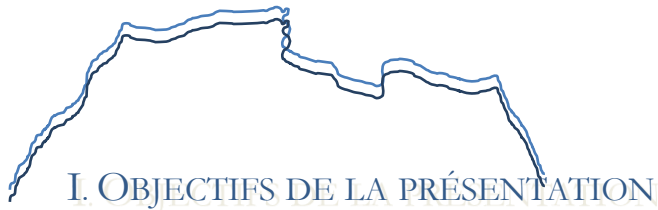


Étude de projet: Qu'est ce que le business plan?



www.fusacquis.com



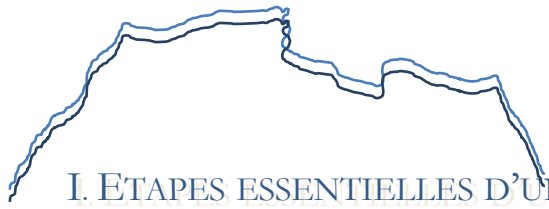
Les **objectifs** recherchés de cette présentation sont essentiellement:

- **l'initiation** des nouveaux promoteurs à **l'étude d'un projet** (identification du projet, étude de faisabilité financière et technique,... etc.) ;
- **l'importance** de se faire assister par des **professionnels compétents et polyvalents (expert-comptable)** ;
- **la connaissance des acteurs** qui pourraient aider le promoteur pour la **création** et le **financement** de son projet.



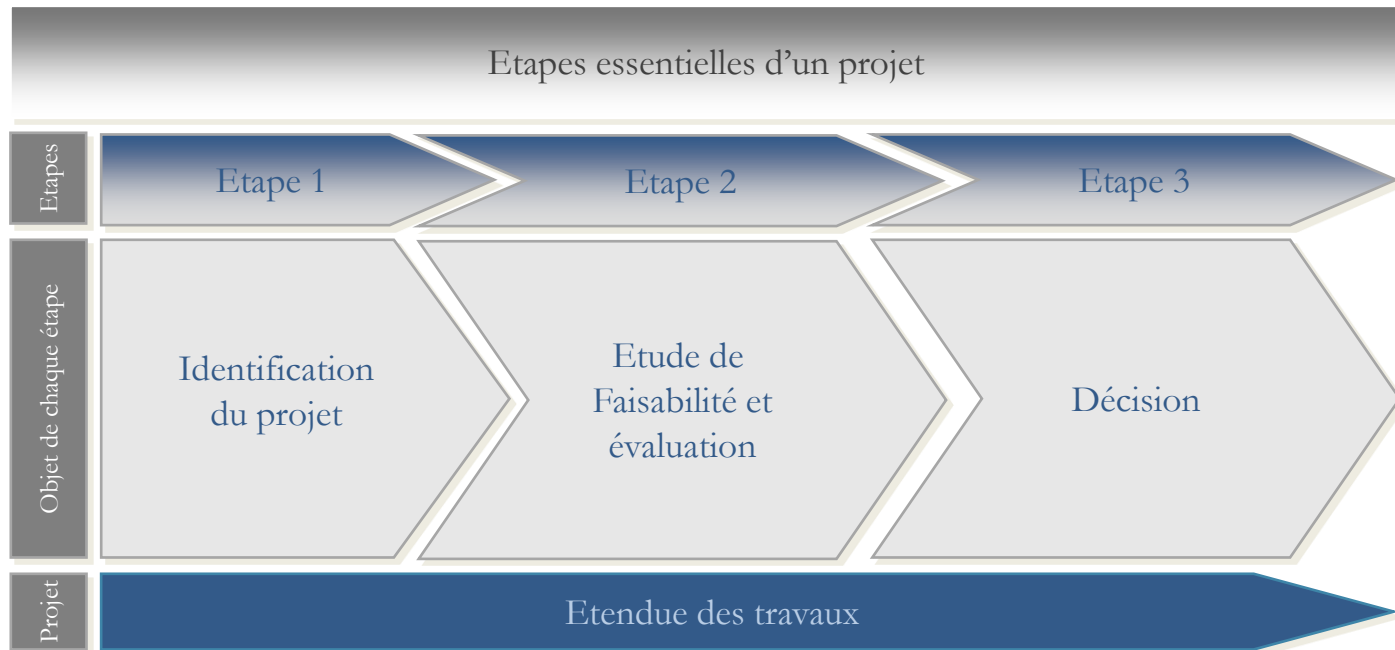
I.	Etapes essentielles d'un projet	4
II.	Le plan d'affaires (ou Business Plan)	7
III.	Présentation de l'expert-comptable	27
IV.	Rôle de l'expert-comptable	28
V.	Connaissances des avantages	30
VI.	Organismes de soutien et moyens de financement	31
VII.	Conseils pour réussir son projet	36
VIII.	Sites à consulter	38

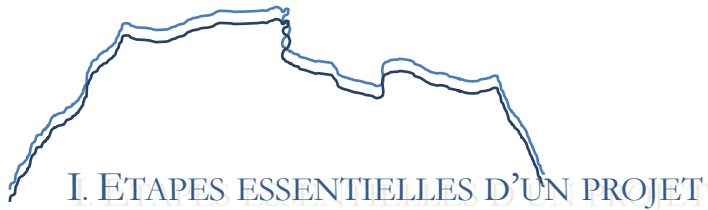




I. ETAPES ESSENTIELLES D'UN PROJET

www.fusacquis.com
www.marche-des-entreprises.com





Les étapes essentielles d'un projet:

