

Ministère de l'enseignement
Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université de la Manouba
Ecole Supérieure de Commerce de Tunis



Projet de fin d'études

Présenté en vue d'obtenir le diplôme de la Licence Appliquée en Gestion
Spécialité : Gestion des institutions Financières

Le financement des microprojets par la BTS



Réalisé par : Ibtissem MASSOUDI

Encadré par : M. Islem BOUTABBA

Encadré par : M. Houssine JHAIDER

Mlle Salma AMARA

Année Universitaire : 2016/2017

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à

*A l'âme de mon cher père **Lamine**, j'espère que tu habites les paradis.*

*Ma chère mère **Neijia** qui m'a donné la force et l'espoir. Pour son bonheur, son encouragement et son amour, pour tous les sacrifices et la confiance qu'elle m'accordé.*

*Ma chère sœur **Asma** qui a été toujours près de moi et pour son soutien qu'elle m'a offert, pour tous les instants inoubliables que j'ai passé avec elle. Je te souhaite une belle vie pleine de joie et de bonheur.*

*A mon deuxième père **Touhami**, mon oncle qui a été toujours près de moi, pour son amour et son encouragement.*

*A mes oncles, **Fawzi, Hmaïid, Mongi, Neiji et Bechir**. A mes cousins **Hounayda, Sarra, Mariam, Ahmed, Rim, Safwene, Rafik, Selim, Oussema, Khalil, Chiheb, Maïssa, Ritej, Yosr, Islem, Selim et Nadhem**. A toute ma famille **sans exception**.*

*A mes chers amis sans exception qui ont été toujours là pour moi pour m'aider, me reconforter et me soutenir : **Amira, Takwa, Khawla, Sana, Rania, Nourhéne, Hichem, Riadh, Badis, Hama, Seif, ...***

A mes enseignants sans exception qui grâce à eux je suis arrivée à cette étape de ma vie, pour leurs efforts pour m'assurer une formation solide qui m'a permis de devenir ce que je suis.

REMERCIEMENTS

C'est avec plaisir que je réserve ces quelques lignes en signe de gratitude et de profonde reconnaissance à tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à l'aboutissement de ce travail.

Je tiens tout d'abord à remercier M. **Islem BOUTABBA** mon encadreur qui m'a guidé lors de ce PFE, pour son aide précieuse, sa disponibilité et ses conseils qu'il n'a cessé de m'inculquer le long de mon travail.

Je tiens également à remercier tous les membres du Jury qui ont accepté de participer à l'évaluation de ce travail.

Mes Remerciments les plus sincères s'adressent à M. **Houssine JHAIDER**, mon maître de stage pour m'avoir accueilli au sein du siège de la « BTS » en vue de réaliser mon projet de fin d'études. Il a su m'apporter de son expérience, son savoir-faire et sa disponibilité. Ainsi, il m'a permis d'atteindre mes objectifs et j'ai énormément appris à son contact.

Je remercie également Mlle **Salma AMARA** qui m'a aidé à accomplir ce travail et à le concrétiser.

J'exprime toute ma gratitude à Madame **Amira Hbibi** qui m'a aidé à assurer et à collecter les informations. Je renouvelle ma gratitude envers M. **Ahmed MALLOULI** et Madame Wafa, Imen, Afifa, et tout le personnel du département Crédit pour les informations fournies et nécessaires à la réalisation de ce projet.

Sommaire

Introduction générale :	1
Chapitre I : Présentation de la Banque Tunisienne de Solidarité (BTS)	3
Section 1 : L’Historique de la Banque Tunisienne de Solidarité BTS	4
Section 2 : l’Organigramme et structure de la banque	5
Section 3 : Les valeurs de la BTS	7
Section 4 : Les Politiques d’intervention de la BTS	7
Section 5 : Les objectifs de la Banque	8
Section 6 : Les principales missions de la BTS	8
Section 7 : La population cible	9
Section 8 : Les conditions d’obtention de crédit BTS	9
Section 9 : Les partenaires de la BTS	10
Section 10 : Les crédits accordés par la banque	11
Section 11 : La diversification des programmes spécifiques	12
Section 12 : Rôle de la BTS dans le financement du projet	13
Chapitre II : le financement des microprojets par la BTS	15
Section 1 : Présentation Générale du système d’information de la BTS	16
Section 2 : Les différentes phases de crédit réalisées au niveau de l’agence	19
Section 3 : Les différentes phases de crédit réalisées au niveau central	29
Section 4 : L’évolution du financement des microprojets	37
Chapitre III : Etude de la Rentabilité d’un Crédit Microprojet	42
Section 1 : Présentation Générale	43
Section 2 : Le Promoteur et l’Equipe Dirigeante	45
Section 3 : Analyse Stratégique du Marché	45
Section 4 : Stratégie de commercialisation	56
Section 5 : Plan de production et d’organisation	57
Section 6 : Plan Financier	58
Conclusion Générale :	74

