

VALEURS AJOUTÉES

E-MAGAZINE EDITION
13 NOVEMBRE 2023 N°137

Mag des Entreprises



ENTREPRENEURIAT

Construire une image de marque forte grâce aux techniques d'écrémage de prix

GROS PLAN

L'avenir de l'intelligence artificielle dans le recyclage intelligent des déchets

ANALYSE

L'économie circulaire

LA REINE DU RECYCLAGE ET DE LA RECUPERATION

ELMINE DJIDJA KOUYATE
CEO and founder, AXXIOM

VALEURS AJOUTÉES[®]

le Mag des Entreprises

1. La Petite Histoire
2. L'économie Circulaire
3. L'invité
4. Construire une image de marque forte grâce aux techniques d'écrémage des prix
5. L'avenir de l'intelligence artificielle dans le recyclage intelligent des déchets





UN EMPLOYE CONGEDIE POUR REFUS D'AFFECTATION

Un employé avait reçu trois affectations successives ayant eu pour effet de réduire substantiellement son salaire. Il refusa la troisième affectation et fut licencié. Après estimation que le licenciement était abusif, le Tribunal du travail s'est rendu compte qu'il existait une différence de rémunération entre employés nationaux et étrangers

Après avoir relevé que la différence de traitement était contraire à la convention collective applicable à l'entreprise et à la législation nationale interdisant la discrimination, le Tribunal a conclu que, la société avait violé le droit national et l'a condamné à verser le différentiel de rémunération au salarié

Tribunal du travail de Ouagadougou, Compaore c. Sitarail, 25 mars 2003, jugement n° 037

BOUMO Josiane

Je fais des merveilles avec si peu

CHAQUE FEMME EST UNE ETOILE

VALEURS AJOUTEES
le Mag des Entreprises

L'économie Circulaire





Le concept d'économie circulaire suscite une attention croissante dans le monde d'aujourd'hui, à mesure que les entreprises et les particuliers reconnaissent la nécessité urgente de s'éloigner du modèle linéaire de consommation et de production. Contrairement à l'économie linéaire traditionnelle, qui suit un modèle « prendre-faire-jeter », l'économie circulaire vise à maintenir les ressources utilisées le plus longtemps possible, à en extraire une valeur maximale, puis à récupérer et régénérer les produits et les matériaux à la fin. De leur cycle de vie.

L'un des principes clés de l'économie circulaire est l'idée de réduire les déchets et la pollution. Cela signifie repenser la façon dont les produits sont fabriqués, réduire l'utilisation de matières premières et garantir que les matériaux peuvent être recyclés ou réutilisés facilement et efficacement. Par exemple, au lieu d'utiliser des emballages plastiques à usage unique, les entreprises peuvent opter pour des alternatives réutilisables ou compostables. Cela réduit non seulement les déchets, mais minimise également l'impact environnemental associé à la production, à l'utilisation et à l'élimination des plastiques.

Un autre aspect important de l'économie circulaire est le concept de prolongation de la durée de vie des produits grâce à la réparation, à la remise à neuf et à la refabrication. Plutôt que de jeter les produits lorsqu'ils se cassent ou deviennent obsolètes, l'économie circulaire encourage les entreprises à trouver des moyens de prolonger leur durée de vie. Prenons par exemple le secteur de la mode. Au lieu de produire constamment de nouveaux vêtements, les entreprises peuvent proposer des services de réparation ou encourager les clients à échanger ou revendre leurs vêtements. Ce faisant, ils réduisent le besoin de nouvelle production et évitent que des articles parfaitement utilisables ne finissent dans les décharges.

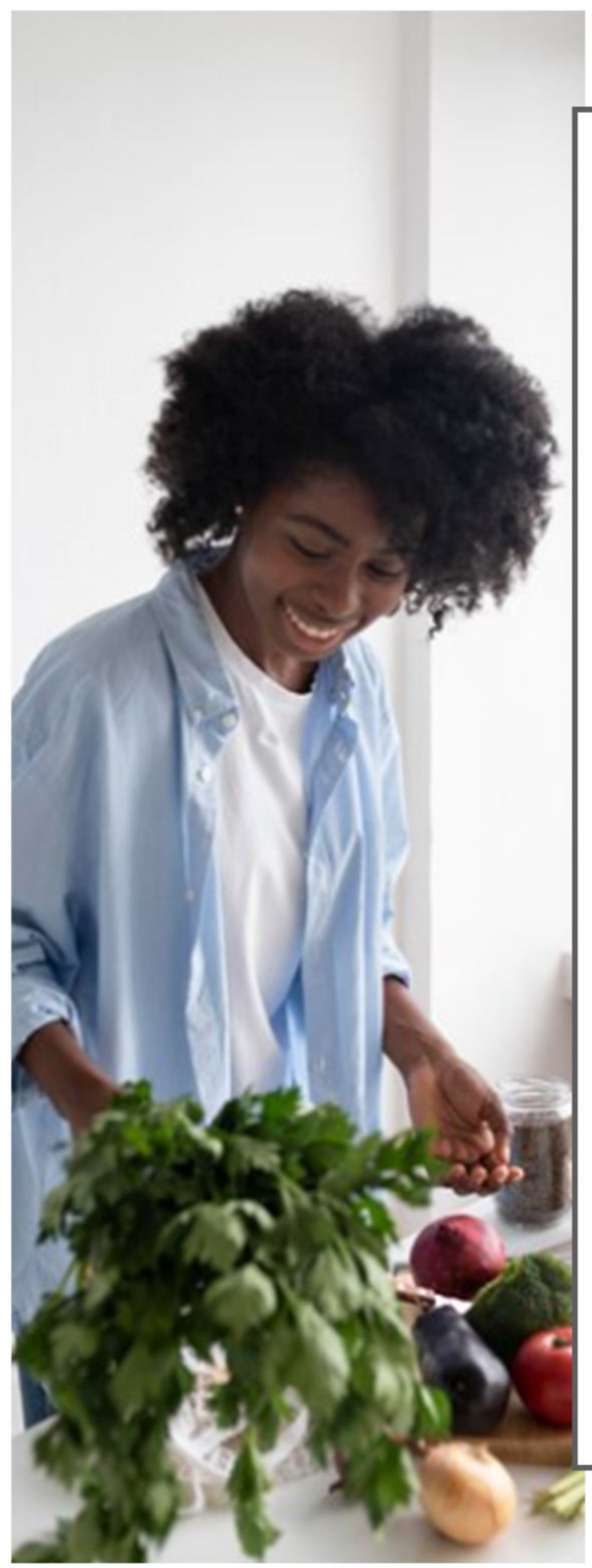
La collaboration est un principe fondamental de l'économie circulaire. Cela nécessite que les entreprises, les gouvernements et

