

<p style="text-align: center;"><b>Climatisation hybride : solaire/électrique</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Proposition de valeur</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réduction du coût énergétique de la climatisation</li> <li>• Retour sur investissement à partir de la deuxième année</li> <li>• Réduction du coût global d'acquisition d'une climatisation</li> <li>• Chauffage d'air gratuit</li> <li>• Climatisation centralisée pour les bâtiments</li> <li>• Climatisation murale pour le grand public</li> <li>• Possibilité de stockage d'énergie sous forme mécanique pour une climatisation 100% autonome</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Stratégie de Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réalisation de sites pilotes de démonstration et comparaison avec climatisation classique</li> <li>• Relations privilégiées B2B avec diagnostic, dimensionnement, installation et SAV</li> <li>• Partenariat avec distributeurs pour le grand public</li> <li>• Communication sur presse écrite et radio</li> <li>• Site Web avec informations exhaustives et comparatifs</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Equipe chercheurs / inventeurs/créatifs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• AzzeddineLaknizi, doctorant à l'UIR</li> <li>• El AmineGuessous, Directeur Général d'E-Energie</li> <li>• Khaoula REMMAL, Ingénieur EDD-Directrice Bureau d'étude E-Energie</li> <li>• Mohsine Bouya, chercheur à l'UIR</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Avantages Compétitif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un meilleur rendement avec une réduction de la consommation d'énergie</li> <li>• Maîtrise de la technologie pour une réduction des coûts</li> <li>• Circuit de chauffage d'air</li> <li>• Possibilité de climatisation 100% autonome</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Segments de clientèle</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les bâtiments publics</li> <li>• Les usines et industries</li> <li>• Les Moyennes et grandes entreprises</li> <li>• Les ménages à travers les distributeurs</li> <li>• Ces segments sont organisés géographiquement selon les conditions climatiques</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Statut (Brevet, Marque, design)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le produit est réalisé, testé et prêt pour la production et la commercialisation</li> <li>• Brevet déposé à l'OMPIC sous le n°39325</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Investissement nécessaire</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La technologie du dispositif et de sa production est une ressource clé</li> <li>• L'activité de commercialisation sera la plus coûteuse afin de bien gérer la résistance au changement et l'investissement initial</li> <li>• La gestion de stock peut également poser des problèmes de trésorerie</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Flux de revenus</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les clients B2B auront un prix largement inférieur à la concurrence pour une valeur supérieure</li> <li>• Les ménages auront un prix d'acquisition supérieur à la concurrence mais avec un ROI &lt; 2ans</li> <li>• Des offres de financement peuvent accompagner les ménages à travers les distributeurs</li> <li>• Le cycle d'achat est d'environ 6 ans</li> </ul>