



**Entreprises Féminines  
Durables**

*Women's Enterprise  
for Sustainability*

# WES Formation des Formateurs

## Guide de la Femme Entrepreneur



*Elaboré et adapté par :*

Néjiba BOUZAIANE KHALFALLAH

Experte Chef de mission

Samia ABIDI CHAABOUNI

Master Trainer

Chéma GARGOURI

Directrice du Programme WES



This program was funded in part by a grant from the United States Department of State. The opinions, findings and conclusions stated herein are those of the authors and do not necessarily reflect those of the United States Department of State.

**INSTITUTE OF  
INTERNATIONAL  
EDUCATION**

# Résumé

Ce guide vise à fournir des connaissances théoriques et pratiques en vue d'aider la femme entrepreneure à comprendre et à apprendre comment créer sa propre entreprise et comment concrétiser son propre projet, et ce en lui présentant toutes les étapes nécessaires à sa mise en œuvre y compris les différentes institutions, organismes, associations et administrations qu'elle est amenée à solliciter.

Dans ce guide on va trouver les différentes étapes du processus de création d'entreprises. C'est ce processus qui a été à l'origine du choix des modules.

Une entreprise naît à partir d'une idée prometteuse ou d'un projet qui a germé dans l'esprit d'une promotrice potentielle. Cette idée découle d'un besoin d'être indépendante, de compter sur soi et de se réaliser pour réussir dans la vie.

Cela suppose que la promotrice s'est posée la question sur son savoir-faire, ses motivations, ses aptitudes techniques et entrepreneuriales :

Dispose-t-elle de compétences pour gérer une affaire, former une équipe et la diriger ?

A-t-elle l'esprit d'initiative ?

A-t-elle de l'endurance ?

En un mot, a-t-elle le profil général pour entreprendre ?

Le profil comporte généralement la motivation à créer un projet, à déployer les efforts pour le réaliser, ainsi que les compétences les connaissances adéquates (réglementations, procédures administratives, comptabilité, fiscalité, etc.)

# Tables des Matières

<b>I.</b>	<b>ENTREPRENEURE PROFIL ET SUCCES.....</b>	<b>1</b>
I.1	LE PROFIL DE LA FEMME ENTREPRENEURE : .....	2
I.2	ENTREPRENEURE DE SUCCES.....	2
<b>II.</b>	<b>DE L'IDEE DU PROJET .....</b>	<b>6</b>
II.1	QUELLE EST VOTRE IDEE DE PROJET ? .....	8
II.2	CETTE IDEE REpond-ELLE A VOS DESIRS ? .....	9
II.3	QUEL MARCHE POUR VOTRE IDEE ?.....	11
II.4	COMMENT DISTRIBUER VOTRE PRODUIT OU SERVICE ?.....	12
II.5	COMMENT DISTRIBUER VOTRE PRODUIT OU SERVICE ?.....	13
II.6	QUEL SONT LES ELEMENTS NECESSAIRES POUR LA REUSSITE DE VOTRE IDEE ? .....	14
II.7	QUEL SONT LES ELEMENTS NECESSAIRES POUR LA REUSSITE DE VOTRE PROJET ?.....	15
II.8	COMMENT FAIRE POUR CONSOLIDER VOTRE IDEE ? .....	17
II.9	BUSINESS PLAN : .....	18
<b>III.</b>	<b>LES STRUCTURES D'APPUI. ....</b>	<b>20</b>
III.1	L'AGENCE POUR L'EMPLOI ET LE TRAVAIL INDEPENDANT (ANETI).....	20
III.2	MISSION (DANS LE CADRE DES PRESTATIONS DE SERVICES AUX PROMOTEURS).....	20
III.3	LES FORMATIONS ET LES AVANTAGES .....	20
III.4	L'AGENCE DE PROMOTION DE L'INDUSTRIE ET DE L'INNOVATION(APII): .....	23
III.5	LE FONDS DE PROMOTION DE L'INDUSTRIE (FOPRODI) : .....	23
III.6	AGENCE DE PROMOTIONS DES INVESTISSEMENTS AGRICOLES (APIA) .....	24
III.7	LE FONDS SPECIAL DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE (FOSDA) :.....	24
III.8	FONDS NATIONAL DE PROMOTION DE L'ARTISANAT ET DES PETITS METIERS (FONAPRAM) .....	25
III.9	BANQUE TUNISIENNE DE SOLIDARITE (BTS).....	26
III.10	LE FONDS DE DEPOLLUTION (FODEP) :.....	26
III.11	CREDITS ET PARTICIPATION ELIGIBLES A LA GARANTIE DU FNG. ....	27
III.12	FORMES D'INTERVENTION DU FNG : .....	27
III.13	L'UNION TUNISIENNE DE SOLIDARITE SOCIALE (UTSS) .....	27
III.14	FONDATION TUNISIENNE DE DEVELOPPEMENT COMMUNAUTAIRE (FTDC) .....	28
III.15	ENVIRONNEMENT ET DEVELOPPEMENT DANS LE MONDE ARABE (ENDA) .....	28
III.16	ATLAS.....	28
III.17	OFFICE NATIONAL DE L'ARTISANAT (ONA).....	28
III.18	LA FEDERATION NATIONALE DE L'ARTISANAT (FENA) .....	29
<b>IV.</b>	<b>LES INSTRUMENTS DE FINANCEMENT .....</b>	<b>31</b>
IV.1	LES SOCIETES D'INVESTISSEMENT : .....	31
IV.2	LES SOCIETES SICAR, SICAV ET SICAF : .....	31
IV.3	LES SOCIETES DE DEVELOPPEMENT ET INVESTISSEMENT AU NIVEAU REGIONAL (SIDCO, SODING, SODIS ET FRDCM) : .....	31
IV.4	LES CREDITS BANCAIRES : .....	31
IV.5	LE LEASING : .....	32
<b>V.</b>	<b>LA CONSTITUTION JURIDIQUE ET LEGALE DE LA SOCIETE<sup>3</sup> .....</b>	<b>33</b>
V.1	CHOIX DE LA STRUCTURE JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE .....	33
V.2	REpondRE AUX PRINCIPAUX CRITERES DE CHOIX.....	33
V.3	LES PRINCIPALES FORMES JURIDIQUES DES SOCIETES : .....	34
<b>VI.</b>	<b>CONDITIONS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION .....</b>	<b>36</b>

VI.1 LES TYPES D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION .....	36
VI.2 LES FORMALITES D'IMPORTATION .....	37
VI.3 LES FORMALITES D'EXPORTATION : .....	38

**VII. GÉSTION DES RESSOURCES HUMAINES .....** 40

VII.1 LE RECRUTEMENT DU PERSONNEL : .....	40
VII.2 PRESTATIONS RENDUES PAR L'ANETI EN MATIERE DE RECRUTEMENT : <sup>4</sup> .....	41
VII.3 LA REMUNERATION : .....	45
VII.4 L'EMPLOI : .....	45

## i. Entrepreneur Profile and Success.

There are individual differences between entrepreneurs. Some are endowed with characteristics that predispose them to succeed better than others.

It is therefore necessary for the entrepreneur who wants to realize a project :

- ✘ Evaluates its attitudes towards the world of business and the economic value or the importance it accords to the business
- ✘ Proceeds to the identification of its needs and desires relative to the world of business,
- ✘ Feels and assumes a need for independence/reliance on oneself, being one's own boss,
- ✘ Has a need for realization : the person likes to accomplish projects, overcome challenges, realize ambitions, etc...
- ✘ Evaluates its characteristics in terms of entrepreneurship such as the taste for risk, the determination to succeed, a great capacity to work,
- ✘ Evaluates its management aptitudes, commercial, technical and administrative.



