



# SOMMAIRE

<b>EDITORIAL :</b> L'IMPORTANCE DE LA DIRECTION COMMERCIALE dans une entreprise	01
<b>PROJETS :</b>	04
<b>SAFEX :</b> États d'avancement du projet de réalisation du hall d'exposition n° 01 de la SAFEX Mohammedia Alger en TCE.	
<b>SONATRACH :</b> Études et réalisation des parkings à étages au niveau de la zone régionale d'Arzew.	07
<b>ENMTP :</b> La réalisation d'un bloc administratif en charpente métallique en R+2	12
<b>SONELGAZ :</b> La SONELGAZ tisse un lien de confiance avec BATIMETAL Engineering & Construction en nous confiant un nouveau projet.	15
<b>EVENEMENTS :</b> - Octobre Rose - Novembre Bleu - Emploiexpo - 1er novembre - Vœux du Nouvel An	16
<b>FLASH INFO :</b> Vijai Electricals Algérie	18
<b>ESPACE OUVERT :</b> Le marketing de l'entreprise, une affaire de tous	20

## EDITORIAL :

### La direction commerciale et Marketing :

#### Le commercial, un pilier stratégique pour la pérennité de l'entreprise

Le secteur du bâtiment est un pilier essentiel de l'économie, contribuant activement à la croissance des infrastructures, des logements et des bâtiments commerciaux. Dans ce secteur, la gestion et l'optimisation des ressources sont primordiales, et la direction de la structure commerciale joue un rôle central pour garantir que l'entreprise dispose d'un flux continu de projets, assurant ainsi sa rentabilité et sa pérennité. En effet, la structure commerciale a la responsabilité stratégique d'élaborer et d'appliquer des stratégies pour attirer de nouveaux clients, maintenir des relations solides avec les clients existants, et assurer un plan de charge stable pour l'entreprise.

La direction commerciale d'une entreprise de bâtiment a plusieurs missions-clés :

**Prospection et développement de nouveaux marchés:** Il est crucial pour la direction commerciale de connaître les tendances du secteur, les besoins du marché et les grands projets à venir. Cela permet de cibler les opportunités les plus prometteuses pour remplir le plan de charge.

**Construction et fidélisation de la clientèle :** Dans un secteur où la concurrence est forte, maintenir de bonnes relations avec les clients existants peut souvent conduire à de nouvelles collaborations. Les clients satisfaits sont plus susceptibles de confier d'autres projets ou de recommander l'entreprise.

**Positionnement de l'entreprise sur le marché :** En développant des stratégies de communication et des offres commerciales compétitives, la direction commerciale veille à ce que l'entreprise se distingue de ses concurrents. Dans un marché de plus en plus exigeant, ce positionnement est essentiel pour se maintenir en activité.

La direction commerciale devient ainsi un vecteur de croissance pour l'entreprise en sécurisant un portefeuille de clients et de projets, ce qui contribue à assurer un plan de charge constant.

Un plan de charge correspond à l'organisation et à la planification des projets afin d'assurer une activité régulière et un niveau de travail soutenu au sein de l'entreprise. La Direction commerciale a ici une double mission:

**Prévoir la charge de travail :** En analysant les tendances et en anticipant les besoins futurs, la direction commerciale peut identifier les périodes de haute et basse activité. Cette prévision aide l'entreprise à éviter les périodes de sous-activité, qui peuvent compromettre sa rentabilité, et les périodes de surcharge, qui peuvent nuire à la qualité des prestations.

**Coordination avec les services internes :** Le service commercial collabore étroitement avec la direction réalisation, les équipes techniques et la direction des ressources humaines. Cette coordination garantit que l'entreprise dispose des ressources et compétences nécessaires pour chaque projet, assurant ainsi une charge de travail équilibrée.

