alors qu'elle représente un maillon essentiel dans la chaîne de production des produits de la pêche ; il s'agit bien des ramendeurs (Maouel, 2003, enquêtes, 2023).

En effet, ces derniers raccommodent avant chaque sortie en mer, le filet et refont les mailles qui manquent, d'où, l'importance non négligeable du ramendage dans le succès d'une bonne capture.

Le présent travail s'intéresse à ce métier de soutien à la pêche, en l'occurrence le ramendage de filets de pêche. Synonyme de raccommodage pour les pêcheurs, le ramendage consiste à remettre en état les filets de pêche ayant subi des avaries (IFREMER, 1969).

Ainsi, en s'inscrivant dans le cadre de l'arrêté ministériel 1275, du 27 septembre 2022 (Diplôme Startup/Brevet), cette étude s'oriente vers la création d'un projet d'entreprise de pêche ; à savoir, un atelier d'entretien et de réparation de filets de pêche. Cet atelier par contre, tente de concilier le manuel artisanal et la machine industrielle.

Comme toute autre création de projet, la création de cet atelier de ramendage nécessite l'élaboration d'un business model canevas (BMC) qui demeure un outil managérial indispensable pour s'assurer de la rentabilité du projet et de la création de valeur.

Dans les chapitres qui suivent, une étude détaillée de ce projet est présentée, à travers l'élaboration du business model canevas, propre à l'activité de ramendage. En d'autres termes, à quel besoin répondra cet investissement? À qui? Comment? Et pour quel bénéfice?

Les aspects technico-économiques sont à leur tour exprimés, en relatant les différentes étapes de création de cette entreprise.

Méthodologie

L'élaboration du Business Modèle Canevas(BMC) d'un projet nécessite le respect des éléments clés de cet instrument. Car, la création d'un projet exige la réunion des besoins tant techniques qu'économiques ; dont l'étude relie les flux physiques de l'activité de l'entreprise aux flux financiers qui en découlent. Ainsi, l'investisseur saura évaluer la faisabilité et la rentabilité de son investissement, tout en répondant à la question : Peut-on faire ? Et comment ? (Calleja et al, 1999).

Ainsi, afin de dresser le Business Modèle Canevas (BMC) de notre projet d'atelier de ramendage artisanal et industriel une démarche méthodologique a été suivie :

1. Définition du BMC :

Le business model ou modèle d'affaire, est un outil incontournable pour tout créateur de projet. En une page, le Business model canevas retrace l'ensemble du modèle économique du projet et se présente sous forme d'un tableau de 09 rubriques (Tableau N°01):

Tableau 1: Business model Canvas (BMC)

Partenaires Clés 08	Activités Clés 07	Valeur Ajoutée 02	Relations Clients 03	Clients Clés 01
	Ressources clés 06		Réseaux de Distribution 04	
Coûts 09			Revenus 05	

Chaque rubrique du BMC est appelée à être définie :

1.1. Les segments clients : Les clients représentent la raison d'être de notre projet. Ceux sont eux qui nous payent.

1.2. La proposition de valeur : Elle représente la solution au problème que nous voulons résoudre ou le besoin à satisfaire. L'offre de valeur est indissociable du client ciblé.

1.3. Les Réseaux de distribution : Il s'agit des canaux de distribution et les moyens de communication que nous déployons pour toucher nos clients et les mettre en contact avec notre offre.

1.4. Les Relations clients : Elles tiennent compte des types de relations que notre entreprise établit avec nos segments clients. Comme par exemple : assurer la fidélité de nos clients, faciliter l'acte d'achat...

1.5. Les revenus : Ils représentent toutes les rentrées d'argent générées par notre activité.

1.6. Les ressources clés : Ce sont tous les moyens matériels (site de fabrication, le mobilier, le matériel, les véhicules, les locaux, etc.), immatériels (brevet, droit d'auteur, compétence, expertise, base de données, etc.), humains, et financiers que notre entreprise doit réunir pour produire une offre répondant aux attentes de nos clients. Les ressources clés peuvent appartenir à l'entreprise, être louées ou obtenues auprès de partenaires clés.

1.7. Les activités clés : C'est ce que notre qu'une entreprise doit faire pour que son modèle économique fonctionne. Par exemple, dire que vous vendez des produits n'est pas suffisant : s'agit-il de l'achat/revente, ou de la conception et fabrication.

1.8. Partenaires clés : Ils représentent nos alliés extérieurs qui pourront faire évoluer et améliorer notre offre fournisseurs, sous-traitants, experts, anciens clients,..).

1.9. Structures de coûts : Ce sont les coûts indispensables au bon fonctionnement de notre activité (variables : achat de marchandises, commissions, matières premières, etc. ; et fixes : prime d'assurance, loyer, ressources humaines, etc.).

2. Différentes phases d'élaboration du BMC de l'atelier de ramendage

Pour appliquer le BMC sur le présent projet d'atelier d'entretien et de réparation de filets de pêche, plusieurs phases ont été suivies :

2.1. Phase de formation sur le BMC

Des sessions de formation sur le BMC ont eu lieu au niveau de l'incubateur "Blue Start" de notre école ENSSMAL, ainsi, qu'au niveau de l'école de formation ALCODEFI. Elles nous ont permis d'approprier l'outil managérial en question et assimiler ses principes. Cette formation étalée du 20/02/2023 au 30/06/2023 nous a donné la possibilité d'orienter nos enquêtes de terrain qui se faisaient en parallèle et d'apporter des éléments de réponses à nos questionnements.

Différents aspects entrepreneurial ont été abordés et projeté sur notre cas d'étude, touchant aussi bien le comportement entrepreneurial, le management de projet, le pilotage financier, ainsi que le marketing et l'étude du marché.

2.2. Phase des enquêtes sur terrain

Des investigations sur terrain ont fait l'objet de ce travail durant la période allant du mois de Mars à la fin du mois de Juin. La zone d'étude a concerné les ports de pêche d'Alger, Khemisti, Bouharoun, Tipaza et Cherchell (Fig. 01 : Zone d'étude).

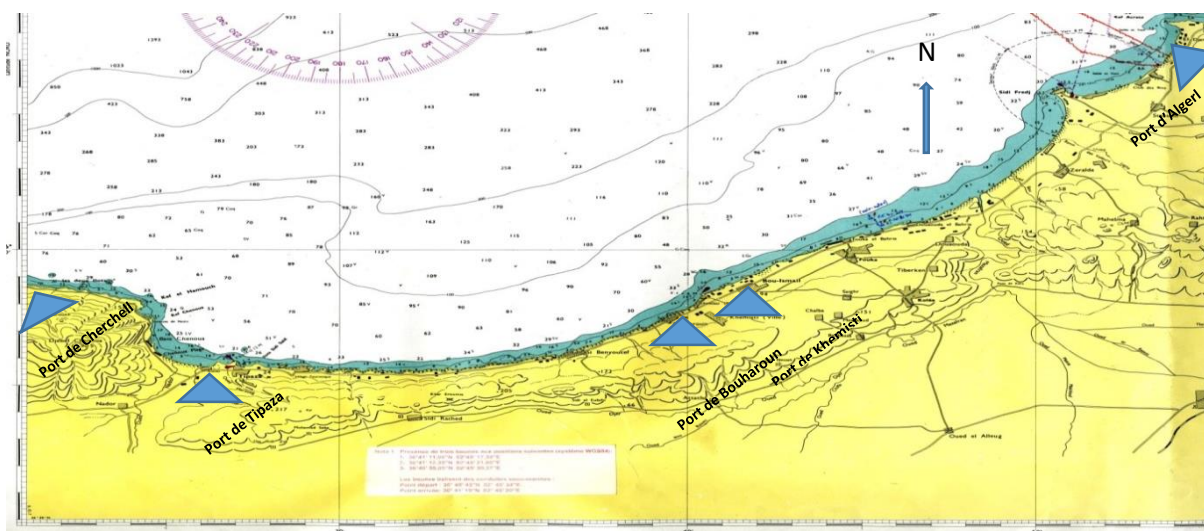


Figure 1: Situation géographique de la zone d'étude

Source: INC, 1979, 1998 (modifiée, 2023)

Des questionnaires préalablement préparés ont fait l'objet d'échange avec un échantillon d'armateurs et de ramendeurs exerçant dans ces débarcadères. Il s'agit de 20 ramendeurs et de 40 armateurs qui ont répondu à nos questions relatives au ramendage, qu'ils soient demandeurs ou offreurs de ce service (voir en annexe).

Par ailleurs, des contacts et des déplacements ont été effectués au niveau des différents organismes et établissements pour la collecte d'informations sur le sujet en général et sur les données statistiques des indicateurs de la pêche. Il s'agit de MPPH d'Alger, DPRH d'Alger, de Tipaza et d'Oran, INSPA d'Alger, ONS d'Alger, CNRC d'Alger, Ecole de pêche de Cherchell...

2.3. Phase de dépouillement et d'analyse des données:

L'ensemble des données et renseignements recueillis au niveau des différents ports et organismes, a été traité selon les centres d'intérêts recherchés.

- Analyse de tableaux croisés dynamiques : A l'aide du tableur Excel, les données d'enquêtes sur terrain ont été croisées, afin de ressortir calculer certain taux et les différents ordres de grandeurs (coûts totaux, chiffre d'affaires, recettes, bénéfices,...), nécessaire pour les segments du BMC.

- Calculs économiques : (Dictionnaire Becompta, 2015).

- * les coûts : il s'agit des coûts fixes et variables

Les charges fixes (CF) qui sont annuelles et indépendantes de la production, car elles restent les mêmes quelle que soit la quantité produite.

Les charges variables (CV) sont communes et varient selon les quantités produites

- * Les revenus : il s'agit des recettes enregistrées de la vente du produit ou service réalisé

1.1.1.1.1 Recette = Quantité de Production X Prix de vente

*Résultat net : il s'agit de la différence entre les charges (coûts) et les produits (recettes). Le résultat net peut donc prendre la forme d'une perte (résultat net négatif) ou d'un bénéfice (résultat net positif)

$$\text{Résultat net} = \text{Produit (Recettes)} - \text{Charges (Coûts)}$$

- Elaboration des cartes :

A l'aide du logiciel ArcGIS, la situation géographique de la zone d'étude et celle du projet a été représentée sur la carte.

