



République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Scientifique

UNIVERSITE ABDELHAMID IBN BADIS

Mostaganem

FACULTE DES SCIENCES DE LA NATURE ET DE LA VIE

DEPARTEMENT DES SCIENCES AGRONOMIQUES

MASTER 2 EN CHANGEMENTS ENVIRONNEMENTAUX ET DEVELOPPEMENT DURABLE



Projet de fin d'étude

Conçu dans le but de créer une Start-Up et d'obtenir un brevet
(Conformément aux dispositions de la circulaire n°001 du 18 mai (2023)).

Présentée par :

Mr. DJAFRI Yassine

Titre du projet:

**Développement de produits cosmétiques basés sur la synergie des
composants de la ruche et des huiles essentielles**

Soutenu* le 09/10/2023 devant le jury composé de

Présidente: Dr. BERGHEUL SAIDA (MCA), Université de Mostaganem

Encadrante: Dr. KIES FATIMA (MCA), Université de Mostaganem

Examineur: Dr. CHALAL MALIK (MCA), Université de Mostaganem

Représentant de l'incubateur: Dr. CHERRARA WALID (MCA), Université de Mostaganem

Docteur Pharmacien.: Dr. OULD MOUSSA BELKACEM

Année Universitaire: 2022-2023

** Projet soutenu dans le cadre de l'arrêté 1275*

Sommaire

Résumé

Carte d'information

Axe 01 : Présentation du projet

1. Idée du projet (solutions proposées)
2. Equipe de travail
3. Les objectifs de projet
4. Le planning de réalisation de projet

Axe 02 : Aspects innovants

1. La nature des innovations
2. Les domaines

Axe 03 : Analyse stratégique du marché

1. Le segment du marché
2. Stratégie de marketing

Axe 04 : Plan de production et d'organisation

1. Le processus de production
2. L'approvisionnement
3. Main d'œuvre

Axe 05 : Plan financier

Axe 06 : Prototype expérimental

Prototype 1

Prototype 2

Prototype 3

INTRODUCTION



Notre projet est né de notre attention portée aux grands besoins et défis auxquels sont confrontées les personnes qui recherchent des produits de soins de la peau naturels de haute qualité à des prix abordables.

Nous avons réalisé qu'il existe un besoin croissant de produits qui allient efficacité, sécurité et durabilité. Dans cet esprit, nous avons décidé d'établir un projet de fabrication de produits de soins de la peau, où nous offrirons des produits qui combinent les dernières découvertes de la science et de la technologie avec l'utilisation d'ingrédients naturels et biologiques.

Nous attendons avec impatience que les clients apprécient et bénéficient de nos produits pour atteindre leurs objectifs de soins et de maintien de leur peau d'une manière naturelle et respectueuse de l'environnement

Carte d'information

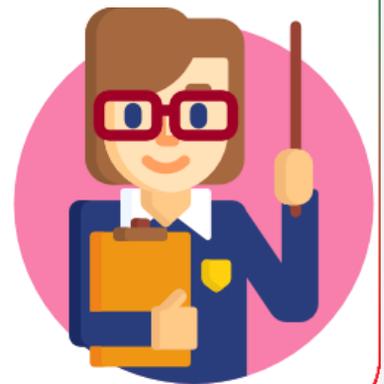
Équipe de supervision et Équipe De Travail



Équipe de supervision

Dr KIES FATIMA

- **Maitre de Conférence Classe A**
- **Chercheur à l'Université De Mostaganem**
- **Experte International en Sciences de la Nature et d'Ingénierie**



B Y
COSMETICS



Équipe De Travail

Djafri Yassine

- **Master 2 professionnel
Changements Environnementaux et
Développement Durable
à l'Université De Mostaganem**



PREMIER CHAPITRE



PRÉSENTATION DU PROJET



COSMÉTIQUES 100% NATURELS



PREMIER CHAPITRE

PRÉSENTATION DU PROJET



1. Idée De Projet

- L'idée de notre projet est née en attirant notre attention sur les besoins et les défis auxquels sont confrontées les personnes qui veulent prendre soin de leurs peaux de manière naturelle et saine.

Ces personnes recherchent des alternatives naturelles à base d'éléments végétaux et d'huiles essentielles pour maintenir la beauté de leurs peaux et leurs santé globale.

Avec cet intérêt grandissant pour les produits naturels et biologiques, nous avons décidé de combiner notre passion pour les soins de la peau avec notre connaissance des ingrédients naturels pour offrir des produits efficaces et sains aux clients.