## I.1 Le profil de la femme Entrepreneur :

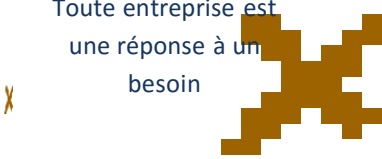
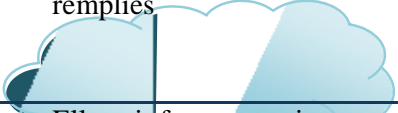

La femme entrepreneure devrait doter des qualités suivantes,

- ▶ Confiance en soi et persévérance
- ▶ Enthousiasme et énergie
- ▶ Capacité d'assumer des risques
- ▶ Capacité d'organisation
- ▶ Initiative et optimisme
- ▶ Formation et capacité de gestion
- ▶ Vision globale de l'entreprise
- ▶ Capacité d'observation
- ▶ Polyvalence afin de s'adapter aux changements



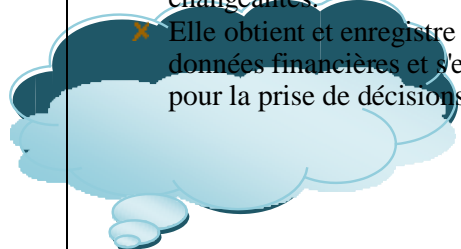


## I.2 Entrepreneur de succès



<p><b>Recherche d'opportunités et initiative</b></p> <p>Toute entreprise est une réponse à un besoin</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>✘ Elle agit avant qu'on ne lui demande, ou avant d'y être obligée par les circonstances</li> <li>✘ Elle agit pour étendre son affaire vers les nouvelles zones, de nouveaux produits ou des nouveaux services</li> <li>✘ Elle saisit les opportunités peu fréquentes pour lancer une affaire</li> </ul>
<p><b>En cours de risques calculés</b></p> <p>Qui ne risque rien, n'obtient rien.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✘ Elle calcule les risques et évalue les possibilités</li> <li>✘ Elle agit de façon à réduire les risques ou à contrôler les résultats</li> <li>✘ Elle assume des situations constituant un défi ou un risque modéré.</li> </ul>
<p><b>Exiger efficacité et qualité</b></p> <p>L'efficacité comme équilibre de: QUALITÉ, TEMPS ,COUTS</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✘ Elle fait tout son possible pour mieux travailler, plus vite et moins cher</li> <li>✘ Elle agit de façon à garantir que les normes d'excellence soient respectées ou soient encore meilleurs.</li> <li>✘ Elle développe ou se sert de processus afin de s'assurer que le travail sera exécuté dans les délais et que les conditions seront remplies</li> </ul> 
<p><b>Persévérance</b></p> <p>Là où Elle n'y a pas d'objectif, Elle n'y a pas de persévérance.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✘ Elle agit face aux enjeux importants.</li> <li>✘ Elle est persévérante ou bien Elle change de stratégie afin de faire face à un défi ou surmonter un obstacle</li> <li>✘ Elle assume personnellement la responsabilité des actions permettant d'atteindre ses buts et ses objectifs.</li> </ul> 



<p style="text-align: center;"><b>Respect et engagement</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✘ Elle fait des sacrifices personnels et s'efforce d'achever le travail.</li> <li>✘ Elle collabore avec ses employés et prend leur place si nécessaire afin que le travail soit réalisé.</li> <li>✘ Elle fait tout son possible pour que ses clients soient contents et préfère la bonne volonté à long terme que les bénéfices à court terme.</li> </ul>
<p><b>Recherche d'informations</b></p> <p>Elle n'y a pas de questions stupides, mais simplement des gens stupides qui ne</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>✘ Elle recherche personnellement des renseignements sur les clients, les fournisseurs et la concurrence.</li> <li>✘ Elle étudie personnellement comment fabriquer un produit ou fournir un service</li> <li>✘ Elle consulte des experts techniciens et des commerciaux</li> </ul>
<p><b>Fixation d'objectifs</b></p> <p>Les buts sont le moteur de tout le reste</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Elle se fixe des buts et des objectifs ayant une signification personnelle et comportant un défi. Elle a une optique claire et spécifique à long terme</li> <li>▶ Elle se fixe des objectifs mesurables à court terme</li> </ul> 
<p><b>Planification systématique et suivi</b></p> <p>Un voyage de 1000Km Commence par le premier pas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Elle planifie en divisant les grandes tâches en sous-tâches, et détermine des délais de remis.</li> <li>▶ Elle revoit ses objectifs afin d'évaluer les résultats obtenus et de tenir compte des circonstances changeantes.</li> <li>✘ Elle obtient et enregistre des données financières et s'en sert pour la prise de décisions.</li> </ul> 

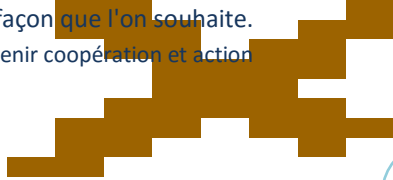




## Persuasion et réseaux d'appui

Le pouvoir est l'habileté :

De réussir à réaliser les choses au moment et de la façon que l'on souhaite.  
D'obtenir coopération et action



- ✗ Elle établit des stratégies afin d'exercer son influence sur d'autres acteurs et de les persuader.
- ✗ Elle se sert des personnes clés pour atteindre ses propres objectifs
- ✗ Elle développe et maintient un réseau de contacts d'entreprise.



## Confiance en soi et indépendance

- Elle recherche de l'autonomie dans les règles et le contrôle des autres.
- Elle s'attribue les raisons de ses échecs.
- Elle a confiance en son savoir – faire pour accomplir un travail difficile ou faire face à un enjeu important.



## II. De l'idée du projet

### **Vous vous sentez désormais prête à prendre votre destin en main !!!!!**

Avant d'engager du temps et de l'argent dans le montage de votre projet, vous devez commencer par vérifier la pertinence de votre idée. Cela suppose de prendre le temps de mener quelques investigations.

En fait, le succès d'une création repose sur la motivation et les qualités de l'entrepreneure, mais aussi et surtout sur l'intérêt de son idée ou de l'opportunité qu'il compte exploiter. Si l'on observe le monde qui nous entoure, on peut y trouver une multitude d'idées de création. Cependant une très bonne idée ne représente pas une opportunité pour la création d'une entreprise : une idée sans marché ou une idée qui ne répond pas à un besoin et qui ne permet pas de trouver un nombre suffisant de clients ne présente aucun intérêt.

Une idée susceptible de trouver un marché n'est probablement pas une bonne idée si l'entrepreneure n'a pas pris la peine d'analyser les facteurs clés de réussite. Vous devez analyser soigneusement le secteur d'activité dans lequel vous voulez vous engager, évaluer l'opportunité et établir un dossier sérieux. Cela vous obligera à clarifier vos idées et vous évitera des difficultés.



Bien des entrepreneures ont cru qu'il suffisait de trouver un produit ou un service nouveau pour que les banquiers et les clients leur tendent les bras. Inversement, d'autres ont pensé que s'ils réussissaient à mettre en place une unité de production, ils pourraient ensuite vendre sans aucun problème.

En réalité, aucune entrepreneure aussi douée soit-elle, ne peut espérer réussir si elle ne propose pas un produit ou un service capable de répondre à un besoin insatisfait ou mal satisfait et si elle ne peut pas vendre ce produit ou ce service à un prix acceptable par ses clients et rentable pour sa futur entreprise<sup>1</sup>.

