

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE  
UNIVERSITE MOHAMED BOUDIAF - M'SILA



**Fiche technique présenté pour l'obtention  
Du diplôme de Master dans le cadre du décret ministériel 1275  
Diplôme - Start-up / Diplôme - Brevet**

**Intitulé**

**Formulation d'une gamme des produits  
cosmétique bio à base d'une plante médicinale  
pour traiter les maladies dermatologiques**



Année universitaire : 2022 /2023

## **Fiche d'informations**

### **À propos de l'équipe de supervision et de l'équipe de travail**

#### **1. Equipe d'encadrement**

<b>Le superviseur principal</b>	<b>Spécialité</b>
DEHIMAT Abdelouahab	Biotechnologie

#### **2. Equipe de travail**

<b>Nom et prénom</b>	<b>Spécialité</b>	<b>Faculté</b>
KHALFA Asma	Biochimie applique	Faculté des sciences
MOHAMMED SAID Loubna	Biochimie applique	Faculté des sciences

## **Présentation du projet**

### **1) Idée de projet :**

Nous opérons dans le domaine de la fabrication de produits de beauté naturels et Bio pour traiter les maladies dermatologiques et pour prendre soin de la peau et des cheveux. L'origine de notre concept remonte à l'utilisation de cette plante dans le cadre du savoir-faire de la médecine traditionnelle par nos grands-mères, où elle a prouvé son efficacité pour résoudre divers problèmes dermatologiques. Cette idée trouve ses racines dans notre intérêt grandissant pour les soins personnels et la santé humaine. Nous avons puisé notre vision de cette histoire riche, en combinant la sagesse traditionnelle avec les découvertes scientifiques contemporaines, pour offrir des produits de haute qualité et à l'efficacité prouvée. Ainsi, nos produits allient les traditions anciennes et les avancées modernes, ce qui en fait un choix idéal pour les soins personnels et la préservation de la santé de la peau.

Nous travaillons sur la création d'une gamme diversifiée de produits, comprenant un shampooing sans sulfates, une crème hydratante éclaircissante, un exfoliant capillaire, un masque éclaircissant, un après-shampooing, une eau micellaire et un gommage éclaircissant. Chaque produit sera soigneusement conçu et développé en utilisant des ingrédients naturels et Bio extraits de la plante , garantissant ainsi des produits de haute qualité et efficaces pour nos clients, en mettant l'accent sur l'amélioration de l'état de la peau et la résolution des maladies dermatologiques.

Les étapes de mise en œuvre du projet incluent la collecte et la préparation des ingrédients, la conception et le développement des recettes, ainsi que la réalisation de tests et d'enquêtes pour garantir la qualité et l'adéquation des produits aux besoins des clients. Les opérations de fabrication, d'emballage et d'étiquetage seront également effectuées dans nos installations équipées des dernières technologies.

Notre équipe se compose de deux partenaires enthousiastes et spécialisés dans les domaines de la fabrication et des soins personnels. Nous nous engageons à développer et produire nos produits en respectant des normes élevées de qualité et d'efficacité. Nous travaillons avec sérieux et dévouement pour offrir nos meilleurs produits à nos clients, en incarnant la vision et les objectifs qui guident nos efforts.

Le projet sera réalisé dans nos propres installations, où les ingrédients seront assemblés, les produits fabriqués, puis soigneusement emballés. Nous nous efforcerons de fournir des produits exceptionnels et efficaces à nos clients sur le marché, contribuant ainsi à améliorer naturellement et efficacement l'état de la peau et des cheveux tout en résolvant les maladies dermatologiques.

### **2) Valeurs proposées :**

**-Innovant:** Une nouvelle formulation d'une gamme cosmétiques.

**-Un accès facile:** Mettre les bienfaits de cette plante dans des produits accessibles à des personnes qui n'avaient auparavant pas accès à cette plante.

