

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
حاضنة الأعمال

مشروع لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في إطار القرار الوزاري 1275

عنوان المشروع:

تثمين مصل اللبن في تغذية الأنعام والدواجن (أعلاف مركزة)



السنة الجامعية: 2022-2023

بطاقة معلومات

حول فريق الاشراف وفريق العمل



1- فريق الإشراف:

فريق الإشراف	
التخصص: إنتاج حيواني	المشرف الرئيسي (01): بارة يمونة
التخصص: علوم التسيير	المشرف الرئيسي (02) : بن التومي سارة

2- فريق العمل:

الكلية	التخصص	فريق المشروع
كلية العلوم	إنتاج وتغذية حيوانية	الطالبة: بليل سارة

فهرس المحتويات





المحور الأول: تقديم المشروع

- 1- فكرة المشروع (الحل المقترح).....07
- 2- القيم المقترحة.....09
- 3- فريق العمل.....10
- 4- أهداف المشروع.....11
- 5- الجدول الزمني لتحقيق المشروع.....12

المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

- 1- طبيعة الابتكارات.....14
- 2- مجالات الابتكارات.....15

المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

- 1- عرض القطاع السوقي.....17
- 2- قياس شدة المنافسة.....18
- 3- الاستراتيجية التسويقية.....21

المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم

- 1- عملية الإنتاج.....24
- 2- التمويل.....25
- 3- اليد العاملة.....26
- 4- الشراكات الرئيسية.....26

المحور الخامس: الخطة المالية

- 1- التكاليف والأعباء.....28
- 2- رقم الأعمال.....30
- 3- الميزانية المالية.....31
- 4- جدول حسابات النتائج المتوقع.....32

المحور السادس: النموذج الأولي التجريبي

المحور السابع: ملاحق

1. الملحق رقم (01): نموذج الأعمال التجاري للمنتوجين.....37
 2. الملحق رقم (02): شهادة التوطين وشهادات الخبرة.....38
 3. الملحق رقم (03): فاتورة الوحدة الإنتاجية.....43
-

المحور الأول

تقديم المشروع



1- فكرة المشروع (الحل المقترح):

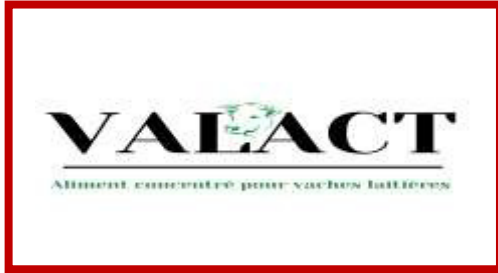
تؤدي التغذية الجيدة للحيوانات دوراً حيوياً في صحة الحيوانات والرفق بها وفي الحصول على منتجات حيوانية المنشأ آمنة وعالية الجودة؛ وهو ما أدى الى ارتفاع الطلب بصفة متزايدة على البروتينات حيوانية المصدر إلى تكثيف إنتاج الثروة الحيوانية الذي يركز بشكل رئيسي على استخدام الأعلاف المركبة الصناعية.

إن استهلاك المنتجات الحيوانية يتزايد حول العالم من سنة الى أخرى، وسوف يستمر على هذا المنوال على مر العقود المقبلة متسبباً بارتفاع الطلب على المنتجات العلفية للحيوان؛ أما على مستوى السوق الوطنية الجزائرية فتقدر احتياجاتها من الاعلاف بـ 4 ملايين طن لتحقيق الاكتفاء الذاتي، وهذا ما أكده المدير العام للديوان الوطني لتغذية الأنعام وتربية الدواجن السيد: حسان بن زازة خلال تقديمه لعرض حول أنشطة تربية الدواجن وتغذية الأنعام وخلال المناقشة ركز أعضاء اللجنة في تدخلاتهم على ضرورة التحكم في السوق، كما دعوا إلى توفير الأعلاف للفلاحين وتشجيعهم على ممارسة نشاطاتهم في مختلف الشعب الفلاحية وطرح المنتجات بأسعار مناسبة.

في ضوء ما سبق، ومن تجربتنا العملية في مشوارنا الدراسي، والتي تمثلت في تربص ميداني بملبنة الحضنة بولاية المسيلة، لاحظنا خلال فترة التربص وجود كميات معتبرة من مصل اللبن يتم التخلص منه باعتباره ناتج ثانوي من عمليات إنتاج الأجبان، وفي ذات السياق يقدر إنتاج الجزائر من الجبن بحوالي 1540 طن، مما يعني إنتاج حوالي 14 مليون لتر من مصل اللبن سنويا، إن هذه الكميات الهائلة المنتجة من مصل اللبن تجعله ملوثا رئيسيا للبيئة؛ وذلك كونه مصدر غني بالبروتينات يؤدي إطلاقه في الجداول والأنهار إلى تفاعله مما يؤدي ذلك إلى انخفاض في محتوى الأكسجين المذاب ويسبب مشاكل سمية وتعديل الخواص الفيزيائية والكيميائية للنظم الإيكولوجية المائية.

من هنا جاءت فكرة مشروعنا "**HODNA LACT**" الذي يعمل على تثمين مصبل اللبن في شكل أعلاف مركزة لتغذية الأنعام والدواجن، وذلك اطلاقا من الدراسات العلمية السابقة في هذا المجال (Muller et al (2003) ; De Witt(2001) ; Bylund (1995) ; Linden et al (1994) ; Morr et Hae (1993) ;) (Kinsella et Whitehead (1989) ; Sottiez (1985) والتي تؤكد على أن مصبل اللبن يعتبر عنصرا غني بالبروتينات ذات المصدر الحيواني.

أما فيما يخص مجال نشاط مشروعنا "**HODNA LACT**" فهو يستهدف صناعة الاعلاف؛ إذ تتضمن فكرة المشروع انشاء وحدة إنتاجية تعتمد على أحدث التكنولوجيات (آلات حديثة) في مجال النشاط المستهدف (انظر الى الملحق رقم 03)، وبالاعتماد على مصبل اللبن كمكون رئيسي في انتاج منتوجين (أعلاف مركزة) أحدهما موجه الى الأبقار الحلوب بالاسم التجاري "**VALACT**"، ولآخر موجه الى الدجاج اللاحم بالاسم التجاري "**POLACT**".



ونسعى بعد حصولنا على شهادة لابل مشروع مبتكر وكذا التمويل اللازم لإنشاء مشروعنا "**HODNA LACT**"، وامتياز من السلطات الولائية إلى تجسيد مصنع أعلاف يعتمد على أحدث الآلات في المجال، بحيث ينقسم إلى وحدتين، وحدة تجفيف مصبل اللبن بعد جمعه من مصانع الحليب، أما بخصوص الوحدة الإنتاجية الثانية يتم فيها تصنيع الأعلاف وتقدر قدرتها الإنتاجية بـ 3 طن/الساعة، وذلك بإشراف فريق عمل متكامل ذو كفاءة في الميدان، وقد تم اختيار المنطقة الصناعية بولاية المسيلة كونها منطقة عملية لإنجاز المشروع وذلك لقربها من ملبنة الحضنة والتي ستكون بدورها المورد الأول لمصبل اللبن، بالإضافة إلى كونها من العملاء الرئيسيين.

2- القيم المقترحة:

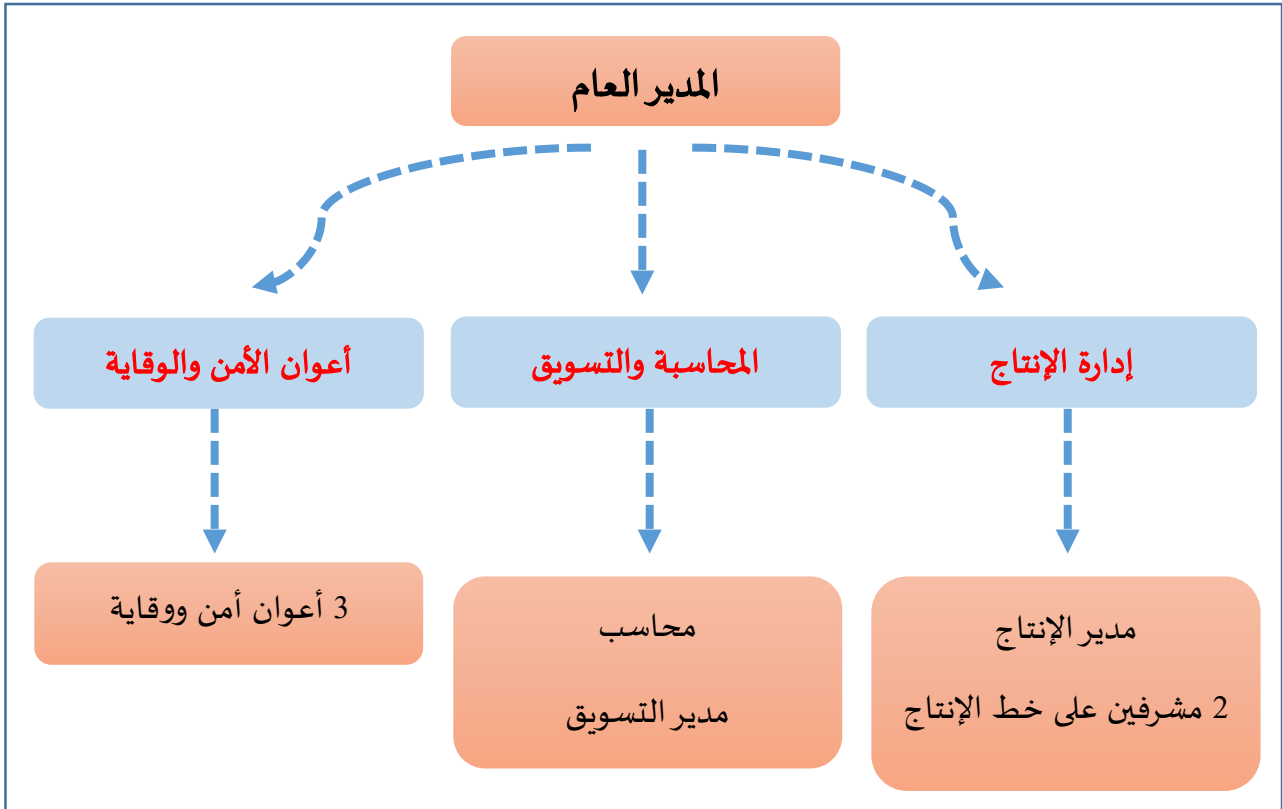
يمكن تلخيص القيمة المضافة لمشروعنا "**HODNA LACT**" في النقاط التالية:

- يعتبر المشروع الأول من نوعه في الجزائر، والذي يعتمد في منتوجاته على تثمين وإعادة تدوير مصل اللبن في الأعلاف المركزة، حيث يوفر لنا المشروع نوعين من المنتوجات هما:
 - المنتج الأول "**VALACT**": أول منتج جزائري الصنع، والمتمثل في أعلاف مركزة بمصل اللبن المثلثن موجهة الى الأبقار الحلوب.
 - المنتج الثاني "**POLACT**" أول منتج جزائري الصنع، والمتمثل في أعلاف مركزة بمصل اللبن المثلثن موجه الى الدجاج اللحم.
- توفير أعلاف جديدة في السوق بمكون جديد (مصل اللبن)، إذ يعتبر مصدر غني بالبروتينات الحيوانية مقارنة بالمنتجات الأخرى المتوفرة بالسوق الجزائرية (مكونة من بروتينات ذات مصادر نباتية)، الأمر الذي سوف يحسن من إنتاجية الحيوانات المستهلكة لهذه المنتوجات.
- تقديم منتجات منخفضة التكلفة نظرا لتكلفة المادة الأولية (مصل اللبن) المنخفضة حيث تعتبر ناتج ثانوي يتم رميه على مستوى مصانع الحليب، على عكس المواد البديلة عالية التكلفة (الحبوب).
- المساهمة في الحفاظ على البيئة حيث يتم تثمين مصل اللبن وإعادة تدويره في الأعلاف المركزة، والذي في العادة يتم رميه كونه مادة سريعة التلف ومسبب رئيسي للتلوث البيئي خاصة التلوث المائي.