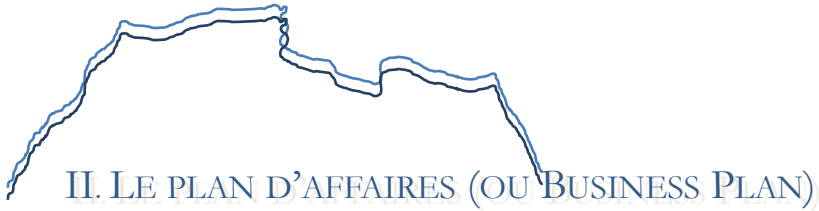
1. **l'identification du projet** (à la base, il s'agit d'une **idée** dont l'origine est liée à l'**observation**: généralement cette idée découle d'un constat sur les besoins identifiés d'une population, une maîtrise technique ou un savoir-faire –du promoteur- dans un domaine particulier qui pourrait intéresser une certaine clientèle, la possibilité de créer de la richesse à travers les avantages que pourraient offrir certains endroits géographiques (proximité de la mer, des sites archéologiques et touristiques, ... etc.).

Exp: le manque de moyens de transport dans une région peuplée pourrait justifier l'idée de créer une société de transport, l'absence d'un commerce proche d'une agglomération pourrait être à l'origine de la création d'une boutique spécialisée dans certains types de produits, la maîtrise technique du séchage de certains produits agricoles ou de pêche et la disponibilité des moyens nécessaires pourraient être à l'origine de la création d'une société dans ce domaine, ... etc.);



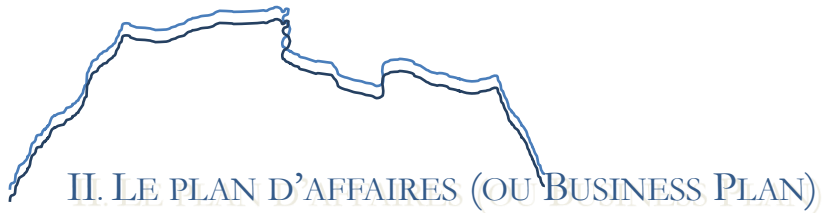
Les étapes essentielles d'un projet (suite):

2. **L'étude de faisabilité et l'évaluation:** c'est une étude qui permet de déterminer si le projet est techniquement faisable et économiquement rentable. Cette étude comporte les composantes essentielles suivantes:
 - Étude technique (moyens matériels à mettre en œuvre);
 - Étude de marché (enquête par sondage, observation du comportement des consommateurs);
 - Choix de la localisation géographique;
 - Étude fiscale et juridique;
 - Étude financière (traduction des éléments obtenus des études citées ci-dessus (étude du marché, étude technique, ... etc.) en une série de recettes et dépenses).
3. **Décision:** A travers l'évaluation effectuée à l'étape précédente, l'investisseur décide d'investir ou non selon les critères du choix d'investissement (VAN, TRI, VANU, délai de récupération, ... etc.).



Qu'est ce qu'un plan d'affaires?

- C'est un **modèle** qui doit formaliser les projections -les plus probables- d'évolution de l'activité future de l'entreprise. Il doit simplement permettre de présenter le projet et les paramètres susceptibles de faire varier significativement sa rentabilité.
- Le plan d'affaires est un document qui **synthétise tous les éléments relatifs au projet**.
- Un plan d'affaires doit permettre de savoir essentiellement :
 - La **description du projet** (objectifs du projet, moyens financiers, matériels et humains nécessaires et/ou disponibles, ... etc.);
 - Les **aspects financiers traduits en chiffres** permettant de vérifier à la fois la cohérence des données et la rentabilité du projet.



Qu'est ce qu'un plan d'affaires?

⇒(Autre définition) Le BP transcrit le prévisionnel d'une activité d'une entreprise ou d'un projet sur une période déterminée. C'est le moyen permettant d'estimer les revenus, les charges et les besoins en ressources humaines, matérielles et financières pour atteindre le niveau d'activité projeté.



www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

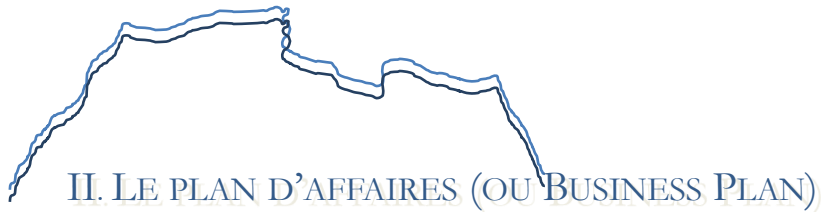
Dans quels cas on a besoin d'un plan d'affaires?

- Généralement à chaque fois que nous avons:
 - Un **nouveau projet** à créer;
 - Une **nouvelle activité ou investissement à réaliser** (pour une entreprise déjà existante).



Quelles sont les qualités requises pour un plan d'affaires?

- Le plan d'affaires doit :
 - Être **concret** et **cohérent** (sur la base de données réelles, prévisibles et logiques: en adéquation avec les limites du marché ou des moyens de production) ;
 - Être **concis** en fonction de la taille du projet mais doit permettre de se faire rapidement une idée d'ensemble du projet (tout **en apportant si nécessaire, des détails** qui pourraient intéresser certains lecteurs voulant approfondir leur lecture);
 - Être transcrit sur un document **clair** et **lisible** ;
 - Être **honnête** et inspirer confiance en montrant que le promoteur maîtrise son sujet.