Par ailleurs, même si l'idée est géniale et le marché porteur, rien ne dit que vous possédez les atouts et les compétences pour capter ce marché et pour réussir. Il ne suffit pas de trouver une idée, il est nécessaire de vérifier si c'est une opportunité en soi, ensuite s'assurer que c'est une opportunité pour vous. En d'autres termes, vous devez vérifier que vous pouvez capter cette opportunité. Être fonceuse et prendre des risques sont certainement des qualités mais parfois les pires ennemis de l'entrepreneure. Pour minimiser les risques vous devez vérifier l'idée que c'est une opportunité pour vous.

---

<sup>1</sup>Support pédagogique du module Création d'Entreprises

<sup>2</sup> Guide MORAINÉ

Ce document vous permettra de choisir votre idée de projet. La réponse à ces questions vous aidera à valider le choix de votre idée. Sinon de vérifier certaines informations et de les compléter afin de vous assurer de votre choix.





## II.1 Quelle est votre idée de projet ?

Quoi :

.....  
.....  
.....  
.....

Pour qui :

.....  
.....  
.....

Pourquoi :

.....  
.....  
.....

Où :

.....  
.....  
.....

Quand :

.....  
.....  
.....  
.....

Comment :

.....  
.....  
.....

II.2 Cette idée répond-elle à vos désirs ?



<p style="text-align: center;"><b><u>Questio</u></b> <b><u>ns :</u></b></p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Répons</u></b> <b><u>es</u></b></p>
<p>✓ Cette idée représente –t- elle quelque chose que nous aimons Vraiment pour en faire un travail ?</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>✓ Est-ce que nous aimons fréquenter les gens qui seront nos clients ?</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>✓ Est-ce nous avons la santé et l'énergie suffisante pour réussir ce travail ?</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>✓ Sommes-nous prêts à consacrer de longues heures de travail pour réussir à transformer cette idée en une affaire qui marche ?</p>	<p>.....</p> <p>...</p> <p>.....</p> <p>...</p>
<p>✓ Nos familles réalisent –elles bien ce qu'est supposé créer une entreprise ?</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>✓ Est-ce que nous avons le soutien moral et pratique de nos familles, de nos amis ?</p>	<p>.....</p> <p>.</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>...</p>

<p>✓ Est-ce que cette idée est plus importante pour nous que toutes celles auxquelles nous avons pu penser ?</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>✓ Est-ce que nous sommes prêtes à ne pas prendre de vacances avant d'être sûres que notre affaire marche bien ?</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>✓ Est-ce que nous avons confiance dans la réussite de notre projet ?</p>	<p>.....</p> <p>.....</p>

## II.3 Quel marché pour votre idée ?

<b>Questions :</b>	<b>Réponses</b>
<p>✓ Savez-vous qui seront vos clients ?</p> <p>✗ Particuliers :</p> <p>-Age : .....</p> <p>-Sexe : .....</p> <p>- Profession/occupation : .....</p> <p>- Localisation : .....</p> <p>✗ Entreprises :</p> <p>- Activité : .....</p> <p>- Taille : .....</p> <p>- Localisation :.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>✓ Connaissez –vous la taille de votre marché ?</p> <p>Essayez d’estimer le nombre de vos clients potentiels</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>✓ Vos clients sont-ils prêts à payer pour votre produit ou service ?</p> <p>Combien ?.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

## II.4 Comment distribuer votre produit ou service ?

<b><u>Questions :</u></b>	<b><u>Réponses</u></b>
<p>✓ Est-ce que nous savons ou nos clients achètent un produit ou un service similaire ?</p> <p>Où ?.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>✓ Est-ce que nous savons comment et à quelle fréquence nos clients achètent un produit ou un service similaire ?</p> <p>Comment ?.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>✓ Est-ce que nous avons déjà eu des contacts avec des clients qui ont dit qu'ils allaient acheter chez nous ?</p> <p>Combien ?.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>✓ Avons-nous déjà réfléchi à l'endroit où nous allons nous installer ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>✓ Où ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>Pourquoi cet endroit ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>





II.5 Comment distribuer votre produit ou service ?

<p><b>Questions :</b>  <b>Répondez par : O (oui), N (non) ou ? (ne sais pas)</b></p>	<p><b>Actions :</b> Notez ci-dessous  comment vous pourriez  changer les N et les ? en O</p>
<p>✓ -----Est-ce que nous savons comment nous allons distribuer nos produits/ services ?  Comment ?  .....  .....</p>	<p>.....  .....  .....</p>
<p>✓ Est-ce que nous connaissons la manière dont nous allons avertir nos clients potentiels de l'existence de nos produits/ services ?  Comment ?.....  .....  .....  ..</p>	<p>.....  .....  .....</p>
<p>✓ Y a-t-il un journal particulier ou un magazine que nos clients lisent régulièrement ?  Lequel ?.....  .....  .....  ....</p>	<p>.....  .....  .....  .....</p>



II.6 Quel sont les éléments nécessaires pour la réussite de votre idée ?

<b>Questions :</b>	<b><u>Réponse</u></b>
<p>Est-ce que nous possédons les compétences techniques pour produire nos biens et services ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>Si non, qu'allons-nous faire ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>Est-ce que nous possédons les compétences commerciales pour produire nos biens et services ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>Sinon, qu'allons-nous faire ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>Est-ce que nous avons les compétences pour gérer notre future entreprise ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>Sinon, qu'allons-nous faire ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

II.7 Quel sont les éléments nécessaires pour la réussite de votre projet ?



<b><u>Questions :</u></b>	<b><u>Réponses</u></b>
<p>Est-ce que nous connaissons les fournisseurs dont nous avons besoin pour pouvoir fabriquer notre produit/service ?                      Qui ?                      Quelles fournitures ?</p> <p>.....                      .....</p> <p>.....                      .....</p> <p>.....                      .....</p> <p>.....                      .....</p> <p>.....                      .....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>Avons-nous une idée du prix des fournitures/matières premières dont nous avons besoin ?                      Combien ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>Est-ce que nous savons combien d'argent il nous faut pour démarrer notre entreprise ?                      ? Combien ?</p> <p>.....</p> <p>...</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>Est-ce que nous savons de combien d'argent nous disposons aujourd'hui pour notre projet ?                      Combien ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>Combien il nous manque pour démarrer ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p>

<p>.....</p> <p>Comment allons-nous trouver cette somme ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
--	--

<p>Est-ce que nous savons s'il existe des règlements particuliers, des lois ou des normes concernant notre future activité ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
--	---

<p>Est-ce que nous savons de quels équipements nous aurons besoins ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>		<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	
	<p>Quoi ?</p>	<p>À quel prix</p>	
<p>Machines :</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	
<p>Véhicules :</p>	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p>	
<p>Locaux :</p>	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p>	
<p>Autre matériel :</p>	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p>	

## II.8 Comment faire pour consolider votre idée ?

Actions	Responsable	Estimation	Phases, étapes	Date début	Date fin	Objectifs	Résultat
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							

## II.9 Business plan :

Un plan d'affaires est un document qui définit le secteur d'activité, les objectifs et la mission de l'entreprise. Il évalue également le potentiel du marché et les ressources matérielles et humaines dont il doit disposer.

Il permet de :

- ✘ Négocier des emprunts à la banque ou à des actionnaires,
- ✘ Gérer l'entreprise,
- ✘ Tester le potentiel réel du concept,
- ✘ Tester la faisabilité du projet,
- ✘ Identifier les opportunités, les forces et les faiblesses du projet.

Il comprend :

- ✘ Une description sommaire de l'activité,
- ✘ Le marché visé et les perspectives,
- ✘ Les avantages compétitifs,
- ✘ Les compétences de l'entrepreneure,
- ✘ Les prévisions des ventes et de profits,

Les besoins et les moyens de financement (apport personnel et besoins d'emprunt).