3- فريق العمل:

يدير مؤسسة "HODNA LACT" السيدة بليل سارة، متحصلة على شهادة ليسانس إنتاج حيواني، وطالبة ماستر سنة ثانية إنتاج وتغذية حيوانية، تتقن لغتين، قامت بالعديد من الدورات لتنمية مهاراتها الإدارية، بالإضافة إلى خبرتها في العمل في مجمع تغذية الأنعام والدواجن لصناعة الأعلاف بالإضافة إلى شركتين لطحن الحبوب مع تربص في مصنع للحليب ومشتقاته؛ مما يساعدها في التمكن من تولي إدارة المؤسسة والتطوير من نشاطات المؤسسة، بالإضافة إلى مديرة المؤسسة هناك فريق عمل متكامل مكون من 08 أفراد يتوزعون حسب الهيكل التنظيمي أسفله:

الشكل رقم (01): الهيكل التنظيمي لمؤسسة HODNA LACT



المصدر: من إعداد الطالبة

4- أهداف المشروع:

يهدف مشروعنا "**HODNA LACT**" إلى تحقيق جملة من الأهداف؛ نذكر منها:

- بيع ما لا يقل عن 30.000 قنطار من منتج "VALACT" وما لا يقل عن 30.000 قنطار من منتج "POLACT" في السنة الأولى من النشاط فقط، على أن تتضاعف مبيعاتنا إلى الضعف في السنة الثانية؛
- تحقيق ربح سنوي في السنة الأولى من النشاط يقدر بـ: 67.350.000 دج على أن يرتفع هذا المبلغ بنسبة 25% في السنة الثانية؛
- توفير أعلاف عالية الجودة لجميع المربين في مجال تربية الأبقار الحلوب وتربية الدواجن، سواء كانوا مزارع أو مستثمرات فلاحية، بالإضافة إلى تجار الجملة ومحلات بيع أغذية الأنعام والدواجن.
- توفير عروض مختلفة حسب طلب شرائح العملاء؛ مع منح تخفيضات معتبرة للشركاء والعملاء الرئيسيين؛
- العمل على تطوير تركيبات جديدة أخرى من الأعلاف تهدف إلى زيادة الإنتاجية عند الأبقار الحلوب من حيث كمية وجودة الحليب، وعند الدجاج اللحم من حيث جودة وكمية اللحوم البيضاء، والسعي إلى التطوير أكثر بهذا المجال مع الأخذ بعين الاعتبار رغبات العملاء؛
- توفير 06 مناصب عمل دائمة و03 مناصب مؤقتة في السنة الأولى من النشاط؛ على أن ترتفع عدد مناصب العمل الدائمة إلى 09 مناصب عمل دائمة في السنة الثانية من النشاط؛
- توفير تكاليف أقل للعملاء: يعتبر مصل اللبن عنصر غني بالبروتينات ذات المصدر الحيواني، وذلك كونه ناتج ثانوي في مصانع الحليب يتم رميه، وبالتالي هو منخفض التكلفة يمكنه تعويض أحد العناصر عالية التكلفة؛
- تشجيع الناس على الاستثمار في مجال تربية الأبقار الحلوب وتربية الدواجن، وبناء عليه ستزيد الثروة الحيوانية وتخفض الأسعار ويعود ذلك بالنفع على المواطنين والدولة والمشروع نفسه بحيث يزيد الطلب على منتوجاته؛

- للمشروع أهداف أخرى منها: خفض نسب الاستيراد والمساهمة في زيادة الإنتاج المحلي، المساهمة في تطوير الثروة الحيوانية، التطور المستمر لزيادة الإنتاج والأرباح.

5- الجدول الزمني لتحقيق المشروع:

من المتوقع أن يتجسد مشروع مؤسسة "HODNA LACT" بعد 14 شهر من الآن، حيث نتوقع أن

يمر بالمراحل التالية:

الجدول رقم (01): الجدول الزمني لتحقيق مشروع مؤسسة HODNA LACT

2024												2023		الفترة بالأشهر		
12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	12	11			
											×	×	×	×	دراسة الجدوى الأولية للمشروع	1
								×	×	×	×				استخراج الوثائق الخاصة بإنشاء المؤسسة والحصول على الامتياز	2
							×	×							اختيار مكان لورشة الإنتاج وتجهيزها	3
				×	×	×	×	×	×						طلب المعدات من الموردين	4
			×	×											بداية إنتاج أول منتج	5
			×												دراسة تسويقية لنماذج تجريبية للمنتج	6
	×	×													تحسين في المنتج بناء على نتائج الدراسة التسويقية له	7
×	×														التسويق للمنتج عبر مختلف قنوات التواصل المعتمدة من قبل المؤسسة	8

المصدر: من إعداد الطالبة

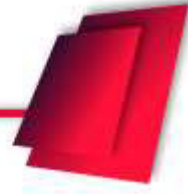
المحور الثاني

الجوانب الابتكارية



المحور الثاني

الجوانب الابتكارية

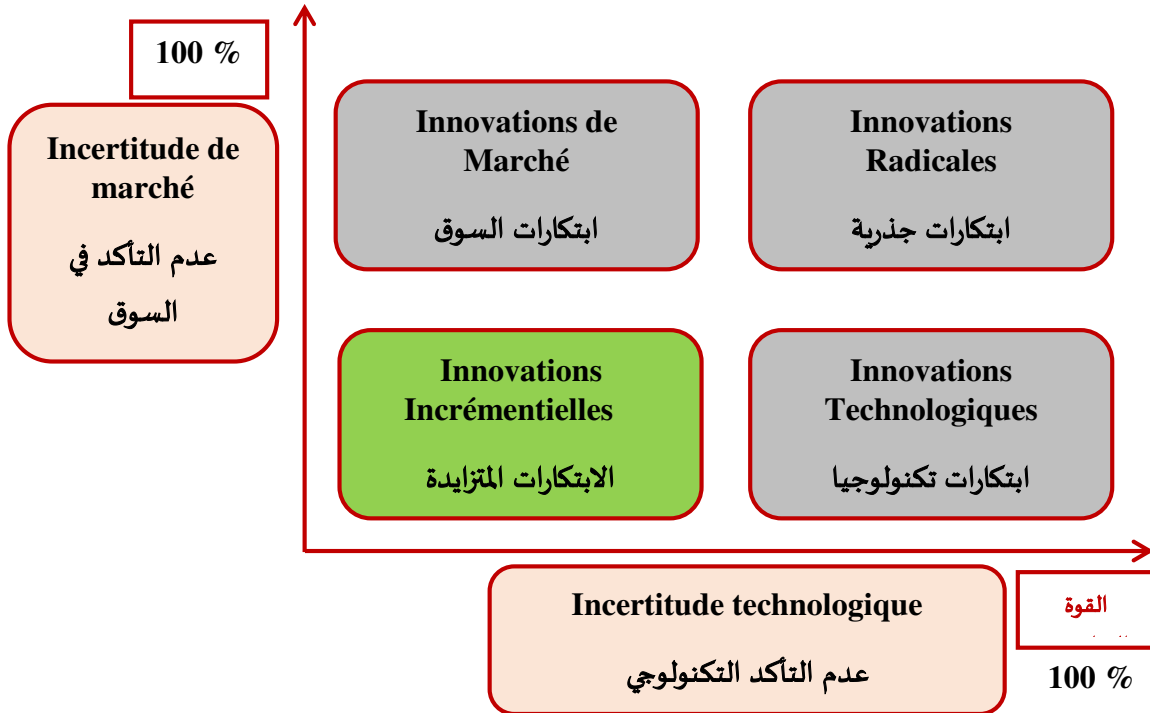


1- طبيعة الابتكارات:

تعتبر "VALACT" و"POLACT" منتوجات من الابتكارات المتزايدة كونها منتوجات محسنة من ناحية الجودة والقيمة الغذائية مقارنة بالمنتوجات الأخرى المتوفرة في سوق الأعلاف في الجزائر، ويعتبر هذا الأخير بالنسبة لنا سوق أحمر لوجود الكثير من المنافسين في هذا المجال.

الشكل الموالي يوضح لنا الابتكارات المتزايدة بين بقايا الابتكارات:

الشكل رقم (02): أنواع الابتكارات



المصدر: من إعداد الطالبة بالإسقاط على النموذج المعتمد في دليل مشروع مؤسسة ناشئة.

2- مجالات الابتكارات:

تتمثل الجوانب الابتكارية في مشروعنا كونه:

- **ابتكار طريقة جديدة لإنتاج الأعلاف:** حيث يعتبر مشروعنا أول مشروع في الجزائر يعتمد في عملية الإنتاج على باستخدام مصل اللبن في تركيبة الأعلاف، إذ يعتبر مصل اللبن نفايات لمصانع الحليب، وسيتم في هذا المشروع تثمينه واستخدامه في إنتاج منتوجات أخرى.
- **توفير ميزات جديدة:** حيث نستخدم مصل اللبن الغني بالبروتينات في تركيبة الأعلاف مما يحسن القيمة الغذائية للأعلاف.

المحور الثالث

التحليل الاستراتيجي للسوق



المحور الثالث

التحليل الاستراتيجي للسوق



تستهدف هذه الجزئية من العمل دراسة تحليلية لمختلف جوانب سوق الأعلاف المركزة في الجزائر.

1- عرض القطاع السوق:

تستهدف مؤسسة HODNA LACT سوق الأعلاف في الجزائر، في حين تتمثل شرائح العملاء

المستهدفة لمنتجها الأول "VALACT" في:

- مؤسسات صناعة الحليب ومشتقاته، البالغ عددها 230 مؤسسة (المدير العام للديوان الوطني المهني

للحليب ومشتقاته السيد خالد سوامية، 17 أفريل 2022)؛

- المستثمرات الفلاحية ومربي الأبقار الحلوب التي بلغ عددها 943 ألف رأس (2018)؛

- تجار الجملة والتجزئة في أسواق العلف الجزائرية.

ونظرا لشريحة العملاء الكبيرة، نستهدف في السنة الأولى لنا من النشاط سوق الأعلاف بولاية

المسيلة، مع التركيز على مؤسسات صناعة الحليب ومشتقاته المتواجدة على مستوى ولاية المسيلة والبالغ

عددها 03 مؤسسات، والمستثمرات الفلاحية لتربية الأبقار الحلوب البالغ عددها حوالي 20 مستثمرة بالإضافة

إلى مربي الأبقار الحلوب البالغ عددهم 4500 مربي بولاية المسيلة.