2.4. Phase de conceptualisation du BMC:

La synthèse et l'analyse des données d'enquête et des renseignements recueillis auprès des différents organismes suscités, nous ont permis de répartir et orienter les résultats permettant de concevoir le BMC du projet, en complétant chaque case de ce modèle par les éléments spécifiques au métier de ramendage de filet de pêche, en se basant sur le format standard du BMC .

3. Prototypage Premier

Un plan de masse en 2D a été réalisé avec l'aide d'un ingénieur spécialisé en Architecture grâce au Logiciel AUOTDESK AUTOCAD. Ce plan reprend le schéma général du futur atelier de ramendage, en tenant compte des espaces dédiés à l'entretien quotidien des filets de pêches, à la machine de réparation, au bureau d'administration et à l'espace commun.

Chapitre I :
Présentation du projet

1 Présentation du projet

1.1 Idée du projet (solution proposée)

Domaine d'activité de soutien à la pêche : Le ramendage

Nom de l'entreprise : **RAMFIL**

A l'échelle nationale, les ramendeurs ont toujours suscité notre curiosité lors des sorties antérieures au niveau des ports de pêche, dans le cadre des encadrements de projets de fin d'étude ou lors de la réalisation des enquêtes actuelles (Maouel, 2003 ; Maouel, 2015) (Enquêtes, 2023).

1.1.1 Emergence de l'idée :

Il nous a été loisible d'approcher un échantillon de ramendeurs exerçant sur les quais des ports de pêche cités plus haut ; et qui se sont appêtés à nos questionnement se rapportant au cadre général de leur métier et de l'environnement socioéconomique dans lequel ils évoluent. Ils nous ont fait part de la dureté de cette profession qu'ils exercent et qui exige une grande attention et un doigté particulier. Le ramendage est l'apanage des jeunes comme des vieux, puisque la fourchette d'âge des interviewés se situe entre 20 et 70 ans. Selon la majorité d'entre eux (94%), ce métier se transmet, de génération à génération et nécessitant pas beaucoup de moyens de raccommodage. Néanmoins, le talon d'Achille de ce métier, demeure sans doute l'inaccessibilité à la couverture sociale, qui demande au préalable une place dans le rôle de l'équipage embarqué, puisqu'en majorité ils ne sont même pas assimilés à la catégorie de marins pêcheur. Ce qui décourage d'ailleurs, l'entrée de nouvelles recrues et fléchie le nombre de ceux qui existe déjà. Certains ramendeurs se déplacent de port à port pour répondre à la demande des armateurs, tel est le cas de ceux qui se déplacent du port de Bouharoun et de Khemisti pour aller ramender les filets du port d'Alger.

Selon les armateurs questionnées, le propriétaire de bateau de pêche, tous types confondus, prend en charge un seul ramendeur, alors que l'entretien de son engin de pêche demande la contribution de plusieurs, voir même jusqu'à 4 réparateurs pour un chalutier et 03 pour un sardiner ou un espadonier (petit métier). C'est le ramendeur permanent qui doit faire appel à l'assistance des autres ramendeurs, qui lui-même se chargera de les payer une fois qu'il est rémunéré à son tour par le propriétaire du bateau.

En plus du problème de sécurité sociale, les espaces dédiés au ramendage de filets, demeurent en général, les quais des ports dans lesquels activent ces ramendeurs. Néanmoins, en période

de forte chaleur ou de pluie, le ramendage devient difficile et même impossible des fois ; ce qui pousse certains à aller louer des garages chez des particuliers pour exercer le métier.

Par conséquent, cette situation inadaptée dans laquelle se développent les ramendeurs, entraîne des retards dans la réparation des engins de pêche, d'où, l'augmentation des immobilisations des navires et par conséquent, la diminution des sorties en mer pour les armateurs. C'est ainsi que nous avons compris que l'activité de ces derniers dépend étroitement du ramendage, qui demeure un facteur déterminant dans leur fonction de production et des quantités produites.



Photo.01 : Conditions de ramendage artisanal

D'où l'émergence de l'idée de création d'un atelier d'entretien quotidien et de réparation annuelle de filets de pêche ; qui apportera du soutien aux ramendeurs et de la rentabilité aux armateurs.

Concernant le code commerciale de cette activité, nous nous sommes déplacé au Centre National de Registre de Commerce (CNRC), et il s'avère selon une responsable que la fabrication des filets de pêche est codée, mais pas le ramendage. Elle nous a expliqué qu'il est possible de lui créer un code s'il on doit réaliser une entreprise du genre, mais il faut juste faire une demande. Pour la fabrication de filet pour la pêche et autres usages, qui rentre dans la fabrication industrielle de filets noues et filet de pêche, le code est le suivant : 108118.

1.1.2 Zone de projet :

La spécificité du métier de ramendage exige un certain étendu couvert et spacieux, qui soit de préférence, proche des lieux de pêche (ports et abris de pêche). A l'échelle nationale, l'activité halieutique est pratiquée le long des 1622 Km de côtes, qui s'étalent sur les 14 wilayas maritimes, depuis Ghazaouet à l'Ouest jusqu'à El-Kala à l'Est, selon les 03 régions littorales (Ouest, Centre et Est) (source).

Le choix de la localisation de notre projet se réfère à la région littorale Centre, dans la wilaya maritime de Tipaza. Le littoral de la wilaya de Tipaza s'étend sur 123 Km jalonnée de nombreuses plages, baies et criques. Il comprend 05 ports de pêche qui se longent de l'Est à l'Ouest dont les ports de Bou-Ismaïl, Khemisti, Bouharoune, Tipaza et Cherchell (16% du total des ports de pêche en Algérie) (Fig 02).

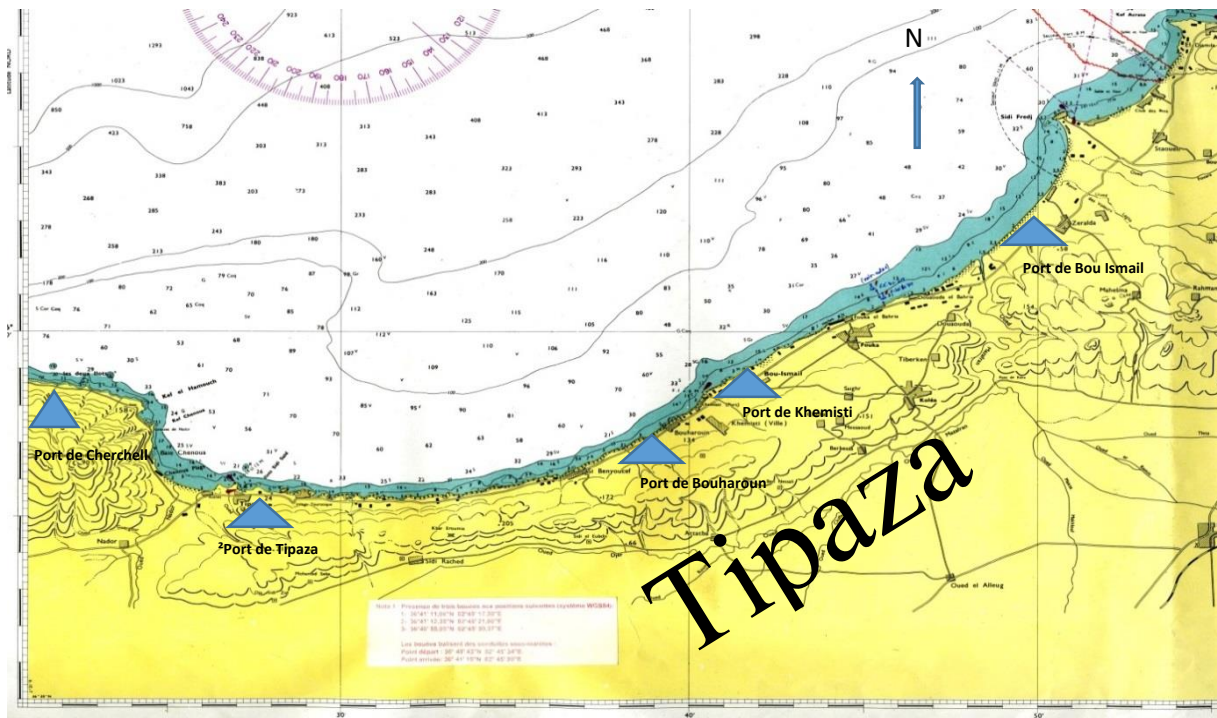


Figure 2: Situation géographique de la zone d'étude (Tipaza)

Source: INC, 1979, 1998 (modifiée, 2023)

Tipaza est la wilaya la plus dotée en bateaux de pêche à l'échelle du pays, et qui à elle seule, renferme 14% de l'effectif naval global en 2020 (ONS, 2022). Plus le nombre d'embarcations est élevé, plus le nombre de filets à ramender est important.

Nous prévoyons la location d'un hangar dans la région de Bouharoun, dont le port de pêche est source de vie d'un grands nombre de familles ; il constitue l'un des premiers ports de pêche en Algérie, de par sa contribution notable dans la production halieutique nationale (Maouel, 2003 ; Maouel, 2015).

Le port de Bouharoun se trouve au centre des débarcadères suivants : Tenes, Beni Houa, Gouraia, Cherchell, Tipaza, Bouharoun, Khemisti, (Centre Ouest) ; et El Djemila, Alger, Zemmouri, Delys (Centre Est).

En effet, ce positionnement renferme non seulement, la source principale de nos clients potentiels mais aussi la main d'œuvre qualifiée qui fréquente ses lieux.

1.1.2.1 Flottille de pêche de Tipaza :

Selon les statistiques de pêche recueillies au niveau de l'ONS (2022), la wilaya de Tipaza compte 821 navires de pêche tous types confondus, en 2020. Elle a été classée la première sur l'échelle nationale en terme de flottille en représentant 14% du total général ; même si son effectif a baissé de 1,9% par rapport à 2019. Néanmoins, l'évolution annuelle des effectifs de bateaux de la wilaya ont connu des fluctuations (Fig. 03) dues aux immobilisations, à l'image des autres wilayas du pays.

Selon la segmentation de cette flottille, les petits métiers renferment la plus grande part, évaluée à 69% du total, contre 21% des sardiniers, 9% des chalutiers et 1% des thoniers (Fig. 04).