- Nous avons commencé notre voyage de créer une formule unique qui offre de réels avantages à la peau sans sacrifier la qualité ou la sécurité.

Nous avons développé des produits uniques qui combinent l'efficacité des éléments naturels avec une haute qualité.

PREMIER CHAPITRE

PRÉSENTATION DU PROJET



1. Idée De Projet

- Notre projet appartient au domaine **de l'industrie des produits cosmétiques et de soins de la peau.**
- Ce domaine comprend la fabrication et la distribution de produits tels que les crèmes de soins de la peau, les huiles corporelles

C'est un domaine qui contient une grande variété de produits et de services. Compte tenu de l'intérêt croissant pour les soins de la peau et la santé esthétique.

- Grâce à notre projet, nous cherchons à changer la perception des soins de la peau et à les guider vers des choix plus durables et plus sûrs.

PREMIER CHAPITRE

PRÉSENTATION DU PROJET



1. Idée De Projet

- Pour atteindre ces objectifs et fournir une solution efficace aux problèmes des clients dans le domaine de produits de soins de la peau, nous allons:
- Concevez des produits qui contiennent des ingrédients naturels efficaces qui peuvent aider à résoudre les problèmes des clients.
- Assurer l'utilisation de composants respectueux de l'environnement et de processus de production durables pour contribuer à la protection de l'environnement et fournir des produits ayant un impact positif sur l'environnement.
- Informer les clients sur les avantages des produits naturels et des ingrédients sains et sur la façon de les utiliser correctement peut être essentiel pour sensibiliser et attirer plus de clients.

PREMIER CHAPITRE

PRÉSENTATION DU PROJET



2. Valeurs ajoutées

comprennent les avantages et les bénéfices que notre projet

Ingrédients naturels et écologie :
qui favorisent la santé globale de la peau.

Produits Personnalisés :
En Fonction Des Besoins du clients

**B Y
COSMETICS**



Réduction des risques liés aux produits chimiques :
Élimination des risques liés à l'utilisation de produits chimiques

Réduction des coûts :
Offrir des produits de qualité à des prix compétitifs.



Gamme variée
Offrir une variété de produits pour répondre aux besoins divers des clients.

Transparence :
Fourniture d'informations sur les ingrédients, les processus de fabrication et les tests.

PREMIER CHAPITRE

PRÉSENTATION DU PROJET



3. Notre équipe

- Master 2 professionnel Changements Environnementaux et Développement Durable a l'Université De Mostaganem

❖ Il a assiste des formations suivants :

- BUSINESS MODEL CANVAS
- DESIGN THINKING / SWOT / PESTEL
- PROTOTYPAGE
- Diplôme technicien supérieure en gestion des stocks



4. Objectifs du projet

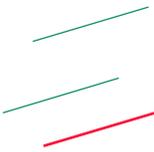


- Élargir notre gamme de produits pour répondre à la demande croissante de produits de beauté naturels
- Atteindre 10 000 unités vendues au cours de la première année."
- Augmenter les ventes de 20 % au cours de la première année en investissant dans le marketing en ligne."
- Lancer la première gamme de produits d'ici à la fin du troisième trimestre de l'année en cours.



PREMIER CHAPITRE

PRÉSENTATION DU PROJET



5. Calendrier de réalisation du projet

Mois							ETAPES	
7	6	5	4	3	2	1		
						✓	Étude de faisabilité	1
					✓	✓	Déterminer les ressources et les dépenses administratives nécessaires au projet	2
			✓	✓	✓		Conception des produits	3
		✓	✓				Recrutement et formation du personnel.	4
		✓					Tests des produits et améliorations.	5
	✓	✓					Mise en place Le système de contrôle qualité	6
		✓	✓	✓			Marketing et promotion	7
✓	✓						production du premier produit	9
✓	✓						Évaluation et amélioration	8

CHAPITRE DEUX

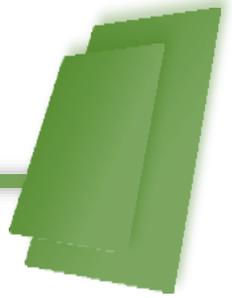


Aspects Innovants



CHAPITRE DEUX

Aspects Innovants



1. Nature des innovations :

Les aspects innovants de notre projet sont :

- Nous nous concentrons sur l'utilisation d'ingrédients naturels et respectueux de l'environnement.