أما بالنسبة للمنتج الثاني "POLACT" فتتمثل شرائح العملاء المستهدفة في:

- مؤسسات إنتاج اللحوم البيضاء؛

- المستثمرات الفلاحية لتربية الدجاج اللحم؛

- تجار الجملة والتجزئة في أسواق العلف في الجزائر.

ونظرا لشريحة العملاء الكبيرة، نستهدف في السنة الأولى لنا من النشاط سوق الأعلاف بولاية

المسيلة، مع التركيز على مؤسسات إنتاج اللحوم البيضاء المتواجدة على مستوى ولاية المسيلة والمستثمرات

الفلاحية لتربية الدجاج اللحم، بالإضافة إلى مربي الدجاج اللحم البالغ عددهم 1100 مربي بولاية المسيلة.

أما في السنة الثانية من النشاط فنسعى إلى توسيعه للولايات المجاورة مثل: سطيف، البويرة، الجلفة، برج بوعريج.

كما نأمل بعد خمس سنوات من نشاط المؤسسة أن تغطي كامل التراب الوطني بتشكيلة منتجاتها.

2- قياس شدة المنافسة:

يعتبر نموذج بورتر (Porter) للقوى الخمس من أهم الأدوات التي تستعمل لتحليل تنافسية القطاع، وعليه سيتم الاعتماد عليه لتحديد الضغط الذي تمارسه قوى المنافسة الخمس المحدد للنموذج في قطاع إنتاج الأعلاف بالجزائر.

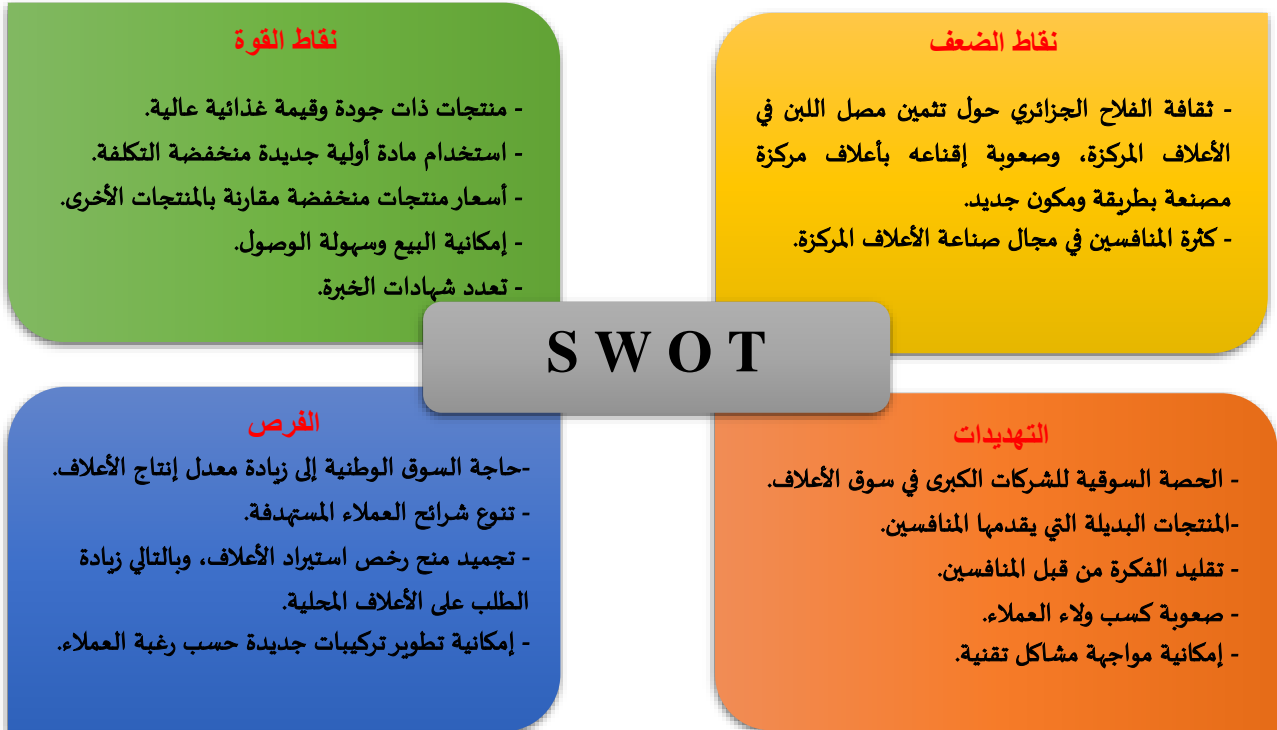
• **شدة المنافسة:** يعتبر سوق الأعلاف في الجزائر سوق أحمر لوجود الكثير من المنافسين في هذا المجال، من أبرز المنافسين المباشرين في سوق الأعلاف: المؤسسة الوطنية لتغذية الأنعام وتربية الدواجن ONAB، شركة سيم ساندرس الجزائر SIM SANDRES ALGERIE، مطاحن أطلس للأعلاف، مجمع خربوش للتصنيع الفلاحي، مجمع بوصوف GROUPE BOUSSOUF، شركة سيفاب SIFAB، مطحنة الإخوة لزرق لأغذية الأنعام والدواجن SNC FRERES LAZREG، شركة أليز لصناعة الأعلاف ALIZ، مطحنة حمودي MOULIN HAMOUDI لأغذية الأنعام والدواجن.

أما فيما يخص المنافسين غير المباشرين، تأتي في المرتبة الأولى مؤسسات إنتاج واستيراد وبيع الحبوب مثل الذرة والصوجا وذلك كون هذه الحبوب مطلوبة في المستثمرات الفلاحية الكبيرة لتربية الأبقار الحلوب والدجاج اللاحم، حيث تملك بعض المستثمرات عتاد خلط الحبوب وطحنها مما يجعلها في غنى عن الأعلاف المركزة، لكن من بين السلبيات التي نجدها لديهم:

- انخفاض الناتج من محصول الذرة والصوجا في الولايات المتحدة باعتبارها أكبر منتج في العالم بنسبة تقدر بحوالي 8 بالمئة، وتقلص القدرة على إنتاج وتصدير الذرة في أوكرانيا بصفتها سادس أكبر منتج عالمي بسبب الصراع بين روسيا وأوكرانيا مما أدى إلى ارتفاع أسعارها في السوق العالمية بشكل غير طبيعي.

- تجميد الحكومة منح رخص استيراد المواد الأولية من ذرة وصوجا، ومنح رخصة استيراد استثنائية تسمح باستيراد مكونات الأعلاف كان للديوان الجزائري لأغذية الأنعام الحصص الأكبر في هذه الرخصة.
- أما المرتبة الثانية فتأتي شركات صناعة وبيع المكملات الغذائية كالبروتينات والفيتامينات والأملاح المعدنية، ومن أبرزهم شركة أديكال الجزائرية الإسبانية ADICALES ALGERIE، شركة DIAM GRAIN وشركة NUTRIAVICO، وذلك لاشتراك منتوجاتهم في تقديم قيمة غذائية مقاربة ومشابهة لتلك التي توفرها منتوجات HODNA LACT، لكن من السلبيات التي نلمسها لديهم:
- عدم الاعتماد عليها كغذاء رئيسي وذلك لعدم قدرتها على تحقيق حاجيات الحيوانات المستهلكة لها طوال اليوم فهي تعتبر مكمل للبرنامج الغذائي ولا يمكن استهلاكها بصفة يومية.
- غلاء الأسعار مقارنة بالقيمة الغذائية المقدمة.
- بناءً على ما سبق، يمكن استعراض تحليل البيئة الداخلية والخارجية لمشروع مؤسسة "HODNA LACT":

الشكل رقم (03): نموذج SWOT لمؤسسة HODNA LACT



المصدر: من إعداد الطالبة بالإسقاط على مصفوفة (SWOT)

• **تهديد الوافدين المحتمل دخولهم:** يعتبر سوق الأعلاف في الجزائر سوقا ناشجا (سوق أحمر) ويرتبط نموه مع زيادة الإنتاج والطلب على منتجات الثروة الحيوانية، وهو ما يعني أن هناك عوائق كثيرة جدا تعيق المنافسين الجدد لدخول السوق لكثرة المنافسين، في الجانب المقابل نرى أن كثافة رأس المال لهذا النوع من المشاريع منخفضة وهو ما يشجع المستثمرين على أخذ زمام المبادرة لدخول هذا النوع من الأسواق.

ومن أهم الوافدين المتوقع دخولهم في سوق الأعلاف مؤسسات إنتاج الحليب ومشتقاته، كونها المورد الرئيسي لمصل اللبن، بالإضافة إلى أصحاب المستثمرات الفلاحية الكبرى.

• **القوة التفاوضية للموردين:** يتمثل دور الموردين في سوق الأعلاف في تموين مختلف عملائهم بالمواد الأولية ذات الجودة العالية والتي تمكنهم من توفير أفضل المنتجات لعملائهم أيضا واكتساب ميزة تنافسية تمكنهم من الظفر بحصة سوقية لهم، وفي حالتنا هذه يعتبر تأثير القوة التفاوضية للموردين علينا منخفضة نوعا ما لعدة أسباب:

- لوجود علاقات مع أهم الموردين؛

- تكلفة المواد الأولية لمنتجاتنا منخفضة السعر؛

- عدد كبير من المؤسسات الوطنية التي توفر المادة الأولية الأساسية لنشاطنا.

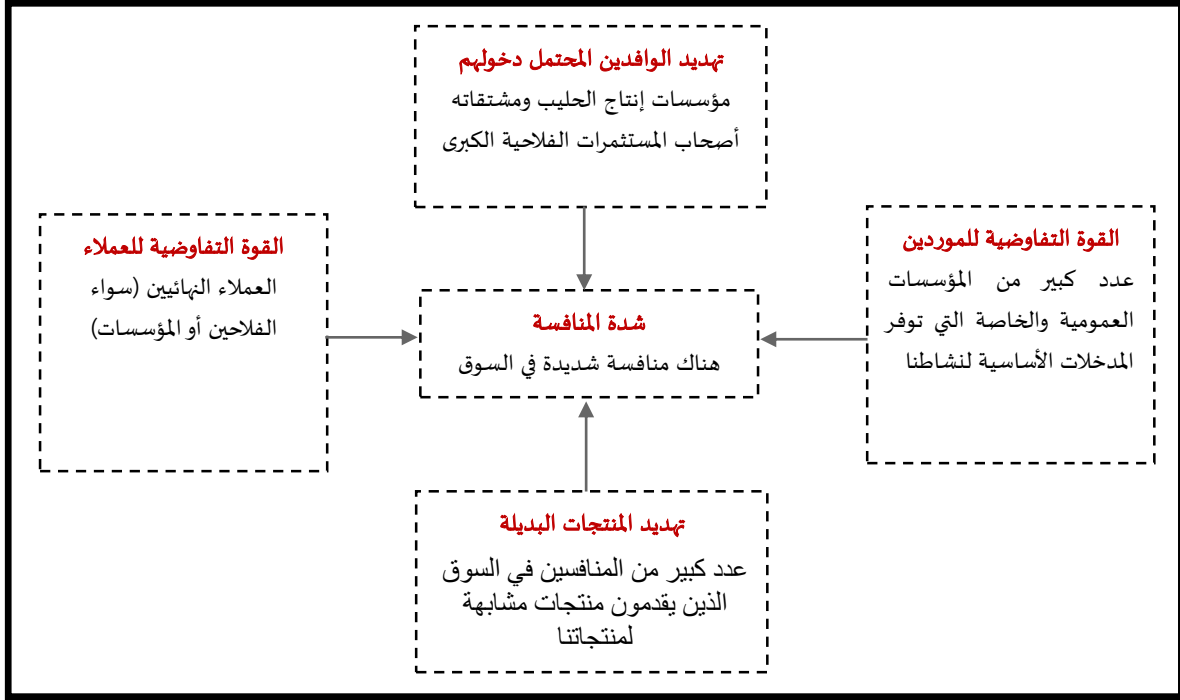
• **القوة التفاوضية للعملاء:** مما لا شك فيه أن تلبية رغبات واحتياجات العميل تعتبر المحور الرئيسي لنشاط مؤسسة "HODNA LACT": خاصة وأن السوق الوطنية للأعلاف بحاجة إلى زيادة معدل الإنتاج والسعي إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي، فيمكن القول أن القوة التفاوضية للعملاء متوسطة وتشكل ضغطا علينا، ويرجع ذلك للسبب الرئيسي الذي نراه والمتمثل في ثقافة الفلاح الجزائري.