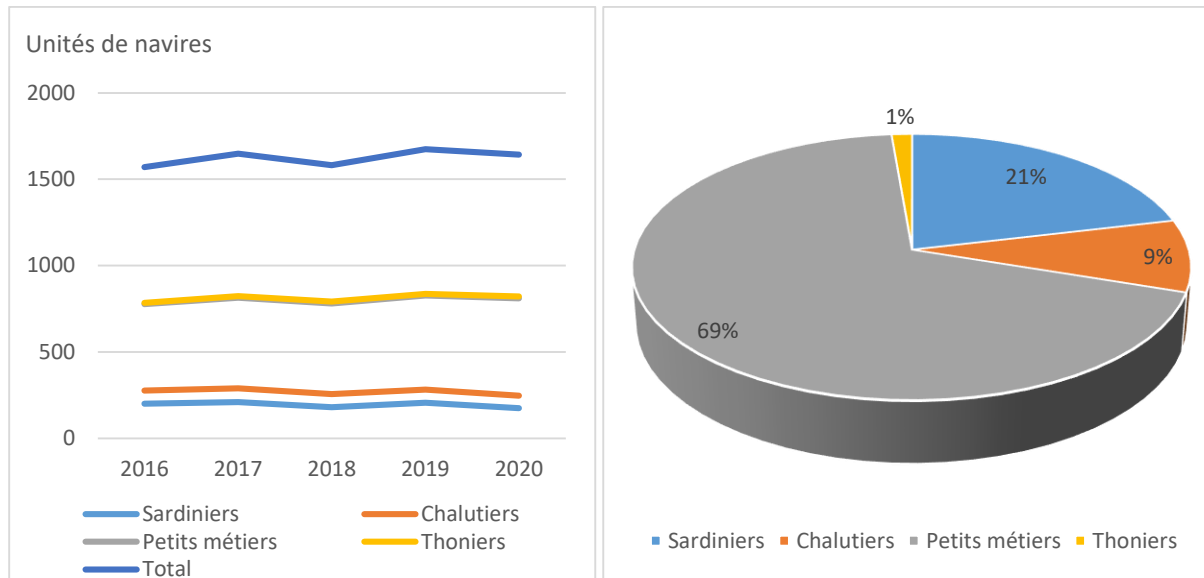


Figure 3: Segmentation de la flottille de pêche Figure 4: Evolution de la flottille de pêche

1.1.2.2 Production halieutique de Tipaza:

En 2020, la production halieutique de la wilaya de Tipaza a enregistré 6056 tonnes de poissons tous types confondus. Ce volume représente 9,2% des débarquements nationaux.

Les apports des sardiniers sont les plus importants avec 79% du total pêché dans la wilaya, contre 16% des chalutiers et 5% des petits métiers (Fig. 05). Les petits pélagiques capturés par les sardiniers demeurent les espèces dominant les stocks halieutiques du pays.

L'évolution de la production halieutique à Tipaza sur les cinq dernières années (Fig. 06.), est fluctuante, marquant un pic de 8429 tonnes en 2018.

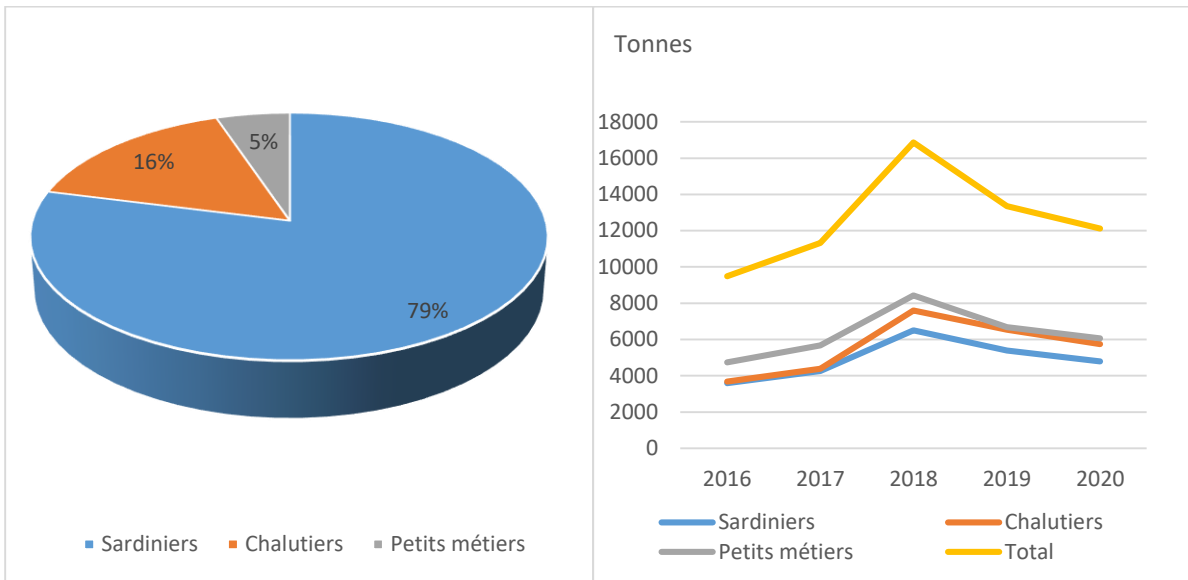


Figure 5 : Taux de production halieutique

Figure 6 : Evolution de la production halieutique

1.1.2.3 Collectif marin :

Les inscrits maritimes de la wilaya de Tipaza évoluent de façon croissante pour atteindre un chiffre de 7638 en 2020 (Fig. 07). En effet, l'accroissement est relatif au nombre des effectifs de bateaux qui les embarquent, ce qui classe Tipaza encore une fois en premier rang par rapport aux embarqués maritimes. Toutefois, les marins pêcheurs, les plus nombreux sur les navires, ils constituent 87% du collectif total, contre 7% des patrons de pêche et 6% des mécaniciens (Fig .08).

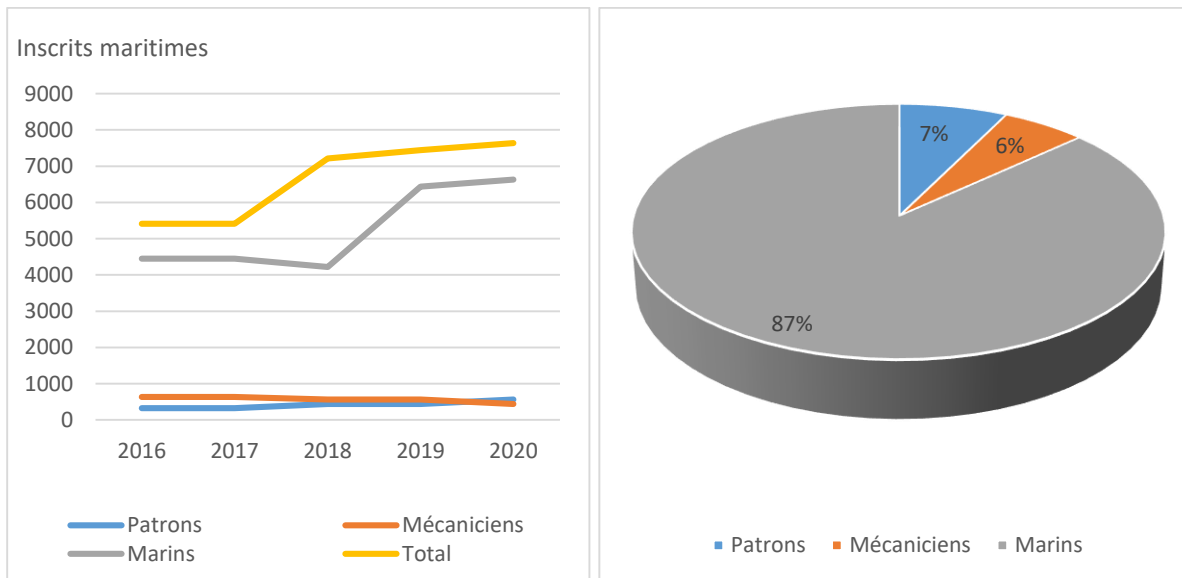


Figure 7 : Evolution du collectif marin

Figure 8 : Taux des effectifs marins par catégorie

1.1.2.4 Engins de pêche :

Sur les bateaux de pêche, l'engin le plus usité demeure le filet dans ses différents maillages et appellations. « Un engin de pêche est conçu en fonction d'une espèce cible et implique souvent l'adoption d'un type de bateau » (Bensch, 2001).

Lors de nos enquêtes sur terrain, nous avons identifié différents engins de pêche employés par les pêcheurs de la zone.



Photo 02. Ramendage dans la zone d'étude (Photos, 2023)

La senne ou le filet tournant qui encercle les bancs de poisson et les piègent en se refermant à la base, est utilisée par les sardiniers pour la capture des petits pélagiques (sardine, allache, anchois...). La longueur de la senne doit être comprise selon la réglementation, entre 220 et 700 m avec des chutes de 1500 à 8000 mailles et varie selon la taille du bateau. La maille de la senne est réglementée à 9,2 mm de maille étirée (MPRH, 2004a).

Dans la zone d'étude, les dimensions du filet tournant varient en moyenne de 300 à 600 mètres de longueur, et de 2500 à 6500 mailles, en fonction de la taille du bateau.

Les sardiniers de taille de 12 à 14 m utilisent des sennes de 300 à 450 m, alors que ceux de 16 à 24 m emploient des engins allant à 600 m.

Les thoniers à leur tour, adoptent la senne tournante pour la capture des grands pélagiques (Thon), et qui atteint les 2000 m longueur de 25 m et 28 m.

Le chalut, long filet entonnoir trainé à l'arrière du bateau, est l'engin spécifique des chalutiers ; il est utilisé dans la pêche des espèces démersales (crevettes et poisson blanc). Les dimensions de ce filet sont de 16 à 22 m pour le chalut de fond et 22 et 24 m le chalut pélagique. Les petits métiers, notamment les reconvertis, utilisent le filet maillants de 500-2000 m.

1.2 Valeurs proposées :

La création d'un atelier de ramendage de filets de pêche suppose la création d'un environnement professionnel adéquat et adapté à la réparation de filets. Les préoccupations des ramendeurs seront résorbées par une meilleure considération de leur métier et une prise en charges de leur statut juridique.

Ainsi, notre unité économique rassemblera les ramendeurs non reconnus mais indispensables à l'activité de pêche, dans un lieu plus sécurisé, leur permettant d'exercer leur travail dans de meilleures conditions climatiques, d'hygiène et de pratique ; en leur offrant l'opportunité d'être des salariés assurés et bénéficiant de la sécurité sociale et de leurs jours de repos.