**-Economique et moins couteux:** Les ingrédients locales et en s'appuyant sur une technologie de pointe.

**-Actifs:** A base d'une plante médicinale qui regorge de nombreux nutriments bénéfiques pour la santé notamment la peau et les cheveux efficace en médecine traditionnelle est étudiée et testée en laboratoire.

**-Facilité d'utilisation:** Sous forme de 7 produits pour application sur la peau et les cheveux

**-Naturel et Bio:** Sans effet indésirable en raison de sa composition 100% naturelle et Bio.

**-Multifonctionnel:** Notre gamme PRETTYWAL, Eclaircissant, Hydratante, Nourrit la peau, Anti-Cicatrisation, Traiter des maladies dermatologiques.

### 3) Équipe de travail :

Nous sommes une équipe spécialisée et passionnée travaillant sur le projet "PRETTYWAL" dans le domaine de la fabrication de produits naturels et biologiques pour les soins personnels. Notre équipe se compose de deux partenaires, alliant nos différentes expertises pour garantir le succès et l'excellence du projet.

**Asma KHALFA**, et elle a une vaste expérience dans le domaine de la fabrication et de la gestion des opérations de production. Je suis titulaire d'une licence en biochimie et je suis actuellement étudiante en biologie appliquée à la biochimie. J'ai également suivi une formation spécialisée dans la fabrication de produits de beauté naturels et Bio modernes.

- Mes responsabilités englobent la conception et le développement des processus de production, la garantie de la qualité des produits ainsi que l'atteinte de l'efficacité de la production et des coûts.

**Loubna MOHAMMED SAID**, Etudiante en biologie appliquée à l'Université Mohamed Boudiaf de M'sila, titulaire d'une licence en biochimie, elle a suivi une formation dans le domaine de la fabrication et de la production de cosmétiques naturels.

- Mes responsabilités comprennent plusieurs tâches diverses, notamment la conception, la programmation, le marketing et le conseil, en tenant compte des normes de qualité et de sécurité pour atteindre le succès souhaité et répondre aux besoins des clients.

**Abdelouahab DAHIMAT**, possède une solide expérience dans la recherche et le développement, ainsi qu'une spécialisation en chimie organique, il est docteur en biotechnologie et en ingénierie biochimique. Il a également acquis une expertise dans l'utilisation de logiciels de design et développement des produits naturels. En terme de recherche scientifiques, Il a mené de nombreuses recherches approfondies sur les plantes et leurs extraits.

Et en terme de Marketing, il est certifié par l’Institut Digital d’Alger en Marketing et E-commerce Digital. En tant que le fondateur de et porteur de l’idée de Prettywal Company, Mes tâches sont principalement dans le traitement des données et de prendre de décison de marketing de Prettwayl et aussi bien le développement de formulations uniques pour des nouvelles gammes produits.

Nous travaillons en coordination et avec une organisation précise pour maximiser le potentiel de notre équipe. Les tâches et les responsabilités sont réparties de manière à couvrir efficacement tous les aspects du projet. Nous échangeons régulièrement nos connaissances et nos expertises, et bénéficiions de formations et d’ateliers pour développer nos compétences et nos connaissances.