• **تهديد المنتجات البديلة:** ككل المنتجات فإن المنتجات التي تقدمها مؤسسة "HODNA LACT" لها منتجات بديلة يمكن أن تعوضها، وتتفاوت من حيث درجة القبول لتحل محلها، وهذا ما ينعكس سلبا على المزايا التنافسية للمؤسسة، وذلك تبعا لأهمية المنتجات البديلة وعددها، وبالتالي الزيادة في درجة الإحلال، ومن أبرز المنافسين منتجاتنا، نذكر: المؤسسة الوطنية لتغذية الأنعام وتربية الدواجن ONAB.

شركة سيم ساندرس الجزائر SIM SANDRES ALGERI، مطاحن أطلس للأعلاف، مجمع خربوش للتصنيع الفلاحي، مجمع بوصوف GROUPE BOUSSOUF، شركة أديكال الجزائرية الإسبانية ADICALES ALGERIE، شركة DIAM GRAIN وشركة NUTRIAVICO... إلخ.

الشكل الموالي يوضح تأثير القوى الخمس في سوق الأعلاف بالجزائر لنموذج بورتر على مشروعنا، وهو يلخص كل ما سبق استعراضه أعلاه.

الشكل رقم (04): نموذج بورتر للقوى الخمس لسوق الأعلاف بالجزائر.



المصدر: من إعداد الطالبة بالإسقاط على نموذج بورتر للقوى الخمس.

3- الاستراتيجية التسويقية:

تقوم الاستراتيجية العامة لمؤسسة "HODNA LACT" على استراتيجية قيادة التكلفة، حيث نسعى من خلال منتجاتنا (VALACT و POLACT) إلى تقديم أعلاف متميزة تدمج بين عملية تثمين مصل اللبن وعملية صناعة الأعلاف، الأمر الذي يضمن الجودة العالية للمنتجات وبالأسعار منخفضة بنسبة 50% عن ما هو موجود حاليا بالسوق الجزائرية، من جهة؛ ومن جهة أخرى، نسعى في السنوات الأولى لنشاطنا إلى توفير تسهيلات للعملاء وبالتالي التشجيع على الاستثمار في مجال تربية الأبقار الحلوب والدجاج اللاحم مما يساهم في زيادة الإنتاج المحلي وتطوير الثروة الحيوانية على المدى البعيد.

أما من الناحية التسويقية، فنسعى إلى بناء علاقة طويلة الأمد مع عملائنا مبنية على الثقة والموثوقية

والخدمة المميزة وصولاً إلى ولاء عملائنا، من خلال تبني مختلف استراتيجيات البيع المباشر (B2C B2G -

B2B في التسويق لمنتجاتنا، وتوفير تشكيلة متنوعة من قنوات التواصل مع عملائنا، نذكر منها: الإيميل، الهاتف، صفحاتنا على مواقع التواصل الاجتماعي، الموقع الإلكتروني للمؤسسة بالإضافة الى تبني مختلف استراتيجيات التسويق الإلكتروني، والتي تؤدي دور فعال في نشر علامتنا التجارية بين شرائح العملاء المستهدفين، مما سيمكن مؤسسة "HODNA LACT" من تحقيق كافة الأهداف التي تؤدي إلى نجاحها ومضاعفة أرباحها، وذلك من خلال:

- **توفير تجربة مميزة للعملاء:** نحرص على توفير تجربة عملاء مميزة حيث نقوم بتوفير منتجات عالية الجودة، وتسهيل عملية الوصول وطلب المنتجات، مع توفير نصائح وبرامج غذائية جد فعالة للزيادة من إنتاجية الحيوانات المستهلكة.

- **التعاون مع الشركاء المهمين:** سنقوم بالتعاون مع مؤسسات ذات صلة في مجال الإنتاج الحيواني لزيادة الوعي بالمنتج وتوصيله إلى الجمهور المستهدف، كما يمكن أن تكون لدينا شراكات قوية مع شركات الحليب ومشتقاته وذلك لكونهم المورد الرئيسي لمصل اللبن وفي نفس الوقت كونهم من أهم العملاء لمنتوجنا VALACT.

- **التواجد في المعارض والفعاليات:** سنشارك في المعارض والفعاليات ذات الصلة بالإنتاج الحيواني والصناعات الغذائية لعرض المنتج وتوضيح فوائده قيمته الغذائية. ونقوم بتوفير فرصة للمشاركين في هذه الفعاليات لتجربة المنتج والاستفادة من العروض الترويجية.

- تقديم محتوى رقمي له علاقة بالإنتاج الحيواني وبتغذية الأنعام والدواجن على منصات التواصل الاجتماعي للتشجيع على ضرورة التطوير من الثروة الحيوانية بالإضافة إلى التعريف بالمنتج.

المحور الرابع

خطة الإنتاج والتنظيم



المحور الرابع

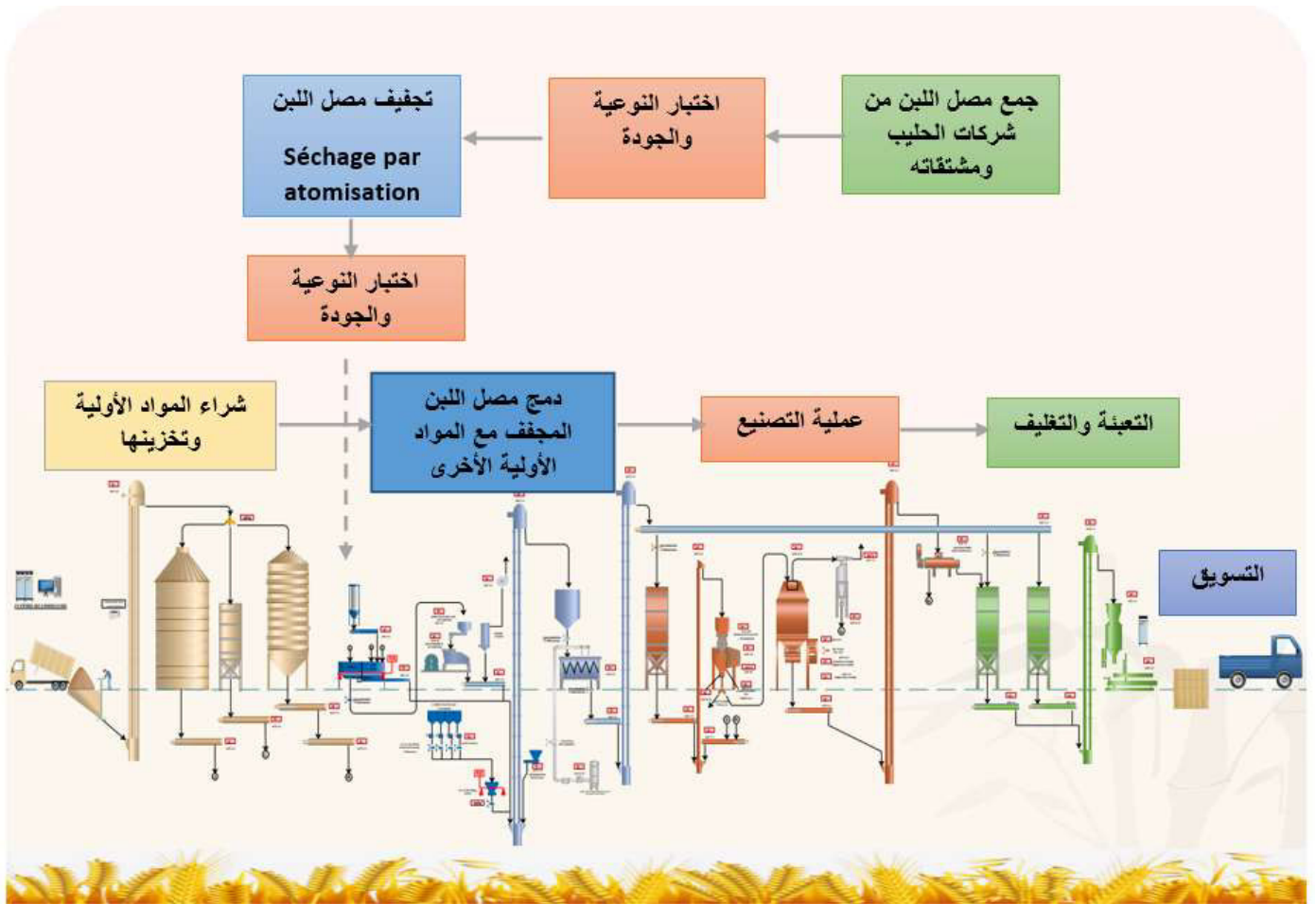
خطة الإنتاج والتنظيم

1- عملية الإنتاج:

تمر العملية الإنتاجية لتصنيع المنتوجين "VALACT" و"POLACT" بستة أنشطة

يوضحها الشكل الموالي:

الشكل رقم (05): الأنشطة الرئيسية بمؤسسة HODNA LACT



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الملحق رقم (03)

يوضح الشكل رقم (05) الأنشطة الأساسية للمؤسسة، كما تجدر الإشارة إلى أننا نعمل على:

- تحديد المواعيد الزمنية لكل عملية: فعملية إنتاج الأعلاف تتطلب مدة ساعة إلى ساعة ونصف لكل 03 طن؛

- عملية البحث والتطوير تكون عبر تقارير شهرية وتبقى مستمرة؛

- تخصيص الموارد اللازمة: المدة اللازمة لتوريد بالمواد اللازمة للعملية الإنتاجية يتطلب من أسبوع لأُسبوعين؛

- استخدام نظام إدارة المخزون: يتضمن تسجيل وتوثيق كل العناصر المخزنة، بما في ذلك المواد اللازمة والمنتجات النصف مصنعة وتامة الصنع، ويشمل أيضًا تتبع حركة المخزون، بما في ذلك الوارد والمخرج والتحويلات الداخلية، وذلك بالاعتماد على أنظمة إدارة المخزون (IMS) أو أنظمة تخطيط موارد المؤسسات (ERP)؛

- تحديد معايير الجودة المطلوبة وضمان تحقيقها: حيث نقوم باختبارات الجودة والفحوصات على المادة الأولية الأساسية (مصل اللبن) للتحقق من جودتها ونوعيتها؛

- تحليل العملية الإنتاجية وتحديد المجالات التي يمكن تحسينها، وإضافة لقد تركنا المجال للعملاء بغية التعبير عن آراءهم للمنتجات واقتراح إضافات أو تعديلات.