II. LE PLAN D'AFFAIRES (OU BUSINESS PLAN)

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

Quelle est l'utilité du plan d'affaires?

- Le plan d'affaires est utile :
 - **Pour le promoteur** en premier lieu pour **cerner les moyens nécessaires** (matériels, financiers, humains, ... etc.) à la réalisation du projet, **vérifier la cohérence des chiffres** et établir un prévisionnel lui permettant de **prédire le succès ou l'échec du projet**;
 - **Pour les associés** ou bailleurs de fonds qui vont contribuer au financement du projet (associés, SICAR, fonds d'investissement, banques, ... etc.) => A travers le BP, on va **devoir convaincre de l'intérêt d'un projet** pour le faire **adopter ou financer**;
 - Pour **ouvrir le dialogue** entre les différentes parties prenantes au projet de manière à **mûrir les idées** et à **proposer des améliorations**;
 - **suivre les actions réalisées** et vérifier l'atteinte des objectifs.



II. LE PLAN D'AFFAIRES (OU BUSINESS PLAN)

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

Comment présenter un plan d'affaires?

- Le plan d'affaires comporte généralement deux parties :
 - Une **partie descriptive** (activité, clients potentiels, ... etc.);
 - Une **partie chiffrée**.



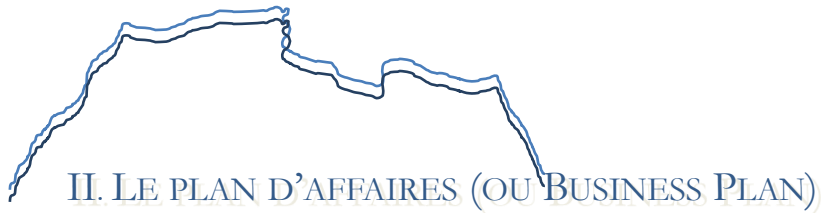
Comment présenter un plan d'affaires? (suite)

- Il n'existe pas un mais plusieurs plans de BP. Le plan d'affaires est structuré d'une manière générale comme suit :
 - Synthèse (elle résume le projet; elle est rédigée à la fin, après les autres parties du plan d'affaires);
 - Description du projet (l'opportunité du projet et l'objet du BP);
 - **Promoteur et équipe dirigeante (ou présentation de l'entreprise);**
 - **Analyse stratégique du marché;**
 - **Prévisions de chiffre d'affaires;**
 - **Modèle économique, plans d'actions et analyse des risques opérationnels ;**
 - **Etude financière (Business plan financier);**
 - Conclusion;
 - **Annexes (pour joindre toute précision ou information utile au lecteur du plan d'affaires).**

(cf. exemple de modèle d'un plan d'affaires au lien:

<http://www.cnentreprenariat.mes.rnu.tn/Modele%20du%20plan.pdf>)

(Les éléments colorés en rouge sont les 6 clés pour convaincre)



A titre indicatif, le plan détaillé du plan d'affaires pourrait contenir ce qui suit:

1. Description du projet (l'opportunité du projet et l'objet du BP) :

- Présentation du projet (secteur d'activité, origine de l'idée, **opportunité de marché** (besoin non satisfait ou mal satisfait), **sur quoi s'appuie le projet** (technologie, nouveau canal de distribution, ...), ... etc.);
- Produits ou services composant le CA (description, fonctionnalités, ... etc.);
- Objectifs (à CT, MLT);
- Facteurs clés de succès;
- Calendrier de réalisation;
- Cadre juridique du projet.



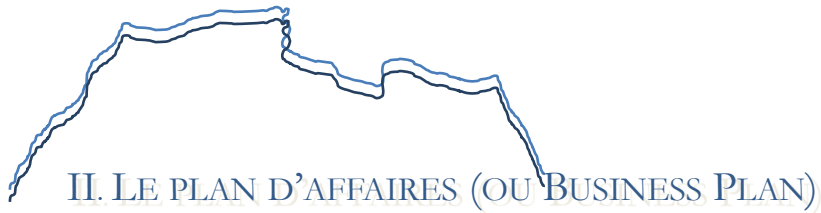
A titre indicatif, le plan détaillé du plan d'affaires pourrait contenir ce qui suit: (suite)

2. Promoteur et équipe dirigeante (ou présentation de l'entreprise) :

- Situation personnelle (profil, situation financière, motivations pour le projet; ... etc.);
- Compétences (études, savoir-faire, ... etc.);
- Equipe participant au projet (en évoquant son apport ou atouts);
- Choix de la forme juridique de l'entreprise à créer (SUARL, SARL, SA, ... etc.);

Si l'entreprise est déjà établie:

- Activité de l'entreprise;
- Ses dirigeants et actionnaires;
- Historique: Grandes étapes de son développement et chiffres clés des derniers exercices.



A titre indicatif, le plan détaillé du plan d'affaires pourrait contenir ce qui suit: (suite)

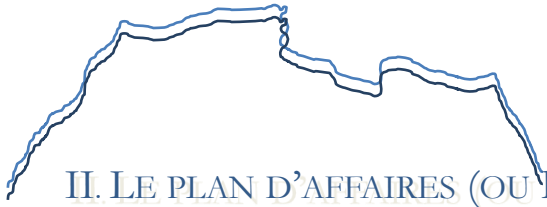
3. **Analyse stratégique du marché** (on peut se baser sur des études statistiques, revues professionnelles, organisations et associations professionnelles):
 - Marché potentiel et cible: africain, national, régional (taille du marché);
 - Segmentation du marché (couple produits-clients), étude qualitative et quantitative de chaque segment (chiffrer la taille de chaque segment et son évolution, détermination des parts de marché, délai de paiement des clients, ... etc.);
 - Présentation du secteur: croissance de la demande et analyse SWOT (Forces/Faiblesses/Opportunités/Menaces);
 - Analyse de la concurrence: les produits de substitution, la liste des concurrents, leurs positionnements et leurs forces et faiblesses.