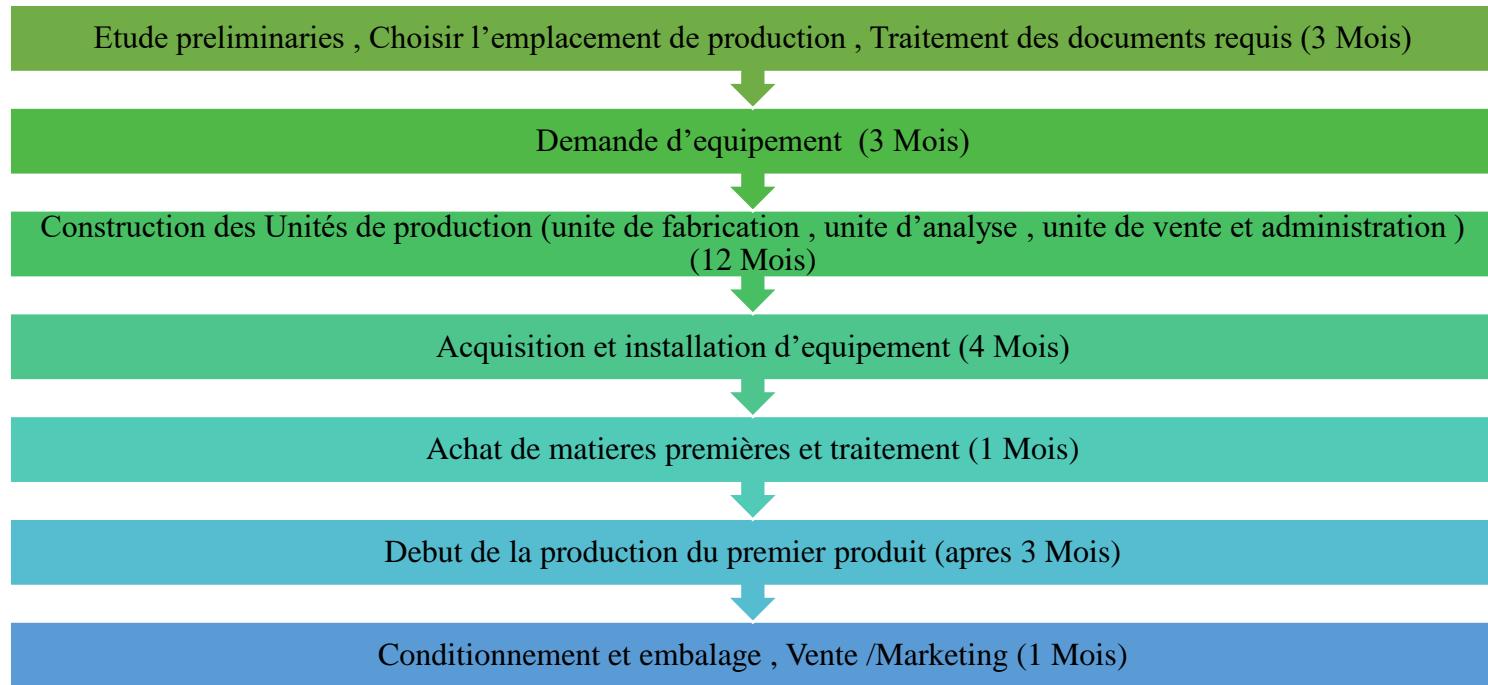
Nous utilisons divers moyens de communication et d’interaction au sein de l’équipe. Nous organisons régulièrement des réunions pour discuter des progrès et des défis, et utilisons des technologies de communication modernes telles que l’e-mail et les appels vidéo pour rester en contact et échanger des informations rapidement. Nous favorisons un environnement de travail ouvert et collaboratif, où les perspectives diverses sont valorisées et où l’interaction et la participation de tous sont encouragées.

En résumé, nous sommes une équipe solide et collaborative réunissant des compétences et des expertises variées pour atteindre les objectifs de notre projet "**PRETTYWAL**" et offrir des produits de haute qualité et efficaces à nos clients.

#### **4) Les objectifs du projet :**

- Nous visons à nous développer sur le marché local et international en construisant la réputation de votre projet et en élargissant la clientèle et la distribution dans de nouvelles zones.
- Optimiser le processus de fabrication et la technologie utilisée pour améliorer la qualité des produits, accroître l’efficacité et réduire les coûts.
- Travailler sur le développement d’un autre produit cosmétique efficace et naturel à base de cette plante et exempts de substances nocives.
- Valorisation des ressources biologiques dans notre région tout en profitant de la richesse et de la biodiversité de notre pays.

## 5) Un échéancier pour la réalisation du projet :



## 6) Vue du segment de marché :

- **Le marché potentiel de produits "PRETTYWAL"** englobe l'ensemble des individus et des entreprises à la recherche de produits de soins personnels naturels et Bio de haute qualité et qui sont soucieux de préserver la santé et la beauté de leur peau et de leurs cheveux. De plus, il inclut ceux qui recherchent des produits exempts de substances chimiques nocives.