Introduction générale

La finance recouvre un domaine d'activité qui consiste à fournir l'argent nécessaire à la réalisation d'une opération économique. Ce domaine concerne aussi bien les individus, les ménages que les entreprises publiques ou privées, mais aussi l'Etat. En outre, la finance est un sous-système économique qui remplit trois fonctions spécifiques : la garantie de la circulation des transactions financières entre ceux qui ont la capacité de financement et les autres qui expriment le besoin de financement ; la réunion de l'épargne au service de projets d'investissement ; et l'évaluation du risque, lui attribuer une valeur et faire en sorte qu'il soit rentable.

Dans une économie de marché, le crédit joue un rôle fondamental au niveau macroéconomique étant donné qu'il permet de financer des projets favorisant ainsi la croissance. Plus généralement, on trouve le système financier qui est le système nerveux central de l'économie de marché moderne. Sans système financier, il serait impossible de gérer l'ensemble complexe des relations économiques nécessaires à une économie décentralisée caractérisée par un niveau élevé de division et de spécialisation du travail.

En effet, on trouve trois principaux systèmes. D'abord, le système financier tunisien qui comprend la Banque centrale de Tunisie, 21 établissements de crédit ayant la qualité de banque des dépôts, 2 banques d'affaires, 8 banques off-shore, 8 bureaux de représentation des banques étrangères, 3 sociétés de factoring et 10 sociétés de leasing, en plus de l'Office National des Postes. Le système financier comprend également le Conseil du Marché Financier, la société Tunisienne Interprofessionnelle pour la Compensation et le dépôt des Valeurs Mobilières, les sociétés d'investissement et les Organismes de Placement Collectif. Ensuite, on trouve aussi le système bancaire qui est parvenu à mettre en place un réseau important de représentations et d'agences. On compte actuellement plus de 1430 agences bancaires, soit approximativement une agence pour 7700 habitants. Finalement, on a le système tunisien des établissements de crédit qui présente des atouts structurels solides notamment aux plans du réseau, de la performance du système de paiement et de la solidité de l'assise financière ; c'est un système qui s'adapte comme ses concurrents à la libéralisation des mouvements de capitaux, à l'évolution de la technologie et à la montée appréciable des marchés financiers.

Dans le cadre de ce sujet, où on a les nouveaux promoteurs, lors de leur lancement d'une nouvelle affaire, la plupart des micros entreprises ne peuvent obtenir ni des prêts ni aucune autre forme de financement d'établissement moderne. Malgré cette panoplie d'organes et des mécanismes de financement, seules les entreprises disposent des garanties réelles consistantes ont accès au financement, les initiatives à elles seules sont insuffisantes pour rentrer dans le circuit économique. Dans une acception plus large, une bonne fracture de la société tunisienne, les jeunes dépourvus des moyens sont exclus de l'écosystème, entrepreneuriale jusqu'à une date quasi-récente marquée par la création de la banque tunisienne 1997, qui se bouleverser la donne en matière de financement des microentreprises. La banque Tunisienne de Solidarité (BTS) peut être considérée comme étant une solution pour répondre aux problèmes financiers des jeunes entrepreneurs tunisiens ; un financement sans garanties réelles voie le jour en misant seulement sur le profil du promoteur.

Donc quelles sont les différents types de financements existants au sein de la BTS pour les microprojets ?