travaillent ensemble pour créer un système en boucle fermée où les ressources circulent en permanence. Par exemple, dans le secteur de la construction, les entreprises peuvent collaborer pour réutiliser les matériaux des bâtiments démolis vers de nouveaux projets de construction. Cela réduit non seulement les déchets, mais crée également des opportunités de réduction des coûts et d'innovation.

L'économie circulaire met également fortement l'accent sur l'utilisation de sources d'énergie renouvelables et la mise en œuvre de pratiques économes en énergie. En passant à des sources d'énergie renouvelables telles que l'énergie solaire ou éolienne, les entreprises peuvent réduire leur empreinte carbone et minimiser leur dépendance à l'égard de ressources limitées. De plus, la mise en œuvre de technologies et de pratiques économes en énergie peut aider les entreprises à optimiser l'utilisation des ressources et à réduire les coûts opérationnels.

Enfin, l'économie circulaire reconnaît l'importance du comportement des consommateurs et la nécessité d'éducation et de sensibilisation. Les consommateurs jouent un rôle essentiel dans l'adoption de pratiques circulaires en faisant des choix éclairés et en exigeant des produits et services durables. Par exemple, en choisissant d'acheter des produits fabriqués à partir de matériaux recyclés ou en soutenant les entreprises qui privilégient la circularité, les consommateurs peuvent contribuer à la transition vers un avenir plus durable.





En conclusion, l'économie circulaire offre une solution viable aux défis posés par notre modèle économique linéaire actuel. En adoptant les principes de réduction des déchets, de longévité des produits, de collaboration, d'énergies renouvelables et de sensibilisation des consommateurs, les entreprises peuvent ouvrir la voie à un avenir plus durable et plus prospère. Adopter l'entrepreneuriat dans la chaîne d'approvisionnement circulaire n'est pas seulement un choix éthique, mais aussi une stratégie commerciale intelligente qui peut stimuler l'innovation, réduire les coûts et contribuer au bien-être de notre planète.

Entrepreneuriat circulaire dans la chaîne d'approvisionnement

L'entrepreneuriat circulaire dans la chaîne d'approvisionnement est une nouvelle approche qui vise à créer un modèle commercial durable et régénérateur. Il repose sur les principes de l'économie circulaire, qui mettent l'accent sur l'importance de réduire les déchets, de réutiliser les ressources et de promouvoir le recyclage continu. Dans cette section, nous explorerons quelques principes clés de l'entrepreneuriat dans la chaîne d'approvisionnement circulaire et comment ils peuvent être appliqués dans la pratique.

Systemes en boucle fermée

L'un des principes fondamentaux de l'entrepreneuriat dans la chaîne d'approvisionnement circulaire est le concept de systèmes en boucle fermée. Dans une chaîne d'approvisionnement linéaire traditionnelle, les produits sont fabriqués, utilisés puis éliminés. En revanche, un système en boucle fermée vise à maintenir les produits et matériaux utilisés le plus longtemps possible, en minimisant les déchets et l'impact environnemental.

Par exemple, Patagonia, une marque bien connue de vêtements d'extérieur, a mis en place un programme de reprise grâce auquel les clients peuvent rapporter leurs vêtements usés pour les recycler. L'entreprise utilise ensuite les matériaux recyclés pour créer de nouveaux produits, bouclant ainsi la boucle et réduisant le besoin de ressources vierges.

Concevoir pour la durabilité et la réparabilité

Un autre principe de l'entrepreneuriat de la chaîne d'approvisionnement circulaire consiste à concevoir des produits durables et réparables. En créant des produits conçus pour durer et faciles à réparer, les entreprises peuvent prolonger leur durée de vie et réduire le besoin de remplacement.