Pour remplir le plan de charge, la direction commerciale met en place diverses stratégies, telles que :

- La segmentation des clients en fonction des secteurs (public, privé, logement, commercial) pour diversifier les risques.
- La répartition des projets de tailles et de durées différentes, permettant d'équilibrer la charge de travail des équipes.
- Le développement de partenariats et d'alliances avec d'autres entreprises pour accéder à des projets plus vastes et plus réguliers.

En assurant un plan de charge stable, la direction commerciale contribue directement à la rentabilité et à la stabilité financière de l'entreprise. Les avantages sont nombreux :

**Optimisation des coûts et des ressources :** Avec une charge de travail prévisible, l'entreprise peut mieux gérer ses ressources humaines et matérielles. Cela réduit les risques de coûts imprévus et optimise l'utilisation des équipements et du personnel.

**Renforcement de la stabilité financière:** Un flux de travail constant permet à l'entreprise d'assurer des rentrées financières régulières, assurant ainsi la pérennité de ses activités.

**Augmentation de la compétitivité :** En répondant de manière fiable aux besoins de ses clients, l'entreprise gagne en réputation et se distingue sur le marché, ce qui peut attirer de nouveaux clients et renforcer son positionnement concurrentiel.

**Exemple concret :** Certaines entreprises de bâtiment réussissent, par exemple, à collaborer régulièrement avec des clients du secteur public pour des projets de longue durée, tout en diversifiant leurs clients privés pour les projets plus courts et plus flexibles. Ce type de stratégie permet de lisser la charge de travail et d'optimiser la rentabilité.

En conclusion, la direction commerciale est un pilier stratégique dans une entreprise de bâtiment. Elle ne se contente pas d'assurer un plan de charge, mais elle joue un rôle déterminant dans l'organisation et la stabilité de l'activité. Grâce à une planification rigoureuse du plan de charge, elle contribue à la rentabilité, à la compétitivité et à la pérennité de l'entreprise, en s'adaptant aux évolutions du marché et en anticipant les besoins futurs. À mesure que le secteur du bâtiment évolue, la direction commerciale continuera d'innover pour répondre aux nouvelles attentes des clients et garantir une charge de travail optimale.



## PROJETS : SAFEX

### Projet de Réalisation du hall d'exposition n° 01 de la SAFEX Mohammedia Alger en TCE.

#### Les travaux se poursuivent...

Le mois d'août a été marqué par la visite du ministre du commerce et de la promotion des exportations Mr ZITOUNI Tayeb au niveau de la Société Algérienne des Foires et Exportations "SAFEX" qui s'est tenue le 14 août 2024, où il a été reçu par le Président Directeur Général; Mr YAHYI Hacene accompagné de Mr AIT CHABANE Rachid; Directeur de notre unité BATI-METAL engineering & construction d'où une présentation complète du projet a eu lieu au niveau du chantier portant sur l'évaluation et la consistance des travaux.

Le défi majeur du projet réside dans le délai de réalisation qui demeure très réduit comparant l'envergure de l'édifice. La surface totale du bâtiment principal est de trois (03) hectares conçu sans joints, un défi de taille de réaliser deux plancher en béton armé de 30000 m<sup>2</sup> chacun et sans aucun joint.

Le bâtiment principal composé d'un parking à deux niveaux de 60000,00 M<sup>2</sup>; conçus en béton armé, 1880 places de stationnement. Et d'un hall d'exposition développant une étendue de 30000,00 M<sup>2</sup>; conçu en charpente métallique regroupant des mezzanines et des espaces d'expositions.

Le bâtiment forum d'environ 10000,00 M<sup>2</sup> traité en trois blocs distincts regroupant des salles de conférences et des espaces VIP, ainsi qu'une grande esplanade de forme ergonomique en parfaite harmonie avec la toiture du bâtiment principal.



Autre défi majeur que l'équipe projet sera amenée à réussir consiste en la réalisation du lot courant faible qui s'inscrit dans le domaine du Hi-Tech car l'ouvrage est un smart building «Ouvrage intelligent» caractérisé par le nombre important de systèmes automatique de détections anti intrusion ainsi que les commandes informatiques d'ouverture et de fermeture des accès.