2- التموين:

نتعامل في عملية شراء تجهيزات مشروعنا مع CIMAS شركة عالمية إيطالية وهي من أحسن الشركات في العالم من حيث جودة التجهيزات، ويتم الدفع عن طريق تحويل بنكي حيث يتم استلام التجهيزات بعد مدة 04 أشهر.

بالنسبة للمواد الأولية نتعامل في عملية الشراء مع أصحاب مؤسسات إنتاج الحليب (الموردين) بالنسبة لمصل اللبن، ومن بين أهم الموردين: شركة حضنة لإنتاج الحليب ومشتقاته، حيث نعتمد على

سياسة الشراء بكميات محدودة حسب الكمية المتوفرة وبشكل دوري (كل أسبوع)، أما بالنسبة للحبوب فمن بين أهم الموردين: المؤسسة العمومية للتغذية وتربية الدواجن.

ونظرا لعلاقتنا مع أهم الموردين يمكن أن يتم تأجيل الدفع إلى ما بعد عملية الإنتاج واستلام الأرباح.

3- اليد العاملة:

تسعى مؤسسة "HODNA LACT" لخلق قيمة مضافة في المجتمع وفي سوق الأعلاف خاصة عن طريق تقديم العديد من المنتجات التي تساعد في تحقيق الاكتفاء الذاتي والتوازن الغذائي، ولتحقيق ذلك لابد من وضع الشخص المناسب في المكان المناسب، الجدول الموالي يوضح توزيع مناصب العمل بالمؤسسة وتطورها خلال السنوات الخمسة المقبلة.

الجدول رقم (02): توزيع مناصب العمل بمؤسسة HODNA LACT خلال الخمس سنوات المقبلة

2028	2026	2024	المناصب
01	01	01	المسير
01	01	01	المحاسبة
04	03	03	قسم الانتاج
01	---	---	قسم البحث والتطوير
01	01	01	قسم التسويق
04	04	03	أعوان الأمن والوقاية

المصدر: من إعداد الطالبة

4- الشراكات الرئيسية:

تتمثل الشراكات الرئيسية التي يشملها مشروعنا في:

الممولين (الشركاء): الممولين المباشرين لمشروعنا مثل: الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة، المستثمرين المخاطرين ورجال الأعمال كشركاء، ويشمل التمويل أيضا البنوك التجارية وذلك من خلال أخذ قروض.

مصانع إنتاج الحليب ومشتقاته: حيث نعتزم إبرام اتفاقيات مع الموردين الأساسيين لنا من أجل ضمان تأمين مصبل اللبن واستلامه وقت توفره.

المحور الخامس

الخططة المالية



المحور الخامس

الخطة المالية

1- التكاليف والأعباء:

1.1 حساب التكاليف الخاصة بالمنتج "VALACT"

• حساب تكلفة شراء المواد الأولية:

البيان	مصل اللبن			الذرة			رقائق الصوجا			النخالة			مواد أولية أخرى		
	المبلغ	سعر الوحدة	الكمية	المبلغ	سعر الوحدة	الكمية	المبلغ	سعر الوحدة	الكمية	المبلغ	سعر الوحدة	الكمية	المبلغ	سعر الوحدة	الكمية
ثمن الشراء	22.500.000	3.000	7.500	24.300.000	4.500	5.400	10.800.000	4.000	2.700	12.000.000	2.000	6.000	9.307.500	1.825	5.100
مصاريف الشراء المباشرة	750.000	100	7.500	540.000	100	5.400	270.000	100	2.700	600.000	100	6.000	765.000	150	5.100
مصاريف الشراء غير المباشرة	375.000	---	---	270.000	---	---	135.000	---	---	600.000	---	---	382.500	---	---
تكلفة الشراء	23.625.000	3.150	7.500	25.110.000	4.650	5.400	11.205.000	4.150	2.700	13.200.000	2.200	6.000	10.455.000	2.050	5.100

• حساب تكلفة الإنتاج للمنتج "VALACT":

المنتج "VALACT"			البيان
المبلغ	سعر الوحدة	الكمية	
23.625.000	3.150	7.500	تكلفة شراء المواد المستعملة
25.110.000	4.650	5.400	مصل اللبن
11.205.000	4.150	2.700	الذرة
13.200.000	2.200	6.000	رقائق الصوجا
10.455.000	2.050	5.100	النخالة
4.000.000	---	---	مواد أولية أخرى
905.000	---	---	مصاريف الإنتاج المباشرة
88.500.000	2950	30000	مصاريف الانتاج غير المباشرة
			تكلفة الانتاج

• حساب التكلفة النهائية للمنتج "VALACT":

المنتج "VALACT"			البيان
المبالغ	سعر الوحدة	الكمية	
88.500.000	2950	30000	تكلفة انتاج المنتج المباع
3.000.000	100	30000	مصاريف التوزيع المباشرة
1.500.000	----	----	مصاريف التوزيع غير المباشرة
93.000.000	3100	30000	التكلفة النهائية

2.1 حساب التكاليف الخاصة بالمنتج "POLACT"

• حساب تكلفة شراء المواد الأولية:

مواد أولية أخرى			رقائق الصوجا			النخالة			الذرة			مصل اللبن			البيان
المبالغ	سعر الوحدة	الكمية	المبالغ	سعر الوحدة	الكمية	المبالغ	سعر الوحدة	الكمية	المبالغ	سعر الوحدة	الكمية	المبالغ	سعر الوحدة	الكمية	
926.400	1.200	772	26.800.000	4.000	6.700	2.700.000	1.800	1.500	82.350.000	4.500	18.300	7.800.000	3.000	2.600	ثمن الشراء
96.500	125	772	670.000	100	6.700	150.000	100	1.500	1.830.000	100	18.300	260.000	100	2.600	مصاريف الشراء المباشرة
38.600	----	----	335.000	----	----	75.000	----	----	915.000	----	----	130.000	----	----	مصاريف الشراء غير المباشرة
1.061.500	1.375	772	27.805.000	4.150	6.700	2.925.000	1.950	1.500	85.095.000	4650	18.300	8.190.000	3.150	2.600	تكلفة الشراء

• حساب تكلفة الإنتاج للمنتج "POLACT":

المنتج "POLACT"			البيان
المبالغ	سعر الوحدة	الكمية	
8.190.000	3.150	2.600	تكلفة شراء المواد المستعملة
85.095.000	4.650	18.300	مصل اللبن
2.925.000	1.950	1.500	الذرة
27.805.000	4.150	6.700	النخالة
1.061.500	1.375	772	رقائق الصوجا
7.073.450	----	----	مواد أولية أخرى
1.500.050	----	----	مصاريف الإنتاج المباشرة
133.650.000	4455	30000	مصاريف الانتاج غير المباشرة
			تكلفة الانتاج

• حساب التكلفة النهائية للمنتوج "POLACT":

المنتوج "POLACT"			البيان
المبالغ	سعر الوحدة	الكمية	
133.650.000	4455	30000	تكلفة انتاج المنتوج المباع
3.000.000	100	30000	مصاريف التوزيع المباشرة
1.500.000	----	----	مصاريف التوزيع غير المباشرة
138.150.000	4605	30000	التكلفة النهائية

2- رقم الأعمال:

النظرة التشارؤية لإيرادات HODNA LACT خلال السنوات الخمس المقبلة

PREVISION	2025	2026	2027	2028	2029
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	291.000.000 DA	356.250.000 DA	483.000.000 DA	661.500.000 DA	959.175.000 DA
Ventes Produit (VALACT)	126.000.000 DA	153.750.000 DA	210.000.000 DA	294.000.000 DA	429.975.000 DA
Quantité Produit (VALACT)	30.000	37.500	52.500	73.500	110.250
Prix HT Produit (VALACT)	4.200 DA	4.100 DA	4.000 DA	4.000 DA	3.900 DA
Ventes Produit (POLACT)	165000000 DA	202.500.000 DA	273.000.000 DA	367.500.000 DA	592.000.000 DA
Quantité Produit (VALACT)	30.000	37.500	52.500	73.500	110.250
Prix HT Produit (VALACT)	5.500 DA	5.400 DA	5.200 DA	5.000 DA	4.800 DA

النظرة التفاضلية لإيرادات HODNA LACT خلال السنوات الخمس المقبلة

PREVISION	2025	2026	2027	2028	2029
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	402.000.000 DA	485.080.000 DA	653.016.000 DA	894.622.000 DA	1.253.280.000 DA
Ventes Produit (VALACT)	162.000.000 DA	190.080.000 DA	254.016.000 DA	355.622.400 DA	474.180.000 DA
Quantité Produit (VALACT)	36.000	43.200	60.480	84.672	118.545
Prix HT Produit (VALACT)	4.500DA	4.400DA	4.200DA	4.200DA	4.000DA
Ventes Produit (POLACT)	240.000.000 DA	295.000.000 DA	399.000.000 DA	539.000.000 DA	779.100.000 DA
Quantité Produit (VALACT)	40.000	50.000	70.000	98.000	147000
Prix HT Produit (VALACT)	6.000DA	5900A	5700DA	5500DA	5300DA

-3 جدول حسابات النتائج المتوقع:

COMPTE DE RUSULTAT PREVISIONNELDE STARTUP : HODNA LACT

En Milliers DZD	PREVISION				
	2025	2026	2027	2028	2029
Vente et produits annexes	219.000	356.250	483.000	661.000	959.175
Variation des stocks produits finis et en cours	—	—	—	—	—
Production immobilisée	—	—	—	—	—
Subvention d'exploitation	—	—	—	—	—
Production de l'exercice	219.000	356.250	483.000	661.000	959.175
Achats consommés	208.671,5	339.448,5	460.274,9	629.900	914.045,8
Services Extérieurs et autres consommations	900	900	1040	1040	1316
Consommation de l'exercice	209.571,5	340.348,5	461.314,9	630.940	915.361,8
Valeur ajoutée d'exploitation	9.428,5	15.901,5	21.685,1	30060	43.813,2
Charges de personnel	3.864	3.864	4200	4200	5160
Impôts et taxes et versement assimilés	—	—	—	—	—
Excédent Brut d'Exploitation	5.564,5	12.037,5	17.485,1	258.60	38.653,5
Autres produits opérationnels	—	—	—	—	—
Autres charges opérationnelles	—	—	—	—	—
Dotations aux amortissements, Provisions	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
Reprise sur pertes de valeurs et provisions	—	—	—	—	—
Résultat opérationnel	1.964,5	8.437,5	13885,1	22260	35053,5
Produits Financiers	—	—	—	—	—
Charges financières	—	—	—	—	—
Résultat financier	—	—	—	—	—
Résultat Ordinaire avant impôt	1.964,5	8.437,5	13885,1	22260	35053,5
Impôt exigible sur résultat ordinaire	—	—	—	—	—
Impôt différé (variation) sur résultat ordinaire	—	—	—	—	—
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	—	—	—	—	—
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	—	—	—	—	—
RESULTA NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	1.964,5	8.437,5	13885,1	22260	35053,5
Eléments extraordinaire (produits)	—	—	—	—	—
Eléments extraordinaire (charges)	—	—	—	—	—
Résultat extraordinaire	—	—	—	—	—
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	1.964,5	8.437,5	13885,1	22260	35053,5