Lorsque cette force de travail retrouvera une certaine stabilité et assurance en termes de conditions socioéconomiques propices à son métier; en contrepartie, elle offrira un service de ramendage de filet quotidien et permanent.

Par ailleurs, la maintenance annuelle des engins de pêche qui exige plus de temps pour refaire des pièces de filet, sera accomplie en laissant place à la modernisation, notamment à la machine prévue dans notre projet, et qui est spécialisée et adaptée à la réparation des filets de pêche.

Néanmoins, ce sont les armateurs pour qui travaillent ces ramendeurs, qui vont bénéficier des résultats de cette initiative, en leur proposant un service de ramendage efficace, rapide et moins couteux.

En effet, les retours des interviewés sur terrain, ont montré que l'entretien peut prendre plusieurs jours, voire même trois jours à quatre jours, alors que la grande réparation peut aller jusqu'à trois semaines à un mois. Ce qui bloquera le navire dans ses sorties en mer et augmentera les pertes pour son propriétaire.

Notre atelier garantira à ces armateurs une adresse sûre de ramendeurs qualifiés ; qui les fera gagner des jours d'immobilisation de leur navire ; et il leur permettra de conserver plus longtemps leur engin de pêche.

Par ailleurs, et afin d'augmenter le nombre de ramendeurs à l'échelle locale, notre entreprise accueillera la main d'œuvre féminine qui a toujours contribué dans cette activité mais de façon non reconnue. Certains armateurs interviewés dans le cadre de cette problématique ont avoué la contribution de femmes proches dans l'entretien et la réparation de filets de pêche ; toutefois, elles le faisaient chez elles, puisque le port de pêche reste un lieu plutôt dédié aux hommes.

En visitant l'école de pêche de Cherchell, sa Directrice nous a annoncés que 20 femmes âgées entre 18 et 50 ans ont été formées dans cette école et elles sont soit les femmes ou les filles de ramendeurs et qui sont prêtes à faire de cette activité leur métier.

Selon DIVECO (2019), une formation de ramendeuses de filets de pêche a été initiée à Cherchell, au terme d'un diagnostic sur les activités de ramendage. Cette formation a été aussi lancée à Chlef au profit d'une quarantaine de femmes au foyer. Cette volonté s'inscrit dans le

cadre d'incitation et d'encouragement de la femme au foyer à contribuer à la production et la création d'emplois.

1.3 Equipe de travail

L'équipe de travail est constituée de :

* Maouel Djamila :

- Enseignante/ Chercheur
- Spécialité Economie des pêches/ Management
- Membre de l'incubateur BlueStart de l'ENSSMAL
- A encadrer et suivi l'étudiante dans la réalisation de l'idée de projet

* Fellah Houda :

- Doctorante
- Spécialité Halieutique/ Economie bleue
- Membre de l'incubateur BlueStart de l'ENSSMAL
- A encadrer et suivi l'étudiante dans la réalisation de l'idée de projet

* Al Kassar Maria :

- Etudiante en 3^{ème} année 2^{ème} cycle
- Spécialité Halieutique
- A suivi la formation sur l'entrepreneuriat et création d'entreprise dans l'incubateur BlueStart de l'ENSSMAL
- A réalisé des enquêtes socioéconomiques dans le cadre du présent projet, au niveau des ports de Tipaza, Alger et Cherchell.

L'idée du présent projet est proposée par les encadreurs Mme Maouel D. et Mme Fellah H. pour l'étudiante Al Kassar M. Les différents membres de cette équipe ont établi un programme de sorties sur terrain et de déplacement vers certains organismes afin de collecter les renseignements nécessaires à la réalisation du BMC du projet. Les membres ont réalisé des enquêtes socioéconomiques dans le cadre du présent projet, au niveau des ports de Tipaza, Alger, Bouharoun et Cherchell. Les encadreurs ont suivi l'étudiante dans la rédaction de son projet fini.

1.4 Objectifs du projet

Le filet de pêche demeure la raison d'être de notre présent projet. Néanmoins, vu que la senne tournante avec coulisse reste l'outil de travail le plus employé dans le secteur du projet (90% des embarcations en 2020), nous optons alors pour l'entretien et la réparation de cet engin (Maouel, 2003 ; Zeghdoudi, 2006 ; Maouel, 2015 ; Enquêtes, 2023.).

Selon les questionnés, généralement un seul filet est utilisé durant toute l'année et il n'est changé quand cas de perte en mer ou de dégradation importante. Sa durée de vie est estimée entre 5 et 10 ans. Ces dernières années, les armateurs se plaignent du manque de filets car les importations se raréfient et ainsi, le ramendage devient de plus en plus demandé.

L'objectif principal de notre projet est d'arriver à une offre de service d'entretien quotidien de 30 filets de pêche/ jour et de 30 réparation/ an, durant les trois premières années (2024-2025-2026). A moyen termes, nous comptons augmenter nos services pour répondre à une plus grande demande.

1.5 Echancier pour la réalisation du projet

La création d'une unité de ramendage de filet de pêche, étant l'objectif principal de notre projet, peut être réparti en sous-projet. Chaque sous-projet est présenté selon le tableau suivant :

Tableau 2: Echancier de réalisation du projet

Mois Action	Janv	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juill	Août	Sept	Nov	Déc
Préparation du projet	X	X	X	X							
Octroi du local				X	X	X					
Installation du Matériel							X	X			
Organisation									X	X	
Début de l'activité											X

Chapitre II :
Aspects innovants du projet

2 Aspects innovants du projet

2.1 Nature et domaine des innovations

Notre idée de création d'un atelier de ramendage qui concilie le manuel artisanale et la machine industrielle n'est pas une innovation en soi, du fait que le ramendage à la main est une pratique courante et ancienne ; qui a toujours existé et demeure pratiqué dans tous les ports de pêche du pays. D'ailleurs, lors de nos déplacements au niveau du port de Cherchell pour enquêter les ramendeurs de ce lieu de pêche, nous avons découvert un atelier d'entretien et de réparation de filets de pêche, nouvellement créée (environ un mois) par un citoyen de cette ville côtière. Ce dernier nous a renseignés sur l'activité qu'il exerce et qui se limite au ramendage artisanal.

Par contre, la machine de raccommodage, apparemment, n'est pas encore utilisée à l'heure actuelle, à l'échelle nationale ; selon nos recherches effectuées auprès de certains professionnels de la mer et du secteur de la pêche. Ceci peut constituer une innovation dite de rupture, néanmoins, le propriétaire de l'atelier de ramendage de Cherchell nous a informé qu'une personne de nationalité chinoise a l'intention de ramener dans les prochains mois des machines de ramendage pour se lancer dans cette activité. Ayant eu les coordonnées de cette personne et en la contactant à ce sujet, nous avons confirmé la véracité de l'information.

Ainsi, notre projet ne relève pas du lancement d'une startup mais plutôt d'une petite entreprise. Néanmoins, son originalité se résume dans l'organisation de l'activité de ramendage, en rassemblant les ramendeurs dans un seul espace dédié au métier et par ailleurs, améliorer leur cadre de travail en termes de statut juridique, couverture sociale, allocation de retraite....

Chapitre III :
Analyse stratégique du marché

3 Analyse stratégique du marché

3.1 Présentation du secteur commercial :

Le marché probable que peut créer le projet de réalisation d'une unité d'entretien et de réparation de filets de pêche, touche l'ensemble des utilisateurs de cet engin, qu'ils soient des propriétaires de bateaux toutes catégories confondus ou d'éleveurs aquacoles en mer et en continental. Pour ces acteurs économiques, le filet demeure un outil de travail essentiel et primordial dans leur activité de capture.

3.1.1 Segmentation de la clientèle :

A l'échelle nationale, nos clients potentiels sont présents au niveau des ports de pêche, des barrages et des fermes d'élevage aquacole. Leur nombre peut se refléter à travers l'effectif de navire de pêche existant et dont le filet de pêche demeure le moyen de base de leur activité (5853 unité en 2020, dont) Aussi, les établissements et sites d'élevage aquacoles (marin ou continental) utilisateur dudit engin, constituent d'éventuels clients et dont le nombre s'affiche à 86 projets aquacoles réalisés, dont 55marine (33 pisciculture et 22 conchyliculture), 31 eau douce (CDTA, CNRDPA, 2023).

Toutefois, pour le présent projet, notre clientèle cible, concerne, pour les 05 premières années, les armateurs de bateaux de pêche activant dans la wilaya de Tipaza ; notamment les propriétaires de sardiniers et de petits métiers. Ces derniers, comme déjà noté plus haut, renferment 90% de la flottille de pêche de la zone de projet. Néanmoins, les enquêtes effectuées auprès de l'échantillon représentant cette clientèle, a permis d'exprimer chez ce segment, le besoin d'avoir une main d'œuvre disponible, qualifiée et assurant un service rapide.



Photo 03. Sardinier de la zone de projet

Dans le long terme, notre entreprise augmentera ces capacités de production et delà élargira son offre aux propriétaires de chalutiers, de thoniers et de fermes aquacoles.

3.2 La concurrence :

Les ramendeurs de filets de pêche sont les premiers concurrents face à notre idée de projet, puisqu'ils exercent depuis longtemps sur les ports de pêche (l'exemple de ceux qui exercent dans des garages). Leur nombre dans la zone de projet peut atteindre la quarantaine, mais ce chiffre reste fictif puisqu'il n'existe pas de liste officielle qui les énumère. A ses compétiteurs directs, s'ajoute le propriétaire de l'atelier de ramendage artisanal de Cherchell et aussi, celui qui compte investir dans la machination. Ce dernier demeure un concurrent potentiel pour notre entreprise.