Actuellement; les travaux en infrastructure du bloc principal sont en phase de finalisation, où les chiffres parlent d'eux-mêmes, 14000 m<sup>3</sup> de béton et pas moins de 2 000 tonnes d'acier ont été réalisés uniquement en infrastructures. Ces chiffres montrent l'immensité et la grandeur de l'ouvrage. L'approvisionnement en béton est assuré par une centrale à béton installée sur le site du projet, avec une capacité de 180 m<sup>3</sup>/heure, par cette solution la production et la qualité du béton sont maîtrisées.

Du fait la détermination de nos équipes et l'engagement de notre unité BATIMETAL Engineering et construction Le chantier bat son plein régime avec un système de travail 24h/24h et 7j/7j et ce dans le but de mener à terme et dans de bonnes conditions le projet et honorer les engagements vis-à-vis de notre client LA SAFEX.

Chargée de la communication Mme BELGACEM Selma  
En collaboration avec le chef de projet Monsieur SAADI

## PROJETS : SONATRACH

### Etudes Et Réalisation Des Parkings A Etages Au Niveau De La Zone Régionale d'Arzew

#### Etat D'avancement.....

Pour le compte de la zone régionale d'Arzew, notre unité BATIMETAL Engineering & Construction réalise actuellement l'un de ses plus grands projets de ces dernières années. Il s'agit d'études et de réalisation des parkings à étages au niveau de la zone régionale d'Arzew pour un délai contractuel de 18 mois, et dont nous avons désormais parlé lors des numéros antérieurs. Pour nos nouveaux lecteurs nous vous présentons brièvement la naissance de ce projet ;c'était suite au lancement d'un cahier des charges de l'appel du gré à gré après consultation en mois d'avril 2023 ; selon les procédures des passations des marchés et conformément à la procédure de passation des contrats E-025 du 19/01/2023 ; s'agissant des travaux d'étude et réalisation des parking a étages en R+2 implantés sur 02 sites différents ;S1 et P1 au niveau de la zone régionale d'Arzew ,notre unité s'est vu pouvoir concrétiser surtout que ce n'est pas une première(précédemment nous avons réalisé des parking pour le compte du MDN) , une offre commerciale était préparé par le département commerciale et marketing et déposé dans les délais , après la tenue de la commission d'évaluation des offres ainsi que des séances de négociations notre unité était retenue pour son offre la plus avantageuse répondant le plus ; au critères et conditions du client afin de concrétisé ce projet .

La signature du contrat s'est tenue le 09 juillet 2023 et sans trop tarder ; le démarrage des travaux d'étude avait commencé le 01/08/2023 et celui de la réalisation a débuté le 26/04/2024.

Mais qu'est-ce qu'en est-il de l'avancée des travaux actuellement ?

Pour la phase 01 qui est la phase d'étude du P1 et S1 ; les travaux d'étude sont achevés à 100 % ; a rapporté le chef de projet, et pour la phase 02 ; les travaux de réalisation ; nous vous communiquons dans ce qui suit l'état de progression des travaux :



#### Site S1 :

Terrassement gros œuvres parking : 95 %

Local poste transformateur : 100 %

Local groupe électrogène : 100 %

Bâche à eau : 50 %

Charpente métallique : 44 %



#### Site P1 :

Terrassement gros œuvres parking : 95 %

Local poste transformateur Local groupe électrogène : 35 %

Bâche à eau : 95 %

Charpente métallique : 14 %

Mur de clôture : 35 %

Chargée de la communication Mme BOULOUFA Zahra

En collaboration avec : Le Chef de projet Mr DAKICHE Kamel

## PROJETS : ENMTP

### La Réalisation D'un Bloc Administratif En Charpente Métallique En R+2

#### États D'avancement .....

Le projet est en cours de réalisation pour le compte de L'ENMTP ; son contrat a fait l'objet d'une réponse à un gré à gré après consultation Pour un délai contractuel de 20 mois, les travaux ont commencé après l'installation du chantier suite à l'ordre de service de démarrage des travaux en date du 16/11/2023. À noter que notre client n'est pas inconnu du portefeuille client de notre unité, car nous avons mis dans le passé nos connaissances et nos compétences dans le domaine de la construction et de l'engineering en accomplissant des travaux d'études et de réalisation pour des projets datant de 2012 et 2013.