Un bon exemple est Fairphone, un fabricant de smartphones qui se concentre sur une production éthique et durable. Fairphone conçoit ses téléphones avec des composants modulaires, permettant aux utilisateurs de réparer et de mettre à niveau facilement leurs appareils. Cette approche réduit non seulement les déchets électroniques, mais encourage également les consommateurs à jouer un rôle actif dans la prolongation de la durée de vie de leurs produits.

Optimisation des ressources et réduction des déchets

L'entrepreneuriat dans la chaîne d'approvisionnement circulaire met également l'accent sur l'optimisation des ressources et la réduction des déchets. Les entreprises peuvent y parvenir en mettant en œuvre des stratégies telles que la production allégée, où l'accent est mis sur la minimisation des déchets et la maximisation de l'efficacité.

Interface, un fabricant mondial de tapis, est un excellent exemple d'optimisation des ressources en action. L'entreprise a développé un procédé appelé « Cool Carpet », qui utilise des filets de pêche jetés et d'autres déchets pour créer de nouvelles dalles de moquette. En valorisant les déchets, Interface réduit non seulement son empreinte environnementale, mais crée également un impact positif sur les communautés locales en réduisant la pollution marine.

Collaboration et partenariats

L'entrepreneuriat dans la chaîne d'approvisionnement circulaire nécessite une collaboration et des partenariats tout au long de la chaîne de valeur. Les entreprises doivent travailler ensemble pour créer des systèmes en boucle fermée, partager des ressources et stimuler l'innovation.

Un exemple notable est la collaboration entre Levi's et Evrnu, une startup de recyclage textile. Levi's a fourni les jeans en coton mis au rebut, qu'Evrnu a transformés en une fibre pouvant être utilisée pour créer de nouveaux produits en denim. Ce partenariat démontre comment les entreprises peuvent tirer parti de l'expertise et des ressources de chacune pour créer une chaîne d'approvisionnement plus durable et circulaire.

En conclusion, l'entrepreneuriat circulaire dans la chaîne d'approvisionnement offre une nouvelle approche de l'entreprise durable. En adoptant des systèmes en boucle fermée, en concevant pour la durabilité et la réparabilité, en optimisant les ressources et en favorisant la collaboration, les entreprises peuvent créer une chaîne d'approvisionnement plus régénératrice et plus respectueuse de l'environnement. Grâce à des exemples et des partenariats innovants, l'avenir de l'entreprise durable semble prometteur.

Conception de Site Web

01 nom de domaine offert

- www.votresiteweb.com -

10 Adresses e-mail Pro

- info@votresiteweb.com -

Espace serveur 250 Go

~~350 000 Fcfa~~

250 000 Fcfa

Contactez nous

653 782 840

groupefiscale@gmail.com



Site web e-commerce

Offre Dealer

VALEURS AJOUTÉES

le Mag des Entreprises

A portrait of Elmine Djidja Kouyate, a Black woman with her hair styled in a bun, wearing a vibrant orange and white patterned African-style top with green accents. She is adorned with a yellow beaded necklace and matching bracelets. Her arms are crossed, and she has a confident, smiling expression. The background is a dark, textured wall.

**LA REINE DU RECYCLAGE ET
DE LA RECUPERATION**

ELMINE DJIDJA KOUYATE
CEO and founder, AXXIOM



Mariée et mère de 4 enfants, Elmine est diplômée de la faculté de Pharmacie de Montpellier en sécurité sanitaire des aliments. Elle construit des champignonnières et produit et commercialise des champignons pleurotes cultivés hors sol depuis 2012.

Débuts difficiles Ayant débuté en 2001 avec une savonnerie et une raffinerie, Elmine s'est tournée ensuite vers la valorisation des déchets. Elle a séduit la multinationale agroalimentaire Nestlé avec un projet utilisant des épluchures de manioc et des déchets verts pour une politique « zéro déchet à la décharge ». Malheureusement, le projet, dans lequel elle avait investi toutes ses économies, ne connaîtra pas de début de réalisation. « Je me suis retrouvée au chômage dans ma propre entreprise », lance-t-elle avec le sourire aujourd'hui. Battante, elle réoriente ses ambitions, tout en s'accordant un temps pour les études.

En 2014 elle a remporté un prix de l'UEMOA « Les Talents Du Monde » où elle a bénéficié d'un renforcement des capacités en Bretagne en France dans la valorisation des déchets. Cette formation lui a donné tous les rudiments pour la création de Axxiom en 2015 (du terme mathématique axiome, l'évidence prouvée) Dans un premier temps, Mme Kouyaté encadre des groupements de femmes. Six mois après commencent les premières récoltes, suivies de la mise en place de fermes de 600 mètres carrés avec treize employés. Avec une expérience de 10 ans en tant que commerciale en France, Elmine n'a pas de difficulté à écouler ses produits. elle s'occupait aussi de la formation qualité (QHSE) des très petites entreprises (TPE) et la mise en place et la valorisation des boues des bassins sédimentaires. C'est ainsi qu'elle a commencé à en faire du compost pour produire des champignons avec quelques associations de femmes.