3.2.1 Forces et faiblesses des concurrents :

Même si ces derniers jouissent de certaines forces, néanmoins, leurs faiblesses seront une opportunité pour nous afin d'avoir des parts dans le marché du ramendage. La matrice suivante résume les points positifs et les points négatifs de nos concurrents :

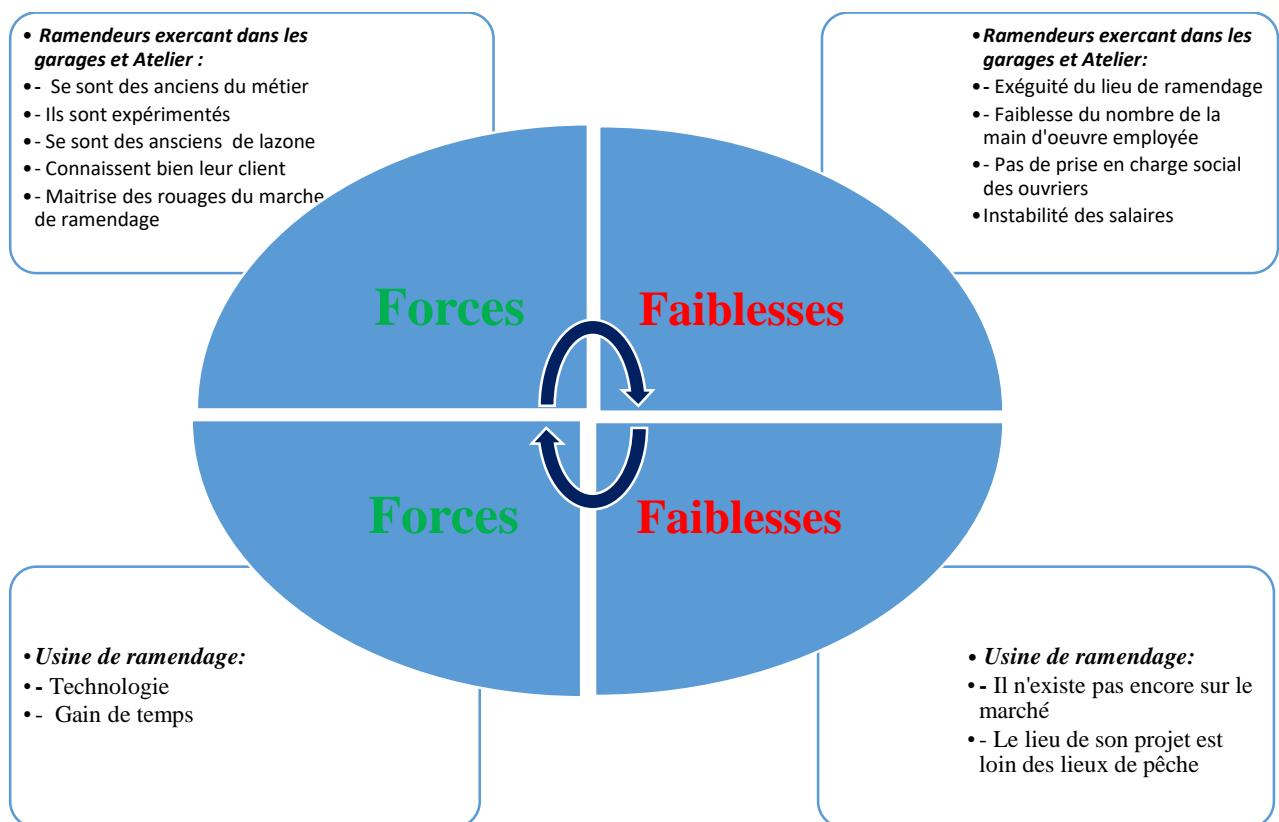


Figure 9 : Forces et Faiblesses des concurrents

3.3 Les stratégies de vente de nos services :

Afin de pérenniser notre unité de production et atteindre nos objectifs fixés, des moyens de marketing et commerciaux seront mis en œuvre par notre entreprise. Il s'agit des moyens qui impactent directement le marketing mix (prix, publicité, produit, positionnement) :

3.3.1 Relations Clients :

Pour nous faire connaître par nos consommateurs de service d'entretien et de réparation de filets de pêche, nous sommes prêts à déboursier une somme d'argent dans les campagnes de publicité dans les lieux de pêche et en ligne afin d'attirer les segments clients cibles. Aussi, afin de fidéliser nos clients, nous envisageons des contrats de vente, les deux parties ; à travers lesquels nos relations commerciales seront cadrer.

Du fait que nos services reposent sur l'entretien et la réparation de filets, des contacts de face à face seront le moyen de communication avec nos clients. Ces derniers pourront récupérer au niveau de l'atelier, leur engin ramendé, ou sinon, nous pensons à proposer à ceux ne pouvant pas se déplacer du lieu de pêche vers notre atelier de ramendage ; un service de transaction qui sera assuré par nos soins avec un prix négociable. Ou nous confirons la tâche de ramassage des filets de pêche et leur livraison après raccommodage, à un de nos agents.

Aussi, notre entreprise assurera un service après-vente gratuit dans le cas d'une insatisfaction dans le retour du produit fini.

Par ailleurs, nous comptons élaborer avec notre clientèle un paiement mensuel, contrairement, à ce qui est habituel dans cette activité et qui oblige l'armateur à payer le ramendeur de façon quotidienne.

Enfin, une plateforme assurant le lien permanent avec nos clients sera mise à leur disposition, afin de s'informer des horaires de dépôt et de retrait de leur filet, des programmes de promotion, des nouveautés de notre boîte....

3.3.2 Canaux de distribution

Les services de notre atelier d'entretien et de réparation de filets se fixent à court et à moyen terme, l'approvisionnement local et régional, en l'occurrence les ports de pêche de la région maritime de Tipaza (Cherchell, Tipaza, Bouharoun, Khemisti, Bou Ismail).

Pour atteindre nos clients, le canal de distribution le plus usité sera le service de face à face, qui permettra la remise directe au client de son engin de pêche réparé. Selon un circuit court, le filet sera livré au niveau de l'atelier, aux mains propres du client ; où comme prévu aussi dans notre politique commerciale, le filet sera transporté par nos agents aux clients concernés (Fig.10).

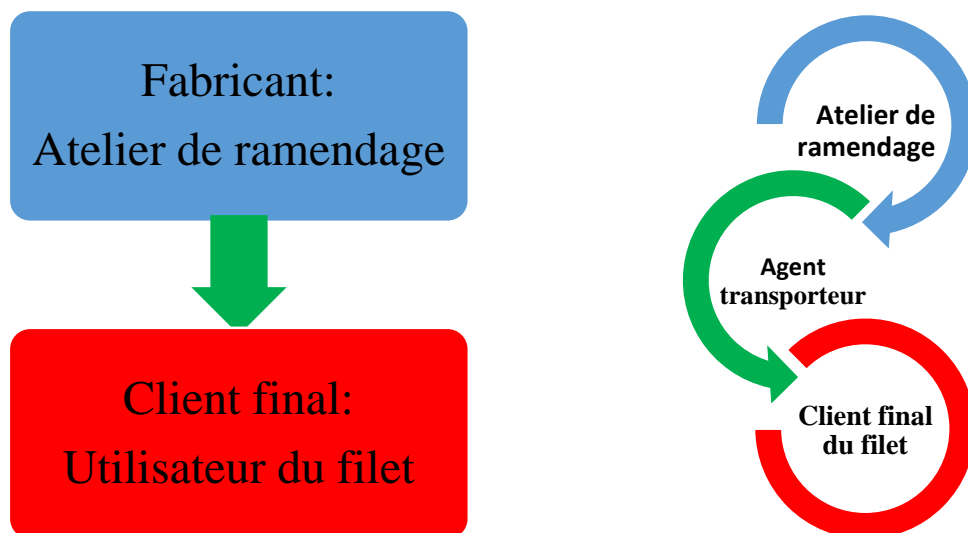


Figure 10 : Schéma des rapports de distribution de service vendu

3.3.3 Elaboration de la SWOT :

La SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunistes and Threats) est un outil d'aide managérial qui permet d'évaluer les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces influençant une entreprise fonctionnelle ou nouvelle, dans son développement (GÖRENER *et al.*, 2012).

Les SWOT sont souvent organisés sous la forme d'un tableau ou d'une matrice 2 par 2 : les facteurs internes d'amélioration des performances étant classés comme des forces et les inhibiteurs internes comme des faiblesses. À leur tour, les facteurs externes d'amélioration sont classés comme des opportunités et les inhibiteurs externes comme des menaces (Leigh, 2010). Ainsi, nous avons tenté d'élaborer la SWOT de notre future entreprise afin d'identifier nos forces, nos faiblesses, nos opportunités et nos menace (Fig. 11).

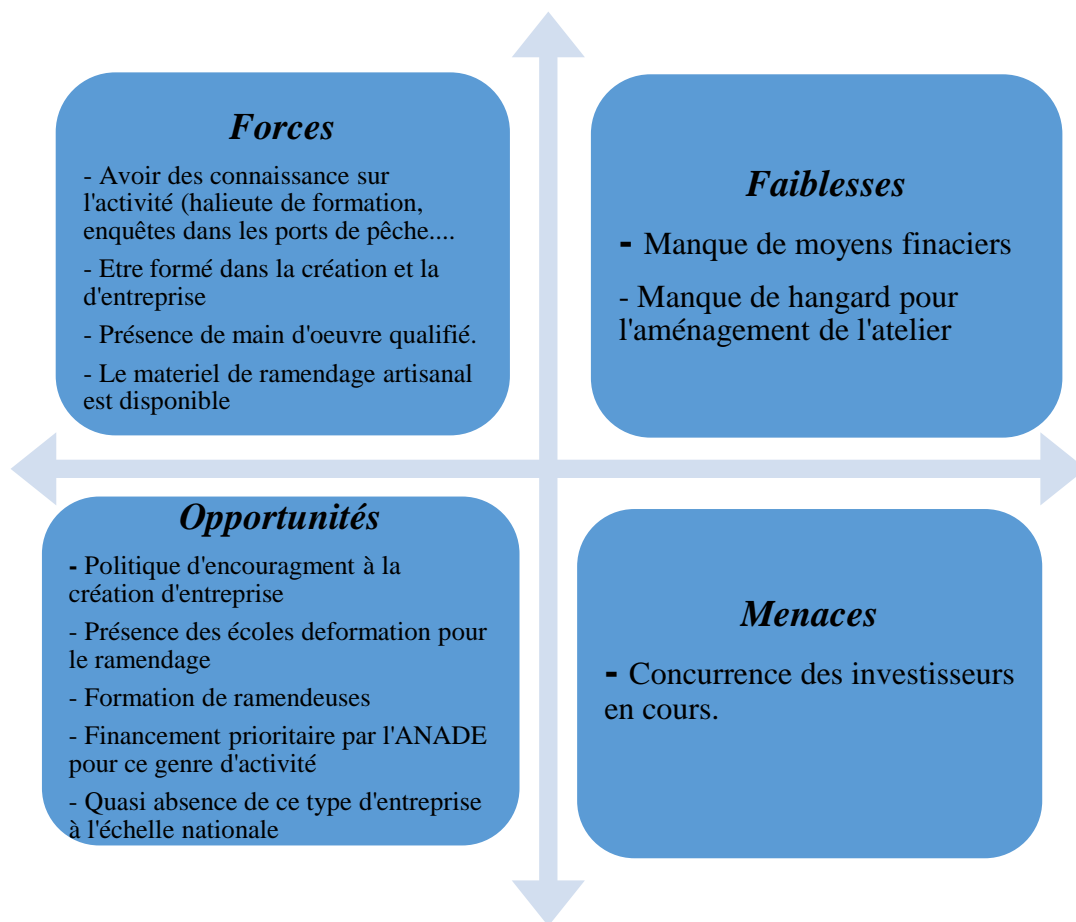


Figure 11 : Matrice SWOT de l'atelier de ramendage de filets de pêche

Chapitre IV :

Plan de production et organisation

4 Plan de production et organisation :

4.1 La production :

Le projet présent offre un service d'entretien et de réparation de filet de pêche. La réalisation de ce service débute par la réception du filet, objet du ramendage.