ACTIF	
	REALISATION
Immobilisation Incorporelles	
Immobilisation corporelles	
Terrain	
batiment	
Autre immobilisations corporelles	
immobilisations en concession	6000
immobilisation en cours	75750
immobilisations financières	
Titres mis en équivalence	
Autres participations et créances rattachés	
Autres titres immobilisés	
prêts et autres titres financiers non courants	
impôts différés	
ACTIF NON COURANT	
Stocks et encours	20867,15
Créances et emplois assimilés	
Clients	
Autres débiteurs	
Impôts et assimilés	
Autres créances et emplois assimilés	
disponibilités et assimilés	
placements et autres actifs financiers courants	
trésorerie	17.382,85
ACTIF COURANT	
TOTAL ACTIF	0

REALISATION

CAPITAUX PROPRES	120000
Capital émis	
Capital non appelé	
Ecart de réévaluation	
Primes et réserves - Réserves Consolidées	
Résultat net - RN part du groupe	
Autres capitaux propres - report à nouveau	
Part de la Société consolidante	
CAPITAUX PROPRES	
PASSIFS NON COURANTS	
Emprunts et dettes financières	
Impôts différé passif	
Autres dettes non courantes	
provisions et produits constatés d'avance	
PASSIFS NON-COURANTS	
PASSIFS COURANTS	
Fournisseurs et comptes rattachés	
impôts	
Autres dettes	
Trésorerie passif	
PASSIFS COURANTS	
TOTAL PASSIF	120000

المحور السادس

النموذج الأولي التجريبي



المحور السادس

النموذج الأولي التجريبي

• منتج VALACT:



VALACT

Aliment concentré pour les vaches laitières



• منتج POLACT:



POLACT

Aliment concentré pour les poulets de chair

Démarrage
بداية

Croissance
تطور

Finition
نهاية



قائمة الملاحق



الملحق رقم (01): نموذج العمل التجاري لمنتج "VALACT"

<p>الشركاء الرئيسيين</p> <p>تشمل الشراكات الرئيسية لمشروعنا هذا في:</p> <p>الصلندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة</p> <p>البنوك التجارية</p> <p>المستثمرين المخاطرين</p> <p>مصانع انتاج الحليب</p> <p>المطاحن</p>	<p>الأنشطة الرئيسية</p> <p>النشاط 01: جمع مصل اللبن من مصانع الحليب ومشتقاته</p> <p>النشاط 02: معالجة وتجفيف مصل اللبن</p> <p>النشاط 03: تجفيف وطحن الحبوب الزراعية</p> <p>النشاط 04: خلط الحبوب مع العناصر الغذائية الأخرى</p> <p>النشاط 05: التعبئة والتغليف</p> <p>النشاط 06: التسويق والتوزيع</p> <p>الموارد الرئيسية</p> <p>الموارد المادية: المقر لإقامة النشاط، آلات التصنيع، معدات وتجهيزات مكتنية</p> <p>الموارد البشرية: 09 عامل (مدير ومشرفين على عملية الإنتاج، محاسب ومدير للتسويق، 3 أعوان أمن ووقاية)</p> <p>الموارد المالية: سيتم الاعتماد على الشركاء الرئيسيين في تمويل مشروعنا هذا.</p>	<p>القيم المقترحة</p> <p>يعتبر VALACT أول منتج جزائري الصنع، يعتمد في إنتاجه على إعادة تدوير وتأمين مصل اللبن في الأعلاف المركزة الخاصة بالأبقار الحلوب؛ هذا الأخير يعتبر مصدر غني بالبروتينات الحيوانية مقارنة بالمنتجات الأخرى المتوفرة بالسوق الجزائرية (مكونة من بروتينات ذات مصادر نباتية)، الأمر الذي سوف يحسن من إنتاجية الأبقار الحلوب بنسبة تتراوح بين 2 إلى 3 لتر من الحليب وكذلك من جودة الحليب وذلك بارتفاع معدل البروتين فيه.</p> <p>السعر المنخفض جدا لـ: VALACT مقارنة بالأسعار العالية للمنتجات البديلة (الحبوب).</p> <p>يساهم VALACT في الحفاظ على البيئة لأنه يتم تأمين مصل اللبن وإعادة تدويره في غذاء الأبقار الحلوب والذي في العادة يتم رميه وكونه مادة سريعة التلف تسبب تلوث بيئي.</p>	<p>علاقات العملاء</p> <p>نسعى إلى تبني استراتيجية طويلة المدى في علاقتنا مع عملائنا مبينة على الثقة والموثوقية والخدمة المتميزة وصولا الى ولائه، من خلال:</p> <ul style="list-style-type: none"> - التحسيس بأهمية منتج الحليب من خلال عرض القيمة المضافة له، مع منح تخفيضات معتبرة لشركائنا الرئيسيين. - توفير عروض ترويجية مختلفة حسب شرائح عملائنا.. - المحافظة على علاقتنا مع العملاء من خلال التواصل المستمر حول منتجاتنا الجديدة واشراكهم في تطوير منتجات جديدة تلبي رغبتهم. <p>القنوات</p> <p>نسعى الى تبني استراتيجية البيع المباشر (B2B)، وتوفير تشكيلة متنوعة من قنوات التواصل لعملائنا، نذكر منها:</p> <p>قسم المبيعات بمقر الشركة.</p> <p>الاييميل: Hodnalact2800@gmail.com</p> <p>الهاتف: 06.76.51.95.01</p> <p>WhatsApp: +213676434335</p> <p>Fb/Insta: Hodna lact</p> <p>المشاركة في المعارض الوطنية</p>	<p>شرائح العملاء</p> <p>يستهدف مشروعنا HODNA LACT شرائح العملاء التالية:</p> <ul style="list-style-type: none"> - مصانع الحليب ومشتقاته بولاية المسيلة، والبالغ عددها 3 مصانع. - المستثمرات الفلاحية لتربية الأبقار الحلوب بولاية المسيلة، البالغ عددها حوالي 20 مستمرة. - مربي الأبقار الحلوب بولاية المسيلة، والبالغ عددهم 4500 مربي. - تجار الجملة والتجزئة في أسواق الحلف بولاية المسيلة. <p>في حين تستهدف سوقنا المستقبلية شرائح العملاء التالية:</p> <ul style="list-style-type: none"> -مصانع الحليب ومشتقاته بالجزائر. -المستثمرات الفلاحية لأبقار الحلوب بالجزائر. - مربي الأبقار الحلوب بالجزائر. تجار الجملة والتجزئة في أسواق الحلف
<p>هيكل التكاليف</p> <p>تكلفة الاستثمارات (التجهيزات)= تكلفة وحدة معالجة وتجفيف مصل اللبن+ تكلفة الحاد الآلات الانتاجية+ تكلفة التجهيزات المكتنية +تكلفة الشاحنة بصورح لتجميع مصل الحليب</p> <p>تكلفة شراء للمواد الأولية= مصل حليب اللبن+ مخلفات عملية طحن الحبوب+.....</p> <p>تكلفة أجور العاملين</p> <p>تكلفة عمليات التسويق لمنتجاتنا</p> <p>تكاليف أخرى</p> <p>القدرة الإنتاجية اليومية = 120 قنطار</p> <p>تكلفة انتاج للقنطار الواحد= 3100 دج</p>		<p>مصادر الإيرادات</p> <p>كمية المبيعات الشهرية=2500 قنطار</p> <p>المبيعات الشهرية=4200 دج × 2500 قنطار=10500000 دج</p> <p>كمية المبيعات السنوية = 30000 قنطار</p> <p>الإيرادات السنوية= 30000 × 4200 = 126000000 دج</p>		

نموذج العمل التجاري للمنتج "POLACT"

<p>الشركاء الرئيسيين</p> <p>تشمل الشراكات الرئيسية لمشروعنا هذا في:</p> <p>الصلندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة</p> <p>البنوك التجارية</p> <p>المستثمرين المخاطرين</p> <p>مصانع انتاج الحليب</p> <p>المطاحن</p>	<p>الأنشطة الرئيسية</p> <p>النشاط 01: جمع مصل اللبن من مصانع الحليب ومشتقاته</p> <p>النشاط 02: معالجة وتجفيف مصل اللبن</p> <p>النشاط 03: تجفيف وطحن الحبوب الزراعية</p> <p>النشاط 04: خلط الحبوب مع العناصر الغذائية الأخرى</p> <p>النشاط 05: التعبئة والتغليف</p> <p>النشاط 06: التسويق والتوزيع</p> <p>الموارد الرئيسية</p> <p>الموارد المادية: المقر لإقامة النشاط، آلات التصنيع، معدات وتجهيزات مكتنية</p> <p>الموارد البشرية: 09 عامل (مدير ومشرفين على عملية الإنتاج، محاسب ومدير للتسويق، 3 أعوان أمن ووقاية)</p> <p>الموارد المالية: سيتم الاعتماد على الشركاء الرئيسيين في تمويل مشروعنا هذا.</p>	<p>القيم المقترحة</p> <p>يعتبر POLACT أول منتج جزائري الصنع، يعتمد في إنتاجه على إعادة تدوير وتأمين مصل اللبن في الأعلاف المركزة الخاصة بالأبقار الحلوب؛ هذا الأخير يعتبر مصدر غني بالبروتينات الحيوانية مقارنة بالمنتجات الأخرى المتوفرة بالسوق الجزائرية (مكونة من بروتينات ذات مصادر نباتية)، الأمر الذي سوف يحسن من إنتاجية الدجاج اللحم. الذي سوف يحسن من إنتاجية الدجاج اللحم.</p> <p>السعر المنخفض جدا لـ: POLACT مقارنة بالأسعار العالية للمنتجات البديلة (الحبوب).</p> <p>في الحفاظ على POLACT يساهم البيئة لأنه يتم تأمين مصل اللبن وإعادة تدويره في غذاء الدجاج اللحم والذي في العادة يتم رميه وكونه مادة سريعة التلف تسبب تلوث بيئي.</p>	<p>علاقات العملاء</p> <p>نسعى إلى تبني استراتيجية طويلة المدى في علاقتنا مع عملائنا مبينة على الثقة والموثوقية والخدمة المتميزة وصولا الى ولائه، من خلال:</p> <ul style="list-style-type: none"> - التحسيس بأهمية منتج الحليب من خلال عرض القيمة المضافة له، مع منح تخفيضات معتبرة لشركائنا الرئيسيين. - توفير عروض ترويجية مختلفة حسب شرائح عملائنا.. - المحافظة على علاقتنا مع العملاء من خلال التواصل المستمر حول منتجاتنا الجديدة واشراكهم في تطوير منتجات جديدة تلبي رغبتهم. <p>القنوات</p> <p>نسعى الى تبني استراتيجية البيع المباشر (B2B)، وتوفير تشكيلة متنوعة من قنوات التواصل لعملائنا، نذكر منها:</p> <p>قسم المبيعات بمقر الشركة.</p> <p>الاييميل: Hodnalact2800@gmail.com</p> <p>الهاتف: 06.76.51.95.01</p> <p>WhatsApp: +213676434335</p> <p>Fb/Insta: Hodna lact</p> <p>المشاركة في المعارض الوطنية</p>	<p>شرائح العملاء</p> <p>يستهدف مشروعنا HODNA LACT شرائح العملاء التالية:</p> <ul style="list-style-type: none"> - مؤسسات إنتاج اللحوم البيضاء بولاية المسيلة. - المستثمرات الفلاحية لتربية الدجاج اللحم بولاية المسيلة ومربي الدجاج اللحم البالغ عددهم 1100 مربي. تجار الجملة والتجزئة في أسواق الحلف بولاية المسيلة. <p>في حين تستهدف سوقنا المستقبلية شرائح العملاء التالية:</p> <ul style="list-style-type: none"> - مؤسسات إنتاج اللحوم البيضاء والمستثمرات الفلاحية ومربي الدجاج اللحم بالجزائر. - تجار الجملة والتجزئة في أسواق الحلف الجزائرية.
<p>هيكل التكاليف</p> <p>تكلفة الاستثمارات (التجهيزات)= تكلفة وحدة معالجة وتجفيف مصل اللبن+ تكلفة الحاد الآلات الانتاجية+ تكلفة التجهيزات المكتنية +تكلفة الشاحنة بصورح لتجميع مصل الحليب</p> <p>تكلفة شراء للمواد الأولية= مصل حليب اللبن+ مخلفات عملية طحن الحبوب+.....</p> <p>تكلفة أجور العاملين</p> <p>تكلفة عمليات التسويق لمنتجاتنا</p> <p>تكاليف أخرى</p> <p>القدرة الإنتاجية اليومية = 120 قنطار</p> <p>تكلفة انتاج للقنطار الواحد= 4355 دج</p>		<p>مصادر الإيرادات</p> <p>كمية المبيعات الشهرية=2500 قنطار</p> <p>المبيعات الشهرية=5500 دج × 2500 قنطار=13750000 دج</p> <p>كمية المبيعات السنوية = 30000 قنطار</p> <p>الإيرادات السنوية= 30000 × 5500 = 165000000 دج</p>		