- **Le marché ciblé pour le projet "PRETTYWAL"** est constitué d'individus souffrant de divers maladies dermatologique et qui souhaitent trouver une solution naturelle à ces maladies. Cela englobe les personnes ayant des problèmes tels que l'acné, les taches pigmentaires, la sécheresse, les démangeaisons, l'eczéma et d'autres affections cutanées.... Ces personnes visent à améliorer l'état de leur peau et à résoudre leurs problèmes cutanés de manière efficace et sûre.

### Les raisons de choisir ce marché cible sont les suivantes :

1. La prise de conscience croissante de l'importance des produits naturels et Bio pour les soins personnels, avec un intérêt croissant pour éviter les produits chimiques nocifs.
2. L'augmentation de l'intérêt pour la santé et la beauté naturelles, ainsi que la demande croissante de produits qui préservent la santé de la peau et contribuent au traitement de ses maladies.
3. Le besoin croissant de produits offrant une solution naturelle et efficace aux maladies de peau, les consommateurs recherchant des alternatives sûres aux produits traditionnels.
4. L'orientation des jeunes vers l'utilisation de produits naturels et Bio pour les soins de la peau et des cheveux, soulignant ainsi le besoin urgent de produits de qualité et efficaces.

## 5. La possibilité de conclure des contrats d'achat avec certains clients importants est envisageable.

Nous sommes déterminés à établir des relations commerciales stratégiques avec nos clients essentiels. Nous sommes prêts à proposer des offres spéciales et des réductions commerciales aux clients qui effectuent des achats en grande quantité, dans le but de répondre à leurs besoins et de satisfaire leurs attentes. Nous accueillons les opportunités de collaboration durable et visons à satisfaire nos clients en offrant une valeur ajoutée à travers nos produits.

## 7) Mesurer l'intensité de la concurrence:

Fabriquant	L'OREAL ®	Sisley ®	NIVEA ®	Eucerin ®
Photos				
Forces	Laboratoire international	L'ancienneté	- L'ancienneté - Laboratoire international	Produits spécialisés pour les peaux sensibles et les maladies de peau
Faibles	Contient des compositions chimiques qui provoque une irritation de la peau	Produits d'importation	- Contient des substances qui causent la peau sèche. - Produits d'importation	Produits d'importation

## 8) Analyse stratégique "SWOT"

### Points forts de "PRETTYWAL ®" :

1. La plante utilisée dans notre gamme a des avantages prouvés en médecine traditionnelle et il est scientifiquement prouvé qu'elle est anti-inflammatoire, antibactérienne et antifongique... .
2. Nous avons de l'expérience dans le domaine de la fabrication de cosmétiques et une compréhension approfondie des besoins et des tendances du marché des soins de la peau.
3. Notre concentration sur les ingrédients naturels et durables répond à la demande croissante de produits de soins de la peau sains et respectueux de l'environnement.

## **Points faibles de "PRETTYWAL ®":**

1. Nous pouvons avoir une concurrence féroce sur le marché des soins de la peau de la part des grandes marques.
2. Un capital limité peut être un obstacle à l'expansion de la production et de la commercialisation.
3. Nous devrons peut-être étendre notre réseau de distribution et notre présence dans les canaux de vente appropriés.

Notre stratégie consistera à offrir une qualité supérieure et des produits naturels efficaces pour résoudre les maladies de peau, et à développer une base de clients fidèles en interagissant et en répondant à leurs besoins spécifiques.

## **Opportunités de "PRETTYWAL ®" :**

1\_Demande accrue de produit cosmétiques sûrs : Avec l'émergence d'une prise de conscience envers la santé et le bien-être, les gens ont davantage tendance à acheter des cosmétiques sûrs et naturels. Cela représente une opportunité pour une entreprise de fabrication de cosmétiques de répondre à ce segment et de développer une clientèle fidèle.