Utilisation d'ingrédients naturels

- Concevoir un emballage accrocheur et attrayant pour les clients.

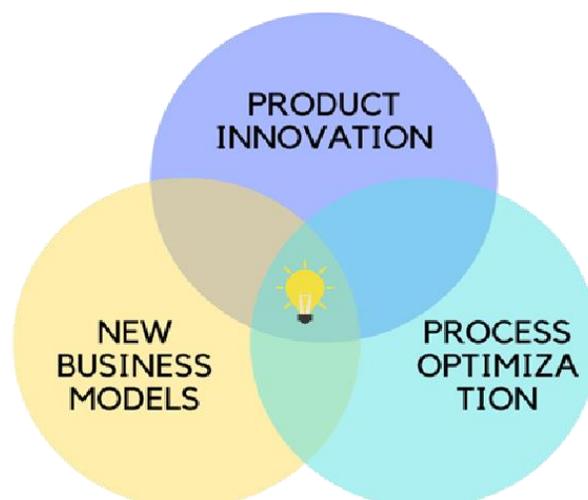
Conception d'emballage attrayante

- Assurer le support après-vente et le service client. Distingué

Fournir un service à la clientèle exceptionnel

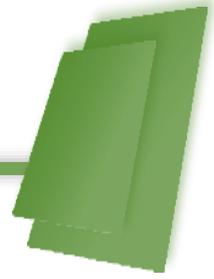
- Produits personnalisables en fonction des besoins du client.

Technologie de personnalisation des produits



CHAPITRE DEUX

Aspects Innovants



2. Domaines d'innovation :

Les principaux types d'innovations pour notre projet :

Innovation

En conception:

Concevoir des produits d'une manière innovante qui attire les clients et nous distingue de nos concurrents.

innovation de

processus:

Améliorer les processus de production pour accroître l'efficacité et réduire les coûts.

BY
COSMETICS



Innovation personnalisation

Livrer des produits qui peuvent être personnalisés en fonction des besoins des clients.

Innovation en durabilité

environnementales durables dans les processus de production

innovation en matière de prix:

Fournir des prix créatifs pour le produit

CHAPITRE TROIS

Analyse Stratégique Du Marché



CHAPITRE TROIS

Analyse Stratégique Du Marché



1. Offre secteur de marché

✓ Marché potentiel :

Le public probable de notre projet sera les personnes intéressées par la crème de soin de la peau naturelle que vous proposez, le public potentiel peut inclure:

- Les personnes à la recherche de produits de soin naturels et sûrs.
- Les salons de beauté et les centres de soins de la peau qui recherchent des produits de haute qualité à utiliser dans leurs services.
- Les personnes qui souffrent de certains problèmes de peau tels que les rides ou la sécheresse et qui cherchent des solutions à ces problèmes.
- Les amateurs de produits naturels et biologiques qui mettent l'accent sur les ingrédients naturels et durables.

CHAPITRE TROIS

Analyse Stratégique Du Marché

1. Offre secteur de marché

✓ Marché cible :

« Nous ciblons un public diversifié dans la région ouest de l'Algérie, où nous pouvons offrir des produits de soins de la peau naturels et de haute qualité à différents groupes d'âge et propriétaires de peau. Nous cherchons à répondre aux besoins **des femmes et des hommes**, y compris ceux qui souffrent de problèmes de peau ou préfèrent des produits doux pour la peau.

Nous ciblons également les amateurs de produits naturels et biologiques, ainsi que les visiteurs des salons et des centres de beauté de la région.

. Nos groupes cibles représentent une grande partie de la population de la région ouest de l'Algérie, et nous sommes impatients d'offrir nos produits qui répondent parfaitement à leurs besoins et préférences. »



CHAPITRE TROIS

Analyse Stratégique Du Marché



1. Offre secteur de marché

■ Justifications du choix du secteur:

Le choix d'une industrie de soins et de beauté pour :

Demande croissante:

✓ Ce secteur connaît une augmentation de la demande de produits de soins de la peau et de beauté en raison de l'intérêt croissant pour une apparence saine et la beauté.

✓ **Guide sur les produits naturels**:

✓ Il y a une prise de conscience croissante de l'importance d'utiliser des produits naturels et sans produits chimiques, et c'est ce que votre projet peut offrir.

✓ Attention à la santé et à l'environnement:

✓ Beaucoup de gens recherchent des produits fabriqués à partir d'ingrédients naturels respectueux de l'environnement.