Son but est de mettre son talent au service des consommateurs, créer des emplois et participer à la sécurité alimentaire et sanitaire par une agriculture respectueuse de l'environnement. Son objectif est de monter un centre de recherche et d'incubation pour créer de la main-d'œuvre dans la filière champignons et proposer un aliment made in Côte d'Ivoire facile à consommer et à exporter.

Elle a remporté en 2016, le Prix de la Best Startup Africa au forum de AGF (Africa Guarantee Fund) avec un projet de valorisation des déchets en compost puis fait pousser des champignons avec des associations féminines. Elle décroche le prix de la Best start-up et 15 000 dollars. Et en 2018 elle a été finaliste de la première édition du prix de la fondation Pierre Castel où elle bénéficie d'un coaching afin de structurer son entreprise. Progressivement elle est passée d'une ferme à 7, elle multiplie son CA par 100 et son portefeuille client par 10.

En 2020 elle a été nommée ambassadeur Vert pour le climat. Sa motivation vient du fait de vouloir faire de la culture des champignons une activité connue et valorisée en Côte d'Ivoire en étant leader en Afrique. Sa vision est d'inspirer afin de ne pas baisser les bras et impacter pour être résiliente

Aujourd'hui, elle compte 200 clients, grandes surfaces et particuliers. Bénéficiant du coaching de Mariam Dao Gabala grâce au prix Pierre Castel de Solibra en 2018, la directrice d'Axxiom est sélectionnée par l'ASCA pour un programme de la BAD (AFAWA) visant à booster 1 000 femmes en Afrique. Son challenge est désormais d'avoir sa ligne de production et une entreprise familiale prospère. Ce qui l'a poussée à initier ses enfants à son métier.

AXXIOM a décroché un prix prestigieux au Hackathon SARA 2023. Le SARA (Salon de l'Agriculture et des Ressources Animales) est depuis longtemps un événement majeur dans le domaine de l'agriculture en Afrique. Il offre une plateforme pour discuter des défis et des opportunités qui se présentent à l'agriculture du continent. Le Hackathon SARA 2023, axé sur les jeunes startups Agri Tech, était une étape cruciale pour AXXIOM. Cette compétition a été une occasion unique de mettre en lumière notre engagement envers la transformation digitale de l'agriculture en Côte d'Ivoire et en Afrique.

« Notre participation à ce Hackathon avait pour objectif de démontrer notre engagement envers l'innovation technologique dans l'agriculture africaine. Nous avons été confrontés à des problématiques complexes et stimulantes liées à l'agriculture, et nous étions déterminés à proposer des solutions novatrices en un temps record. »

Le projet que nous avons présenté, Pleurotafrica, est le fruit de notre travail acharné et de notre passion pour le potentiel de l'agriculture numérique en Afrique. Pleurotafrica est une solution complète qui vise à améliorer la productivité agricole, à optimiser les ressources et à faciliter la prise de décision pour les agriculteurs.

Ce projet a été élaboré avec une vision précise : aider les agriculteurs africains à faire face aux défis actuels et à prospérer dans un monde de plus en plus numérique. Nous avons intégré des technologies de pointe telles que l'intelligence artificielle, la collecte de données en temps réel et la gestion intelligente des cultures pour créer une plateforme complète qui révolutionne l'agriculture.

Notre victoire au Hackathon SARA 2023 témoigne de l'efficacité de notre approche et de l'engagement de notre équipe envers l'innovation. Nous sommes fiers de faire partie de cette communauté en plein essor d'Agri Tech ivoirienne et africaine, qui travaille sans relâche pour transformer l'avenir de l'agriculture sur le continent.

AXXIOM remercie dans cette aventure, ces équipes dévouées aux partenaires qui ont cru en notre vision. Cette victoire ne fait que renforcer notre détermination à continuer d'innover et à contribuer positivement à l'avenir de l'agriculture en Afrique. »

*« Pour réussir, il faut de L'humilité
et la patience Les 3mots qui la
caractérisent sont: Joie, Paix,
Travail »*





PATRICE ANATO
DIRIGEANT DU CABINET

AETOS DUPONTY.

STRATEGY & PUBLIC AFFAIRS

AFFAIRES PUBLIQUES
DIPLOMATIE PRIVÉE
COMMUNICATION STRATÉGIQUE
COUNTRY & PERSONAL BRANDING
STRATÉGIE ÉLECTORALE
LOBBYING EUROPÉEN & AFRICAIN
PROMOTION DES INVESTISSEMENTS

*Choisissez la culture de l'excellence et du résultat
pour des solutions adaptées à vos besoins.*

CONTACT

+337 62 20 70 59
contact@aetosduponty.com
www.aetosduponty.com
5 rue du Louvre, 75001 Paris



**We make
solutions
happen**



**f
in**

hsd-melt.com

Nos Services

**personnel
temporaire**

**gestion
de la paie**

**recrutement local
& international**

**formation
professionnelle**

CAMEROON - Yaoundé

Mobile: + 237 694423411
+237 670238154

Avenue Jean Paul II
Face entrée Palais des congrès
BP: 12597 Yaoundé

CAMEROON - Douala

Fix: +237 233430481
Mobile: +237 698843668

Avenue Général De Gaulle,
Ancien aéroport Bonapriso
BP: 3948 Douala



**Construire une image de
marque forte grâce aux
techniques d'écrémage
des prix**

BRANDING



L'image de marque joue un rôle crucial dans le succès de toute entreprise. Il représente la perception et la réputation d'une marque dans l'esprit des consommateurs. Une image de marque forte contribue à renforcer la confiance, la fidélité et la crédibilité, conduisant finalement à une augmentation des ventes et des parts de marché. L'écrémage des prix est une stratégie efficace que les entreprises peuvent utiliser pour améliorer leur image de marque.

