moressa marketing management

65, avenue d'aïre ch-1203 genève

Genève, le 14 octobre 1985

Société ELTEL S.A.

1463 CHAVANNES-LE-CHENE

A l'attention de M. J.-M. Tellenbach

Concerne : Déchets végétaux

Monsieur,

Comme suite à notre rencontre à Cronay le 27 septembre dernier, j'ai le plaisir de vous adresser ci-joint le projet d'étude avec budget concernant la valorisation des déchets végétaux en provenance de la Grande Cariçaie.

Bien que réaliste en ce qui concerne l'économie d'une unité de vermicompostage, je considère que cette idée mérite d'être étudiée et je suis assez motivé pour la promouvoir personnellement si l'analyse montre que cela en vaut la peine. Pour l'exécution de l'étude, je rappelle que je maîtrise parfaitement l'allemand, facteur indispensable pour un échange fructueux avec des interlocuteurs Outre-Sarine.

J'espère que la présente proposition pourra attirer l'attention des intéressés et vous rappelle que je reste à votre disposition pour répondre à d'éventuelles questions.

Comme référence, je me permets de citer Philippe ROCH du WWF avec qui je collabore pour défendre l'idée de recyclage et compostage des ordures ménagères vis-à-vis du projet d'agrandissement de l'usine d'incinération du canton de Genève (voir dépliant ci-joint concernant la conférence "Tirer profit des ordures" organisée conjointement en mai 1985).

Dans l'attente de vos nouvelles, veuillez agréer, Monsieur, l'expression de mes salutations les meilleures.

M. Teekens

P.J. - Proposition en 2 ex.
- Dépliant conférence technique.

Proposition

ETUDE CONCERNANT LA VALORISATION DES DECHETS VEGETAUX EN PROVENANCE DE L'ENTRETIEN DE LA GRANDE CARICAIE (LAC DE NEUCHATEL)

CONTENU PAGE

0. Sommaire	1
1. Avant-Propos	2
2. Objectifs	4
3. Méthode de Travail	5
4. Budget	7
5. Conditions Générales	8

Genève, le 14 octobre 1985

Client :

ELTEL S.A.
1463 Chavannes-le-Chêne

Exécution :

MORESSA S.A.
65, avenue d'Aïre
1203 Genève
Ir M. Teekens

moressa

0. Sommaire

La Société ELTEL S.A. à Chavanne-le-Chêne VD cherche une possibilité de valorisation des déchets végétaux évacués de la réserve naturelle de la Grande Cariçaie.

La présente étude proposée par MORESSA S.A. à Genève a pour but dévaluer les perspectives que peut offrir le vermicompostage de ces déchets.

Dans l'affirmative MORESSA sera à même de participer dans la réalisation d'un plan commercial en Suisse.

1. Avant-propos

1.1. Entretien.

Depuis quelques années, la Société ELTEL S.A. a été chargée des travaux d'entretien des marais de la Grande Cariçaie. A l'aide d'une faucheuse spécialement conçue, ELTEL évacue périodiquement quelques milliers de m3 de déchets végétaux.

Ces déchets, principalement constitués par des roseaux et d'autres plantes aqueuses sont transportés et stockés en tas sur un terrain près de Cronay VD. Vu leur origine strictement naturelle, ils se décomposent en un humus très valable.

1.2. Les boues d'épuration.

Des analyses ont montré que le compost obtenu est susceptible d'être amélioré par l'adjonction de certains éléments, notamment par l'azote contenu dans les boues d'épuration. C'est pourquoi ELTEL a reçu une offre d'une station d'épuration pour l'achat des déchets au prix de revient. ?

La combinaison avec les boues d'épuration présente d'ailleurs le grand inconvénient qu'ainsi des déchets d'une grande pureté sont mélangés avec des boues très contaminées, notamment par des métaux lourds.

1.3. Le vermicompostage.

A la recherche d'une solution meilleure, ELTEL et les responsables de l'entretien de la Grande Cariçaie sont récemment venus à l'idée de créer éventuellement une unité de vermicompostage. Le compost de très haute qualité ainsi produit pourrait être vendu en Suisse à un prix nettement supérieur.

La Société ELTEL s'est adressée à MOPESSA S.A. pour demander si l'idée du vermicompostage pourra en effet constituer une solution valable.

Le vermicompostage a débuté aux Etats-Unis il y a plusieurs décennies pour y atteindre une grande envergure. Il semble que le marché américain pour le vermicompost et les vers se situe aujourd'hui à $ 1 milliard/an.

La méthode a été introduite en Italie il y a peu de temps. A l'heure actuelle l'Italie compte plusieurs dizaines d'éleveurs et le vermicompostage y est vendu au détail de Fr. 4.-- à Fr. 5.-- par litre (en petits emballages de 1 litre). Cependant, bien que les propriétés du vermicompost soient excellentes, ce niveau de prix a été atteint selon toute vraisemblance grâce à un grand "bluff commercial".

En 1983, MORESSA S.A. - dans le cadre de son activité comme conseiller en marketing - a conduit plusieurs études en matière de vermicompostage et de compost en général. Le déficit d'humus en Suisse, partiellement comblé par des importations massives de tourbe, amène à penser que les conditions de marché sont en effet favorables.

Toutefois, une action concertée s'impose pour faire adopter l'utilisation de compost par les différentes couches d'utilisateurs. Cela est d'autant plus vrai pour le vermicompost vendu à un prix élevé.