4.1.1 Processus du service :

Notre entreprise accueille les utilisateurs de filets de pêche (armateurs de sardiniers et de petits métiers) de la zone de projet et récupère leurs filets. Les filets seront classés et étiquetés par nom du propriétaire.

S'il s'agit d'un entretien quotidien, les filets seront distribués sur les ramendeurs qui seront prêts à commencer le raccommodage instantanément. Une fois fini, le propriétaire est avisé (mail ou sms) pour revenir récupérer son filet de pêche.

S'il s'agit d'une réparation annuelle, les filets seront orientés vers la machine qui se chargera de faire le travail. De la même façon que le précédent, le propriétaire du filet est avisé à temps pour récupérer son filet.

Des coins de rangement sont attribués aux filets réceptionnés et aux filets entretenus afin de faciliter leur livraison aux propriétaires (Fig. 12).

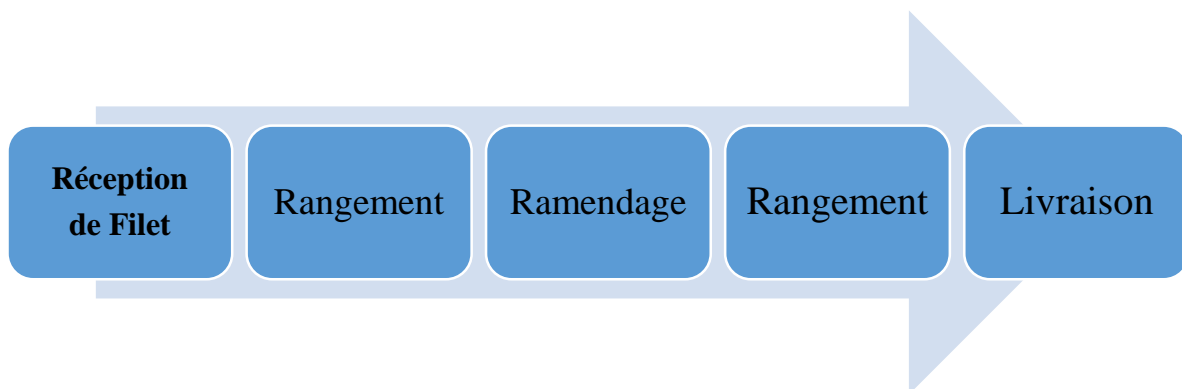


Figure 12 : Processus de service d'entretien et de ramendage de filet de pêche

4.1.2 Production envisagée

La production annuelle de filets de pêche attendue pour l'entretien quotidien, de la première année est de 8300 filets (Tableau. 03). Pour atteindre cette production, nous comptons une capacité de ramender 30 filets par jours, en tenant compte du nombre de sorites réalisé par saison.

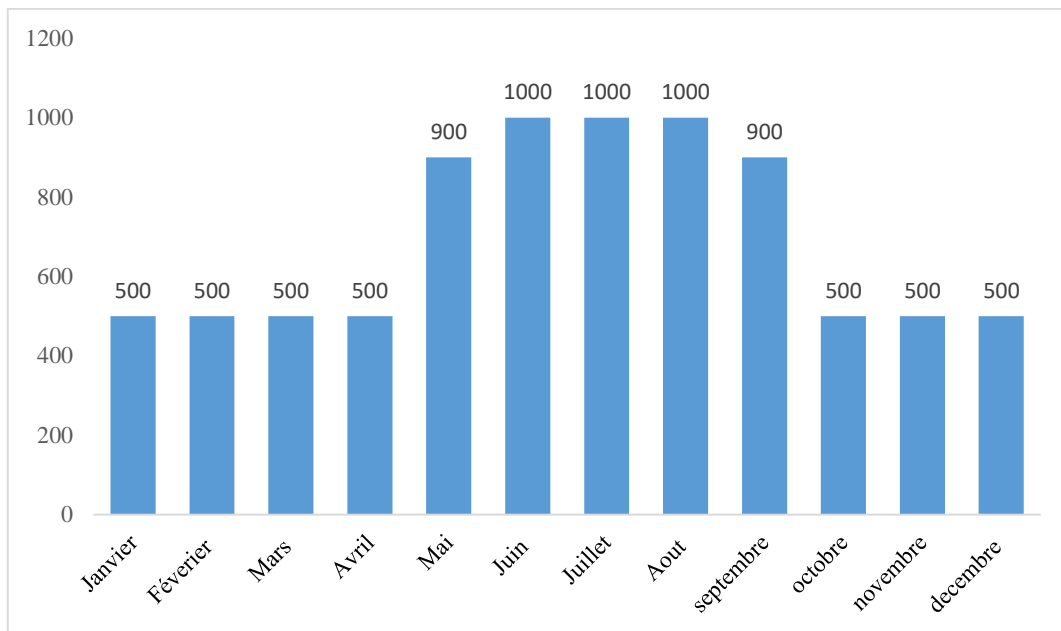
Par ailleurs, la machine industrielle débutera par la réparation de 30 filets (année 2024).

Tableau 3: Production envisagée en 2024

Mois	Jan	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Aout	sept	oct	nov	Dec	Total
Production envisagée (Unités)	500	500	500	500	900	1000	1000	1000	900	500	500	500	8300

La production mensuelle diffère car le nombre de sortie en mer des bateaux varie selon les saisons. Le nombre de sortie est plus important pendant l'été (résultat enquête sur terrain), par conséquent le nombre de filets à ramender sera plus important (Fig.14).

En été et au printemps, on dénombre jusqu'à 06 jours/semaine, ce chiffre diminue à 04 et même 02 en période hivernale et automnale.



Figurer 13 : Nombre mensuel de filets à traiter pour l'année 2024

4.2 L'approvisionnement :

4.2.1 Matériel d'entretien et machine de réparation :

A l'échelle artisanale, un certain matériel est utilisé dans l'entretien manuel du filet. Il s'agit des bobines de fils, aiguilles, moules, paires de ciseaux ou couteaux, ballons et épissoires.

Lors de nos visites dans les lieux de pêche, les ramendeurs nous ont fait part de ce matériel, notant qu'ils emploient des aiguilles de différentes dimensions et qui dépendent de la taille du fil. Les sardiniers utilisent des aiguilles de 4,5 et 6 cm en fonction du filet, et le fil de 12,18 et 22 mm respectivement.



Photo 04. Matériel de ramendage artisanal (Photos 2023)

4.2.2 Machine industrielle

Néanmoins, l'évolution technologique a permis le passage vers le ramendage industriel à l'aide de machines professionnelles. Nos recherches sur le net et nos échanges avec de professionnel de ramendage de filet de pêche, nous ont permis de repérer une machine de raccommodage de filet (Photo 05.)



Photo 05 : Machine pour atelier de filet de pêche (GENIDEX Algérie, 2021)

(<http://ginidex.com>)

Le tableau ci-après reprend les différents éléments techniques de cette machine.

Tableau 4:Fiche technique (GENIDEX Algérie, 2021)

Désigantion	Type
Application	Split fil, fil plat, film
Condition	Nouveau
Point d'origine	China
Tension	Personnalisé
Puissance (kW)	Personnalisé
Certification	CE ISO9001
Service après-vente fourni	L'installation sur le terrain, mise en service et de formation
Industries applicables	Usine de fabrication
Garantie des éléments de base	1 An https://ginidex.com/
Nom	Machine d'extrudeuse monofilament PEHD
Capacité	160 kg/h, 80mm vis dia
Onduleur	Schneider ou importés marque
Type	Monofilament d'extrusion machine
Plastique traité	HDPE
Dimension (L*W*H)	Personnalisé
Poids	17 tonnes
Garantie	1 AN
Clé Vente Points	Multifonctionnel
Machines Rapport D'essai	Fourni
Composants de base	Roulement, Moteur, Pompe, Engrenage, PLC, Récipient sous pression, Moteur, Boîte de vitesses, Vis
Autre nom	Pêche fil net extrudeuse
Enrouleur	280mm vitesse d'enroulement avec fréquence
Utilisation	Pour faire pp tissé sac en vrac
Type de produit	2.5mm de largeur ou selon la demande de client du client

4.2.3 Fournisseurs

A l'échelle nationale, plusieurs points de vente de matériels et outils de pêche et de réparation de filet existent. Notre atelier s'approvisionnera au près des vendeurs situés dans la zone de projet (Douaouda, Cherchell, Bouharoun...).

Quant à la machine industrielle, elle sera procurée chez un importateur se trouvant sur Alger et qui ramène ce type d'appareil de la chine sur commande du client. La livraison se fait entre 90 et 120 jours, à partir du premier jour de la commande. Le paiement se fera en deux parties : 50% à la commande et 50% à la livraison, avec une garantie d'une année et 5 ans de service après-vente. L'installation de la machine est fourni et même la formation du personnel.

4.3 La force de travail :

L'unité d'entretien et de réparation de filet de pêche fera appel aux ramendeurs et ramendeuses anciens et nouvellement formés dans le domaine. L'avantage pour notre atelier est que cette main d'œuvre existe déjà et aussi elle est qualifiée, qu'elle soit formée sur le tas ou dans un établissement de formation. D'autant plus que la zone du projet a connu ces dernières années, un engouement féminin de la part des femmes au foyer des wilayas de Cherrhell et de Chlef qui déclarent être prêtes à faire du ramendage, leur métier d'avenir (DIVECO 2019 ; e Bourse 2021).