De ce fait, dans notre rapport, nous allons nous intéresser aux différents types de financements existants au sein de la BTS pour les micros projets, les risques qu'ils entraînent et les moyens nécessaires pour y remédier. Afin de répondre à ces questions, nous allons tout d'abord en première partie commencer par introduire et définir la Banque Tunisienne de Solidarité, établissement d'accueil du stage. Ensuite, nous allons présenter dans la deuxième partie la gestion du crédit microprojet et exposer les étapes nécessaires lors de l'octroi du crédit. Et enfin, la troisième partie sera consacrée à un cas pratique par une analyse d'un dossier de crédit microprojet ainsi que les résultats de cette étude.

Chapitre I : Présentation de la Banque Tunisienne de Solidarité (BTS)



Chapitre I : Présentation de la Banque Tunisienne de Solidarité

L'orientation de la Tunisie vers une économie libérale et ouverte sur le monde extérieur constitue un défi de taille ; elle engage près de 95% des micros projets qui sont tous orientés vers un objectif commun de survie. Pour y parvenir tout microprojet aura besoin d'accéder à des financements provenant essentiellement des banques. En collaboration avec d'autres organismes de l'Etat, la Banque Tunisienne de Solidarité remplit un rôle crucial en matière de financement des microprojets, elle a réussi à créer des emplois et réduire le chômage, sa stratégie de l'octroi des crédits repose sur des critères propres au profil du promoteur du projet tels que l'âge, le niveau d'étude, le genre, l'état civil et l'assise financière ou autres liés au projet lui-même comme sa nature qu'il s'agit de création ou d'extension. Son emplacement et son secteur d'activité dans lequel il opère et d'autres liés aux crédits tels que le montant sollicité et nature des fonds apportées.

Section 1 : L'Histoire de la Banque Tunisienne de Solidarité BTS

La Banque Tunisienne de Solidarité (BTS) a été constituée sous la forme d'une société anonyme par la tenue de son assemblée générale constitutive le 22 décembre 1997 suite à la décision présidentielle du 21 mai 1997 à l'initiative de l'Etat Tunisien et a démarré ses activités en mars 1998. Elle est la première banque de dépôt spécialisée dans le financement des micros projets dans différents secteurs d'activité : l'artisanat, les petits métiers, l'agriculture et les services de financement direct ou via les associations des micros crédits (AMCS). Elle occupe aujourd'hui une place centrale au sein du dispositif national de financement de la micro-entreprise, note l'étude. Cette dernière est une banque globaliste et inclusive qui intègre toutes les entités économiques et sociales. Elle est un mécanisme de l'Etat, un levier de développement. La mission confiée à cette banque consiste à concourir au développement de la micro-entreprise par le financement des micros projets initiés par des promoteurs appartenant aux couches les moins favorisées de la population et dépourvues de garanties réelles.

La Banque Tunisienne de Solidarité est spécialisée dans la méso finance pour la promotion des très petites entreprises (TPE). Elle s'engage à défendre et à promouvoir les principes universels à responsabilité sociétale, et ce, à travers l'adoption d'une attitude responsable vis-à-vis de ses clients.

La BTS est un établissement de crédit régi par la loi bancaire tunisienne et soumise à la réglementation prudentielle. Elle a un portefeuille diversifié de 140 000 clients. Elle a un capital de 40 millions de dinars libères en totalité à la souscription :

- 18.5 MDT (46%) détenus par le secteur privé
- 21.5 MDT (54%) détenus par l'Etat et quelques entreprises publiques.