الملحق رقم (02): شهادة التوطين وشهادات الخبرة



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
حاضنة الأعمال



الرقم: 120/ الحاضنة/2023

شهادة توطين / تحضين " مشروع مبتكر ضمن القرار 1275 "

أنا الممضي اسفله, السيد: البروفيسور زاوش رضا.
مدير حاضنة الاعمال : لجامعة المسيلة .
المقر الاجتماعي /العنوان : جامعة المسيلة القطب الجامعي شمال
رقم علامة الحاضنة : 0804213017
تاريخ تسليم العلامة : 2021/04/12
اشهد ان الطالب / الطلبة التالية اسمائهم :

الاسم و اللقب	الطور الدراسي	التخصص	الكلية
بليل سارة	ماستر 02	انتاج و تغذية حيوانية	العلوم

تحت اشراف الاستاذ/الاستاذة التالية اسمائهم

الاسم و اللقب	الرتبة	التخصص	الكلية
بارة يمونة	استاذ محاضر (ب)	انتاج حيواني	العلوم
بن التومي سارة	استاذ محاضر (ب)	ادارة اعمال	علوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

تم احتضانه على مستوى حاضنة الاعمال لجامعة المسيلة بمشروع تحت اسم :

تثمين مصّل اللّبن في تغذية الانعام و الدواجن

خلال السنة الجامعية 2023/2022.

سلمت هذه الشهادة بطلب من المعني(ة) للإدلاء بها في حدود ما يسمح به القانون .

حرر في المسيلة بتاريخ: 2023/07/17

مدير الحاضنة



مدير حاضنة الاعمال
جامعة المسيلة
أ.د. رضا زاوش



Mohamed Boudiaf University - M'sila

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

BUSINESS INCUBATOR

حاضنة الأعمال



المسيلة في: 2023/07/17

الرقم: 2023/ 551

شهادة إدارية

يشهد السيد مدير حاضنة أعمال جامعة المسيلة البروفيسور زاوش رضا، أن الباحث:

الاسم واللقب: بليل سارة

المولود(ة) في: 2001/03/26 المسيلة ولاية المسيلة ، الساكن (ة) ب: حي 504 مسيلة ولاية المسيلة .

الحامل لبطاقة التعريف رقم: 205287925 الصادرة بتاريخ: 2019/11/03 بلدية معارف ولاية المسيلة .

الجنسية: جزائرية .

المستوى العلمي: ماستر 02 كلية العلوم ، تخصص: انتاج حيواني وتغذية .

قد أودع(ت) مشروع(ها) الابتكاري على منصة حاضنة أعمال جامعة المسيلة ضمن القرار 1275 مذكرة تخرج مؤسسة

ناشئة ، مذكرة تخرج براءة اختراع/ <https://www.univ-msila.dz/bicu/>

بعنوان:

تثمين مصل اللبن في تغذية الانعام و الدواجن (اعلاف مركزة)

مدير الحاضنة

مدير حاضنة الأعمال
جامعة المسيلة
رضا زاوش

ملاحظة: سلمت هذه الشهادة لاستعمالها في حدود ما يسمح به القانون



شهادة خبرة



جامعة ميلة - M'sila
University of M'sila - M'sila

تمنح هذه الشهادة للمؤسسة الناشئة

HODNA LACT

تقديرًا من القيمة المضافة التي سوف يوفرها المشروع الأول من نوعه في الجزائر في مجال الصناعة الغذائية والإنتاج الحيواني، تقدم شركة: حليب الحضنة بشهادة خبرة تشجيعًا منها إليهم لمواصلة البحث والتطور في الميدان.

المدير العام



ز. بوحيتي



شهادة خبرة



تمنح هذه الشهادة للمؤسسة الناشئة

HODNALACT

تقديرا منا للقيمة المضافة التي سوف يوفرها المشروع الأول من نوعه في الجزائر في مجال الصناعة الغذائية، تقدم مطاحن الحضنة (الشركة الفرعية للحبوب قسنطينة) بشهادة خبرة تشجعا منها إليهم لمواصلة البحث والتطور في الميدان.

المدير

سفر محمد علي الكريم
المدير العام





شهادة خبرة

تمنح هذه الشهادة للمؤسسة الناشئة

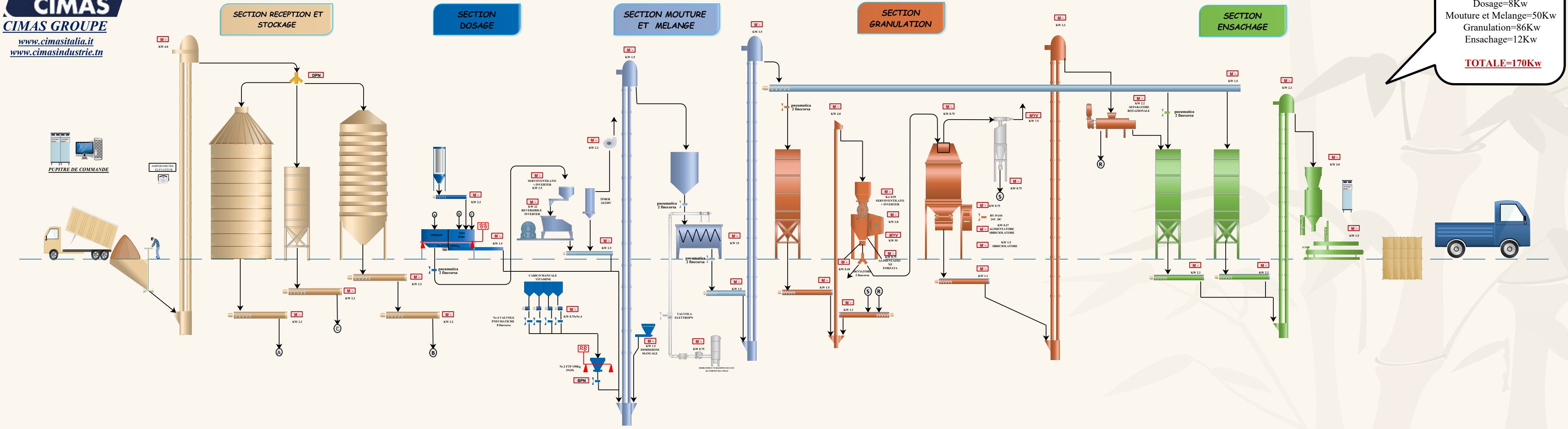
HODNALACT

تقديرا منا للقيمة المضافة التي سوف يوفرها المشروع الأول من نوعه في الجزائر في مجال الصناعة الغذائية، تقدم شركة تضامن مطاحن سد الباي فرحات وشركائه بشهادة خبرة تشجيعا منها إليهم لواصله البحث والتطور في الميدان.

المدير



**USINE ALIMENTS DE BETAIL DE CAPACITE 5-6T/H
FARINE ET 3T/H GRANULES**



PUISSANCE TOTALE POUR CHAQUE SECTION:

Stockage=14Kw
 Dosage=8Kw
 Mouture et Melange=50Kw
 Granulation=86Kw
 Ensachage=12Kw

TOTALE=170Kw





CIMAS INDUSTRIE S.A.R.L.
PARC D'ACTIVITES ECONOMIQUES B.P. 11, 7000 BIZERTE TUNISIE
R.C. 8041662004 M.F. 860036Y C.D. 813795 P
TEL. + 216.72.420.110 – FAX + 216.72.420.689
E-MAIL commerciale@cimasindustrie.com.tn

FACTURE PROFORMA N°018T/2023

DATE : 22/06/2023

Destinataire : **HODNA LACT**
ALGERIE

Cod. Article	Description	Quantité	Prix	Total
	UNITE DE FABRICATION D'ALIMENTS ZOOTECNIQUES DE CAPACITE 5-6 T/H DE FARINE POUR VOLAILLE ET 3 T/H DE GRANULES	1	450.000,00	450.000,00

Constituée de:

REFERENCE	QUANTITE	DESIGNATION
SECTION RECEPTION ET STOCKAGE MATIERES PREMIERES		
01	1	GRILLE piétonnière (<u>non</u> portante) de couverture de la trémie Exécution zinguée à chaud
02	1	VANNE MANUELLE TREMIE DE RECEPTION Construction en acier zingué
03	1	ELEVATEUR A GODETS Modèle ET 300/190 – L = 18000 mm Construction en acier zingué
04	1	EHELLE L= 18000 mm, complète de n° 1 palier de repos et n° 1 palier de stationnement à la tête de l'élévateur
05	1	VANNE à deux directions Modèle DP 150/2 voies. Construction en acier zingué
06	2	TUBE dim. Ø 150 – L= 4000 mm Construction en acier zingué
07	1	SILO mod. SLZ 460/10 en tôle zinguée.
08	1	EXTRACTEUR A VIS SOUS TUBE Modèle CS 170 – L= 8000 mm Construction en acier zingué
09	1	SILO mod. SLZ 360/10 en tôle zinguée
10	1	CONE SILOS POUR SOJA Mod. RS 360. Construction en acier zingué
11	1	VIS EXTRACTRICE DE FOND Modèle EC170 – L= 3000 mm Construction en acier zingué