✓ Durabilité de l'industrie: L'industrie des soins de la peau peut convenir pour travailler sur un projet respectueux de l'environnement qui utilise des ingrédients naturels durables.

✓ **Flexibilité polyvalente**:

✓ développer une variété de produits pour répondre aux différents besoins des clients, tels que des crèmes de soin de la peau, des dissolvants de rides, des huiles naturelles,

CHAPITRE TROIS

Analyse Stratégique Du Marché



2. Mesurer l'intensité de la concurrence

****concurrents directs**** sont des entreprises ou des marques qui offrent des produits similaires ou directs qui nous font concurrence. Tels que les crèmes de soins de la peau, les cosmétiques et les huiles naturelles.

****Concurrents indirects**** détaillants vendant des produits de soins de la peau, sites Web qui offrent des produits

****Marques internationales de soins de la peau**** : telles **que L'Oréal, Nivea, Johnson & Johnson**, et distribuant leurs produits en Algérie.

****Salons de beauté****
et centres de soins de la peau:
Ces endroits peuvent vendre et utiliser des produits de soin de la peau

il existe des marques algériennes bien connues dans le domaine des soins de la peau.

****Glamour**** : est l'une des marques algériennes leaders dans le domaine des cosmétiques et des produits de soins de la peau.

****Natura**** : Natura propose des produits de soin bio et naturels

****Beautysil**** : se spécialise dans la production de produits de soins de la peau et de parfums

CHAPITRE TROIS

Analyse Stratégique Du Marché



2. Mesurer l'intensité de la concurrence

Tableau Pour nous Aider À Analyser Les Forces Et Les Faiblesses De nos Concurrents De Manière Plus Détaillée:

Aspects	Glamour	Salons de beauté	BY Cosmetics
- Produits de haute qualité	Oui	Non	Oui
- Notoriété de la marque	Oui	Non	Non
- Prix compétitifs	Non	Non	Oui
Faiblesses			
- Gamme de produits limitée	Oui	Oui	Non
- Service client médiocre	Oui	Oui	Oui
- Faible présence en ligne	Oui	Oui	Non

CHAPITRE TROIS

Analyse Stratégique Du Marché



2. Mesurer l'intensité de la concurrence

S

**** (Strengths): ****

- Produits naturels et biologiques de haute qualité.
- Prix compétitifs par rapport aux produits similaires sur le marché.

O

**** (Opportunities): ****

- Demande croissante de produits de soins de la peau naturels et abordables en Algérie.
- Possibilité de partenariats avec des salons de beauté ou des revendeurs locaux

W

**** (Weaknesses): ****

- Manque d'une notoriété établie sur le marché.
- Concurrence féroce avec d'autres marques de soins de la peau.
- Besoin d'investissement initial pour la production et le marketing.

T

**** (Threats): ****

- Concurrence accrue de grandes marques de soins de la peau internationales.
- Évolutions imprévisibles de la réglementation sur les produits cosmétiques.



CHAPITRE TROIS

Analyse Stratégique Du Marché



3. Stratégies de marketing

Price .2

- Fixer des prix compétitifs tout en maintenant une marge bénéficiaire raisonnable. 800 DZD

Product .1

- Développer une gamme de produits de soins de la peau naturels, Crème Bio

Promotion .4

y compris la publicité sur les réseaux sociaux, la création de contenu pertinent, les concours en ligne

Place .3

Ya compris la vente en ligne et éventuellement en partenariat avec des salons de beauté.

MARKETING MIX



CHAPITRE TROIS

Analyse Stratégique Du Marché



3. Stratégies de marketing



les éléments clés d'un plan marketing pour notre projet en Algérie :

****Analyse de marché**** :

- Analyser la concurrence, y compris les marques locales et internationales.
- Déterminer les caractéristiques démographiques et psychographiques de public cible

****Stratégie marketing**** :

- Définir votre proposition de valeur unique (USP) qui distingue nos produits
- Choisir les canaux de distribution appropriés pour atteindre votre public cible.
- Déterminer les prix de produits en fonction de coût de production et de la demande

****Communication marketing**** :

- Utiliser les médias sociaux pour créer une présence en ligne, partager du contenu pertinent et interagir avec les clients potentiels.
- Collaborer avec des influenceurs locaux ou des blogueurs de beauté pour des revues de produits.