2. Objectifs

L'étude proposée dans le présent projet a pour but de déterminer :

a) si les déchets de roseaux fauchés par ELTEL se prêtent au vermicompostage et éventuellement quelles matières devraient être ajoutées pour optimaliser le processus et les caractéristiques du vermicompost obtenu,

b) quelles méthodes de vermicompostage pourraient être appliquées; une évaluation sous l'angle des coûts d'investissement et d'exploitation servira pour faire le choix d'un système approprié,

c) le marché potentiel du vermicompost; le volume de ce marché - inexistant à présent et donc encore à créer - dépendra largement du prix de vente et des moyens employés,

d) la stratégie commerciale : quelle est la meilleure méthode pour ouvrir le marché; par une évaluation des diffrérentes alternatives il sera possible de faire un choix adéquat.

MORESSA S.A. pourra par la suite participer dans la réalisation du plan choisi sous la forme de la mise sur pied d'un système de vente et d'un réseau commercial.

3. Méthode de travail

3.1. Etude.

L'étude pourra avoir lieu en quelques phases successives. Il sera ainsi possible à la fin de chaque phase de décider s'il est justifié d'entreprendre la phase suivante.

Ces phases pourront être composées comme suit :

Phase I - Etude de faisabilité technique

La matière première et ses rapports d'analyse seront soumis à l'avis de quelques experts en vermicompostage, notamment en Italie.

L'action consistera en :

- l'identification d'experts
- la prise de contact
- l'accompagnement des essais éventuels
- rapport capitulatif et présentation des résultats.

Phase II - Choix de la méthode de vermicompostage

Analyse des nombreuses méthodes existantes par une étude documentaire et un échange avec des producteurs, interviews et visites.
Evaluation technique et financière, coûts d'investissements et d'exploitation.
Nécessité d'adjonction d'autres matériaux, déchets, fumier, purin, etc.
Les résultats seront présentés sous forme d'un rapport.

Phase III - Analyse du marché Suisse

- débouchés professionnels et auprès des consommateurs
- les canaux de distribution
- la concurrence : tourbe, compost, etc.
- la structure des prix
- le problème de transport.

Ces informations seront obtenues par la consultation de documents et par des interviews avec des utilisateurs professionnels, des distributeurs, des instituts de recherche horticole, etc.
Les résultats seront présentés dans un rapport.

Phase IV - Le plan commercial

Il faudra faire un choix adéquat de la méthode commerciale à appliquer. Avec un sigle LSPN et un appui publicitaire de l'LSPN et du WWF, le produit pourra être vendu à des meilleurs prix et un rendement maximum pourra sans doute être atteint.

Au cas où un tel appui ne serait pas possible, il faudra choisir entre une distribution unique (MIGROS) ou plus fragmentée, de mettre un accent sur le marché professionnel ou plutôt de consommation, etc. La vente par correspondance peut être prise en considération. Le type d'emballage pourra jouer un grand rôle.

Toutes ces questions seront abordées lors d'échanges avec les intéressés et d'interviews avec des clients et distributeurs potentiels.

Le résultat sera présenté sous forme d'un rapport et la recommandation d'un plan stratégique clairement formulé.

3.2. Réalisation.

Il pourra être convenu qu'après l'achèvement de l'étude MORESSA S.A. participe activement à la réalisation du projet dans le cadre du plan stratégique choisi.

4. Budget

Le coût de l'étude est composé par des honoraires et par des dépenses réelles.

Phase I - Etude de faisabilité technique

- honoraires	Fr. 3'600.--	
- dépenses (voyages, téléphones, documents)	Fr. 1'000.--	(estimées)
total	Fr. 4'600.--	

Durée 3 semaines

Phase II - Méthodes de vermicompostage

- honoraires	Fr. 5'000.--	
- dépenses	Fr. 1'000.--	(est.)
total	Fr. 6'000.--	

Durée 3 semaines

Phase III - Analyse du marché Suisse

- honoraires	Fr. 10'000.--	
- dépenses	Fr. 1'000.--	(est.)
total	Fr. 11'000.--	

Durée 6 semaines

Phase IV - Le plan commercial

- honoraires	Fr. 7'000.--	
- Dépenses	Fr. 1'000.--	(est.)
total	Fr. 8'000.--	

Durée 6 semaines

5. Conditions Générales

Pour chaque mandat, 50 % du montant des honoraires, plus les dépenses budgetées est dû immédiatement après réception de la commande par écrit. Après achèvement, le solde est dû dans un délai de 30 jours.

Affranchir
à 50 ct.

Etudes Juridiques et Techniques
84, route de Vireloup
1239 **Collex**

ORGANISATION

Date/Horaire

10 mai 1985, de 9.30 à 16.00 h.

Lieu

Hôtel Penta-Genève-Cointrin
Avenue Louis-Casaï 75-77
Tél. 022/98 47 00
Bus 10: arrêt chemin du Jonc

Frais de participation

Fr. 250.–, y compris déjeuner et rafraîchissements durant les pauses

Nombre de participants

Limité.
Au cas où le nombre d'inscriptions dépasserait les places disponibles, la priorité sera déterminée par l'ordre d'inscription.

Inscription

Au moyen de la carte ci-jointe

Délai d'inscription

3 mai 1985

Renseignements et secrétariat

Etudes juridiques et techniques,
84, route de Vireloup – 1239 Collex
Tél. 022/74 24 93 (de 7.30 à 14.00 h.)

Séminaire

Tirer profit des déchets industriels et urbains

10 mai 1985

Hôtel Penta-Genève

Patronage:

WWF Suisse

ARPEA
(Association Romande pour la Protection des Eaux)

Journal l'Entreprise Romande