A titre indicatif, le plan détaillé du plan d'affaires pourrait contenir ce qui suit: (suite)

4. **Prévisions de chiffre d'affaires:**

- Objectifs de parts de marché et prévisions des ventes (sans oublier les contraintes de production et les contraintes liées au marché): Il s'agit d'estimer le CA ($Q_{té} \cdot P_x$) le plus probable et le plus réaliste sur chaque segment (des scénarii optimiste et pessimiste peuvent être ajoutés en annexe) => les hypothèses doivent être vraisemblables.



II. LE PLAN D'AFFAIRES (OU BUSINESS PLAN)

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

A titre indicatif, le plan détaillé du plan d'affaires pourrait contenir ce qui suit: (suite)

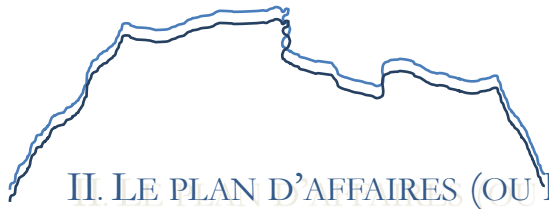
5. **Modèle économique, plans d'actions et analyse des risques opérationnels :**

Modèle économique: Comment l'entreprise doit-elle s'organiser pour satisfaire ses clients avec l'objectif d'être rentable et flexible:

- Définition des facteurs clés de succès et description des processus clés pour atteindre les objectifs;
- Description des activités réalisées en interne et en externe.

Plans d'actions: [marketing](#), [commercial](#), production, organisation et autres plans opérationnels :

- [Gamme de produits ou services définie en fonction des segments visés et du positionnement ciblé \(image de marque et prix de vente\);](#)
- [Canaux ou mode de distribution \(internet, vente directe, via des intermédiaires ... etc.\);](#)
- [Stratégie de marketing et communication \(ensemble des techniques mises en œuvre pour faire connaître les produits ou services aux clients potentiels\);](#)
- Description du processus d'exploitation (exemple: processus de production -des produits- ou des prestations à fournir);



II. LE PLAN D'AFFAIRES (OU BUSINESS PLAN)

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

A titre indicatif, le plan détaillé du plan d'affaires pourrait contenir ce qui suit: (suite)

5. **Modèle économique, plans d'actions et analyse des risques opérationnels :**

- Choix de la localisation géographique du ou des sites (selon les considérations de coût, l'infrastructure, les avantages fiscaux, ... etc.);
- Ressources humaines nécessaires pour le projet et organigramme de l'entreprise à créer;
- Investissements: Moyens matériels et aménagements nécessaires (équipements, matériel de transport, matériel informatique, matériel de bureau, ... etc.) => On peut chiffrer le montant de l'investissement nécessaire (actif économique: immobilisations et BFR) et le financement demandé (capital, dettes auprès des associés ou autres, ... etc) ;
- Capacité de production;
- Approvisionnement (pour les entreprises manufacturières et commerciales) (il s'agit de recenser les fournisseurs, les délais de règlement, ... etc.).

Analyse des risques opérationnels: Il s'agit de montrer que les risques sont identifiés, couverts et leur incidence est mesurée:

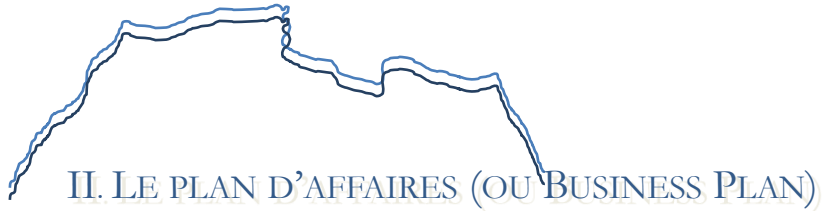
- Liste des différents risques identifiés (évolution technologique, apparition de nouveaux concurrents, ... etc.) ;
- Incidence sur le CA;
- Crash plan (Solutions de repli en cas d'échec. Exemple: Transformation de l'activité).



A titre indicatif, le plan détaillé du plan d'affaires pourrait contenir ce qui suit: (suite)

6. Etude financière (BP financier):

- Hypothèses ayant servi à l'élaboration des prévisions (CA, charges, date de démarrage, ... etc.);
- Détail des investissements nécessaires (chiffrés);
- Détail du plan de financement (capital, dettes financières, ... etc.);
- Estimation du CA (par produit, par client, par marché (local/export)) avec ses composantes: prix et quantité;
- Estimation des charges d'exploitation (charges variables et charges fixes);
- Estimation des dotations aux amortissements;
- Echancier de remboursement des emprunts et charges financières;
- Estimation du BFR (stocks+clients-Fournisseurs);
- Détermination du seuil de rentabilité (le niveau d'activité où l'entreprise ne réalise ni un bénéfice ni une perte);
- Etablissement des états financiers prévisionnels sur 5 ans (état de résultat, bilan, état de flux de trésorerie);
- Evaluation du projet en appliquant les critères du choix d'investissement (TRI (doit être supérieur au tx d'intérêt bancaire ou celui exigé par l'investisseur), VAN, le délai de récupération, ... etc.) .