Pour rappel, l'ouvrage est implanté dans la zone industrielle de Ain Smara sur une assiette de 12 194 m<sup>2</sup> et une étendue développée de 1842 m<sup>2</sup>, il est conçu en deux blocs en forme de L ; en R+2 ; pour plus de détails sur ce projet, nous vous invitons à consulter le numéro précédent ; bulletin 01er trimestre du 2024, et pour ce qui est de l'avancée des travaux depuis leur démarrage à ce jour, notre chef de projet nous a communiqué les taux suivants:

- Travaux d'infrastructure achevés à 100 %.
- Travaux de drainage achevés à 100 %.
- Travaux des réseaux AEP et anti-incendie extérieurs achevés à 100 %
- Le total de la charpente montée est de 82 %.
- Travaux réseau d'assainissement extérieur 60 %

Chargée de la communication Mme BOULOUFA Zahra  
En collaboration avec : Le Chef de projet Mr HAMMOR





## PROJETS : SONELGAZ

### La SONELGAZ Tisse Un Lien De Confiance Avec BATIMETAL Engineering & Construction En Nous Confiant Un Nouveau Projet.

À travers cette nouvelle réalisation, notre client; la SONELGAZ nous manifeste sa satisfaction et sa béatitude quant à notre savoir-faire qualitatif que respect de délai, faisant partie de notre fichier client pour des projets en cours d'achèvement au niveau de la wilaya de Jijel. Ce nouveau projet, consistant en « travaux de construction de la nouvelle agence commerciale de BENAKNOUN en R+3 pour un délai contractuel de 12 mois », a fait l'objet d'un appel d'offre national auquel notre unité a soumissionné et a été retenue pour son offre économiquement la plus avantageuse. La signature du contrat s'est effectuée le 30 juin 2024.

Un programme a été établi avec le client en deux parties :

- Programme 1: D émolition de la bache à eau existante
- Programme 2 : Réalisation de la nouvelle agence commerciale de Ben Aknoun en R+3 après l'actualisation définitive du dossier graphique.

Suite à l'établissement de l'ordre de démarrage des travaux en date du 02/07/2024, notre unité a entrepris le 01 programme s'agissant de la démolition de la bache à eau existante ; dès lors achevée, et suite à la remise du dossier graphique actualisé, nos équipes se sont préparées pour entamer le processus du 02ème programme qui est le commencement des travaux de réalisation du projet dont :

1. Les travaux de terrassement.
2. Les travaux d'infrastructure.
3. Les travaux d'assainissement intérieur.
4. Les travaux de Superstructure.
5. Les travaux de Maçonnerie.
6. Les travaux de CES, CET.
7. Les travaux de VRD et d'aménagement extérieur.

En conclusion, les compétences et le savoir-faire des équipes de BATIMETAL Engineering et Construction demeurent son contrat de confiance avec ses clients. Néanmoins, nous sommes face à un challenge primordial : perpétuer ses relations avec ses clients en les préservant et les fidélisant tout en évoluant continuellement et en améliorant nos connaissances afin de se positionner sur le marché et de s'aligner dans un secteur en pleine croissance.

Chargée De La Communication Mme. BOULOUFA Zahra  
en collaboration avec Le Chef De Projet : Mr. LAREDJ Redouane

## **EVENEMENTS :**

### **OCTOBRE ROSE**

C'est le mois dédié à la sensibilisation et à la lutte contre le cancer du sein, qui demeure un enjeu majeur de santé pour les femmes.