L'écrémage des prix est une stratégie de tarification dans laquelle les entreprises fixent un prix initial élevé pour un produit ou un service et le diminuent progressivement au fil du temps. Cette approche permet aux entreprises de maximiser les profits des premiers utilisateurs et des clients sensibles aux prix avant d'attirer progressivement un marché plus large. En associant un prix élevé à leurs produits ou services, les entreprises peuvent créer une perception d'exclusivité, de qualité et de valeur.

Apple est un excellent exemple d'entreprise qui a réussi à utiliser l'écrémage des prix pour se forger une image de marque forte. Lorsqu'Apple lance un nouveau modèle d'iPhone, son prix est initialement plus élevé pour cibler les premiers utilisateurs et les passionnés de technologie. Ce prix élevé crée une perception d'exclusivité et de qualité, qui contribue à renforcer l'image de marque d'Apple en tant que leader de l'industrie technologique. Au fil du temps, Apple baisse progressivement le prix pour attirer un public plus large, garantissant ainsi des ventes soutenues et une domination du marché.

Conseils pour mettre en œuvre l'écrémage des prix afin de renforcer l'image de marque :

1*- Réalisez une étude de marché : comprenez votre public cible et sa volonté de payer pour votre produit ou service. Cela vous aidera à déterminer un prix initial approprié qui correspond à votre image de marque.

2*- Communiquer la valeur : communiquez clairement les caractéristiques uniques, les avantages et la proposition de valeur de votre produit ou service. Cela justifiera le prix élevé et créera une perception d'exclusivité et de qualité.

3*- Surveiller la concurrence : surveillez de près les stratégies de prix de vos concurrents pour vous assurer que vos prix restent compétitifs et conformes aux tendances du marché.

Tesla est une étude de cas qui illustre le pouvoir de l'écrémage des prix dans la construction d'une image de marque forte. Lorsque Tesla a introduit ses véhicules électriques sur le marché, son prix était plus élevé que celui des voitures à essence traditionnelles. En se positionnant comme une marque de véhicules électriques de luxe, Tesla a créé une perception d'innovation, de durabilité et d'exclusivité. Cette image de marque, associée aux performances et aux avantages environnementaux de leurs produits, a permis à Tesla de dominer le marché des véhicules électriques.

En conclusion, comprendre l'importance de l'image de marque et utiliser des techniques d'écrémage des prix peuvent contribuer de manière significative à la construction d'une marque forte et réputée. En fixant un prix initial élevé, les entreprises peuvent créer une perception d'exclusivité, de qualité et de valeur, qui améliore leur image de marque. Grâce à des études de marché efficaces, à une communication de valeur et à une surveillance de la concurrence, les entreprises peuvent mettre en œuvre avec succès des stratégies d'écrémage des prix pour renforcer leur image de marque et favoriser leur succès à long terme.

Comment fonctionne l'écrémage des prix ?

Lors du lancement d'un nouveau produit, les entreprises sont souvent confrontées au défi de récupérer leurs coûts de recherche et développement tout en récupérant les pertes potentielles dues à l'incertitude du marché. L'écrémage des prix permet aux entreprises d'atténuer ces risques en ciblant initialement un segment de niche de consommateurs prêts à payer plus cher pour les caractéristiques ou les avantages uniques du produit. À mesure que le produit gagne du terrain et que des concurrents entrent sur le marché, l'entreprise réduit progressivement les prix pour attirer une clientèle plus large. Cette stratégie permet à la marque de capter une valeur maximale auprès des premiers utilisateurs tout en élargissant sa part de marché à mesure que les prix deviennent plus compétitifs.

Un exemple frappant d'écrémage des prix est celui du secteur des smartphones. Lorsqu'Apple lance un nouveau modèle d'iPhone, cela commence souvent par un prix élevé, attirant les passionnés de technologie et les fans fidèles d'Apple désireux de posséder le dernier appareil. À mesure que le temps passe et que la demande se stabilise, Apple réduit progressivement le prix pour attirer un public plus large, y compris les consommateurs sensibles aux prix. Cette approche permet à Apple de générer des bénéfices substantiels dès les premières étapes du cycle de vie du produit tout en garantissant une pénétration du marché à long terme.

Un autre exemple peut être trouvé dans l'industrie du jeu vidéo. Lorsqu'une console de jeu vidéo est lancée, comme la PlayStation ou la Xbox, le prix initial est souvent fixé à un niveau élevé pour cibler les joueurs inconditionnels qui sont prêts à payer plus cher pour les dernières technologies et expériences de jeu. Au fil du temps, à mesure que la console devient plus courante et que la concurrence augmente, le prix diminue pour attirer une base de consommateurs plus large, y compris les joueurs occasionnels et ceux qui recherchent une option plus abordable.