www.fusacquis.com
www.marche-des-entreprises.com

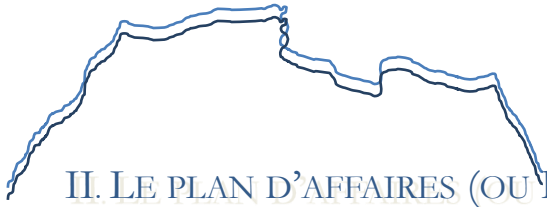
A titre indicatif, le plan détaillé du plan d'affaires pourrait contenir ce qui suit: (suite)

7. **Conclusion** : Il s'agit de mettre en évidence les points clés du projet et de montrer au lecteur quel pourrait être son apport et quel serait son avantage de participer au projet.



A titre indicatif, le plan détaillé du plan d'affaires pourrait contenir ce qui suit: (suite)

8. **Annexes:** les annexes permettent de crédibiliser encore le projet et de donner d'autres détails qui pourraient intéresser certains lecteurs (CV du promoteur, étude complète du marché, documentation techniques, devis estimatifs de certains investissements, promesse de location, promesse d'accord de licence, ... etc.).



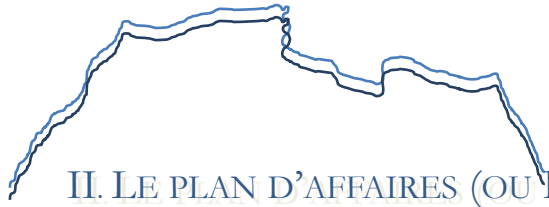
II. LE PLAN D'AFFAIRES (OU BUSINESS PLAN)

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

Présenter son projet à l'oral:

- Face à un comité d'investissement (de l'entreprise) ou auprès d'investisseurs potentiels, il est recommandé de suivre les conseils suivants dont certains valent pour tout type de présentation orale :
 - Préparez vous par une **présentation à blanc** face à des amis ou collègues qui vous aideront à détecter les failles éventuelles (en posant des questions);
 - Si la présentation est collective, il convient de bien **répartir les rôles entre les membres** de l'équipe dirigeante afin d'assurer la cohérence dans leur intervention et faire passer les messages souhaités;
 - **Adaptez subtilement** votre présentation **au profil et aux préoccupations de votre auditoire** (profil industriel, financier, commercial, écologiste);
 - **Évitez de trop charger les pages** de présentation (évitez de mettre les tableaux de chiffres le plus souvent illisibles);
 - Essayez de mettre les **chiffres les plus pertinents et accrochant l'attention** de l'auditoire.



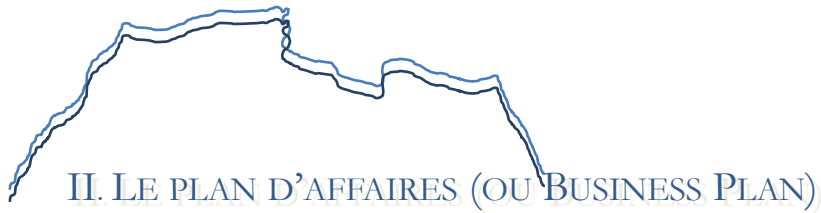
II. LE PLAN D'AFFAIRES (OU BUSINESS PLAN)

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

Présenter son projet à l'oral:

- Préparez vous à répondre à des questions concernant la mise en œuvre opérationnelle pour **montrer que vous maîtrisez votre projet** et que vous avez bien les pieds sur terre ;
- Pour les sujets délicats, **prévoyez une diapositive** (en dehors du diaporama) qui ne sera **présentée que si la question est posée par l'auditoire**. Cela permet d'éviter les sujets que vous ne voulez pas aborder tout en évitant d'être pris au dépourvu si la question se pose;
- Essayez de **rassurer l'auditoire** en montrant que les **hypothèses retenues sont prudentes** ;
- Essayez de **faire rêver l'auditoire** et de l'impressionner en parlant du projet.



Pourquoi on refuse des BP?

- En se basant entre autres sur les résultats d'une étude menée aux Etats-Unis auprès d'investisseurs en capital (Venture Capital Company Survey, 1998), les principales causes de rejet de BP par les entreprises de capital-risque sont :
 - **L'analyse stratégique** (analyse SWOT non mentionnée, l'avantage concurrentiel du porteur du projet n'est pas mis en exergue, concurrents non cités, leur positionnement non suffisamment analysé, leur importance sous-estimée, ... etc.) ;
 - **Les prévisions d'activité** (données du marché qui ne sont pas objectives, taille du marché trop petite par rapport aux anticipations du CA, part de marché disproportionnée par rapport au positionnement de l'entreprise, ... etc.);
 - **Les plans d'actions** (inexistants ou insuffisamment précis: l'entreprise ne décrit pas comment elle va mettre en œuvre son projet ou comment elle va atteindre ses clients, ... etc.);



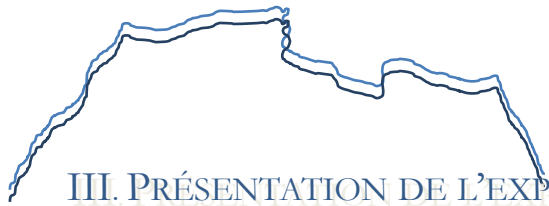
II. LE PLAN D'AFFAIRES (OU BUSINESS PLAN)

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

Pourquoi on refuse des BP? (Suite)

- **Les prévisions financières** (Investissements et dépenses sous-estimés ou oubliés, incohérences dans les chiffres, un seul scénario présenté, ... etc.);
- **L'analyse des risques** (absence d'analyse des risques ou de la façon de les couvrir, absence de crash plan... etc.) ;
- **L'équipe dirigeante** (n'a pas d'expérience, a connu des échecs, ... etc.);
- **L'erreur dans le choix de l'investisseur** (les investisseurs exigent généralement certains critères: taille de l'investissement, pourcentage de participation dans le capital, secteur d'activité, zone géographique, ... etc.);
- **La rédaction du BP et la présentation à l'oral** (Texte trop long et confus pour appréhender le projet, erreurs d'orthographe et de grammaire, une présentation médiocre à l'oral, ... etc.).