2\_Collaborations avec des influenceurs : Collaborer avec des influenceurs et des célébrités pour créer des produits cosmétiques personnalisés pour leurs fans peut contribuer à accroître la portée commerciale et à générer du buzz autour des lancements de nouveaux produits.

3\_Partenariat avec Détaillants de produits de beauté : le partenariat avec des revendeurs expérimentés et des distributeurs renommés permet de développer l'activité et d'atteindre une clientèle plus large.

4\_Expansion internationale : une entreprise de fabrication de cosmétiques peut explorer les opportunités de se développer à l'international et bénéficier de la demande croissante de produits cosmétiques sûrs et naturels dans d'autres pays.

5\_Investissement dans la recherche et le développement : investir dans la recherche et le développement pour créer des produits innovants et de haute qualité peut aider l'entreprise. L'entreprise se différencie de ses concurrents et attire plus de clients.

## **Menaces de "PRETTYWAL ®" :**

1\_Concurrence : L'industrie produit cosmétique est très compétitive avec de nombreux acteurs de renom. Les nouveaux entrants sur le marché sont confrontés à une concurrence féroce de la part des entreprises établies.

2\_ Changements dans les détails des consommateurs : les tendances beauté et les préférences des consommateurs ont tendance à changer rapidement. L'entreprise doit suivre les dernières tendances pour rester pertinente et réussir sur le marché.

3- Dépendance des fournisseurs : L'entreprise dépend des fournisseurs de matières premières et de matériaux d'emballage. Toute perturbation dans la chaîne d'approvisionnement peut constituer une menace majeure pour l'entreprise.

4\_ Ralentissement économique : Une récession économique peut entraîner une diminution des dépenses des consommateurs en cosmétiques, ce qui entraîne une diminution de la demande pour les produits de l'entreprise.

## 9) Coûts et charges :

- Bilan Actif

Code	A C T I F	Brut	Amor-Prov	Net N	Net N-1
207	<b>Ecart d'acquisition-goodwill pos ou négatif</b>	0,00	0,00	0,00	0,00
20	<b>Immobilisations incorporelles</b>	0,00	0,00	0,00	0,00
21	<b>Immobilisations corporelles</b>				
211	Terrains	0,00	0,00	0,00	0,00
2131	Bâtiments	0,00	0,00	0,00	0,00
218	Autres immobilisations corporelles	16 136 129,21	0,00	16 136 129,21	0,00
22	Immobilisations en concession	0,00	0,00	0,00	0,00
23	<b>Immobilisations encours</b>	0,00	0,00	0,00	0,00
265	Titres mis en équivalence	0,00	0,00	0,00	0,00
26	Autres participations et créances rattachées	0,00	0,00	0,00	0,00
271+	Autres titres immobilisés	0,00	0,00	0,00	0,00
274+	Prêts et autres actifs financiers non courants	0,00	0,00	0,00	0,00
133	Impôts différés actif	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TNC</b>	<b>TOTAL ACTIF NON COURANT</b>	<b>16 136 129,21</b>	<b>0,00</b>	<b>16 136 129,21</b>	<b>0,00</b>
3+	<b>Stocks et encours</b>	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Clients	0,00	0,00	0,00	0,00
41	Autres débiteurs	0,00	0,00	0,00	0,00
409+	Impôts et assimilés	2 132 767,97	0,00	2 132 767,97	0,00
444+	Autres créances et emplois assimilés	0,00	0,00	0,00	0,00
42+	Placements et autres actifs financiers courants	0,00	0,00	0,00	0,00
50-	Trésorerie	380 137,51	0,00	380 137,51	0,00
<b>TAC</b>	<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>	<b>2 512 905,48</b>	<b>0,00</b>	<b>2 512 905,48</b>	<b>0,00</b>
<b>TGA</b>	<b>TOTAL GENERAL ACTIF</b>	<b>18 649 034,69</b>	<b>0,00</b>	<b>18 649 034,69</b>	<b>0,00</b>