12	1	TRANSPORTEUR A VIS SOUS TUBE Modèle CS 170 – L= 3500 mm Construction en acier zingué
13	1	SERIE d’accessoires de minuterie nécessaires au montage mécanique
SECTION STOCKAGE DES SONS		
14	1	REPLACEMENT de la vanne à 2 directions Construction en acier zingué
15	1	TUBE dim. Ø 200 – L= 9000 mm. Construction en acier zingué
16	1	CONTAINER mod. CC 150/150/450 Construction en tôle d’acier zingué
17	1	EXTRACTEUR A VIS Modèle EC 200 – L= 4500 mm Construction en acier zingué
SECTION CHASSIS PORTE BIG-BAGS AVEC INTRODUCTION AUTOMATIQUE DES ADDITIFS		
18	1	CHASSIS porte big-bags Construction en acier peint RAL 7035
19	1	EXTRACTEUR A VIS Modèle CS170 – L= 3250 mm Construction en acier peint RAL 7035
20	1	SERIE d’accessoires de minuterie nécessaires au montage mécanique
SECTION PRODUCTION DES ALIMENTS EN FARINE		
21	1	CONTAINER de dosage Construction en acier au carbone peint RAL 7035
22	1	EXTRACTEUR A VIS A CUVE Modèle EC170. Construction en acier peint RAL 7035
23	1	VANNE PNEUMATIQUE Modèle 400X400APN. Construction en acier peint RAL 7035
24	1	SET de n° 4 capteurs de poids mod. GPA/NT avec boîte de dérivation
25	1	STRUCTURE de soutien Construction en acier peint RAL 7035
26	1	TREMIE d’alimentation du broyeur Construction en acier peint RAL 7035
27	1	ALIMENTATEUR du broyeur mod. MV 24 Construction en acier peint RAL 7035
28	1	BROYEUR mod. MV24 Construction en acier peint RAL 7035
29	1	CHAMBRE de détente du broyeur Construction en acier peint RAL 7035
30	1	GROUPE DÉPRESSEUR
31	1	ELEVATEUR A GODETS Modèle ET 300/190 - hauteur = 9500 mm Construction en acier zingué
32	1	TREMIE métallique avec couvercle, grille et extracteur de fond Construction en acier peint RAL 7035
33	1	CONTAINER POUMON Construction en acier peint RAL 7035
34	1	MÉLANGEUR HORIZONTAL A DOUBLE SPIRE A PAS INVERSE mod MO 10. Construction en acier peint RAL 7035
35	1	SERIE de vanne de vidange du mélangeur à commande électropneumatique. Construction en acier peint RAL 7035
36	1	ELEVATEUR A GODETS Modèle ET 300/190 – hauteur = 7500 mm

		Construction en acier zingué
37	1	TRANSPORTEUR A VIS EN AUGE Modèle TS 180. Construction en acier peint RAL 7035
38	1	CONTAINER POUMON MODULAIRE de dépôt des farines Mod. CC 150/150/300 Construction en acier au carbone peint RAL 7035
39	2	EXTRACTEUR A VIS A CUVE Modèle EC170 – L= 2000 mm Construction en acier peint RAL 7035
40	1	ELEVATEUR A GODETS Modèle ET 300/190 – hauteur = 5500 mm Construction en acier zingué
41	1	SERIE d'accessoires de minuterie nécessaires au montage mécanique
SECTION INJECTION AUTOMATIQUE DE L'HUILE AU MELANGEUR		
42	1	FILTRE carré DN100 construction en acier inox AISI 304
43	1	POMPE volumétrique à simple vis
44	1	COMPTE-LITRES Débitmètre massique KROHNE OPTIMASS 1400C
45	1	CLAPET sphérique électropneumatique avec actionneur mt 05 D.E. en aluminium 90 °
46	2	BUSES de nébulisation en acier inox
47	1	GROUPE air pour nébulisation
48	1	KIT raccords d'air nécessaire pour le montage
SECTION INTRODUCTION AUTOMATIQUE DES PREMIX – MICRO-COMPOSANTS		
49	4	CONTAINER premix, construction en acier peint RAL 7035
50	1	CHASSIS de soutien Construction en acier structurel peint RAL 5010
51	4	EXTRACTEUR à vis mod. EC 100. Construction en acier peint RAL 7035
52	4	VANNE PAPILLON PNEUMATIQUE Modèle 2FS100. Construction en acier peint RAL 7035
53	1	CONTAINER de dosage Construction en acier peint RAL 7035
54	1	GROUPE de pesage
55	1	CHASSIS de soutien du container de dosage Construction en acier peint RAL 5010
56	1	VANNE PAPILLON PNEUMATIQUE Modèle 2FS200. Construction en acier peint RAL 7035
57	1	TUBE Ø 100 Construction en acier peint RAL 7035
58	1	SERIE d'accessoires de minuterie nécessaires au montage mécanique
SECTION GRANULATION		
59	1	VANNE PNEUMATIQUE Modèle 240X240 APN. Construction en acier peint RAL 7035
60	1	CONTAINER POUMON MODULAIRE de dépôt des mélanges à granuler Mod. CC 150/150/300. Construction en acier peinte RAL 7035
61	1	ELEVATEUR A VIS SOUS TUBE Modèle CS 170 – L = 6750 mm Construction en acier peint RAL 7035
62	1	TUBE Ø 200– L= 2500 mm Construction en acier peint RAL 7035

63	1	TREMIE d'alimentation de la presse Construction en acier peint RAL 7035
64	1	VIS D'ALIMENTATION C145/31
65	1	CONDITIONNEUR/HOMOGENEISATEUR M242.1010
66	1	PRESSE A GRANULER mod. CLM 304
67	1	VANNE déviatrice Construction en acier INOX AISI 304
68	1	SYSTEME de graissage automatique
69	1	ECLUSE mod. ZRV250. Construction en acier INOX AISI 304
70	1	REFROIDISSEUR EN CONTRE-COURANT mod. CC 140/140
71	1	SYSTEME de sécurité/blocage
72	1	ALIMENTATEUR de l'émietteur mod. CMFC1.100.600
73	1	EMIETTEUR mod. CMCR 2.240.600
74	1	TAMIS VIBRANT VBR 1/6/13
75	1	CHASSIS de soutien. construction en fers à U profilés à chaud soudés et peints RAL 5010
76	1	GROUPE d'aspiration Ø 1000 mm pour refroidisseur
77	1	TUBE Ø 170 mm. construction en acier INOX AISI 304
78	1	ELEVATEUR A GODETS Modèle ET 300/190 – hauteur = 12000 mm Construction en acier zingué
79	2	EXTRACTEUR A VIS Modèle CS170 – L= 5000 mm Construction en acier peint RAL 7035
80	1	VANNE PNEUMATIQUE Modèle 240x240APN. Construction en acier peint RAL 7035
81	1	CONTAINER POU MON MODULAIRE de dépôt des granulés Mod. CC 150/150/300. Construction en acier peinte RAL 7035
82	2	EXTRACTEUR A VIS A CUVE Modèle EC170 – L = 2000 mm Construction en acier peint RAL 7035
83	1	SERIE d'accessoires de minuterie nécessaires au montage mécanique
SECTION ECHELLE POUR MANUTENTION INTERNE		
84	1	ECHELLE mod. ET300/190 – L =7000 mm Construite en acier zingué
85	3	ECHELLE mod. ET300/190 – L=7500 mm Construite en acier zingué
SECTION ENSACHAGE		
86	1	ENSACHEUSE-PESEUSE manuelle mod LAE/N
87	1	TRANSPORTEUR à bande à courroie
88	1	VANNE à deux directions Modèle DP 200/2 - Construction en acier zingué
89	1	TAMISEUR STATIQUE
90	1	TRANSPORTEUR A VIS SOUS TUBE Modèle CS 170 – longueur 7000 mm

		Construction en acier zingué
SECTION ELECTRIQUE & ELECTRONIQUE		
91	1	PUPITRE de commande mod. "Q 45" réalisé en charpente métallique peinte IP54
92	1	MATERIEL de l'installation électrique
93	19	INDICATEURS de niveau
94	16	INDICATEURS de position

PRIX TOTAL NET FOURNITURE EX WORKS BIZERTE - TUNISIE

EUROS 450.000,00

CONDITIONS GENERALES DE VENTE :

- Livraison : 120 jours à compter de la réception de la lettre de crédit irrévocable et confirmée.
- Transport : **Exclu**

- Modalités de paiement :

L'Acheteur paiera au Vendeur le prix contractuel en Euro soit **450.000,000 euros** (Quatre cent cinquante mille euros), **par** l'ouverture d'une lettre de crédit bancaire irrévocable et confirmée, **payable comme suit :**

- 100% du montant total du contrat soit **450.000,000 euros** (Quatre cent cinquante mille euros) payables à vue contre présentation des documents d'expédition suivants :
 - Factures commerciales originales signées par le Vendeur,
 - Document de transport,
 - Liste de colisage,
 - Certificat d'origine en langue arabe délivré par la chambre de commerce et d'industrie du pays du vendeur avec sa traduction assermentée en français, (INTESA SANPAOLO EST AUTHORISEE A EXAMINER LE CERTIFICAT D'ORIGINE SEULEMENT SUR LA BASE DE LA TRADUCTION EN LANGUE FRANCAISE)
 - Certificat de conformité
 - Certificat de garantie.

N.B. L'EUR1 ne doit pas être demandé, étant un document exclusivement européen.

Le crédit documentaire doit prévoir ce qui suit :

- EXPEDITIONS PARTIELLES : ADMISES.
- PAYS D'ORIGINE : TUNISIE.

Tous les frais d'ouverture de la lettre de crédit et les modifications éventuelles nées en Algérie sont à la charge de l'Acheteur, alors que les modifications éventuelles nées en Italie sont à la charge du Vendeur.

NOSREFERENCESBANCAIRES:

Bénéficiaire: CIMAS INDUSTRIE S.A.R.L.
Parc d'Activités Economiques de Bizerte
241-243 Avenue Habib Bourguiba - B.P. 11
7000 BIZERTE - TUNISIE

Banque du Bénéficiaire:

Documentary Credit in our favor must be directed by your bank to

INTESA SANPAOLO S.P.A

FILIALE DI ROMA

VIALE REGINA MARGHERITA,47

00198 ROMA

IBAN : IT74V0306905048100000013566

SWIFT : BCITITMM

Conditions de garantie: 12 mois à partir de la date du Procès-verbal de la mise en marche de l'installation, avec fourniture gratuite départ usine des pièces reconnues défectueuses de fabrication. Toutes les parties sujettes à normale usure de fonctionnement et les pièces électriques sont exclues de la garantie.