Tenant compte du nombre approximatif des ramendeurs retenus lors de nos enquêtes sur terrain (2023), et de l'étude de DIVECO (2019), il en ressort la création de 100 emplois directs. Toutefois, cette centaine d'employés sera organisée en deux groupes de 50 employés par jour qui travailleront par shift comme suit :

- 1^{er} shift sera programmer de 07H00 à 12H00 pour un objectif de production de 15 filets ramendés par jour
- 2^{eme} shift de 13H 00 à 18H00 pour un objectif de production de 15 filets ramendés par jour.

Au total, l'atelier traitera 30 filets par jour.

Les horaires de travail des deux shifts ont été fixés par rapport aux horaires de débarquement des sardiniers et des petits métiers de la zone d'étude. En effet, les sardiniers sortent en mer en été, automne et printemps à 19H et rentrent à 7H du matin, alors qu'en hiver, ils embarquent à 17h pour rentrer à 6H du matin. Quant aux petits métiers leurs marées s'étalent de 17H à 6 H du matin (selon nos enquêtes sur terrain).

4.4 Nos partenaires clés.

Les partenaires clés pouvant nous aider à concrétiser et faire réussir notre projet demeurent d'une part, l'Agence Nationale de Développement Economique (ANADE) pour le financement de l'outil de production en l'occurrence, la machine et matériel de réparation de filets de pêche, ainsi que la location du hangar.

D'autre part, les écoles de formation nous seront d'un grand soutien, dans le besoin en termes de perfectionnement et qualification de la main d'œuvre. Comme aussi, l'incubateur de notre école Blue Start et le MPPH qui nous accompagneront dans la création de cette entreprise.

Autre partenaire clé est l'importateur de matériel industriel qui nous assure la livraison de la machine, son installation, sa mise en marche et même la formation de ces utilisateurs.

Chapitre V :
Plan financier

5 Plan financier

5.1 Stratégie de financement :

Nous comptons financer notre atelier de ramendage à partir des aides de l'Etat. En effet, notre activité est listée parmi les activités prioritaires pour le financement par l'ANADE. Elle est sur la liste des activités de référence du domaine de la pêche et l'aquaculture, du MPPH (selon un Responsable du MPPH). Cet encouragement vient contrer l'importation qui demeure en majorité la source d'acquisition des filets de pêche

5.2 Coûts de l'investissement :

Comme déjà cité plus haut, notre atelier de ramendage de filets de pêche opte pour l'entretien et la réparation traditionnelle et moderne. De ce fait, le coût de notre investissement incluant les outils (dont les prix ont été et la machine industrielle, s'élève à 9 920450 DA. Ce dernier se répartie selon les dépenses suivantes (calculs en annexe):

Tableau 5: Coût du projet de création d'un atelier de ramendage

Désignation	Quantité	Coût unitaire (DA)
Machine pour réparation de filet pêche (estimation)	01	6 790 450
Outillage d'entretien de filet (aiguille, ciseaux, les files. Blouse, gants...)	50	10 000
Local de 500 m ² (DA/mois)	01	2 400 000
Matériel bureautique (Bureau, ordinateur et accessoires, autres)	01	100 000
Aménagement local	01	100 000
Communication et publicité	01	30 000
Coût Total (DA)	/	9 920 450

5.3 Calcul des amortissements

Le calcul de l'amortissement selon la durée de vie des différents matériels et machine est repris sur le tableau suivant :

Tableau 6: Calcul des amortissements

Biens	Valeurs (DA)	Durée (DA)	Echéance annuelle (DA)
Machines	6 790 450	6790 450	339 522,5
Matériel bureautique	100 000	100 000	20 000,0
Outillages	500 000	500 000	166 666,7
Total			526 189,2

5.4 Calcul des coûts de production

Tenant compte d'un entretien quotidien manuel de 30 filet par jour, il en ressort une production de service annuelle de 8300 filets (le nombre de marée pour les sardiniers est en moyenne de /an).

Les coûts de production s'élèvent à 40 345 189,17 DA, soit 4860, 87 DA /filet. Sachant que les coûts de la matière première sont (Point de vente à Douaouda) :

- Coût d'une bobine de fil fin= 800 DA et le besoin est en moyenne de 50 bobines/filet/an
- Coût d'une bobine de fil épais= 2000 DA et le besoin est en moyenne de 5 bobines/filet/an

Le coût du ramendage rencontré dans durant nos enquêtes est de 3500 à 4000 DA/jour et le besoin est de 3 ramendeur sur 3 jours/filet

Quant aux services de la machine, à leur tour ils comptent 30 filets réparés annuellement et dont le coût total/filet est en moyenne de 600 000 DA/an, soit 200 000 DA/filet.

Sachant que manuellement, la réparation d'un filet de pêche nécessite 5 à 10 ballons et 6 ramendeurs sur 4 jours/ filet/an.

Ainsi, les coûts de production de services d'entretien et de ramendage de notre atelier sont résumés ci-après :

Tableau 7: Calcul des coûts variables

Coûts variables	Valeurs (DA)
Bibines de fil et ballon	330 000
Heures supplémentaires	1 200 000
Electricité	100 000
EA	20 000
GAZ	5 000
Téléphone et internet	24 000
Total CV (DA)	1 679 000

Tableau 8: Calcul des coûts fixes

Coûts fixes	Valeurs (DA)
Location	2 400 000,0
Salaires	36 000 000,0
Amortissement	526 189,2
Assurances	50 000,0
Communication	20 000,0
Total CF (DA)	38 946 189,2

5.5 Calcul de la Rentabilité Net

Le chiffre d'affaires est la différence entre les recettes enregistrées des offres de service de ramendage, et les charges dépensés pour les réaliser. Ainsi la somme des vente de nos services de ramendage sera de 51 650 000 DA/an.

En déduisant les charges variables et les charges fixes de l'entreprise (40 625 189,2 DA), du chiffre d'affaires réalisé, on obtiendra le résultat net de 11 304 810,17 DA/An, soit, 22% de la somme des ventes.

Tableau 9: Calcul du Chiffre d'affaires et le Résultat Net

Désignation	Total (DA)	Taux
Chiffre d'affaires CA (DA)	51 650 000,00	100%
Charges variables CV (DA)	1 679 000,00	3%
Marge / Charges variable M/CV	50 301 000,00	97%
Charges fixes CF (DA)	38 946 189,20	76%
Résultat Net (DA)	11 024 810,80	22%

Le résultat net prévisionnel apparait positif et s'élève à 11 024 810, 80 DA, ce qui dénote de la rentabilité de notre atelier de ramendage de filet de pêche.

Chapitre VI:

Prototypage

6 Prototypage

6.1. Business Modèle Canevas :

Avant de présenter le premier prototype de notre atelier d'entretien et de ramendage de filet, nous exposant le BMC qui résume la situation ou l'image de notre future entreprise (Tableau 10) :

Tableau 10: BMC de l'atelier d'entretien et de ramendage de filet de pêche

<p>Partenaires Clés</p> <ul style="list-style-type: none"> - ANADE : Financement du projet - Incubateur de l'école : Accompagnement de la création du projet - Ecoles de formation, MPPH: Perfectionnement du personnel - Fournisseur de la machine industrielle : service après-vente, formation 	<p>Activités Clés</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entretien quotidien des filets de pêche - Réparation annuelles des nappes de filets de pêche 	<p>Valeur Ajoutée</p> <ul style="list-style-type: none"> - Offre d'un gain de temps et diminution des coûts pour les armateurs - Création d'un lieu de ramendage couvert, spacieux et sécurisé - Amélioration des conditions socioéconomiques des ramendeurs (sécurité sociale, retraite, congés...) - Emplois féminins 	<p>Relations Clients</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contrats - Cartes de fidélité - Plateforme numérique - Service après vente gratuit 	<p>Clients Clés</p> <ul style="list-style-type: none"> - Armateurs propriétaires de bateaux (sardiniers, et petits métiers) - Armateurs de chalutiers, de thoniers - Propriétaire de fermes aquacoles marines et continentales - Pêcheurs dans les barrages
<p>Coûts</p> <ul style="list-style-type: none"> - Loyer - Salaires et assurances des employés - Amortissement de la machine - Outillage (aiguilles, ciseaux fils de pêche, ballon, ...) - Autres charge de fonctionnement (électricité, internet, publicité...) <p>40345189,17 DA</p>		<p>Recettes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vente de service d'entretien de filets de pêche (quotidien) - Vente de service de réparation de filet de pêche (annuel) <p>51 650 000 DA</p>		

6.2. Prototype

Le plan de masse réalisé dans le cadre de la création d'un atelier de ramendage artisanal et industriel et se répartit sur un espace de 500 m², divisé 05 couloirs de travail dédié à 10 personnes chacun, un espace 10 m² de pour l'installation de la machine industrielle et un espace de rangement et de bureautique (Fig 15).