Octobre rose est une campagne annuelle mondiale de communication destinée à sensibiliser les femmes au dépistage du cancer du sein et à récolter des fonds pour la recherche.

Unissons-nous pour sensibiliser et encourager toutes les femmes.

Agir ensemble contre le cancer du sein

Chargée de la communication  
Mme BELGACEM Selma



### **NOVEMBRE BLEU**

Tout comme l'octobre rose dédié aux femmes afin de les sensibiliser contre le cancer du sein; savez-vous qu'il y a le novembre bleu son symbole « un ruban bleu et une moustache » et oui!!!...même la gent masculine a droit à une campagne annuelle de sensibilisation; elle a été initiée par des australiens en 2003 afin de sensibiliser aux pathologies masculines. Cette période de l'année est dédiée à éduquer et mobiliser les hommes sur le sujet du dépistage des cancers masculins, et plus précisément afin de prévenir les cancers de la prostate. Car, contrairement aux femmes qui consultent plus régulièrement un gynécologue, les hommes ont tendance à se rendre chez un spécialiste uniquement en cas de symptômes tardifs.

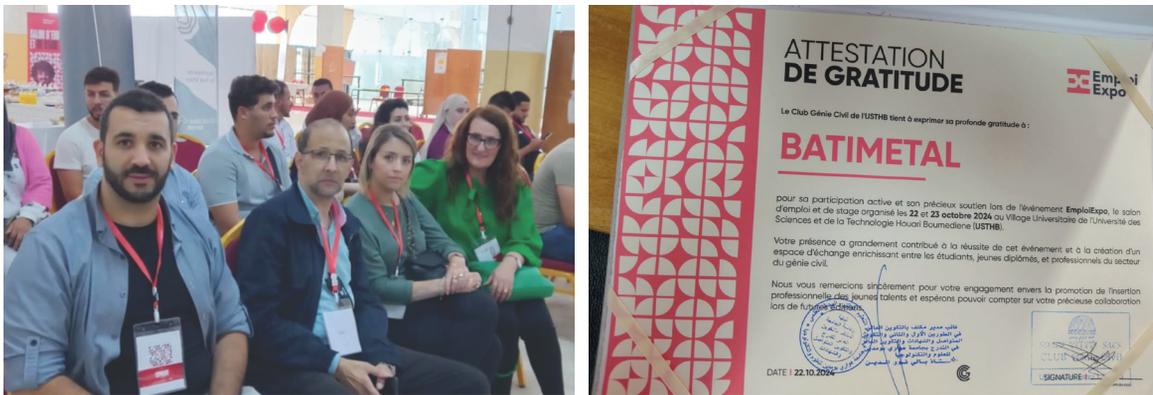
Cette campagne de sensibilisation est d'ampleur mondiale à l'étranger toutefois elle n'est pas beaucoup répondu dans notre société et encore moins dans les entreprises; d'où l'important de soutenir cette cause et saisir l'opportunité d'intensifier les efforts de sensibilisation, pour encourager une prise de conscience accrue rappelant aux hommes l'importance vitale de prendre soin de leur bien-être en intégrant des habitudes de dépistage régulières pour des pathologies potentiellement graves.

Chargée de la communication Mme BOULOUFA Zahra

## EVENEMENTS :

### EMPLOIEXPO

Notre Unité était présente au salon EMPLOIEXPO qui s'est déroulé au Village Universitaire Club Génie Civil USTH Beb Ezzouar.



### 1er NOVEMBRE

Commémoration du 1er novembre 2024 - 70ème anniversaire du déclenchement de l'insurrection du 1er novembre 1954

Ce 1er novembre marque le 70e anniversaire de l'insurrection du 1er novembre 1954 qui ouvrit la guerre D'Algérie. Date emblématique de la lutte pour l'indépendance, revêt une signification profonde pour les Algériens.

### NOUVEL AN 2025

Que le temps des fêtes soit l'occasion de belles réjouissances et l'annonce d'une heureuse nouvelle année! À l'occasion de cette nouvelle année, nous vous adressons tous nos vœux de santé, de réussite et de bonheur.