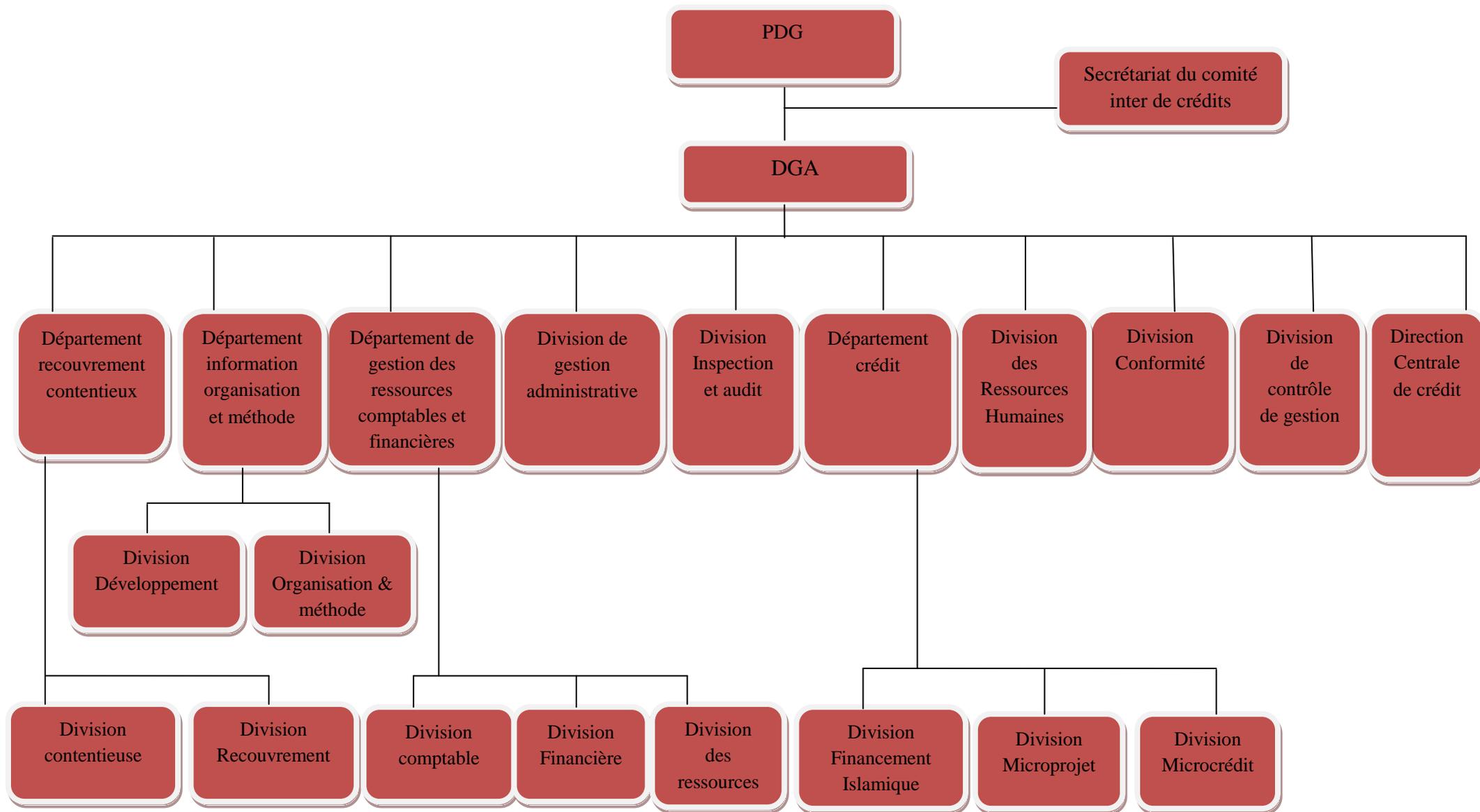
La partie privée du capital de la BTS est détenu par plus de 220 mille particuliers répartis à travers tout le territoire national.

La BTS est la première banque du point de vue assise populaire de son actionnariat.

Section 2 : l'Organigramme et structure de la banque

La structure de la BTS présente un conseil d'administration qui se compose d'un président directeur général (PDG) et un directeur général d'administration (DGA) et cinq départements dont chacun est composé de différentes divisions.

Figure 1 : l'Organigramme de la Banque tunisienne de Solidarité



Section 3 : Les valeurs de la BTS

La gouvernance et les activités de la BTS se basent sur des principes et des valeurs solides :

- **Une finance inclusive** favorisant l'accès au financement à une large frange d'entrepreneurs (cible toutes les catégories socioprofessionnelles)
- **Un accompagnement et une assistance** spécifiques adaptés aux besoins de ses clients
- **Décentralisation et proximité** à travers un réseau de 25 agences (une agence par gouvernorat)
- **Un mode de gouvernance participatif** basé sur les partenariats avec les opérateurs exerçants dans le secteur
- **Procédures simplifiées** en matière de traitement des dossiers et de réalisation de crédits.