(Plan d'affaire en annexe)



# LES STRUCTURES D'APPUI

### III. Les Structures d'Appui.

#### III.1 L'Agence pour l'Emploi et le Travail Indépendant (ANETI)

L'Agence Nationale pour l'Emploi et le Travail Indépendant est un établissement public à caractère non administratif doté de la personnalité civile et de l'autonomie administrative et financière. Elle a été créée en vertu de la loi n° 93-11 du 17/02/93 et est placée sous la tutelle du Ministère de la Formation Professionnelle et de l'Emploi. Elle a pour principale mission la mise en œuvre de la politique du gouvernement relative à la promotion de l'emploi.

#### III.2 Mission (dans le cadre des prestations de services aux promoteurs)

- ✘ Collecte, analyse, publication et diffusion de toutes les informations relatives à la création des micro-entreprises ainsi que les opportunités et les encouragements mis à la disposition à cet effet.
- ✘ Identification d'idées de projets originales et innovantes accompagnant l'essor des nouvelles technologies d'information et de communication (NTIC).
- ✘ Élaboration des études technico-économiques et financières des projets.
- ✘ Présentation et suivi des dossiers des projets auprès des organismes de financement.
- ✘ Mise en relation des promoteurs avec les différents partenaires concernés par la création d'activités.
- ✘ Organisation, à l'intention des promoteurs, de cycles de formation en matière de développement de l'esprit entrepreneurial, en gestion, en comptabilité et en marketing et dans d'autres domaines techniques.
- ✘ Suivi, assistance et accompagnement des promoteurs et des micro-entreprises créées.

#### III.3 Les formations et les avantages



Intitule	Designation	Durée	Avantages
Créerons entreprise : pourquoi pas ?	Cet atelier vous permettra d'identifier vos points forts et vos points faibles en tant que créateur et de décider de poursuivre les recherches ou de s'arrêter	Deux demi-journées	NA
Méthode Originale de Recherche Active des Idées Nouvelles pour Entreprendre (MORAINE)	Cette formation vous permettra de Développer votre potentiel de créativité, de s'outiller méthodologiquement pour produire des idées et enfin avoir une idée faisable et concrète	Trois demi-journées	NA
Création d'Entreprise et Formation d'Entrepreneur (CEFE):	<p>Cette formation utilise une approche personnalisée, basée sur l'apprentissage par l'action et où les participants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluent eux-mêmes leurs propres personnalités, capacités et ressources</li> <li>- Choisissent eux-mêmes le projet qu'ils vont entreprendre</li> <li>- Déterminent si les acquis personnels (qualification, compétences, ressources) correspondent aux exigences du projet.</li> </ul> <p>Les participants récoltent eux-mêmes l'information nécessaire à l'évaluation de la faisabilité de leur projet et préparent leur plan d'affaires qu'ils auront à défendre personnellement devant les banquiers.</p>	20 jours	<p>Une bourse de 100 dinars pour les non diplômés de l'enseignement supérieur. Cette bourse est servie aux participants à la fin de la formation.</p> <p>Une bourse de 200 dinars pour les diplômés de l'enseignement supérieur. Cette bourse est servie aux participants à la fin de la formation.</p>
Créer votre Entreprise (CREE):	Cette formation permet aux entrepreneurs potentiels d'être outillés pour évaluer leur projet d'entreprise, dresser un Plan d'affaires et décider de la création de leur entreprise	14 jours	<p>Une bourse de 50 dinars pour les non diplômés de l'enseignement supérieur. Cette bourse est servie aux participants à la fin de la formation.</p> <p>Une bourse de 100 dinars pour les diplômés de l'enseignement supérieur. Cette bourse est servie aux participants à la fin de la formation.</p>
Stage Pratique en Entreprise (SPE)	Les personnes désirant promouvoir de petites entreprises peuvent être accueillies dans des stages pratiques en milieu professionnel d'une durée maximale de trois mois renouvelable une seule fois, en vue de leur conférer les compétences professionnelles et pratiques nécessaires à la promotion de leurs projets.	3 mois	<p>Une bourse de 100 dinars pour les non diplômés de l'enseignement supérieur.</p> <p>Une bourse de 200 dinars pour les diplômés de l'enseignement supérieur.</p> <p>Une couverture sociale</p>

<b>Formation complémentaire en gestion :</b>  <b>GERME (Gérer Mieux votre Entreprise):</b> <b>GERME:</b> .	Cette formation permet aux promoteurs de mieux gérer leurs entreprises. Les bénéficiaires sont les promoteurs potentiels ayant un accord de principe pour le financement de leurs projets et les promoteurs installés depuis moins de deux ans.	1 mois	Prise en charge de la formation. Une bourse de 100 dinars pour les non diplômés de l'enseignement supérieur. Une bourse de 200 dinars pour les diplômés de l'enseignement supérieur.
	Cette formation permet aux entrepreneurs en activité de renforcer leurs compétences en matière de gestion d'entreprises et d'en améliorer la compétitivité. Les bénéficiaires sont les promoteurs potentiels ayant un accord de principe pour le financement de leurs projets et les promoteurs installés depuis moins de deux ans.	7 jours	Prise en charge de la formation. Une bourse de 25 dinars pour les non diplômés de l'enseignement supérieur. Une bourse de 50 dinars pour les diplômés de l'enseignement supérieur
	Permet d'améliorer les compétences techniques du promoteur de manière à assurer convenablement le démarrage et la conduite du projet. Cette formation est dispensée individuellement ou en groupe, selon des besoins identifiés et/ou sur la base des visites de suivi et d'assistance des promoteurs en exercice.	Ne dépasse pas les 4 mois (400 heures maximum).	

✘ Bourse d'a c c o m p a g n e m e n t : C'est une subvention accordée par l'État au jeune promoteur qui vient de s'installer. Pour en savoir plus: <http://www.emploi.nat.tn>

#### III.4 L'Agence de promotion de l'industrie et de l'innovation(APII):

##### Mission :

- La promotion du secteur industriel en tant que structure d'appui aux entreprises et aux promoteurs.
- La constitution de sociétés au guichet unique qui fournit aux promoteurs toutes les informations et l'assistance liées à l'acte d'investir.
- La gestion des avantages du Fonds de Promotion de l'Industrie (FOPRODI)
- L'information des promoteurs sur les opportunités d'affaires et les secteurs porteurs.

##### Les Structures de l'APII

✘ CSCE : Centre de Soutien à la Création d'Entreprises :

Ce centre apporte sa contribution dans la préparation d'un projet de création d'entreprise pour en réussir le démarrage. Cette contribution consiste en une démarche qui comporte la formation et l'encadrement des jeunes entrepreneurs. La formation est dispensée à Tunis et dans trois autres sites décentralisés : Gafsa, le Kef et Sfax. Pour aider les nouveaux promoteurs à assurer le démarrage de leur projet, le CSCE met à leur disposition des services complets d'hébergement et d'accompagnement en leur fournissant téléphone, fax, suivi, etc.

✘ CFGA : Centre de Facilitations et de Gestion des Avantages :

✘ Le Guichet Unique

Le guichet unique de l'API a pour objectif d'accomplir toutes les procédures administratives et légales nécessaires à la constitution de sociétés (voir chap. constitution de sociétés).

Les prestations de cet organisme s'adressent aux promoteurs tunisiens et étrangers, résidents et non-résidents désirant réaliser des projets d'investissement en Tunisie.

Les services du guichet unique sont implantés à Tunis, Sousse et Sfax.

CEPI : Centre d'Études et de Prospective Industrielles :

Assure une veille stratégique permanente des secteurs industriels en réalisant notamment des études stratégiques.

