



## Centres d'affaires - Création d'entreprise

### Paroles d'initiateurs de projets

• *La rencontre entre les centres d'affaires en tant que structures d'appui, les organismes de financement et les promoteurs d'idées est l'occasion de débattre de plusieurs questions importantes portant sur l'encadrement, l'information et le soutien aux jeunes dirigeants de projet, qui pour faire face aux nombreux défis, doivent innover et exploiter toutes les opportunités qui s'offrent à eux*

#### **Mme Kbaier Dhouha, directrice d'un centre d'appels à Bizerte**

*" Pour un promoteur qui n'a pas de fonds de roulement, le lancement du projet peut être très dur "*

Cette jeune entrepreneuse est passée par le centre d'affaires de Bizerte qui l'a beaucoup aidé à lancer son projet. Elle nous confie que le centre a *" beaucoup facilité la réalisation de mon projet, en m'offrant les services nécessaires pour le lancement et le développement de mon entreprise, qui consiste à promouvoir les activités des sociétés, en utilisant les deux langues françaises et allemandes. Le centre m'a beaucoup soutenu au niveau de l'étude de mon projet et l'accompagnement s'est prolongé même après l'entrée en phase de production "*. Notre interlocutrice, étant ingénieur de formation, a suivi grâce au centre 6 mois de formation complémentaire de marketing et de comptabilité dans une pépinière. *" J'ai eu le plaisir de suivre une formation auprès d'un coach très compétent qui m'a permis de maîtriser les domaines que ma formation initiale ne couvrait pas. C'était une expérience très enrichissante "*, souligne-t-elle. Le centre d'appels emploie actuellement 5 personnes couvrant les opérations françaises et 5 autres pour les opérations allemandes. Concernant les mécanismes de financement, Mme Dhouha met l'accent sur le fait que *" les 3 premiers mois du projet ont été durs. J'ai réussi à avoir un prêt de 80.000 D de la part de la BTS et j'ai pris en charge les autres dépenses qui sont assez coûteuses. La ligne Télécom coûte à elle seule 17 mille dinars. Je pense que pour un promoteur qui n'a pas de fonds de roulement, le lancement du projet peut être très dur car les mécanismes d'auto-financement sont durs "*. Après une période difficile, notre interlocutrice a réussi à redresser son projet qui marche bien grâce à sa persévérance et à l'accompagnement du centre d'affaires qui est omniprésent. Elle a décroché dernièrement un contrat avec une boîte française et est en train d'établir des contacts pour collaborer avec une boîte allemande.

#### **M. Taoufik Talbi, entreprise d'emballage et conditionnement des produits alimentaires secs (Siliana)**

*" Les banques devraient prendre plus de risques "*

Le projet a commencé en 2003 avec 2 employés et un capital de 50.000 D puisé auprès du fonds 21-21. En 2006, l'entreprise a connu une extension et a acquis le statut de société anonyme. Cette extension s'est portée non seulement sur le capital, mais aussi sur les équipements, les moyens de transport, les procédés d'emballage, la main-d'œuvre et le système de production. *" Nous proposons actuellement 40 articles dont les épices, les plantes médicinales, les plantes aromatiques, la fève, les lentilles et autres. Nos produits sont présents dans 3 gouvernorats de Tunisie. Nous travaillons aussi sur le marché de l'export et notre partenaire cible est l'Algérie. Par ailleurs, 50% de nos productions sont destinées vers le marché local "*, relève M. Talbi qui précise que le centre d'affaires de Siliana l'a beaucoup aidé dans le processus d'extension, et ce, au niveau du conseil, du suivi, de la gestion de la clientèle et dans les rapports avec les banques. *" Le centre joue un rôle primordial pour combler les lacunes. C'est une interface intermédiaire entre le promoteur et l'environnement professionnel "*, souligne-t-il. Il met, par ailleurs, l'accent sur un autre avantage procuré grâce à cette structure d'appui, à savoir l'accès aux données. Cela permet au promoteur de gagner du temps et de l'argent en tenant compte du fait que ces données ne sont pas abstraites, mais souvent accompagnées de conseils pour bien les exploiter et accomplir sa mission dans les meilleures conditions. De formation juridique, M. Talbi a reçu un mois de formation complémentaire. Il a, par ailleurs, passé 30 jours en Grèce dans le cadre d'une formation en gestion. Exigeant comme tout promoteur ambitieux, notre interlocuteur mise beaucoup sur la bonne formation des employés qui doivent avant tout être spécialisés. *" Ce genre d'activités requiert un important fonds de roulement. Vu que le projet porte sur des produits saisonniers, il est conseillé d'éviter les dégringolades au niveau des prix, tout en gardant une polyvalence au niveau des articles par l'exploitation des produits locaux "*, relève le promoteur. Il estime, en outre, que les banques commerciales devraient prendre plus de risques, d'autant plus que certains projets s'annoncent bien dès le début et leur rentabilité est garantie. *" Chaque projet est un nouveau-né qu'il faut savoir entretenir dès les premières années, car une fois sur pied, il volera de ses propres ailes "*, conclut-il.

#### **M. Noömen Soua, Société Tannerie de Gafsa**

*« Seul face aux banques, un promoteur se sent vulnérable »*

Maîtrisant en mathématiques appliquées, ce jeune promoteur a su bénéficier des nombreux avantages mis à la disposition des futurs chefs d'entreprises.

Une fois son diplôme obtenu en 1999, M. Soua décide de lancer le projet de tannerie. Un métier qu'il connaît mieux que personne puisque son père est commerçant de peaux.

*« Ce projet apporte un véritable plus pour la région. Il représente en outre de larges perspectives au niveau du marché de l'export ».*

L'étude initiale du projet en 2000 révèle un besoin de financement de 600.000 D. Le jeune promoteur s'est alors tourné vers les banques commerciales mais ces institutions ont exigé 50% de fonds propres. Le projet ne pouvait donc pas se réaliser.

Mais, en 2006, M. Soua a pris contact avec le centre d'affaires pour suivre un cycle de formation en entrepreneuriat. Il a pu ressusciter son projet. *« Le centre d'affaires m'a été d'une grande aide et a toujours été présent surtout au niveau des négociations avec les banques. Un promoteur est vulnérable lorsqu'il n'est pas soutenu et peut très vite se sentir dépassé ».*

Le jeune promoteur est ensuite entré en contact avec une Sicar régionale, la Frdcm. Cette institution a entièrement cru en son projet et lui a permis d'élaborer une mise à niveau. *« Le soutien et l'accompagnement apportés par le centre d'affaire et la contribution financière bien étudiée de la part du fonds mais aussi de la part de la Bfpme et la STB m'ont permis de boucler le schéma de financement. Je pouvais dès lors me lancer avec des fonds propres ne dépassant pas les 10% du capital en effectuant environ 20.000 Dt d'apport en nature ».*

La tannerie qui est un atelier où des peaux d'animaux sont traitées chimiquement et mécaniquement pour la production de cuir est source d'emplois. *« Nous prévoyons d'augmenter le nombre d'employés actuel à 35 d'ici le mois de mai dont les 2/3 devront être qualifiés à savoir des techniciens supérieurs, des ingénieurs en chimie ... »*

M. Soua a beaucoup d'ambitions et étend son activité au marché de l'export en fait partie. *« Je suis récemment entré en contact avec un promoteur pakistanais intéressé par notre produit. Et nous sommes actuellement autour de la table des négociations avec une grande tannerie tunisienne ».*