Pour mettre en œuvre efficacement l'écrémage des prix, les entreprises doivent tenir compte des conseils suivants :

- mener une étude de marché approfondie pour identifier le public cible prêt à payer un supplément pour les caractéristiques ou les avantages uniques du produit.

- Créer un sentiment d'exclusivité et de valeur en mettant l'accent sur l'innovation, la qualité et les avantages distincts du produit par rapport aux concurrents.

- Baisser progressivement les prix à intervalles stratégiques pour capter différents segments de clientèle et maintenir la compétitivité du marché.

- Surveiller les stratégies de prix des concurrents pour s'assurer que la marque reste attractive et offre un bon rapport qualité-prix.

- tirer parti de stratégies de marketing et de communication efficaces pour créer de l'anticipation et générer de l'enthousiasme autour du lancement du produit.

L'iPhone d'Apple constitue aussi une excellente étude de cas pour la mise en œuvre réussie de l'écrémage des prix. À chaque nouvelle version, Apple tire parti de sa forte image de marque et de sa clientèle fidèle pour fixer des prix initiaux élevés pour ses iPhones. Cette stratégie permet à Apple de capitaliser sur le battage médiatique entourant le lancement, générant des bénéfices substantiels auprès des premiers utilisateurs et des passionnés. Au fil du temps, Apple réduit progressivement le prix, rendant l'iPhone plus accessible à un plus large éventail de consommateurs. Cette approche a aidé Apple à maintenir sa position de leader du marché des smartphones tout en garantissant une croissance constante des revenus.



(+225) 07 02 34 40 05
(+225) 05 94 43 41 97
yzclean.services@gmail.com

Nos services

NETTOYAGE DOMESTIQUE

- + Nettoyage Fin chantier
- + Nettoyage avant Aménagements
- + Nettoyage et traitement de sol et carrelage
- + Demoussage (Toiture)
- + Entretien de Tapis , Fauteuils et Moquette

NETTOYAGE INDUSTRIEL

- + Nettoyage ,Dégraissage & Désinfection Entrepôt
- + Entretien Totems & Enseigne Lumineux
- + Nettoyage Bureaux & Espace Commercial
- + Nettoyage des Lieux Publique
- + Lavage des Vitres & Façades à hauteur
- + Décapage Sol Dur , Gravier , Pavé & Mur à hauteur

PHYTOSANITAIRE

- + Dératisation
- + Désinsectisation
- + Démoustication
- + Aménagement & Entretien des espaces verts





**Le contentieux
DOUANIER**
Décryptage d'une armature
juridique singulière.
Jean Louis FRAGONARD
Président de l'Ordre des Experts en Douane, Congo

VALEURS AJOUTÉES
le Mag des Entreprises
www.valeursajoutees.com
N° 08 - OCT - NOV 2020

VALEURS AJOUTÉES
le Mag des Entreprises
www.valeursajoutees.com
N° 08 - OCT - NOV 2020

**Le contentieux
DOUANIER**
Décryptage d'une armature
juridique singulière.
Jean Louis FRAGONARD
Président de l'Ordre des Experts en Douane, Congo