III. PRÉSENTATION DE L'EXPERT-COMPTABLE

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

Qu'est ce qu'un expert-comptable?:

- C'est un professionnel **indépendant**, **compétent** et **polyvalent** essentiellement dans les domaines: comptable, financier, fiscal et juridique. Il exerce sa profession conformément à la loi n° 88-108 du 18 août 1988.
- Ses activités sont essentiellement:
 - L'organisation, la vérification, le redressement et l'appréciation de la comptabilité des entreprises ;
 - L'attestation de la sincérité et la régularité des comptabilités et des comptes de toutes natures vis-à-vis des entreprises qui l'ont chargée de toutes missions à titre contractuel ou à titre des dispositions légales et réglementaires et notamment celle relative à l'exercice de la fonction de commissaires aux comptes ;
 - L'analyse par des procédés de la technique comptable, de la situation et le fonctionnement des entreprises sous leurs différents aspects économiques, juridiques et financiers ;
 - Le conseil aux particuliers, aux entreprises et aux organismes publics ou privés en matière financière, comptable, fiscale, juridique et tout autre domaine entrant dans le cadre des compétences de l'expert-comptable ;
 - L'établissement des rapports sur les constatations, conclusions et suggestions ;
 - Et d'une manière générale toutes opérations se rattachant à l'objet social.



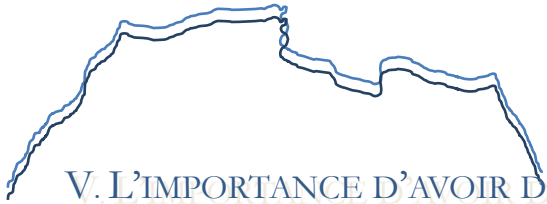
Pourquoi se faire assister par un expert-comptable? Quel est son rôle?

- En raison de sa **formation** et son **expérience pluridisciplinaires**, il peut assister et accompagner le promoteur aux différentes phases du projet et selon la nature de la mission demandée :
 - À la phase de l'**étude du projet**: étude du marché, étude financière, juridique (choix de la forme de la société), fiscale (optimiser le choix, ... etc.);
 - A la **constitution de la société**: Création de la société (formalités auprès de l'API, de l'administration fiscale, du registre du commerce, ... etc.), commissariat aux apports (en cas d'apport en nature en vertu des dispositions du CSC);



Pourquoi se faire assister par un expert-comptable? Quel est son rôle? (suite)

- **Au cours de la vie de la société:** assistance dans la gestion de l'entreprise (assistance comptable, assistance fiscale et sociale, assistance juridique), étude de rentabilité de nouveaux investissements, calcul du coût de revient des produits, audit des états financiers (commissariat aux comptes pour les sociétés qui sont obligées d'en désigner un ou plusieurs), évaluation d'entreprise, restructuration de groupe, organisation de l'entreprise, conseil en stratégie, assistance à l'élaboration des budgets et des plans d'affaires, consolidation des états financiers, assistance aux opérations de fusion-acquisition ... etc.
- **A la fin de la vie de la société:** liquidation de la société.



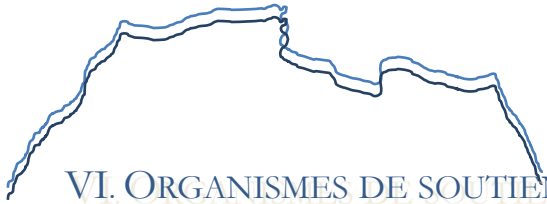
V. L'IMPORTANCE D'AVOIR DES CONNAISSANCES SUR LES AVANTAGES OFFERTS

Il convient d'attirer l'attention sur le fait que le **nouveau promoteur doit prendre en considération l'aspect fiscal** qui pourrait lui faire gagner de l'impôt dans la légalité et donc d'améliorer la rentabilité de son projet (en ayant moins de dépenses à décaisser).

Pour cette raison, **se faire assister par un professionnel compétent** pourrait lui être très bénéfique afin de faire des choix judicieux.

Pour un nouveau promoteur, il est important de savoir est-ce que le législateur a prévu **certains avantages (fiscaux, sociaux et financiers) pour les personnes qui investissent dans certains domaines** (code de l'IRPP et de l'IS et le CI)?

Il est **important** aussi **d'être au courant de toute nouvelle disposition juridique** qui pourrait profiter au promoteur (exemple: loi de finances).