#### III.5 Le Fonds de Promotion de l'Industrie (FOPRODI) :

✘ Missions :

- ▶ La création d'une nouvelle génération de promoteurs.

- ▶ La promotion de la création et du développement de la petite et moyenne entreprise.
- ▶ La mise en œuvre de mesures d'encouragement au développement régional.

✘ Les avantages s'adressent entre autres aux :

- ▶ Nouveaux promoteurs.
- ▶ Projets de première transformation des produits agricoles.
- ▶ Projets implantés dans les zones de développement régional.

✘ Bénéficiaires :

- ▶ Les entreprises initialement financées dans le cadre de l'encouragement des nouveaux promoteurs ou du Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers demeurant éligibles au concours du FOPRODI au titre de leurs investissements d'extension.

Pour en savoir plus: <http://www.tunisieindustrie.nat.tn>

### III.6 Agence de promotions des investissements Agricoles (APIA)

Les services de l'APIA s'adressent aux agriculteurs, aux pêcheurs, aux investisseurs et aux jeunes promoteurs pour encourager les investissements dans les domaines agricoles, de la pêche, de l'agro-alimentaire et des services qui leur sont rattachés. Sa mission consiste essentiellement dans :

- ▶ L'octroi d'avantages financiers et fiscaux institués par le code d'incitation aux investissements, aux promoteurs de projets agricoles, de pêche, et de services liés à ces secteurs.<sup>2</sup>
- ▶ L'identification des opportunités d'investissement et des idées de projets à promouvoir par les opérateurs privés contribuant ainsi à la réalisation des objectifs nationaux assignés à ces secteurs.
- ▶ L'assistance des nouveaux promoteurs dans la constitution de leurs dossiers d'investissement et leur encadrement durant la phase de réalisation de leurs projets.
- ▶ La Mise en relation d'investisseurs étrangers avec leurs homologues tunisiens en vue de promouvoir des projets de partenariat dans ces secteurs.
- ▶ L'organisation de manifestations économiques, de séminaires et de journées d'informations et de partenariat.
- ▶ La Participation aux foires et salons spécialisés en Tunisie et à l'étranger.
- ▶ La Formation et l'encadrement des jeunes promoteurs agricoles durant les phases d'identification, d'étude et de réalisation de leurs projets.

### III.7 Le Fonds Spécial de Développement Agricole (FOSDA) :

#### **Missions :**

---

<sup>2</sup> Code des investissements ; [www.apii.nat.tn](http://www.apii.nat.tn)

La promotion des investissements et l'amélioration continue des méthodes d'exploitation et de gestion, notamment l'utilisation de nouvelles espèces de semences et l'octroi de l'aide directe aux petits exploitants agricoles.

**Avantage :**

- ▶ La revalorisation du rôle de la petite exploitation (ce type d'exploitation constitue la base des programmes de développement régional).
- ▶ La baisse du taux d'intérêt de 1,5 % pour les crédits octroyés aux petits agriculteurs par le FOSDA.
- ▶ La révision des taxes douanières relatives à l'importation.
- ▶ La distribution gratuite des semences génétiques aux éleveurs intéressés par le croisement des espèces afin d'améliorer la productivité du secteur de l'élevage.

**Bénéficiaires :**

Petits agriculteurs et pêcheurs.

**Financement :**

Investissement égal ou inférieur à 40 000 DT incluant 10 % d'autofinancement

Pour en savoir plus: <http://www.apia.com.tn>

### III.8 Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers (FONAPRAM)

**Missions :**

Promotion de l'emploi indépendant et encouragement à la création ou à l'extension des micro-entreprises dans les secteurs de production et de services à l'exception des activités commerciales et agricoles.

**Conditions requises :**

1. Caractéristiques : une personne ou une société de personnes de nationalité tunisienne, ayant les qualifications requises pour créer un projet et devant s'y consacrer à plein temps.
2. La nature du projet : projet de création ou d'extension dont l'activité figure sur la liste des projets éligibles. En principe toutes les activités sont éligibles à l'exclusion des activités commerciales. Le coût de l'investissement peut être dans les limites de 10 000 ou de 150 000 DT.

**Avantages :**

- Dotation de 36 % pour un projet d'un montant plafonné à 10 000DT.
- Dotation de 32 % pour un projet d'un montant plafonné à 50 000 DT.
- Dotation de 24 % pour un projet d'un montant plafonné à 150 000 DT.
- Réduction des droits de douane de 10%.
- Exonération de la TVA et du droit de la consommation (les investissements peuvent être acquis-en hors TVA moyennant la délivrance par les autorités concernées d'une autorisation d'achat en suspension de

TVA. Par contre le droit de consommation est un droit acquitté sur certains produits tels que l'alcool, les cigarettes, les voitures, etc.)

- Dégrèvement des revenus ou des bénéfices réinvestis dans la limite de 35 % du revenu ou bénéfices soumis à l'impôt.
- Suspension de la TVA et du droit de consommation.
- Réduction des droits de douane au taux de 10% pour les équipements importés n'ayant pas de similaires fabriqués localement.
- Déduction fiscale dans la limite de 35 % des revenus réinvestis dans les souscriptions ou à l'augmentation du capital.
- Exonération de la participation patronale au régime de la sécurité sociale pendant cinq ans.

- **Financement :**

Coût du projet	En dessous de 10.000	Entre 10.000 et 50.000	Entre 50.001 et 150.000	Durée du remboursement	Intérêt
Autofinancement	4%	8%	16%		
Dotations	36%	32%	24%	4	Néant
Crédit bancaire	60%	60%	60%	7	10%

### III.9 Banque Tunisienne de Solidarité (BTS)

#### **Présentation :**

- ✗ La Banque Tunisienne de Solidarité est la première banque Tunisienne spécialisée dans le financement de petits projets par le biais du financement direct au niveau de ses 24 agences ou via les associations de micro crédits (AMC- gestion pour le compte de l'État) ;

#### **Mission :**

- ✗ Octroi de prêts aux titulaires de diplômes universitaires et aux personnes ayant des qualifications professionnelles ou artisanales et ne possédant pas des garanties suffisantes ;
- ✗ Finance les entrepreneurs individuels, professionnels et les très petites entreprises ;
- ✗ Contribue à la diffusion de l'esprit d'initiative ;
- ✗ Encourage toutes les initiatives et opportunités de création de sources de revenus.

#### **Crédits accordés :**

- ✗ La BTS accorde des crédits d'investissement à moyen et long terme destinés à financer l'acquisition du matériel et des équipements ;
- ✗ La BTS finance les fonds de roulement par le biais des crédits à court terme en fonction de la nature d'activité ;
- ✗ Durée de crédits : maximum 12 ans ;
- ✗ Les délais de grâce varient entre 3 mois et une année ;
- ✗ Le coût d'investissement est plafonné à 100 000 dinars et 150 000 dinars pour les diplômés de l'enseignement supérieur ;
- ✗ Le déblocage du crédit s'effectue directement au profit des fournisseurs pour les équipements et au profit des promoteurs pour le fond de roulement.

Pour en savoir plus : <http://www.bts.com.tn>

### III.10 Le Fonds de Dépollution (FODEP) :

#### **Missions :**

- ✗ Le FODEP accorde une subvention pour les entreprises qui œuvrent dans la lutte contre la pollution.

#### **Projets éligibles :**

- ✗ Les installations individuelles ou collectives de dépollution au profit de plusieurs entreprises regroupées et réalisés par des opérateurs publics ou privés
- ✗ Les projets d'unités de collecte et de recyclage des déchets.

