SOMMAIRE EXECUTIF

1. PROJET

* Nom de l’entreprise:
* F&E abréviation de Fouta and elegance.
* Mission
* Commercialiser la fouta tunisienne et les produit inspirer d’elle dans le marchée nord American et européen en utilisant les technique de commerce électroniques.

1. PROMETEUR :

* Nom et prénoms : Chouchene Allam
* Age : 31 ans
* Diplômes et formations :
* Maitrise en informatique appliqué à la gestion.
* Formation pratique en développements web chez cifop-ims(centre de formation agrée par l’état)
* Formation en entrepreneuriat et commerce électroniques dans le cadre de projet AMIN.

1. FORME JURIDIQUE :

* F&E sera une société unipersonnelle à responsabilité limite (SUARL)

1. SECTEUR DE L’ENTREPRISE :

Ont travail sur 2 secteurs principaux à savoir :

* Le commerce électronique.
* L’artisanat tunisien.

1. PRODUIT

* La fouta tunisienne 100% hand made et 100% cotons.
* Des produits innovants inspirés de la fouta tunisienne.

1. CLIENT CIBLE :
2. Toute personne physique qui utilise les plateformes de commerce électroniques pour acheter ces biens.
3. Les centres de spa et les hôtels.
4. PREVISION FINANCIERE EN TND :

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ANNEE 1 | ANNEE 2 | ANNEE 3 | ANNEE 4 | ANNEE 5 |
| REVENU | 26948 | 121716 | 306717 | 404599 | 466083 |
| RESULTAT NET | -72647 | -34385 | 54079 | 75204 | 103856 | Total :  126106 |

1. INVESTISSEMENT EN TND :

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Immobilisations  incorporelles | Equipements | Matériel de transport | Mobilier de bureau | Matériel informatique | Frais d’approche | BFR | TOTAL |
| 3390 | 6256 | 24900 | 3095 | 5388 | 2464 | 3368 | 48862 |

1. FINANCEMENT :

|  |  |
| --- | --- |
| Fonds propres | 14659 |
| Emprunts | 34203 |
| Total ressources | 48862 |

1. RETOMBE SOCIO-ECONOMIQUE :
   * commencer par 4 postes d’emplois stables pour atteindre 9 en 5 ans.

* Ce projet s’intègre donc dans les priorités de développent régional et national surtout avec les difficultés du secteur touristique et leurs répercutions sur les 15000 artisans de la région.
  + Aider les artisans à innover dans ce produit en valorisant leurs créations financièrement.

1. PRESENTATION DU PROJET

* 1. LA DENOMINATION SOCIALE DE L’ENTREPRISE :

|  |  |
| --- | --- |
| Nom de l’entreprise | F&E : fouta and elegance |
| Adresse | Avenue hbib bourguiba |
| Ville | Ksar hellal |
| Code postal | 5070 |

* 1. LA MISSION :

Commercialiser des produits artisanaux tunisiens notamment la fouta tunisienne 100% hand made et d’autres articles crées à partir d’elle ; et ce en les exposant dans des boutiques électroniques sur des plateformes de commerce électronique business to business et business to consumer pour le marché européen et nord américain.

* 1. LES OBJECTIFS :

1. COURT TERME :

* Attirer des clients à travers un produit original, de qualité supérieure et présenté sous forme séduisante.
* Fonder une équipe de travail solide dynamique et efficace
* Réaliser un chiffre d’affaires permettant de couvrir les dépenses.
* Avoir des commentaires positifs de la part des clients pour Devenir un vendeur top fiabilité sur les différentes plateformes de e-commerce.

1. MOYEN ET LONG TERME :

* Atteindre une clientèle qui achète en gros les produits proposés.
* Créé un dynamisme dans le secteur artisanal de la région.
* Franchir les marchées asiatique et de moyen orient.
* Construire une image de marque pertinente.
  1. ASPECT JURIDIQUE:
* F&E sera une SUARL .
  1. LE CALENDRIER DES REALISATIONS :

|  |  |
| --- | --- |
| DEMARCHE | DATE PREVUE |
| l’obtention du financement | De 20 à 31 aout |
| l’acquisition d’équipements | De 1 à 10 septembre |
| l’embauche | De 11 à 20 septembre |
| le démarrage du projet | De 21 à 30 septembre |

1. PRESENTATION DE PROMETEUR :
   1. FORMATION :

* titulaire d’une maîtrise en informatique appliqué à la gestion à la faculté des sciences économiques et de gestion de Sfax en 2008. La formation que j’ai eu se caractérise par une double compétence en informatique et en gestion notamment en commerce électronique

.