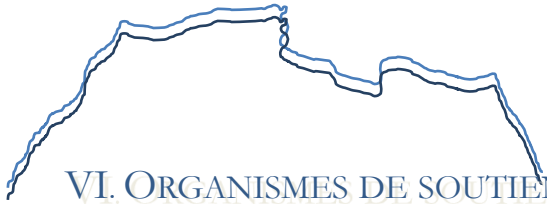
VI. ORGANISMES DE SOUTIEN ET DE FINANCEMENT

www.fusacquis.com
www.marche-des-entreprises.com

Ces principaux organismes sont:

- **API** (Agence de Promotion de l'Industrie): elle est sous la tutelle du ministère de l'industrie, elle fournit principalement 6 prestations:
 - Constitution de sociétés et gestion des avantages: à travers son guichet unique elle est habilitée à accomplir toutes les procédures administratives et légales nécessaires à la constitution des sociétés. L'avantage de ce guichet unique est qu'il réunit dans un même espace les différentes administrations intervenant dans l'accomplissement des formalités de création de l'entreprise);
 - Formation des créateurs d'entreprises et pépinières (à travers le centre de soutien à la création d'entreprise (CSCE) et les pépinières);
 - Mise à niveau des projets en cours;
 - Etudes (concernant les différentes branches industrielles en Tunisie et dans le monde en plus des études régionales en Tunisie): Ces études font apparaître les avantages comparatifs de la Tunisie;
 - Informations industrielles: ces informations sont fournies par le centre de documentation et d'information industrielle (CDII);
 - Le service package API/TIC: c'est un abonnement qui permet d'afficher son entreprise sur le site de l'API pour promouvoir ses produits, il permet d'être au courant des opportunités de partenariat et de sous-traitance et d'avoir le magazine trimestriel spécialisé dans l'actualité industrielle.

<http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/home.asp>



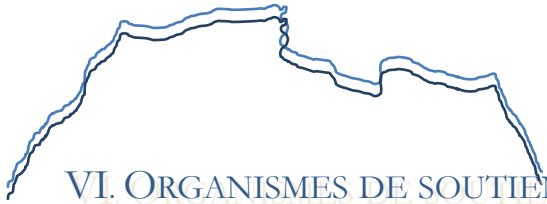
VI. ORGANISMES DE SOUTIEN ET DE FINANCEMENT

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

Ces principaux organismes sont (suite):

- **APIA** (Agence de Promotion des Investissements Agricoles): établissement public à caractère non administratif, ayant pour mission principale la promotion de l'investissement privé dans les domaines de l'agriculture, de la pêche et des services associés ainsi que dans les activités de première transformation intégrées aux projets Agricoles et de Pêche. Elle est sous la tutelle du ministère de l'agriculture.
- Les services de l'APIA sont destinés aux agriculteurs, aux pêcheurs, aux jeunes promoteurs et aux investisseurs tunisiens et étrangers à travers notamment :
 - L'octroi des avantages financiers et fiscaux institués par le code d'incitations aux investissements, aux promoteurs de projets agricoles, de pêche, de services liés à ces secteurs et de première transformation des produits agricoles et de pêche;
 - L'identification des opportunités d'investissement et des idées de projets à promouvoir par les opérateurs privés Tunisiens et étrangers contribuant ainsi à la réalisation des objectifs nationaux assignés au secteur agricole;
 - L'assistance des promoteurs dans la constitution de leurs dossiers d'investissement et leur encadrement durant la phase de réalisation de leurs projets;
 - La formation des jeunes promoteurs agricoles et leur encadrement durant les phases d'identification, d'étude et de réalisation de leurs projets dans le cadre de pépinières d'entreprises et de programmes spécifiques de formation;



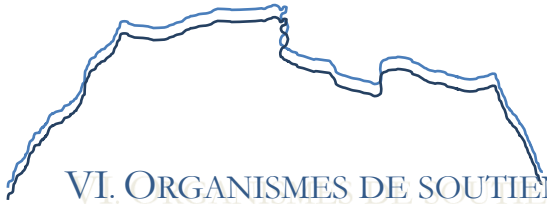
VI. ORGANISMES DE SOUTIEN ET DE FINANCEMENT

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

APIA (suite):

- La mise en relation d'opérateurs Tunisiens avec leurs homologues étrangers en vue de promouvoir les projets de partenariat et les échanges commerciaux;
- L'organisation de manifestations économiques, de séminaires, de journées d'informations et de rencontres de partenariat;
- La participation aux foires et aux salons spécialisés en Tunisie et à l'étranger;
- L'animation du réseau qualité mis en place au niveau des différentes filières agricoles en collaboration avec les groupements interprofessionnels et l'Office National de l'Huile.
(<http://www.apia.com.tn/>)



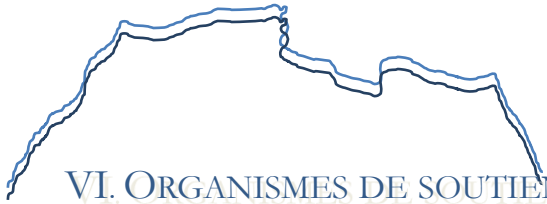
VI. ORGANISMES DE SOUTIEN ET DE FINANCEMENT

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

Ces principaux organismes sont (suite):

- **BTS** (Banque Tunisienne de Solidarité): c'est une banque tunisienne spécialisée dans le financement de petits projets par le biais du financement direct ou via les Associations de Micro-Crédits. Généralement le taux d'intérêt accordé est inférieur aux autres banques privées mais il faut satisfaire certaines conditions (http://www.tunisieprojet.com/page.php?VAR_NOM_PAGE=bts);
- **BFPME** (Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises): c'est une banque tunisienne spécialisée dans le financement des petites et moyennes entreprises (à n'importe quel stade de sa vie: création, extension) (http://www.bfpme.com.tn/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=8&Itemid=147&lang=fr);