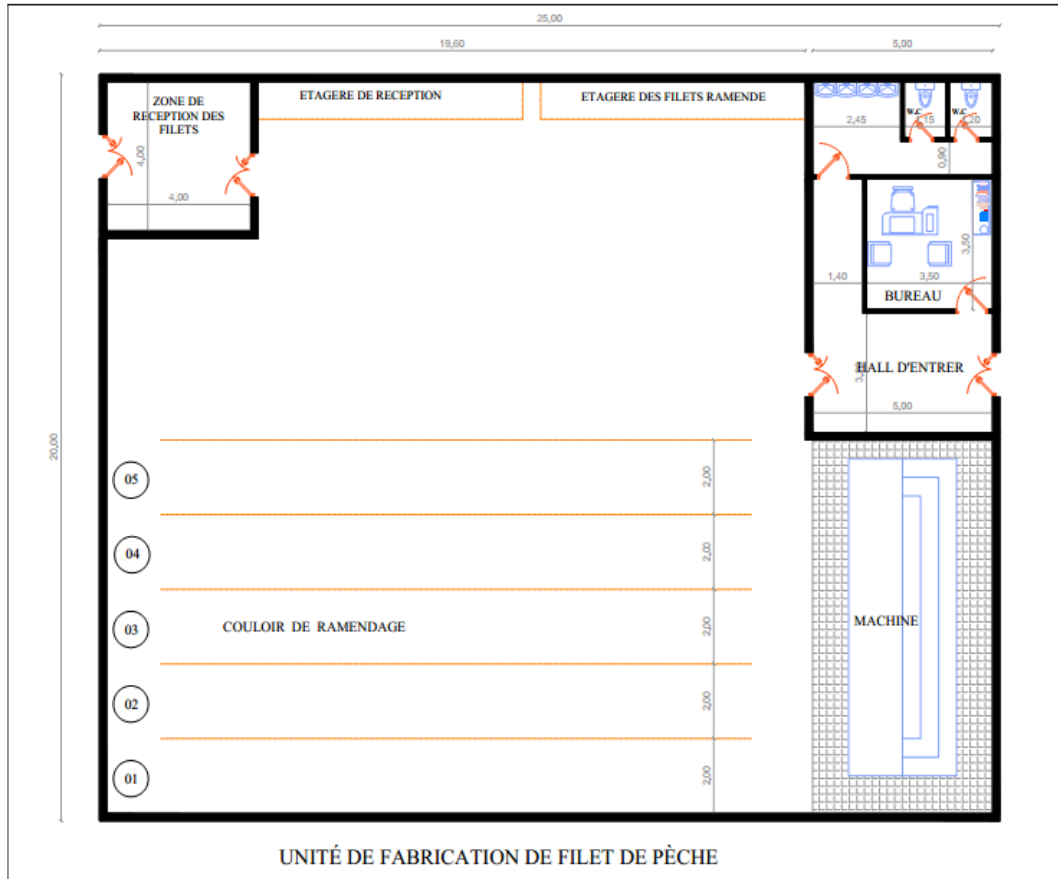


Figure 14 : Plan de masse de l'atelier de ramendage de filets

Conclusion

A l'instar des pêcheries mondiales, le ramendage des filets de pêche en Algérie est une pratique courante et ancienne, qui se pratique de façon traditionnelle sur les quais des débarcadères. Néanmoins, ce métier devient de plus en plus contraignant pour les armateurs qui se plaignent du manque de ramendeurs, de la qualité du ramendage, manque d'espace, manque d'expérience.

Ce présent travail tente de répondre à cette problématique par la création d'un atelier de ramendage traditionnel mais aussi moderne. Ainsi, l'élaboration du BMC de ce projet renseigne sur l'existence de clients potentiels (armateurs des différents types de navires, propriétaires de fermes aquacoles marines et continentales...) pour qui et avec qui notre offre de service trouvera sa place dans le marché.

Des relations de fidélité et moyens de communication seront déployés afin de faire face aux concurrents qui existent déjà tels que les ramendeurs des ports de pêche, le propriétaire de l'atelier de Cherchell ainsi que ceux qui éventuellement s'intéresseront à ce métier, tel que l'investisseur chinois. Toutefois, des partenaires importants pourront nous être d'une grande utilité dans la concrétisation de ce projet, comme par exemple l'ANANDE sur qui nous comptons pour le financement, l'incubateur de l'école, chez qui nous nous adresserons pour des questions d'orientation dans la création de l'entreprise ainsi que les fournisseurs de matériels nécessaires.

Les calculs économiques aboutissent à un projet rentable, avec des couts plus au moins abordables pour le ramendage artisanale mais relativement élevé pour la machine industrielle, des recettes seront réalisées à partir de la vente de nos services et qui pourront couvrir nos charges et nous faire gagner des bénéfices. Néanmoins, une étude approfondie est nécessaire pour mieux cerner le succès de l'investissement.

En fin de compte, l'exécution de ce projet doit se faire en conformité avec des réglementations et normes environnementales et industrielles qui régissent l'industrie de la pêche en Algérie, pour la préservation de la biodiversité marine (respecter les mesures des mailles des filets de la pêche), de la santé des consommateurs. Et bien sûr pour garantir la mise en œuvre légale et durable du projet.

Références bibliographiques

Bibliographie

- Bencs A., (2001) : "Inventaire des métiers de la pêche artisanale en Méditerranée occidentale", MPRH, Alger.
- e Bourse, (2021), formation dans le ramendage des filets de pêche au profit de femmes au foyer, <https://ebourse.dz/chlef-formation-dans-le-ramendage-des-filets-de-peche-au-profit-de-femmes-au-foyer/>
- Maouel D., (2003), Les raisons de la faiblesse quantitative de la production halieutiques en Algérie: cas du port de pêche de Bou Haroun (W. Tipaza), Mémoire de Magistère.specilite.alger :INA.p.
- Maouel D, (2015): Modélisation bioéconomique de la pêcherie sardinière en Algérie: Cas des baies de Bou Ismail et d'El Djemila, Thèse de doctorat. specilite.alger :INA.p. Eco. Rurale, 106 p, Alger.
- CDTA/ CNRDPA, (2023), Portail cartographique
- DGPA, 2018, L'activité de pêche artisanale au sud de la Méditerranée : gouvernance, dynamique socio-économique et enjeux environnementaux dans le port algérien de Jijel (Boudis) (openedition.org).
- DIVECO 2019, Entre les mailles des filets des ramendeuses de Cherchell, Par Tarik Hafid, <https://south.euneighbours.eu/fr/story/diveco-2-entre-les-mailles-des-filets-des-ramendeuses-de-cherchell/>
- FAO, (2020): the state of Mediterranean and black sea fisheries, GFCM, Rome, Italy.
- GÖRENER *et al*, (2012): « Application of Combined SWOT and AHP: A Case Study for a Manufacturing Firm, Business, Procedia - Social and Behavioral Sciences” [emantic Scholar](#)-. - <http://ginidex.com>, (2021): « Machine industrials en Algérie ».
- IFREMER, 1969:
- Leigh, 2010:[The evolution of mutualism - LEIGH Jr - 2010 - Journal of Evolutionary Biology - Wiley Online Library](#) “The evolution of mutualism,2010 “
- MPPH, (2023) : Données statistiques des pêches, S/DSEP/MPPH, Alger.
- MPRH, (2010) : Les Statistique de pêche, rapport du MPRH, Alger
- MPRH, (2014) a : Les Statistique de pêche, rapport du MPRH, Alger
- ONS, 2023 : Les principaux indicateurs, du secteur de la pêche ; Année2, ONS, N°970, DTCSRC, Alger

- ONS, Dec (2018): Les principaux indicateurs, du secteur de la pêche (2018), N°875, DTCSRC, Alger
- SGPP, SPA, Dec, (2019), Fiche technique- Tipaza,
- Zeghdoudi, (2006) : Analyse de l'état de l'activité de pêche en Algérie - Agronomie « Analyse de l'état de l'activité de pêche en Algérie ».

Annexes :

Tableau N° 01: Evolution de la flotte de pêche dans la wilaya de Tipaza

Flottille (Unités)	2016	2017	2018	2019	2020
Sardiniers	200	209	180	206	175
Chalutiers	76	80	75	76	72
Petits métiers	501	525	526	544	563
Thoniers	08	10	10	11	11
Total	785	824	791	837	821

Tableau N°02 : Evolution de la production halieutique dans la wilaya de Tipaza

Production (Tonnes)	2016	2017	2018	2019	2020
Sardiniers	3596	4262	6499	5390	4782
Chalutiers	88	126	1090	1148	960
Petits métiers	1057	1277	840	138	314
Total	4741	5664	8429	6676	6056

Tableau N°03 : Evolution du collectif marin dans la wilaya de Tipaza

Effectif marin	2016	2017	2018	2019	2020
Patrons	327	327	437	443	563
Mécaniciens	638	638	561	562	445
Marins	4448	4448	4217	6435	6630
Total	5413	57413	7215	7440	7638

Le chiffre d'affaire du ramendage mensuelle est le produit du prix du service fixé à 5500 * la quantité de filets ramendée par mois

Le chiffre d'affaire de réparation des filets est = au prix du service (200 000 DA)* le nombre de filets ramendé (fixé à 30 filets par an)

Tableau. 04 : calcul du chiffre d'affaires

Mois	Jan	Fev	Mars	Avl	Mai	Juin	Juil	Aout	Sep	Oct
CA	8750000	8750000	8750000	8750000	10950000	11500000	11500000	11500000	10950000	8750000
Coûts	2430433.082	2430433.082	2430433.082	2430433.082	4374779.548	4860866.165	4860866.165	4860866.165	4374779.548	2430433.082
Résultat	6319566.918	6319566.918	6319566.918	6319566.918	6575220.452	6639133.835	6639133.835	6639133.835	6575220.452	6319566.918

Résumé :

Dans le cadre de l'arrêté ministériel 1275, l'entreprise RAMFIL, qui sera créée à Tipaza, semble prometteuse et passionnante ! Elle opère dans le domaine du ramendage des filets de pêche, en utilisant à la fois des méthodes traditionnelles et modernes avec une machine moderne spécialisée et adaptée à la réparation des filets de pêche. Cette entreprise pourrait avoir une grande importance pour les armateurs et l'industrie de la pêche maritime.

Le succès de cette entreprise dépend de la qualité et du professionnalisme de son travail, ainsi que de sa capacité à répondre aux exigences des clients. Ce projet propose un service de ramendage efficace, rapide et moins coûteux. Il peut aider à améliorer l'efficacité de la production et à rendre les filets plus précis grâce à des méthodes juridiques.

ملخص :

في إطار القرار الوزاري 1275 « RAMFIL » شركة مستأنس في تيبازة، تبدو واعدة ومثيرة! تحمل في مجال إصلاح شباك الصيد باستخدام أساليب تقليدية وحديثة مع آلة حديثة متخصصة وملائمة لإصلاح شباك الصيد. يمكن أن تكون هذه الشركة ذات أهمية كبيرة لأصحاب السفن وصناعات الصيد البحري. نجاح هذه الشركة يعتمد على جودة واحترافية عملها، بالإضافة إلى قدرتها على تلبية متطلبات العملاء. يقدم هذا المشروع خدمة إصلاح فعالة وسريعة وأقل تكلفة. يمكن أن تساعد في تحسين كفاءة الإنتاج وجعل الشباك أكثر دقة من خلال أساليب قانونية.

Summary:

In the context of Ministerial Order 1275, the “RAMFIL “Company, which will be established in Tipaza, seems promising and exciting! It operates in the field of fishing net mending, using both traditional and modern methods, with a modern machine specialized and adapted for repairing fishing nets. This company could be of great importance to ship-owners and the maritime fishing industry.

The success of this company depends on the quality and professionalism of its work, as well as its ability to meet customer requirements. This project offers an efficient, fast, and cost-effective mending service. It can help improve production efficiency and make the nets more precise through legal methods.