* Formation en programmation web au centre CIFOP IMS (centre agrée par l’état, agrément numéro 12/365/07).
* Formation en entrepreneuriat et commerce électronique dans le cadre de projet AMIN qui a amélioré mes compétences en thèmes d’innovation et de gestion de projet et technique de commerce électronique.
  1. EXPERIENCE :

* Création de site web dynamique en 2011 au profit de Amen info.
* Création en free lance de sites web, de catalogues, de cartes de visites au profit des artisans de ma région. Cette activité m’a donné l’occasion de bien connaitre le domaine de l’artisanat et de faire des relations avec les artisans.

(CV en annexe)

1. **ETUDE DE MARCHE**
   1. L’ENVIRONNEMENT :
2. La description de produit :

* La Fouta est un produit artisanal tunisien 100% handmade qui se tisse dans la région du sahel tunisien. Notre produit est de qualité supérieure et certifiée par l’ONA. Il se caractérise par ses dessins d’origines berbères et musulmo- arabes.
* La Fouta tunisienne est un produit prometteur du fait du grand potentiel de créativité qui y est associé. Les artisans proposent une variété de produits crée à partir de la Fouta :
* **Fouta 2mx1m utilisé comme serviette :**



* **Fouta 3mx2m utilisé comme jeté de lit et nappe :**



* **Des caps de bain originaux :**



* **Des accessoires de (hammam)**



* **Des sacs à mains et des portefeuilles :**



1. Le marché visé :

On a choisie de visé le marché nord américain et le marché européen.

* Pourquoi le marché nord américain :
* Le marché nord américain a réalisé un montant de transaction monétaire de 419.53 milliard de dollars en 2013 et qui présente le plus gigantesque marché de commerce électronique au monde.( voir annexe)
* Taux de pénétration des acheteurs dans ce marché atteint 72% en 2013 ; c'est-à-dire que 72% de la population nord américaine achète leurs bien sur internet. .( voir annexe)
* Selon les statistique de l’ONA la quasi-totalité des exportations de la fouta est destinée a l’Europe et plus précisément la France donc le marchée nord américain est un marché à franchir. .( voir annexe)
* Pourquoi le marché européen :
* Le marché européen a réalisé en 2013 un montant de transaction monétaire de 291.47 million de dollars pour devenir le troisième marché de commerce électronique au monde.
* Taux de pénétration des acheteurs dans ce marché atteint 72.3 en 2013.
* Le marché de commerce électronique en Europe évolue avec un taux de 14%. .( voir annexe)
* Les produits tunisiens sont connue pour les client européen puisqu’elle est une paye voisine géographiquement.
  1. LA CONCURENCE :
* Pour le cas de notre produit la fouta traditionnelle, la plus rude concurrence vient de la Turkie qui fabrique un produit identique à la notre et qui a des vendeur professionnelle sur les différentes plateformes de commerce électronique, mais vu l’ampleur du marchée de commerce électronique la concurrence peut être bénéfique dans ce cas puisqu’elle va promettre la fouta tunisienne d’une manière indirecte et surtouts dans le marché nord américain où ce produit traditionnelle tunisien est presque inconnu selon madame samah gaaloul chef de service chargée de la commercialisation et de la qualité au commissariat régional de l’Office national de l’artisanat de Monastir qui a indiquée le 4/juillet/2014 dans un article publié sur le site tunisien babnet.netque la « fouta » tunisienne qui est tissée à Lamta et Ksar Hellal est prisée sur les marchés européens, en particulier, en France . (voir annexe)
* exemples de boutique en ligne Türk :
* Turkishbubbles : qui a réalisée 1574 vente sur etsy. ( voir annexe)
* Barbo53  : qui est un’ top rated seller’ sur ebay et qui a 1031 feedback ce dernier année ce qui signifie qu’il a réalisé au moins 3090 vente le 12 dernier mois (voir annexe).
  1. ANALYSE DU MARCHE :