VI. ORGANISMES DE SOUTIEN ET DE FINANCEMENT

www.fusacquis.com

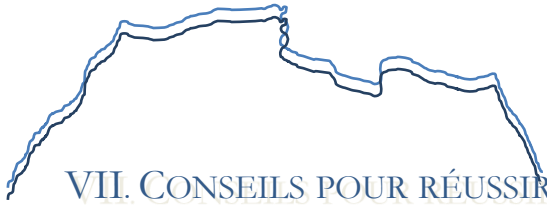
www.marche-des-entreprises.com

Ces principaux organismes sont (suite):

- **SICAR** (Société d'Investissement à Capital Risque): ce sont des sociétés privées qui participent au capital de la société créée par le promoteur (qui cherche à éviter l'endettement auprès des établissements de crédit). La participation de ces sociétés est limitée à une certaine période au terme de laquelle, elles vendent leurs parts au promoteur ou à une autre personne (La participation de ces sociétés est matérialisée par une convention de participation ou un pacte d'actionnaires qui fixe les conditions d'entrée au capital, les modalités d'accompagnement et de suivi de la société bénéficiaires des fonds durant la période de cohabitation et de partenariat et les conditions de rémunération et de sortie);

[\(http://www.atic.org.tn/\)](http://www.atic.org.tn/)

- **Les fonds d'investissement**: ce sont aussi d'autres acteurs du capital-investissement similaires aux SICAR mais dont la forme juridique diffère de celles-ci.



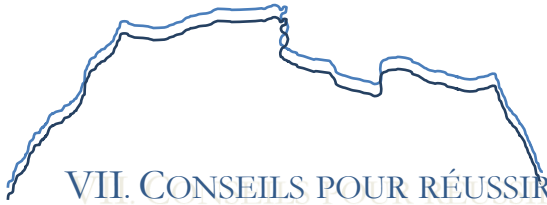
VII. CONSEILS POUR RÉUSSIR SON PROJET

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

Quelques conseils:

- **Aiguiser le sens de l'observation** pour avoir les idées de projet (une idée peut venir à l'esprit à plusieurs occasions: **l'observation du quotidien** dans le quartier ou dans tout endroit visité, les **discussions avec des amis**, avec **l'entourage**, les **programmes télé** (« Capital » sur M6), les revues, **internet**, **bref tout ce qui peut ouvrir les horizons**, ... etc.
(A chaque fois, il faut voir en premier si votre projet répond à certain besoin pour une population donnée);
- Trois **conditions** sont nécessaires pour qu'une idée de projet pourrait être intéressante: **existence de clientèle potentielle**, le promoteur doit avoir la **volonté de travailler** et la **qualité d'un bon décideur** (pour bien gérer son affaire -en prenant les décision à temps- et s'entourer des compétences nécessaires);
- Bien étudier le projet (**prendre son temps à affiner** et à **revoir** l'étude);



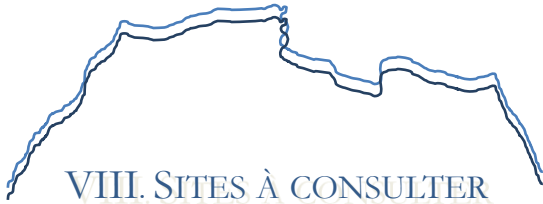
VII. CONSEILS POUR RÉUSSIR SON PROJET

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

Quelques conseils (suite):

- Ne prendre que des **risques mesurés** (commencer avec un niveau optimal de moyens ou avec le **strict nécessaire pour réussir le projet**);
- **Eviter l'endettement hasardeux –surtout au commencement-** et ce en recourant à des investisseurs en capital (SICAR, fonds d'investissement, ... etc.);
- **Travailler dur et intelligemment** (il faut **s'y mettre dans le projet** surtout au début pour bien maîtriser son projet, compresser les coûts et éviter les dérives);
- **Se faire assister par les compétences** et les conseillers nécessaires;
- Bien **choisir ses associés** ou ses **partenaires** dans une **logique gagnant-gagnant**.



www.fusacquis.com
www.marche-des-entreprises.com

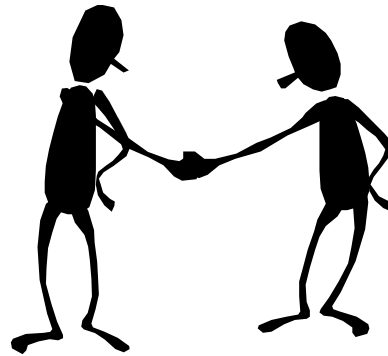
www.tunisieindustrie.nat.tn (site de l'API)

www.apia.com.tn/ (site de la l'APIA)

www.tunisieprojet.com/page.php?VAR_NOM_PAGE=bts

www.bfpme.com.tn/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=8&Itemid=147&lang=fr (site de la bfpme)

www.atic.org.tn/ (site de l'association tunisienne des investisseurs en capital qui réunit l'ensemble des SICAR et des acteurs du capital-investissement)



MERCI POUR VOTRE ATTENTION



Générons les opportunités!

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

www.fusacquis.com

www.marche-des-entreprises.com

FUSACQUIS MARCHÉ DES ENTREPRISES

Siège: 7 rue de Sfax El Menzah V
1004 Tunis – Tunisie

Fixe / fax: +216 71 231 345

Mobile : +216 55 750 070

E-mail : contact@fusacquis.com