****Plan de promotion**** :

- Planifier des campagnes de publicité en ligne ciblées sur les médias sociaux, les moteurs de recherche et d'autres canaux pertinents.
- Organiser des événements de lancement de produits ou des offres promotionnelles pour attirer l'attention.
- Créer du contenu de qualité, y compris des articles de blog, des vidéos de démonstration et des témoignages de clients.

CHAPITRE QUATRE



PLAN DE PRODUCTION ET D'ORGANISATION



CHAPITRE QUATRE

Plan de production et d'organisation

3. Main-d'œuvre

Le projet de produits de soins de la peau a besoin de nombreuses fonctions différentes:

****Gestionnaire de projet****: Gérer et coordonner tous les aspects des opérations, de la planification et de la production à la commercialisation des produits.

****Expert en marketing et ventes****: élabore des stratégies de marketing, gère les efforts de promotion et augmente les ventes de produits.

****Ingénieur de production**** : Gère les processus de fabrication et assure la productivité et la qualité.

****Spécialiste du contrôle de la qualité**** : Assure la conformité aux normes et effectue des tests pour vérifier la qualité des produits.

****Comptable financier**** : Gère les questions financières et assure le suivi des coûts, des revenus et des rapports financiers.

****Agent du service à la clientèle****: Interagir avec les clients, fournir du soutien, résoudre les problèmes et répondre à leurs demandes.

****Personnel d'emballage****: Ils emballent les produits de manière appropriée et magnifique



CHAPITRE QUATRE

Plan de production et d'organisation



4. Partenariats clés

Les partenariats clés qui peuvent être cruciaux pour le succès de notre projet



- ****Fournisseurs d'ingrédients essentiels**** :

fournisseurs de boîte de crèmes et de les fleurs des plantes et de composants clés

- ****Fournisseurs d'emballages**** :

Nous avons besoin de partenariats avec des fabricants d'emballages durables et de haute qualité pour emballer nos produits

- ****Hôpitaux et salons de beauté**** :

Ces lieux peuvent être l'un des partenaires les plus importants pour présenter nos produits et les présenter aux clients

- ****Vendeurs en ligne et e-commerce****:

Nous aurons des partenaires en ligne et des plateformes de commerce électronique.

- ****Partenaires de marketing et de distribution****:

Ils peuvent nous aider à promouvoir et à distribuer nos produits à grande échelle.

- ****Fournisseurs logistiques****:

pour assurer la distribution efficace et opportune de nos produits.

CHAPITRE CINQ



Plan financier



CHAPITRE CINQ

Plan Financier



1. le chiffre d'affaires

le chiffre d'affaires annuel comme suit :



	Année 1 (Optimiste)	Année 2 (Optimiste)	Année 3 (Optimiste)	Année 4 (Optimiste)	Année 5 (Optimiste)	Année 1 (Pessimiste)	Année 2 (Pessimiste)	Année 3 (Pessimiste)	Année 4 (Pessimiste)	Année 5 (Pessimiste)
Chiffre d'Affaires Annuel (DA)		8,800,000	9,680,000	10,648,000	11,712,800	8,000,000	7,500,000	7,000,000	6,500,000	6,000,000
Prix de Vente Unitaire (DA)	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
Quantité Vendue	2500	11,000	12,100	13,310	14,641	10,000	9,375	8,750	8,125	7,500



CHAPITRE CINQ

Plan Financier

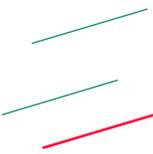


2. Coûts et charges

20000	Frais d'établissement
50000	Frais d'ouverture de compteurs (eaux-gaz-....)
100000	Logiciels, formations
360000	Droit au bail
1000000	Caution ou dépôt de garantie
30000	Frais de dossier
90000	Frais de notaire ou d'avocat
50000	Enseigne et éléments de communication
6000000	Achat immobilier
2000000	Travaux et aménagements
5000000	Matériel
800000	Matériel de bureau
200000	Stock de matières et produits
700000	Trésorerie de départ
15355000	Total (coûts)
16055000	Total + flux de trésorerie

CHAPITRE CINQ

Plan Financier



2. Coûts et charges

100000	Assurances
50000	Téléphone, internet
10000	Autres abonnements
200000	Carburant, transports
100000	Frais de déplacement et hébergement
200000	Eau, électricité, gaz
50000	Mutuelle
100000	Fournitures diverses
100000	Entretien matériel et vêtements
100000	Nettoyage des locaux
200000	Budget publicité et communication
2330000	Totale