- Bilan Passif

CODE	PASSIF	N	N-1
101	Capital émis (ou compte de l'exploitant)	10 000 000,00	0,00
109	Capital non appelé	0,00	0,00
104+	Primes et réserves- Réserves consolidées (1)	0,00	0,00
105	Ecarts de réévaluation	0,00	0,00
107	Ecart d'équivalence (1)	0,00	0,00
12	Résultat net - Résultat net part du groupe (1)	3 114 832,84	0,00
11	Autres capitaux propres - Report à nouveau	0,00	0,00
PSC	<b>Part de la société consolidante (1)</b>	0,00	0,00
PM	<b>Part des minoritaires (1)</b>	0,00	0,00
<b>T1</b>	<b>TOTAL I</b>	<b>13 114 832,84</b>	<b>0,00</b>
1+	<b>PASSIFS NON COURANTS</b>		
16+	Emprunts et dettes financières	0,00	0,00
134+	Impôts (différés et provisionnés)	0,00	0,00
229	Autres dettes non courantes	0,00	0,00
15+	Provisions et produits comptabilisés d'avance	0,00	0,00
<b>T2</b>	<b>TOTAL II</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
4+	<b>PASSIFS COURANTS</b>		
40	Fournisseurs et comptes rattachés	0,00	0,00
444+	Impôts	34 201,85	0,00
42+	Autres dettes	5 500 000,00	0,00
52+	Trésorerie Passif	0,00	0,00
<b>T3</b>	<b>TOTAL III</b>	<b>5 534 201,85</b>	<b>0,00</b>
<b>TGP</b>	<b>TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)</b>	<b>18 649 034,69</b>	<b>0,00</b>

- Compte de résultats

Code		EXERCICE N	EXERCICE N-1
70	Ventes et produits annexes	13 680 738,72	0,00
72	Variation stocks produits finis et en cours	0,00	0,00
73	Production immobilisée	0,00	0,00
74	Subventions d'exploitation	0,00	0,00
<b>T4</b>	<b>I - PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>	<b>13 680 738,72</b>	<b>0,00</b>
60	Achats consommés	8 769 704,03	0,00
61+	Services extérieurs et autres consommations	250 000,00	0,00
<b>T5</b>	<b>II - CONSOMMATIONS DE L'EXERCICE</b>	<b>9 019 704,03</b>	<b>0,00</b>
<b>T15</b>	<b>III - VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I - II)</b>	<b>4 661 034,69</b>	<b>0,00</b>
63	Charges de personnel	1 512 000,00	0,00
64	Impôts, taxe et versements assimilés	34 201,85	0,00
<b>T6</b>	<b>IV - EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>3 114 832,84</b>	<b>0,00</b>
75	Autres produits opérationnels	0,00	0,00
65	Autres charges opérationnelles	0,00	0,00
68	Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeur	0,00	0,00
78	Reprise sur pertes de valeur et provisions	0,00	0,00
<b>T7</b>	<b>V - RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>3 114 832,84</b>	<b>0,00</b>
76	Produits financiers	0,00	0,00
66	Charges financières	0,00	0,00
<b>T8</b>	<b>VI - RESULTAT FINANCIER</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>T9</b>	<b>VII - RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V + VI)</b>	<b>3 114 832,84</b>	<b>0,00</b>
695+	Impôts exigibles sur résultats ordinaires	0,00	0,00
692+	Impôts différés (variations) sur résultats ordinaires	0,00	0,00
<b>T10</b>	<b>TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>13 680 738,72</b>	<b>0,00</b>
<b>T11</b>	<b>TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>10 565 905,88</b>	<b>0,00</b>
<b>T12</b>	<b>VIII - RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>3 114 832,84</b>	<b>0,00</b>
<b>T14</b>	<b>X - RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	<b>3 114 832,84</b>	<b>0,00</b>