#### **III.11 Crédits et participation éligibles à la garantie du FNG.**

- ✗ Les crédits à court terme (CCT) d'exploitation accordés aux petits et moyens agriculteurs et pêcheurs.
- ✗ Les crédits à moyen et long terme (CMT et CLT) accordés aux petits et moyens agriculteurs ou pêcheurs et aux entreprises à caractère coopératif ou mutualiste bénéficiant de l'aide de l'Etat dans le cadre du Code d'Incitations aux investissements.
- ✗ Les CCT, les CMT et les CLT accordés aux PME travaillant dans le secteur des industries manufacturières et dans les activités de service éligibles aux concours du FOPRODI.
- ✗ Les crédits à moyen terme (CMT) finissant les investissements dans le secteur de l'artisanat et des petits métiers éligibles aux concours du FONOPRAM.
- ✗ Les crédits de culture saisonnière et les crédits d'investissement accordés aux agriculteurs autres que ceux visés ci-dessus et déclarés au FNG contre le risque sécheresse.
- ✗ Les CMT accordés aux projets bénéficiant des concours du Fonds d'Incitation à l'Innovation dans les Technologies de l'Information (FITI)
- ✗ Les micro-crédits accordés aux associations.
- ✗ Les participations des SICAR réalisées dans les PME travaillant dans les secteurs des industries manufacturières et des services et bénéficiant des concours FOPRODI et dans les projets bénéficiant des concours FITI.

#### **III.12 Formes d'intervention du FNG :**

- ✗ La prise en charge d'une proportion allant de 50% à 90 % des crédits irrécouvrables : l'intervention du FNG porte sur les montants en principal du crédit irrécouvrable.
- ✗ Exemple d'intervention du FNG au profit des bénéficiaires du FONAPRAM. Crédit à moyen terme consenti aux unités artisanales, aux entreprises de petits métiers et aux jeunes diplômés de l'enseignement supérieur bénéficiant du FONAPRAM :
- ✗ 10 % par la banque qui a accordé le crédit.
- ✗ 90 % par le FNG.
- ✗ La prise en charge des frais de poursuite et de recouvrement contentieux des crédits dans une proportion de 50 % à 75 % (en fonction du lieu d'implantation).
- ✗ La prise en charge d'une proportion allant de 50 % à 90 % des participations irrécouvrables et ce en fonction de la nature du projet.

#### **III.13 L'Union Tunisienne de Solidarité Sociale (UTSS)**

##### **Missions :**

- ✗ L'UTSS est une Organisation Non Gouvernementale dont le but essentiel est d'apporter un soutien aux familles nécessiteuses en les aidants à s'installer à leur compte par l'octroi de micro-crédits.

Pour en savoir plus: <http://www.utss.org.tn>

### III.14 Fondation Tunisienne de Développement Communautaire (FTDC)

La FTDC est une Organisation non Gouvernementale (ONG), Elle intervient sur tout le territoire du pays et plus spécialement au niveau des zones d'ombre des Gouvernorats de Kasserine et de Siliana.

### III.15 Environnement et Développement dans le monde arabe (ENDA)

#### **Missions :**

ENDA est une Organisation Non Gouvernementale dont les programmes se fondent sur le développement urbain intégré en faveur des femmes. Sa mission consiste à améliorer la qualité de vie populations marginalisées, notamment les femmes et les jeunes, des zones périurbaines à travers :

- ✘ L'accès régulier aux crédits et aux services bancaires.
- ✘ La dissémination de l'esprit entrepreneurial et l'appui aux micro-entreprises.
- ✘ Le renforcement de l'auto-émancipation des femmes par l'information, le conseil, l'accompagnement, etc...

#### **Financement :**

- ✘ Prêts évolutifs commençant par de petits montants de l'ordre de 200 DT pouvant augmenter, par paliers successifs, jusqu'à 3000 DT.
- ✘ Le crédit est d'abord accordé à un groupe de 5 personnes solidaires, constitué majoritairement de femmes.
- ✘ Le crédit individuel est possible une fois que le sérieux du demandeur est établi, il peut atteindre la somme de 1000 DT.
- ✘ Le crédit express est accordé aux clients anciens très fiables pour un besoin précis et en parallèle au prêt en cours.

Pour en savoir plus : <http://www.endarabe.org.tn>

### III.16 ATLAS

#### **Missions :**

ATLAS est une Organisation Non Gouvernementale dont le but est d'encourager l'auto-développement et la solidarité. Son champ d'action couvre particulièrement les gouvernorats du Nord-ouest. Elle a notamment pour missions de :

- ✘ Développer l'esprit d'initiative et de solidarité.
- ✘ Faire participer les bénéficiaires à la conception et à la réalisation de leurs projets.
- ✘ Promouvoir les projets visant le développement durable.
- ✘ Inciter les futurs promoteurs à optimiser l'exploitation des ressources.

### III.17 Office National de l'Artisanat (ONA)

#### **Missions de l'ONA :**

- ✘ Promouvoir l'artisanat.
- ✘ Encadrer les artisans.



- ✘ Apporter un soutien financier aux artisans (fonds de roulement).  
Pour en savoir plus : <http://www.artisana.nat.tn/>

### III.18 La Fédération Nationale de l'Artisanat (FENA)

- ✘ C'est une structure relevant de l'UTICA qui développe des actions de défense et de promotion au profit des opérateurs dans le domaine des petits métiers et de l'artisanat.
- ✘ La FENA contribue à la réhabilitation de certains produits de l'artisanat et notamment le costume traditionnel, à l'organisation de foires et à l'appui des structures administratives régionales de l'ONA.
- ✘ Pour ce faire, la FENA participe entre autre à l'étude technico-économique des projets, à l'apport de fonds de roulement et au suivi des projets.

Comment  
financer ?



# LES INSTRUMENTS DE FINANCEMENT



## IV. Les instruments de financement

### IV.1 Les sociétés d'investissement :

Les sociétés d'investissement interviennent dans :

- ✗ La participation au capital social des sociétés, en voie de création ou d'extension,
- ✗ Le placement de fonds propres compte tenu des critères de rentabilité et de sécurité,
- ✗ La spéculation sur le marché boursier,
- ✗ L'assistance et le conseil aux entreprises,
- ✗ La réalisation d'étude de faisabilité des projets
- ✗ Les sociétés, qui font des prises de participation sont : SICAR, SICAV et SICAF

### IV.2 Les sociétés SICAR, SICAV et SICAF :

- ✗ Les Sociétés d'Investissement à Capital Risque (SICAR), ont pour objet de renforcer les fonds propres des PME et des entreprises installées dans les zones de développement régional. Autrement dit, elles ont pour objet la participation au renforcement des fonds propres des entreprises et notamment celles créées par les nouveaux promoteurs ayant bénéficié d'encouragement de financement prévus par le code d'incitation aux investissements. Elles participent également au renforcement des entreprises implantées dans les zones de développement régional telles qu'elles ont été définies par le code précité.
- ✗ Les Sociétés d'investissement à Capital Variable (SICAV), ont pour objet la gestion collective d'un portefeuille en valeur mobilières par l'acquisition des actions de sociétés cotées en bourses. Elles sont également appelées à effectuer une souscription aux emprunts obligataires.
- ✗ Les Sociétés d'Investissement à Capital Fixe (SICAF), ont pour mission de participer dans le capital des entreprises existantes ou en création. Elles ont pour objet la gestion d'un portefeuille de valeurs mobilières au moyen de l'utilisation de leurs fonds propres.
- ✗ Si les SICAR interviennent dans le financement des nouvelles entreprises ou dans l'extension des entreprises, les SICAV se distinguent par la gestion des valeurs mobilières tandis que les SICAF ont pour mission la participation dans le capital des entreprises existantes.