CHAPITRE CINQ

Plan Financier



3. COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNELLE

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE4	ANNEE 5
Ventes marchandises	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Marchandises consommées	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Marge brute	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Production vendue	39 168 000,00	41 909 760,00	44 843 443,20	47 982 484,22	51 341 258,12
Production stockée	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Production de l'E p/elle meme	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Prestations fournies	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
transfert de charges de prod.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Matière et fournitures consom,	17 625 600,00	18 506 880,00	19 432 224,00	20 403 835,20	21 424 026,96
Services	9 000 000,00	9 360 000,00	9 734 400,00	10 123 776,00	10 528 727,04
Valeur ajoutée	12 542 400,00	14 042 880,00	15 676 819,20	17 454 873,02	19 388 504,12
Produits divers	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transfert de charges d'exploit.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Frais du personnel	8 505 000,00	8 930 250,00	9 376 762,50	9 845 600,63	10 337 880,66
Impôts et taxes	1 038 510,00	1 106 102,70	1 178 171,74	1 255 017,70	1 336 961,58
Frais financiers	486 923,39	417 362,90	347 802,42	278 241,94	208 681,45
Frais divers	1 856 245,00	1 893 369,90	1 931 237,30	1 969 862,04	2 009 259,28
Dotations aux amortissements	436 903,20	436 903,20	436 903,20	436 903,20	436 903,20
Résultat d'exploitation	218 818,41	1 258 891,30	2 405 942,04	3 669 247,52	5 058 817,94
Produits hors exploitation	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Charges hors exploitation	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Résultat hors exploitation	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultat brut d'exploitation	218 818,41	1 258 891,30	2 405 942,04	3 669 247,52	5 058 817,94
IBS / IRG	54 704,60	314 722,82	601 485,51	917 311,88	1 264 704,49
Résultat net de l'exercice	164 113,81	944 168,47	1 804 456,53	2 751 935,64	3 794 113,46



CHAPITRE CINQ

Plan Financier

4. حسابات الخزينة

DESIGNATION	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6
Solde initial	108 914 020,49	109 012 937,58	109 111 854,66	109 210 771,75	109 309 688,83
Encaissement	3 264 000,00				
Ventes marchandises	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Production vendue	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Prestations fournies	3 264 000,00				
Autres encaissements	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Décaissement	3 165 082,92				
Achat de marchandises	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Achat matières et fournitures	1 468 800,00				
Services	750 000,00	750 000,00	750 000,00	750 000,00	750 000,00
Frais du personnel	708 750,00	708 750,00	708 750,00	708 750,00	708 750,00
Impôts et taxes	86 542,50	86 542,50	86 542,50	86 542,50	86 542,50
Frais financiers	40 576,95	40 576,95	40 576,95	40 576,95	40 576,95
Frais divers	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Remboursements d'emprunt	110 413,47	110 413,47	110 413,47	110 413,47	110 413,47
SOLDE FINAL	109 012 937,58	109 111 854,66	109 210 771,75	109 309 688,83	109 408 605,92