**Portrait
Gevrise EMANE**
Regard prospectif sur
l'industrie du sport L

**Portrait
Gevrise EMANE**
Regard prospectif sur
l'industrie du sport L

**Mindset
Coach Sonia**
La bonne dose de moti-
vation dans l'entrepre-
nariat féminin. P. 28

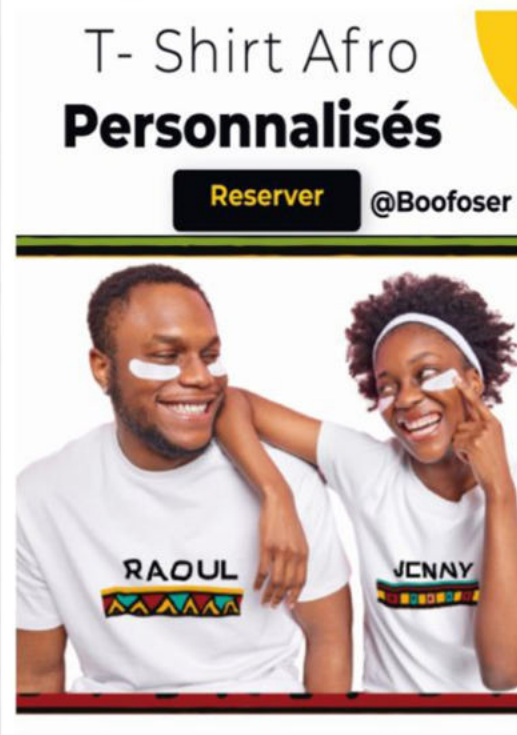
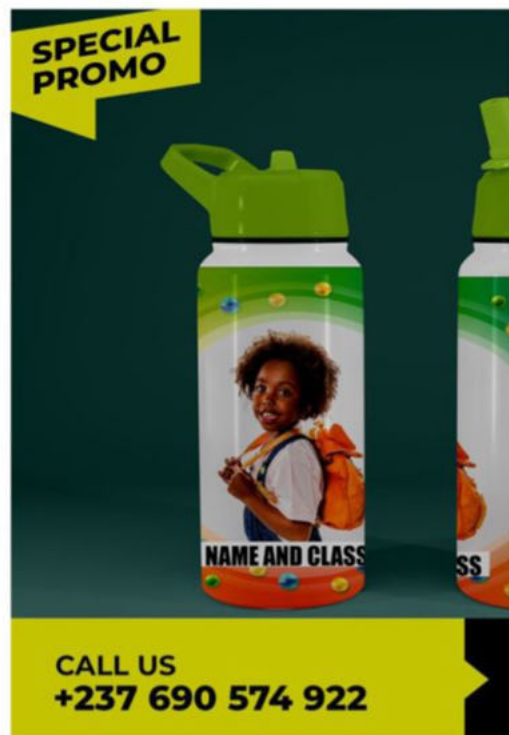
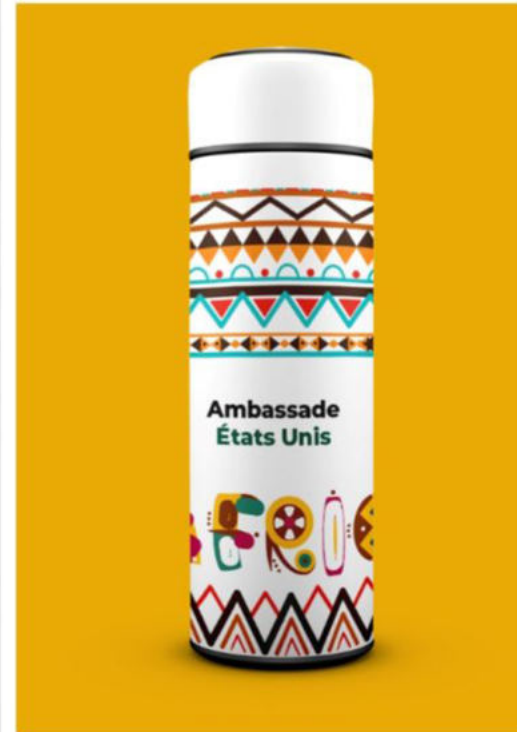
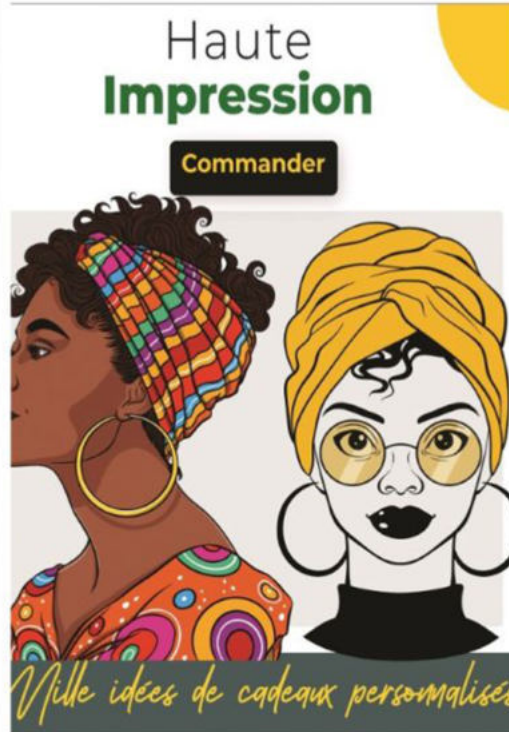
**Mindset
Coach Sonia**
La bonne dose de moti-
vation dans l'entrepre-
nariat féminin. P. 28

**Savoir pour mieux agir
Le gouvernement a créé
des conditions pour
booster les investisse-
ments étrangers. P. 30**
Soua DORE
DJ, Market Maker

**Savoir pour mieux agir
Le gouvernement a créé
des conditions pour
booster les investisse-
ments étrangers. P. 30**
Soua DORE
DJ, Market Maker

Commercial Bank Centrafricaine

Commercial Bank Centrafricaine





**L'avenir de l'intelligence artificielle
dans le recyclage
intelligent des déchets**



L'industrie du recyclage des déchets subit une transformation majeure en raison de l'émergence de l'intelligence artificielle (IA). L'IA révolutionne la manière dont les déchets sont collectés, triés et recyclés, rendant le processus plus efficace et plus rentable.

Des robots alimentés par l'IA sont utilisés pour automatiser le processus de tri. Ces robots sont équipés de capteurs et de caméras capables d'identifier différents types de déchets et de les trier dans les poubelles appropriées. Cela réduit la quantité de travail manuel nécessaire et augmente la précision du processus de tri.

Alors que les villes du monde entier s'efforcent de devenir plus durables, le besoin de systèmes efficaces de gestion des déchets devient de plus en plus important. Les systèmes intelligents de recyclage des déchets, pilotés par l'intelligence artificielle (IA), apparaissent comme une solution potentielle à ce problème.

Les systèmes intelligents de recyclage des déchets pilotés par l'IA sont conçus pour automatiser le processus de tri et de recyclage. Ces systèmes utilisent des algorithmes avancés pour identifier différents types de déchets et les trier dans les bacs de recyclage appropriés. Cela réduit le besoin de tri manuel, qui peut être long et coûteux.