1. Analyse et statistique :
2. **Demande des marchés visé de la gamme de produit linge de lit, de table, de toilette à la qu’elle appartient notre produit « fouta » :**

* **Marché nord américain :**

pour cette gamme de produit USA importe la valeur de 5.554 milliards de dollars en 2014 et canada la valeur de 496 million de dollars , donc la valeur du marché nord américain pour cette gamme de produit est de 6.05 milliard de dollars tandis que le part tunisien pour ce marché est de 145 mille dollars pour usa et 15 mille dollars pour le canada soit 160 mille dollars pour le marche nord américain ce qui présente 0.02% du marché (source : trademap.org) .( voir annexe)

* **Marché européen :**

La Tunisie exporte 91,65% vers la France pour ce gamme de produit (source trademap.org) .( voir annexe)

1. **Exportation de la Tunisie pour notre produit lui-même :**

Samah Gaaloul, chef de service chargée de la commercialisation et de la qualité au commissariat régional de l’Office national de l’artisanat de Monastir, a indiqué que la « fouta » tunisienne qui est tissée à Lamta et Ksar Hellal est représente 20 à 25 % de la valeur globale des exportations des produits de l’artisanat de la région .( voir annexe) qui atteint 3839100 TND en 2014 ( voir annexe) donc l’exportation de la fouta de Monastir a réaliser un chiffre d’affaire de 767820 TND.

1. PREVISION DE VENTES:
2. **Vente B2C :**

Dans l’estimation de vente on a essayé d’être logique, raisonnable et pessimiste en même temps alors on a Calculé le nombre de vente B2C sur la base de vente d’une boutique concurrent sur etsy car cette plateforme de commerce électronique donne le nombre de vente exacte d’une boutique.

* Démarche suivi pour l’estimation de nombre de vente sur etsy :
* On a Choisit un boutique concurrent turkishbubbles car ce dernier vend uniquement de fouta et il est vendeur en  « top fiabilité » sur etsy .( voir annexe)
* Turkishbubbles a réalisé 1575 vente depuis février 2013 (2 ans et 5 mois) (voir annexe) pour être pessimiste nous avons estimé d’atteindre 887 ventes en 2 ans et 5 mois soit 56% de vente de celle de turkishbubbles.
* On a estimer qu’ont va vendre un seul produit le premier mois.
* Pour atteindre ce volume de vente de turkishbubbles sur etsy en 2 ans et 5 mois on a estimée que l’évolution de vente d’un mois à l’autre soit de 25% la première année et 15 % la deuxième année puis 5% la troisième année puis le taux de vente devient quasiment stable a partir de la quatrième année avec un taux de 0.5% et c’est logique car chaque plateforme e-commerce a une capacité de vente maximale d’un produit , le taux de vente ne peut pas évoluer jusqu’à l’infini.
* Démarche suivi pour l’estimation de nombre de vente sur les autres plateformes:
* on a calculer un ratio qui est égale à la pourcentage de nombre de visiteur de plateforme par rapport à etsy et on a multiplier le nombre de vente de chaque mois sur etsy par ce ratio pour trouver le nombre de vente mensuelle d’ un boutique qui se trouve dans une plateforme autre que etsy (voir annexe nbr visiteur).

**Exemple :**

**Nbr de visiteur par mois sur ETSY= 44,289,271 ratio eBay=(267904800\*100)/44289271= 600%**

**Nbr de visiteur par mois sur EBAY=  267,904,800 ratio Amazon=(524470572\*100)/44289271=1184%**

**NBR de visiteur par mois sur Amazon= 524,470,572**

* Vue la concurrence rude sur les deux gigantesque plateformes eBay et Amazon on a devisé ce ratio sur 2 pour être plus réaliste.

1. **Vente B2B**

L’exportation de la fouta de Monastir a atteint selon ONA une valeur de 767 820 dinar soit 20% de valeur de l’exportation de produit artisanaux de la région (voir annexe) qui est de 3839100 TND (voir annexe), on a estimée d’atteindre 2% du marché pour la première année et une évolution de 3% chaque année.