Bonne Année A Tous

## FLASH INFO : Vijai Electricals ALGERIE

Retour sur le très grand projet Étude et Construction d'une première usine en Algérie de fabrication de transformateurs de grande puissance 40/300 MVA en 400 KV sur le site d'ELECTRO-INDUSTRIE AZAZGA.

Ce projet a permis à l'Algérie de fabriquer des transformateurs de différentes puissances, ce qui fera d'elle la première usine spécialisée dans ce type de produits en Afrique.

Le projet qui avait démarré le 17 novembre 2019 et qui suivait un rythme d'avancement appréciable, dont la réalisation était encore une fois un défi pour BATIMETAL Engineering & Construction, a malheureusement été interrompu par la pandémie du coronavirus COVID 19.

Et malgré cela et avec toutes les entraves rencontrées, notre directeur d'unité, monsieur AITCHABANE RACHID, a continué de relever le défi et a pris pour challenge de continuer la fabrication de la charpente métallique, ce qui était un très grand sacrifice de notre part.

Par la suite, en septembre 2023, les conditions nécessaires étaient réunies pour permettre la reprise des travaux de génie civil par notre partenaire, ce qui nous a permis d'entreprendre les travaux de superstructure.

Suite à cela, les travaux ont finalement repris en date du 01 aout 2024, et actuellement, l'état d'avancement est environ à 500 tonnes de charpente montée, ce qui représente 25% du tonnage total.

Chargée de la communication Mme BELGACEM Selma  
En collaboration avec : Le Chef de projet Mr ARHAB





## **ESPACE OUVERT : LE MARKETING DE L'ENTREPRISE, UNE AFFAIRE DE TOUS.**

Le marketing dans une entreprise de bâtiment n'est pas seulement la responsabilité de la Direction Marketing et commerciale. C'est l'affaire de tout le personnel de l'entreprise. Chaque employé, qu'il soit sur le terrain, au bureau ou en contact avec les clients, joue un rôle clé dans la promotion de l'image de l'entreprise et la satisfaction des clients.

Pour promouvoir le marketing d'une entreprise et son image de marque, il faudrait que tout le monde soit impliqué, chacun avec sa participation dans son domaine.

Voici pourquoi le marketing est l'affaire de tous :

### **Image de marque :**

Les employés sur les chantiers, par exemple, véhiculent l'image de l'entreprise par leur comportement, leur attitude et la qualité de leur travail. Leur professionnalisme et leur approche client influencent directement la perception de l'entreprise.

### **Communication et bouche-à-oreille :**

Les interactions positives avec les clients ou les partenaires peuvent générer des recommandations. Chaque employé, en communiquant les valeurs et les avantages de l'entreprise, contribue au bouche-à-oreille, un outil puissant pour attirer de nouveaux clients.

### **Qualité du service :**

Le marketing ne se limite pas à la publicité ou aux promotions, il inclut également l'expérience client. Un bon service à chaque étape du projet, de la première rencontre à la fin du chantier, est essentiel pour fidéliser les clients.

### **Retour d'expérience :**

Les employés sur le terrain ont souvent une connaissance directe des attentes des clients ; leur retour permet d'adapter les offres et les stratégies de l'entreprise pour mieux répondre aux besoins du marché.

### **Cohésion interne :**

Lorsque tout le personnel de l'entreprise comprend l'importance du marketing et devient impliqué, cela renforce la cohésion de l'équipe et l'alignement des objectifs.

Pour maximiser les résultats, il est crucial que l'entreprise forme ses employés aux bonnes pratiques de communication et les sensibilise à l'importance de leur rôle dans le marketing. Une approche globale, où chacun se sent investi dans le succès de l'entreprise, est plus efficace qu'une stratégie limitée aux services spécialisés.

Chef De Département Marketing & Commercial Mme BELAIB Nadjah