En plus d'améliorer l'efficacité, les systèmes intelligents de recyclage des déchets pilotés par l'IA peuvent également réduire la contamination. En utilisant une technologie de reconnaissance d'image avancée, ces systèmes peuvent détecter les contaminants dans les flux de déchets et alerter les opérateurs pour qu'ils prennent des mesures correctives. Cela permet de s'assurer que seuls les matériaux recyclables sont envoyés aux installations de recyclage appropriées.

Le potentiel des systèmes intelligents de recyclage des déchets basés sur l'IA est encore renforcé par l'utilisation de l'analyse prédictive. En analysant les données historiques, ces systèmes peuvent identifier des modèles de production et de consommation de déchets et fournir des informations précieuses sur la manière d'optimiser les processus de gestion des déchets.

Le développement de systèmes intelligents de recyclage des déchets basés sur l'IA en est encore à ses débuts, mais le potentiel de ces systèmes à révolutionner la façon dont nous gérons les déchets est indéniable. Alors que les villes continuent de chercher des moyens de devenir plus durables, ces systèmes pourraient jouer un rôle important en aidant à réduire les déchets et à améliorer les taux de recyclage.

Qu'est-ce que la gestion des déchets alimentée par l'IA?

Le terme « gestion des déchets alimentée par l'IA » fait simplement référence à l'utilisation de l'intelligence artificielle en relation avec la gestion des déchets. Nous pourrions associer l'IA aux puces informatiques, aux voitures de luxe et au Big Data, mais, en réalité, l'IA est déjà utilisée de diverses manières pour gérer l'infrastructure qui nous entoure – et cela inclut la gestion des déchets.

Par exemple, les poubelles « intelligentes » peuvent être utilisées pour informer les entreprises de gestion des déchets lorsque les poubelles sont pleines, ce qui signifie que les itinéraires de collecte peuvent être optimisés, la main-d'œuvre réduite et le carburant économisé. Alternativement, l'IA peut être utilisée pour jumeler des personnes avec des services et des sites de déchets à proximité, garantissant que plus de déchets sont envoyés dans des centres de recyclage plutôt que dans des décharges.

Bien qu'il existe différentes façons d'utiliser l'IA dans l'industrie de la gestion des déchets, c'est le tri des ordures alimenté par l'IA qui peut vraiment révolutionner l'industrie et transformer notre environnement.



IA et économie circulaire

Une économie circulaire favorise le développement économique par la réutilisation, la réparation, le recyclage et la remise à neuf des matériaux existants. Lorsque tous les matériaux sont réutilisés ou recyclés, les déchets sont éradiqués avec leur impact négatif sur l'environnement.

On croit souvent que la transition vers une économie circulaire et la réduction ou l'éradication drastique des déchets est le moyen ultime de protéger l'environnement et cela peut certainement avoir un impact positif sur notre environnement naturel. Bien sûr, la façon dont nous traitons les déchets et la quantité de déchets que nous recyclons sont un locataire clé d'une économie circulaire et rendre la gestion durable des déchets rentable via le tri des ordures par IA nous rapproche un peu plus de cette réalité.

Comme cas pratique les robots surnommés Sorty McSortface and Sir Sorts-a-Lot. Au-delà de cette touche humoristique, leur efficacité au centre de recyclage du comté de Boulder (Colorado) est réelle. Le premier système robotisé trie les métaux et les plastiques sur la ligne de papier mixte. L'autre extrait le plastique PET et les cartons sur la ligne des déchets en tous genres. Objectif : les envoyer ensuite en recyclage dans des usines avoisinantes.

Au total, l'installation traite plus de 60 000 tonnes de déchets par an, avec l'aide notamment de ces deux robots. Il s'agit en réalité de bras mécaniques articulés dotés d'une griffe en métal à l'extrémité. Ce système a été développé par AMP Robotics à Louisville (Colorado). Au-delà du principe mécanique, l'intérêt de Sorty McSortface and Sir Sorts-a-Lot est qu'ils utilisent l'intelligence artificielle pour trier, sélectionner et attraper les matériaux. Et ce, avec une vitesse et une précision élevées.



NOS FILIÈRES VALORISÉES



+225 0153416104

axxiomwebsite@gmail.com

Cocody avenue Mermoz rue C16, Abidjan, RCI

CHAMBRE CLASSIC

Tarif à partir de
137 000 FCFA
avec petit-déjeuner inclus

- Dimension : 27m²
- Type de lit : double (180 x 200)
- Douche
- WC intégré à la salle d'eau

RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT

+237 233506800
WWW.KRYSTALPALACEDOUALA.COM

VALEURS AJOUTÉES

Le Mag des Entreprises



Plus de 140 N° de Mag

Missions du Mag

- 1- Mise en relation avec notre réseau
- 2- Internationalisation de votre marque
- 3- Promotion du MADE IN AFRICA
- 4- Promotion des avantages à investir en Afrique

AMB CHEICK KEITA

CEO O.B.A. Open Business Africa

**LE MAGAZINE AU COEUR
DES ENTREPRISES AFRICAINES**