CHAPITRE SIX

PROTOTYPE

BY
COSMETICS



Produits
cosmétiques
BIO et naturels



CHAPITRE SIX

PROTOTYPE



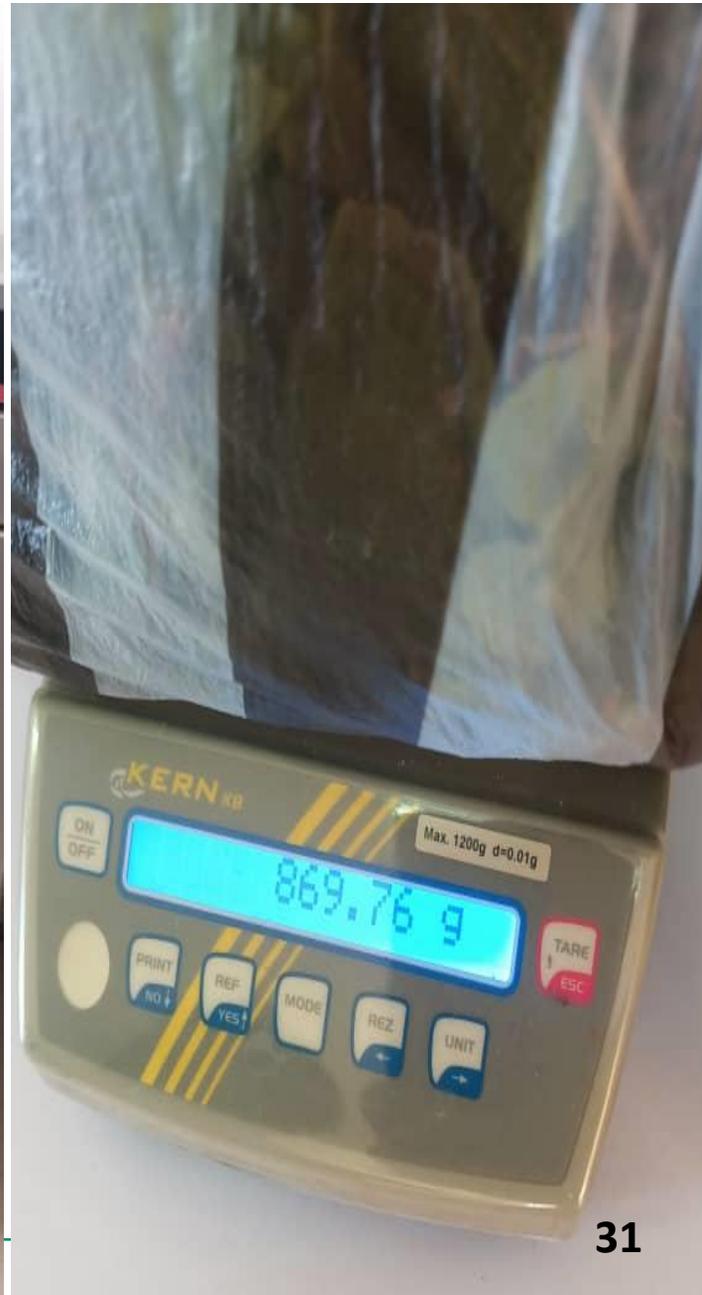
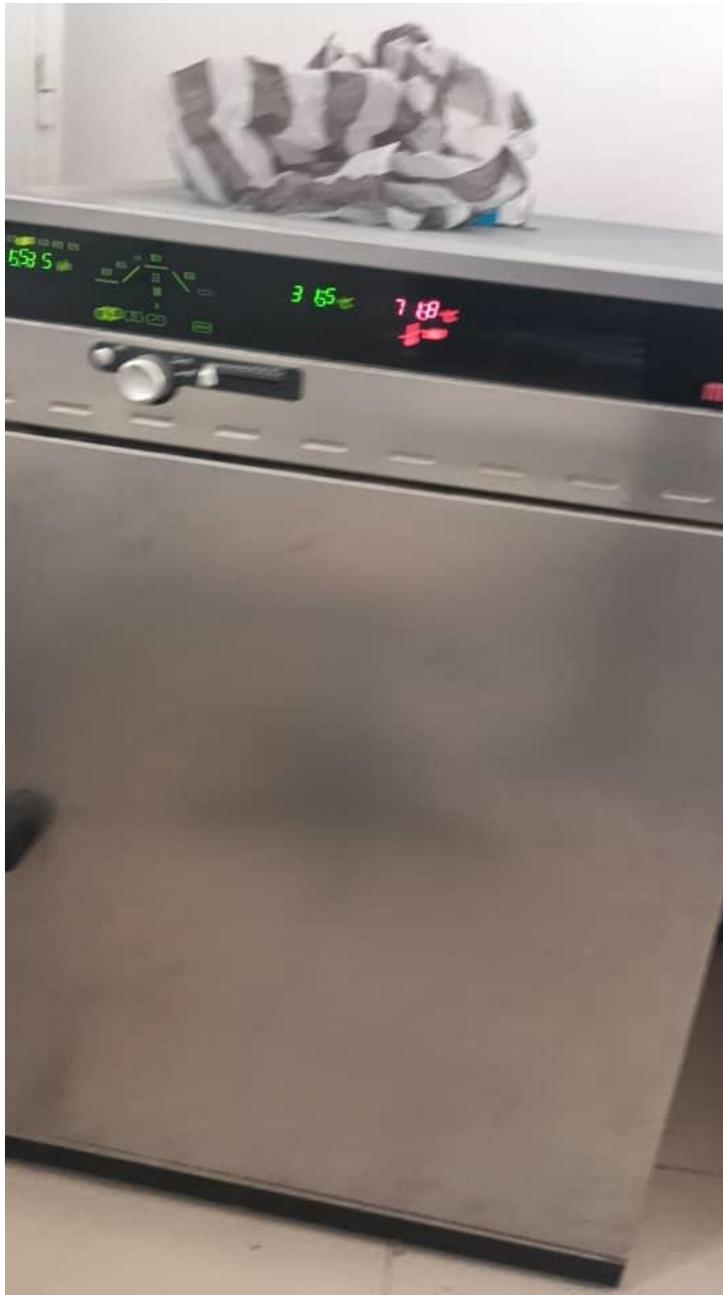
CHAPITRE SIX