**10) Detail chiffre d'affaire :**

	REALISATION	PREVISION				
Produit a detine client	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantite gamme prettywal	2 017	2 320	2 667	3 068	3 528	4 057
Prix ht gamme prettywal	8 769 704,62	10 085 160,31	11 597 934,36	13 337 624,51	15 338 268,19	17 639 008,42
Vents gamme prettywal	11 400 616,01	13 110 708,41	15 077 314,67	17 338 911,87	19 939 748,65	22 930 710,95
Chifere d'affaires global	11 400 616,01	13 110 708,41	15 077 314,67	17 338 911,87	19 939 748,65	22 930 710,95

## 11) Prototype expérimental :



## BMC : Business Model Conevas

<p><b>Partenaires clés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le fonds Algérien de Financement des Entreprise Emergentes</li> <li>Laboratoires de contrôle de qualité</li> <li>Fournisseur de matière primaire et de l'émpallage</li> <li>Les Médecines dermatologue</li> <li>Les pharmacies</li> <li>Centres de soins physiques et esthétiques(SPA )</li> <li>Les boutiques de cosmétiques</li> </ul>	<p><b>Activités clés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Création d'une start-up sous forme d'usine qui</li> <li>Collecte et nettoyage des matières premières</li> <li>Formulation des produits et fabrication</li> <li>L'émpallage et commercialisation du produits</li> <li>Représentant de vents marketing via</li> </ul> <p><b>Ressources clés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Terre agricole</li> <li>Création d'un laboratoire</li> <li>Traiter la matière et les ingrédients de formulation avec les fournisseur</li> <li>Machines et équipements</li> <li>Prêts et financements pour startups</li> <li>Ressources humaines</li> <li>Louer emplacement de l'entreprise</li> </ul>	<p><b>Offre (Propositions de valeurs)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>PRETTYWAL: Gamme variété des produits innovant naturel et Bio pour traiter les maladies dermatologiques</li> <li>Atteindre une nutrition adéquat de peau et des cheveux</li> <li>Le première gamme des produit pour nourriture la peau et traite les maladies dermatologiques en Algérie</li> <li>Valable pour toutes les tranche d'âge sans exception et tous types de peau</li> <li>Chaque produit a plusieurs usage</li> <li>Evaluation des déchets et son utilisation dans la production d'aliments pour animaux et engrais(au future)</li> </ul>	<p><b>Relation clients</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fournir des services en créant un fichier pour les clients (livraison, remises, offres, nouveaux produits ...)</li> <li>Contact personnel direct avec les clients via des canaux de communication( e-mail, messages, mobile)</li> <li>Donner aux clients des échantillons d'essai gratuits</li> <li>System de traitement des réclamations via GRC (Gestion Relation Clients)</li> <li>FAQ ( Feed-Back Answer Question)</li> </ul> <p><b>Canaux de distribution</b></p> <p>Vente directe dans les pharmacies, centres de soins physique et esthétiques (SPA) ,les boutiques de cosmétiques ,boutiques d'épices et marchés populaire,,, Vente via e-commerce Vente via de délégué commercial Les canaux directs, qui sont en contact direct avec les clients via : Des numéro de téléphone et des page sur des sites des réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Email, Site web -E-marketing et publicité via le sponsoring sur les reseaux sociaux , e-mail, site web, et la plateforme de YouTube(PRETTYWAL) etc.</p>	<p><b>Segments de clients</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Femmes et hommes souffrant des maladies dermatologiques</li> <li>Qui chercent des solutions naturelles pour traiter leurs pathologie</li> <li>Les femmes qui veulent un look distinctif</li> <li>Instutions intéressées par les produits de traitement de la peau</li> </ul>
<p><b>Structure des couts</b></p> <p><b>Couts fixes:</b> les salaires, le loyer, les assurances ,Dépenses de publicité et de communication ,Charge financières,</p> <p><b>Couts variable:</b> matières premières et fournitures, Dépenses en énergies ( eau , électricité, gaz), Achats de consommables ( administratif, nettoyage,...)</p>	<p><b>Sources de revenues</b></p> <p>Commercialisation des produits contre les maladies dermatologiques et soins physiques et esthétiques:</p> <p>Vente aux pharmacies</p> <p>Vente aux grossistes et distributeurs</p>			