1. CONCLUSION :

La fouta est certainement un produit prometteur sur le marché européen et surtout pour le marché nord américain et ce pour différentes raisons :

* La demande du produit est croissante
* Le marché européen prise le produit artisanal tunisien
* Le marché nord américain est à conquérir du fait de la faible existence du produit tunisien
* Evolution très importante des achats via internet pour les marchés visés.
  1. STRATEGIE DE MARKETING :

1. LE PRODUIT :

* La « fouta » va etre 100% handmade et de qualités supérieures
* Les articles inspirés de la fouta vont être innovant et diversifié.
* On va ajouter de l’empreinte tunisienne à nos produits pour se différencier de la concurrence.

1. LE PRIX :

* Suivre la concurrence en ce qui concerne la fouta simple.
* Pour les produits innovants les prix sont fixés selon le cout de chaque article.
* Vendre en lot pour minimiser les couts.
* Organisé des soldes.
* Offrir des prix exceptionnels à nos clients qui vont acheter nos produits directement sur notre site web pour augmenter le trafic sur notre site.

1. LA PUBLICITE :

* Visé les hôtels et les centre de spa en leur envoyant des échantillons gratuites et des emails contenant nos catalogues de produits.
* Organiser des compagnes publicitaires sur le net.
* Augmenter le trafic sur notre site vitrine en utilisant les différentes techniques de référencement.
* Utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir nos produits.

1. L’EMPLACEMENT :

* Siege de la société :
* La société sera à ksar hlel prés des artisans et de rapide poste.
* Boutiques
* Ouvrir des boutiques électroniques sur les plus grandes plateformes en termes de nombre de visiteur originaire de nos marchés visés.
* Vendre directement sur notre propre site web avec des prix motivants.

1. LA DISTRIBUTION :

On a choisit que la distribution de nos produit soit assurer par la société de commerce international « TET » qui a des conventions signée avec rapid poste et un partenaire financier Canadian ce qui va alléger les couts de nos produit et augmenter notre compétitivité sur les marchés .

1. L’ANALYSE SWAT :

* Force :
* Produit de qualité supérieur.
* Innovation de produits crée à partir de la fouta.
* Produits associé à des services prestigieux : centre de spa et hôtel.
* Faiblesse :
* Manque d’expertise en marketing.
* Opportunités :
* Marché gigantesque et en développements.
* Opportunité de franchir des nouveaux marchés tels que le marché nord américain.

1. L’ORGANISATION ET LES RESSOURCES HUMAINES
   1. LES RESSOURCES HUMAINES ET LE PLAN D’EMBAUCHE :

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ANNEE 1 | ANNEE 2 | ANNEE 3 | ANNEE 4 | ANNEE 5 |
| NBR de poste | 4 | 6 | 7 | 9 | 9 |
| Detaille de poste de travail crée | * 1 gérant * 1 contrôleur qualité * 1 infographiste * 1 spécialiste webmarketing | * 1 gérant * 1 contrôleur qualité * 1 infographiste * 2 spécialiste webmarketing * 1 informaticien | * 1 gérant * 2 contrôleurs qualité * 1 infographiste * 2 spécialiste webmarketing * 1 informaticien | * 1 gérant * 2 contrôleurs qualité * 2 infographistes * 3 spécialiste webmarketing * 1 informaticien | * 1 gérant * 2 contrôleurs qualité * 2 infographistes * 3 spécialiste webmarketing * 1 informaticien |