### IV.3 Les Sociétés de Développement et Investissement au niveau régional (SIDCO, SODING, SODIS et FRDCM) :

- ✗ La SIDCO est une Société d'Investissement et de développement dans le centre ouest et plus précisément dans les gouvernorats de Kairouan, Kasserine, Sidi Bouzid et Gafsa.
- ✗ La SODINO est une Société d'Investissement et de développement qui intervient dans le Nord-Ouest, à savoir Jendouba, Béja et Seliana
- ✗ La FRDCM est le Fonds de Reconversion et de Développement des Centre Miniers. C'est une SICAR à double spécificité : c'est une filiale de la société Phosphate Gafsa et n'opère que dans ce gouvernorat

### IV.4 Les crédits bancaires :

#### Les types de crédits

- ✗ Les crédits à court terme (≤ 2 ans) servent généralement à financer des besoins de consommation des particuliers et d'exploitation d'entreprises, ils comportent deux modes de crédits :
- ✗ Les crédits octroyés aux activités prioritaires ou les crédits à court terme par caisse qui sont dispensés par les banques commerciales et de développement aux secteurs jugés prioritaires tels ceux de l'exportation, de l'agriculture et les PME industrielles et de services.
- ✗ Les crédits octroyés aux activités non-prioritaires englobent les crédits industriels et commerciaux qui sont utilisés d'une manière courante par les entreprises pour financer leurs valeurs d'exploitation, leurs valeurs disponibles et même leurs non-valeurs.

- ✘ Les crédits à moyen terme ( $2 < N \leq 7$  ans) sont des crédits qui financent des projets à moyen terme pour parfaire le financement d'investissement dans les différents secteurs économiques tels que: Projet de création, d'extension, de renouvellement d'équipement, Projet de mise à niveau industrielle, acquisition de matériel de transport, opérations d'assainissement de la structure financière de l'entreprise.
- ✘ Les crédits à long terme sont des crédits dont la durée est supérieure à sept ans. Ils sont destinés à financer les investissements lourds des entreprises.

#### IV.5 Le leasing :

- ✘ Les sociétés de leasing sont des établissements financiers qui offrent des contrats de crédit de bail mobilier et immobilier pour une durée maximale de 5 ans.
- ✘ Le crédit-bail permet de financer un équipement ou un bien immobilier sous forme de location pour une durée déterminée, assortie d'une promesse unilatérale de vente en fin de contrat en faveur du locataire pour un prix déterminé à l'avance appelé valeur résiduelle.
- ✘ Le crédit-bail concerne le financement de tous les types de matériels ou de locaux à usage professionnel dans les secteurs du transport, du tourisme, de l'industrie, du médical, du commerce, que ce soit dans le cadre d'une modernisation ou d'une extension de capacité. Le crédit-bail procure au promoteur un financement à 100% TTC, évite de peser sur les postes d'immobilisation et d'endettement du bilan, permet de déduire les loyers dans le compte d'exploitation et de diminuer ainsi le résultat imposable.

# A CONSTITUTION JURIDIQUE ET LÉGALE DE L'ENTREPRISE



## V. La constitution juridique et légale de la société<sup>3</sup>

### V.1 Choix de la structure juridique de l'entreprise

Indépendamment de l'activité de votre entreprise, vous allez devoir faire le choix entre :

- ▶ Entreprise individuelle,
- ▶ Ou une société.

Si vous choisissez l'entreprise individuelle, votre entreprise et vous-même ne formerez qu'une seule et même personne. Par conséquent :

Si vous décidez, au contraire, de créer une société, vous donnerez naissance à une nouvelle personne, juridiquement distincte de vous-même et des autres associés fondateurs. Personne morale distincte. Il devra donc respecter un certain formalisme lorsqu'il sera amené à prendre des décisions importantes. De même, il devra périodiquement rendre des comptes aux associés sur sa gestion.

### V.2 Répondre aux principaux critères de choix

- ✗ La nature de l'activité.
- ✗ La volonté de s'associer.
- ✗ L'organisation patrimoniale : protection et transmission du patrimoine.
- ✗ L'engagement financier.
- ✗ Le fonctionnement de l'entreprise.
- ✗ Le régime social de l'entrepreneur.
- ✗ Le régime fiscal de l'entrepreneur et de l'entreprise.
- ✗ La crédibilité de l'entreprise vis-à-vis des partenaires (banquiers, clients, fournisseurs.)

<sup>3</sup> Guide pratique du créateur APCE

### V.3 Les principales formes juridiques des sociétés :

#### ► Entreprise individuelle

L'entrepreneur et l'entreprise forment une seule et même personne

Nature de l'Entreprise	Capital minimum	Nb associés	Direction
Entreprise individuelle	Pas de notion de « capital social »	Entrepreneur individuel	Entrepreneur individuel

#### ► Sociétés de Personnes

Des sociétés regroupant des associés qui se connaissent et se font confiance. La part de l'associé n'est cessible qu'avec le consentement de tous les autres associés.

Nature de la société	Capital minimum	Nb associés	Direction
Société à responsabilité limitée (SARL)	1 000 Dinars, soit sa contre-valeur en devises	2 ou plusieurs personnes sans dépasser 50	Gérant (s) associé(s) ou non
Société unipersonnelle à responsabilité limitée (SUARL)	1 000 Dinars, soit sa contre-valeur en devises	Une seule personne	Gérant associé ou non

#### ► Sociétés de capitaux

Chaque associé n'est tenu que dans la limite de son apport. L'action qu'il reçoit est, en principe, librement négociable.

Nature de la société	Capital minimum	Nb associés	Direction
Société anonyme (SA)	5 000 Dinars, soit sa contre-valeur en devises	7 associés au moins	Conseil d'administration ou directoire et conseil d'administration
Société en commandite par actions (SCA)	5 000 Dinars, soit sa contre-valeur en devises	Un ou plusieurs commanditaires et des commandités	Gérant (s) parmi les commandités et un conseil de surveillance

# Les Conditions d'Importation et d'Exportation

## VI. Conditions d'importation et d'exportation

Pour exercer l'activité d'importation, il faut l'immatriculation au registre du commerce auprès du tribunal de première instance. (Voir annexe juridique) (La loi n° 94-41 du 8 mars 1994)

### VI.1 Les types d'importation et d'exportation

- ✘ Les importations non soumises aux formalités du commerce extérieur
- ✘ Les importations soumises au commerce extérieur
- ✘ Les exportations soumises au principe de la liberté d'exportation
- ✘ Les exportations exclues de la liberté d'exportation



## VI.2 Les formalités d'importation

Formalités d'importation	Description	Utilité	Durée de validation
Le certificat d'origine	C'est un document établi par le fournisseur et visé par une autorité compétente installée dans le pays d'exportation et doit être présente au moment de dédouanement.	Determine la taxation.	
Certificat de colisage	C'est un document établi par le fournisseur et joint à la facture commerciale (pro-forma ou confirmation définitive de vente).	Décrit les dimensions du produit, son poids brut et net.	
La déclaration en détail	C'est un document rempli par le déclarant et comportant tous les éléments nécessaires au dédouanement de la marchandise.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Déclaration C : marchandise destinée à la consommation</li> <li>- Déclaration S : marchandise sous régime suspensif</li> <li>- Déclaration T : marchandise de transit</li> <li>- Déclaration E : marchandise destinée à l'exportation.</li> </ul>	
Le certificat d'importation	C'est un titre de commerce extérieur, domicilié auprès d'une banque servant au transfert pour payer la marchandise à l'étranger.	Présenté au moment du dédouanement avec la lettre commerciale pour l'importation des produits soumis au régime de la liberté d'importation.	6 mois
L'autorisation d'importation	C'est un titre délivré par le Ministère chargé du commerce	Pour importer les produits exclus du régime de la liberté d'importation.	6 mois

### VI.3 Les Formalités d'exportation :

Le principe de la liberté d'exportation est régi par la loi 94-41 du 8 mars 1994.