PROTOTYPE



CHAPITRE SIX

PROTOTYPE



CHAPITRE SIX

PROTOTYPE



BPM

BUSINESS MODEL CANVAS

Business-model-canvas

Designed for :

Designed By :

Date :

Partenaires clés



- fournisseurs de boîte de crèmes de la cire
- fournisseurs de les fleurs des plantes
- Distributeurs au détail et en gros
- Agences de marketing et de publicité
- Experts dans le domaine de la cosmétologie et des tests de produits

Activités clés



- Recueillir les ingrédients de base nécessaires
- Préparer les ingrédients selon la formule désirée.
- Emballage de la crème
- marketing et ventes

Resources clés

- Matières premières.
- Atelier et Équipements de production.
- chauffeur ,chef laboratoire ,
- agents sécurité



Valeurs Proposées



- Ingrédients Naturels Et Respectueux De L'environnement.
- Efficacité Dans Le Traitement Des Rides
- Obtenir Des Résultats Tangibles Et Éprouvés.
- Produits Personnalisés En Fonction Des Besoins du clients
- écologie et 100% bio naturel.
- Excellent Service À La Clientèle Et Support Après-vente.

Relation client



- Support clientèle en ligne.
- Programme de promotion.
- Gestion des retours.



Chaînes de distribution

- Pharmacies et points de vente de produits de santé.
- Marketing en ligne (site web) et publicité sur les réseaux sociaux.
- Participation à des salons et foires médicales.
- Service de livraison

Segments de Clientèles



B2C

- Les intéressées par les produits de beauté et de soins de la peau
- Les intéressées par les produits antirides

B2B Secteur d'activité

- Salons de beauté,
- Entreprises de fabrication de produits de beauté
- Distributeurs de matériel médical et parapharmaceutiques

Structure des coûts

Coûts fixes :

Loyer/salaires des employés / Frais administratifs
Coûts des équipements et appareils fixes

Coûts variables :

Coûts des matières premières

Coûts de commercialisation et de distribution



Source de revenus



- **Vendre** de la crème I et les huiles essentielles en gros et détails aux clients par l'intermédiaire d'un détaillant, et par Internet (e-commerce)

Abstract:

Algeria suffers like all countries in the world from high unemployment rates, imports, and plastic waste. Algerian policy encourages projects that bring together these three main problems mentioned above.

Our project aims to study and exploit the force of synergy between the components of the Beeswax and the essential oils of aromatic plants for the development of 100% organic cosmetic products, Made in Algeria.

The expected results of this project are the creation of jobs for university graduates, specialized professionals and manual workers. The offer of organic cosmetic products to the Algerian market with a 100% natural Algerian industry, as well as the recycling of plastic waste for the manufacturing of packaging, in order to preserve the environment, and also to re-interest in beekeeping (which contributes to the agricultural side).

The future look of the project is ready to explore. The prototype has a parapharmaceutical side for dermal use.

Résumé:

L'Algérie souffre comme tous les pays du monde du taux de chômage élevés, importation, et les déchets plastiques. La politique Algérienne encourage les projets qui regroupent ces trois problèmes principaux cités auparavant.

Notre projet qui vise l'étude et l'exploitation de la force de synergie entre les composants de la ruche et les huiles essentielles des plantes aromatiques pour le développement des produits cosmétiques bio à 100%, Made in Algeria.

Les résultats attendus de ce projet sont la création des postes de travail pour les diplômés universitaires, professionnels spécialisés, mains d'œuvres. L'offre de produits cosmétiques Bio au marché Algérien avec une industrie algérienne 100% naturelle, ainsi que le recyclage des déchets plastiques pour la fabrication de l'emballage, afin de préserver l'environnement, et aussi se ré-intéresser à l'apiculture (qui contribue au côté agricole).

Le projet est prêt pour industrialisation. Le prototype a un côté parapharmaceutique pour utilisation dermique.