* 1. LA QUALITE D’EMPLOI :
* Les emplois crée seront stable et assujettis aux lois de travail tunisiens.
* La rémunération sera faite selon la spécialité du diplôme et le niveau des salaires dans la région avec des primes sur objectif.
  1. REPARTITION DES TACHES :
* Le gérant a pour mission de :
* gérer l’équipe de travail
* s’occuper de tous ce qui est commercial de l’achat de produit de l’artisan et les négociations sur le prix, à la vente de produit sur les plateformes de commerce électronique et les discussions avec les clients.
* Gérer les boutiques en ligne
* Le contrôleur de qualité va :
* contrôler la qualité du produit chez l’artisan.
* collecte les articles.
* s’occupe de l’emballage.
* Le spécialiste en webmarketing :
* Promouvoir le produit en organisant des compagnes publicitaires sur le web pour atteindre les clientèles ciblées.
* S’occuper de référencement de site web de l’entreprise.
* L’infographiste :
* Photographie les produits.
* Traiter l’image par l’ordinateur
* Organiser avec les artisans des réunions hebdomadaire affin de créé des modèles de produits innovant.
* L’informaticien :
* Assurer la maintenance de site web et intégrer d’autre service a ce dernier comme la personnalisations de produit en ligne.
* Assurer la veille technologique de l’entreprise et les nouvelles techniques de commerce électroniques.

1. ETUDE FINANCIER :

5.1 COUT D’INVESTISSEMENT ET SCHEMA DE FINANCEMENT :

Le totale d’investissement prévue est de 48862 dinar repartie comme suite (voir annexe). :

* 3390 dinars immobilisation incorporelle
* 6256 dinars équipements
* 24900 dinars matériels de transport.
* 3095 dinars mobiliers de bureau
* 5388 dinars matériels informatiques
* 2464 dinars frais d’approche
* 3368dinar fond de roulement

5.2 FINANCEMENT PAR DETTE**:**

* Le montant de prêt sera de 34203 dinars remboursables sur 5 ans avec un taux d’intérêt de 7%, le paiement de prêt sera mensuelle alors ont va effectuer 60 paiement en 5 ans.
* Detaille de paiement de prêt ( voir annexe)

5.3 CHIFFRE D’AFFAIRE PREVISIONNELLE**:**

* On a récuré à des estimations pessimistes pour calculer les chiffres d’affaire prévisionnelles sur 5 ans :
* Chiffre d’affaire année 1 : 26948dinars.
* Chiffre d’affaire année 2 :121716 dinars.
* Chiffre d’affaire année3 :306717dinars.
* Chiffre d’affaire année4 :404599 dinars.
* Chiffre d’affaire année5 :466083 dinars.
* Pour consulter nos estimation de vente mois par mois sur 5 ans( voir annexe)
  1. CHARGE PREVISIONNELLES D’EXPLOITATION :
     1. Charge de personnel :
* Le total de charge de personnelle pour 5 ans sera de 491813 dinars repartis comme suit :
* 62699 dinars pour l’année 1 ce qui présente 232.67% de revenue.
* 83559 dinars pour l’année 2 ce qui présente 68.65% de revenue.
* 95918 dinars pour l’année 3 ce qui présente 31.27% de revenue.
* 123741 dinars pour l’année 4 ce qui présente 30.58% de revenue.
* 125896 dinars pour l’année 5 ce qui présente 27.01% de revenue.
* Pour plus de détaille sur le grille de salaire unitaire pour La première année ainsi que l’effectifs prévisionnelles sur 5 ans (voir annexe.)
  + 1. Dotation aux amortissements :
* On va investir un totale de 38663 dinars à la première année de cette activité en actif amortissable puis 5627 dinars au début de l’année 3 et 31356 à la quatrième année.
* La dotation aux amortissements atteindra en 5 ans la valeur de 58576 dinars et sera repartie comme suit :
* 8178 dinars pour l’année 1 ce qui présente 30.35% de revenue.
* 8178 dinars pour l’année 2 ce qui présente 6.62% de revenue.
* 9704 dinars pour l’année 3 ce qui présente 3.16% de revenue.
* 12535 dinars pour l’année 4 ce qui présente 3.10% de revenue.
* 12535dinars pour l’année 5 ce qui présente 2.69% de revenue.
* Pour consulter les autres tableaux de : VCN des immobilisations incorporelles, VCN des immobilisations corporelles, VCN des frais d'approche  et VCN des actifs non courants (voir annexe)

5.4.3 Charge financier :

Le total charges financières nettes sera reparti sur 5 ans comme suit :