- ▶ Présentation à la douane d'une facture en 5 exemplaires et d'une déclaration en détail.
- ▶ Une autorisation est exigée pour certains produits exclus de la liberté.
- ▶ Durée de la validité =6 mois.

#### **Le contrôle technique :**

Les contrôles de conformités aux normes nationales et internationales sont effectués soit systématiquement soit par certification ou cahier de charges.

#### **Le certificat sanitaire :**

Certains produits animaux et végétaux sont soumis à un contrôle sanitaire effectué par des vétérinaires et des inspecteurs des végétaux. Ces produits doivent être accompagnés d'un certificat sanitaire qui conditionne leur introduction et leur enlèvement.

#### **Les documents du commerce extérieur :**

- ▶ Les documents de transport exigés pour le dédouanement du produit.
- ▶ Les documents exigés par la banque pour l'ouverture d'une lettre de crédit.
- ▶ Les documents exigés pour le dédouanement.

#### **Les documents exigés pour le dédouanement:**

- ▶ Le titre du commerce extérieur (certificat d'importation pour les produits libres, autorisation d'importation ou d'exportation pour les produits exclus du régime de liberté).
- ▶ La facture commerciale (facture pro-forma ou confirmation définitive de vente).

# LA GESTION DES RESSOURCES MATÉRIELLES ET HUMAINES



## VII. Gestion des ressources Humaines

### VII.1 Le recrutement du personnel :

Avant de procéder au recrutement proprement dit, il y a lieu de :

- ▶ Décrire le poste de travail à pourvoir : aptitudes, geste professionnels, savoir, savoir-faire exigée,
- ▶ Décrire les qualifications requises aux candidats potentiels.

Pour l'étude du poste adressez-vous à l'ANETI ou un bureau privé d'évaluation psychologique.



VII.2 Prestations rendues par l'ANETI en matière de recrutement :<sup>4</sup>

Désignation	Objectifs	Bénéficiaires	Durée	Avantage	Décrets
Le Stage d'Initiation à la Vie Professionnelle SIVP	Aider le bénéficiaire à acquérir des compétences professionnelles afin de faciliter son insertion dans la vie active.	les primo-demandeurs d'emploi, de nationalité tunisienne, titulaire d'un diplôme de l'enseignement supérieur ou d'un diplôme équivalent.	Une année avec possibilité de prolongation de 12 mois maximum	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'ANETI octroie au stagiaire durant toute la durée du contrat une indemnité mensuelle de 150 dinars.</li> <li>- L'entreprise d'accueil octroie obligatoirement au stagiaire une indemnité complémentaire mensuelle durant toute la durée du contrat un minimum de 150 dinars.</li> </ul>	Décret n° 2009-349 et Décret n° 2011-621
Le Contrat d'Insertion des Diplômés de l'Enseignement Supérieur CIDES	Permettre au bénéficiaire d'acquérir des qualifications professionnelles en alternance entre une	Les demandeurs d'emploi, de nationalité tunisienne, titulaires d'un diplôme de l'enseignement	Une année	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'ANETI octroie au stagiaire, durant la durée du contrat, une indemnité mensuelle de</li> </ul>	Décret n° 2009-

Désignation	Objectifs	Bénéficiaires	Durée	Avantage	Décrets
	entreprise privée et une structure de formation publique ou privée, et ce conformément aux exigences d'un poste d'emploi pour lequel ladite entreprise s'engage à le recruter.	supérieur ou d'un diplôme équivalent et dont la période de chômage excède deux années à compter de la date d'obtention du diplôme concerné.		<p>150 dinars.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elle octroie au stagiaire qui réside hors du gouvernorat d'implantation de l'entreprise d'accueil, une indemnité mensuelle supplémentaire ne dépassant pas 50 dinars, et ce pendant toute la durée du contrat.</li> <li>- L'entreprise octroie obligatoirement au stagiaire une indemnité complémentaire mensuelle durant toute la durée du contrat de 150 dinars au minimum.</li> </ul>	349 et Décret n° 2011-621 Décret n°2011-1
Le contrat d'Adaptation et d'Insertion Professionnelle CAIP	Permettre au demandeur d'emploi	L'entreprise peut bénéficier des Contrats d'Adaptation et d'Insertion Professionnelle à titre individuel ou dans le cadre de conventions	Une année	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'ANETI octroie au stagiaire, et durant la durée du contrat, une indemnité mensuelle d'un montant de 100 dinars.</li> </ul>	Décret n° 2009-349 et Décret n° 2011-621

Désignation	Objectifs	Bénéficiaires	Durée	Avantage	Décrets
	non titulaire d'un diplôme de l'enseignement supérieur d'acquérir des qualifications professionnelles conformes aux exigences d'une offre d'emploi présentée par une entreprise privée et qui n'a pas été satisfaite compte tenu de l'indisponibilité de la main d'œuvre requise sur le marché de l'emploi.	avec les Centres techniques, les Fédérations professionnelles, ainsi qu'avec les Chambres de commerce et d'industrie, les Ordres et les Associations professionnelles.		- L'entreprise octroie obligatoirement au stagiaire une indemnité complémentaire mensuelle durant toute la durée du contrat de 50 dinars au minimum.	
Le contrat de réinsertion dans la vie active CRVA	Le Contrat de Réinsertion dans la Vie Active a pour objet de permettre au travailleur ayant perdu son emploi d'acquérir de nouvelles compétences conformes aux exigences d'un poste d'emploi	- Les travailleurs permanents ayant perdu leurs emplois pour des motifs économiques ou techniques ou suite à la fermeture définitive, subite et illégale des entreprises qui les employaient,	Une année	- L'ANETI octroie au bénéficiaire durant toute la durée du contrat une indemnité mensuelle de 200 dinars et une couverture sociale  - L'entreprise d'accueil octroie obligatoirement au bénéficiaire une indemnité	Décret n° 2009-349 et Décret n° 2011-621

Désignation	Objectifs	Bénéficiaires	Durée	Avantage	Décrets
	préalablement identifié au sein d'une entreprise privée.	- Les travailleurs non permanents ayant perdu leurs emplois pour des motifs économiques ou techniques ou suite à la fermeture définitive, subite et illégale des entreprises qui les employaient et ayant exercé durant une période minimale de trois années au sein de la même entreprise qui a procédé à leur licenciement.		complémentaire mensuelle durant toute la durée du contrat de 50 dinars au minimum.	

<sup>4</sup> [www.emploi.nat.tn](http://www.emploi.nat.tn)



### VII.3 La rémunération :

Le paiement des salariés est régi par la convention collective pour le secteur privé ou librement négocié entre employeur et employé, sous réserve de respecter le minimum légal fixé par la loi.

SMIG (Salaire minimum garantie) est de 338 DT et le SMAG (Salaire minimum agricole garantie) est de 289,639 DT.

### VII.4 L'emploi :

Formalités de démarrage de l'activité de l'entreprise.

- ▶ Déclaration d'établissement par l'employeur, auprès de l'inspection du travail territorialement compétente.
- ▶ Contrat de travail : Le recrutement des travailleurs peut être effectué par le biais d'un contrat de travail. Le contrat de travail peut être à durée déterminée ou durée indéterminée.
- ▶ L'âge d'admission au travail :

L'âge minimum de travail est fixé à 16 ans. Pour les activités qui risquent d'être nuisibles pour des raisons de santé, de sécurité ou de moralité, l'âge fixé est de 18 ans.

Pour en savoir plus: <http://www.emploi.nat.tn>