* 3824 dinars pendant la première année ce qui présente 14.19% de chiffre d’affaire.
* 9082dinars pendant la deuxième année ce qui présente 7.46% de chiffre d’affaire avec une évolution de 138% par rapport à la première année.
* 19723 dinars pendant la troisième année ce qui présente 6.43% de chiffre d’affaire avec une évolution de 117% par rapport à la deuxième année.
* 25104 dinars pendant la quatrième année ce qui présente 6.20% de chiffre d’affaire avec une évolution de 27% par rapport à la troisième année.
* 28265 dinars pendant la cinquième année ce qui présente 6.06% de chiffre d’affaire avec une évolution de 13% par rapport à la quatrième année.
  + 1. Autres charges d’exploitation :

Les charges d’exploitations prévisionnelles vont atteindre un total de 484190 dinars en 5 ans repartis comme suit :

* 24594 dinars pendants la première année ce qui présente 91.27% de revenue pour cette année.
* 54982 dinars pendants la deuxième année ce qui présente 45.17% de revenue avec une évolution de 123.56% par rapport a la première année.
* 109267 dinars pendants la troisième année ce qui présente 35.62% de revenue avec une évolution de 98.73% par rapport a la deuxième année.
* 142947dinars pendants la quatrième année ce qui présente 35.33% de revenue avec une évolution de 30.82% par rapport a la troisième année.
* 160913 dinars pendants la cinquième année ce qui présente 34.52 % de revenue avec une évolution de 12.57% par rapport a la quatrième année.
  1. **ETAT DE RESULTAT PREVISIONNEL :**

Le résultat net global sera de 126 106 dinars pour les Cinque prochaine année et elle se repartie come suit :

* Elle débutera négatif à la fin de la première année avec une valeur de -72647 dinars qui présente -270% de revenue.
* Elle persistera négatif à la fin de la deuxième année avec une valeur de -34385 dinars ce qui présente -28% de revenu.
* A la fin de la troisième année le résultat net devient positif et atténuera 57204 dinars ce qui présente 19% de revenu.
* A la fin de la quatrième année le résulta net sera égale a 70790 dinars ce qui présente 18% de revenue.
* A la fin de la cinquième année le résultat net atténuera 103856 dinars ce qui présente 22% de revenue.
  1. **FREE CASH FLOWS PREVISIONNELS :**

Le cash flow sera négatif pour les deux premières années,-66172 dinars à la fin de la premières année et -39542 dinars à la fin de la deuxième année, puis, et à partir de la fin de la troisième année il va prendre des valeurs positif pour atteindre 28348 dinars à la fin de l’année 3, 85177 dinars en quatrième année et enfin il atténuera 140906 dinars.

* 1. **RENTABILITE PREVISIONNELLE :**
     1. Délai de récupération du capital investi DRCI :

**Le délai de récupération du capital investi en se basant sur notre hypothèse de vente pessimiste sera de 4 années 3 mois et 15 jours.**

* + 1. Délai de récupération actualisé du capital investi (DRCI actualisé):
* **Taux d’actualisation utilisé dans ce cas 13%.**
* **Le DRCI actualisé en suivant nos prévisions de vente pessimiste est 4 ans 10 mois et 13 jours.**
  + 1. Valeur actuel net au taux d’actualisation :

**La VAN du projet au taux d’actualisation fixé précédemment et en suivant des prévisions pessimiste est de 9977 Dinars.**

* + 1. TRI :

**Pour ce cas de prévisions pessimiste de vente Le TRI est de 15%.**

* 1. BILANS PREVISIONELS :
* Total des capitaux propres et passifs ::

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ANNEE 1 | ANNEE2 | ANNEE 3 | ANNEE4 | ANNEE5 |
| 37221 | 42592 | 69349 | 104484 | 199025 |

|  |
| --- |
|  |

* 1. ETAT DE FLUX DE TRESORRERIE PREVISIONELS :

En total le flux de trésorerie d’exploitation sera en 5 ans 164249 dinars , le flux de trésorerie d’investissement sera -75646 dinars et le flux de trésorerie de financement sera 8226 dinars.

* 1. PLANT D’INVESTISSEMENT ET DE FINANCEMENT PREVISIONNEL :

La trésorerie commence d’etre négative en première année avec une valeur de

-63559 dinars pour atteindre la valeur de 96829 dinars.