Section 4 : Les Politiques d'intervention de la BTS

Le champ d'intervention de la BTS couvre toutes les catégories de petits promoteurs et tous les secteurs d'activités. Elle intervient, en priorité, pour le financement de création des projets ainsi que d'extension dans les différentes zones aussi bien urbaines que rurales. Cette dernière octroie ses crédits, sans exiger des garanties réelles ou personnelles, à un taux d'intérêt annuel de 7%, le plus faible du marché.

L'intervention de la BTS se manifeste dans les politiques suivantes :

- **La proximité** : fondée sur le contact direct, l'encadrement, le suivi, la coordination,
- **La simplification des procédures** : faciliter la constitution du dossier et limiter les formalités et le nombre de pièces administratives requises,
- **La rapidité du crédit** : réduction au maximum des délais d'étude et d'octroi,
- **L'adaptation du crédit** : une maturité de crédits (montant, période de grâce et durée de remboursement),
- **Le partenariat** : fondé sur l'élaboration des conventions de partenariat avec différentes structures d'appui (organismes nationaux, programmes de développement, association, ONG...) opérant dans le secteur de la micro-entreprise, l'intégration des différentes structures d'appui dans la sélection en amont des promoteurs et l'encadrement et le suivi en aval des projets financés.

Section 5 : Les objectifs de la Banque

- Faciliter l'accès au microcrédit en faveur des petits promoteurs aux moyens limités et ne disposant pas de garanties réelles telles que les hypothèques sur TF
- Financer les microprojets générateurs de revenus et créateurs d'emploi dans différents secteurs de l'économie (petits métiers, artisanat, agriculture, service) et dans tout le territoire national (milieux rural et urbain)
- Financement de petits projets au profit de personnes détenant une qualification professionnelle ou scientifique, titulaires de diplômes de formation ou de certificats d'aptitude professionnelle et ne disposant pas des moyens suffisants de financement et des garanties exigées par le système bancaire classique
- Financement des petites activités génératrices de revenus et créatrices d'emploi dans les différents secteurs de l'économie (petits métiers, artisanat, agriculture, industrie, commerce)
- Contribution à l'effort national dans la lutte contre les formes de marginalisation et d'exclusion susceptibles d'être engendrées par le phénomène de la mondialisation et de la politique de libéralisation du pays en soutenant les petites initiatives et en favorisant l'emploi indépendant
- Contribution à la diffusion de l'esprit d'initiative, de la prise en charge de soi-même et de la valeur du travail qui constitue les impératifs de tout développement durable.

Section 6 : Les principales missions de la BTS

- L'octroi des crédits pour financer les TPE,
- L'accompagnement de la politique de L'Etat en matière de promotion de l'auto-emploi et du travail indépendant,
- Le financement des opérations de création et d'extension des projets dans le cadre de développement local,
- L'aide des jeunes dans l'implémentation de leurs projets en collaboration avec les structures d'appui,
- Le financement des programmes spécifiques (financement vert, entreprises solidaires, etc.),
- L'engagement en tant que partenaire au Projet de la Plateforme des Emplois verts.
- L'encouragement de toutes les initiatives et opportunités de création de sources de revenus.

Parmi ses activités, la BTS a conclu une convention le 10 décembre 2015 pour encourager l'entrepreneuriat féminin à partir de ressources fixées par le ministère de la Femme, de la Famille et de l'Enfance pour financer des microprojets et des activités productives, et selon les formalités actuelles sur le travail dans le domaine de la microfinance. Donc on peut conclure que cette dernière inclut toutes les catégories socioprofessionnelles (hommes, femmes, les jeunes promoteurs, etc.).

Section 7 : La population cible

Les bénéficiaires sont des personnes physiques dépourvus de moyens de financement et de garanties bancaires mais d'une volonté ferme et d'un engouement à l'entrepreneuriat, la prise en charge de soi-même pour la réussite de leur projet. Ils sont :

- Les jeunes diplômés ayant un métier, une qualification professionnelle
- Les diplômés de l'enseignement supérieur,
- Les personnes à la recherche d'une réinsertion professionnelle.

Section 8 : Les conditions de financement des crédits BTS

- Etre âgé de 20 à 65 ans,
- Avoir une prolifération dans le domaine du projet
- Avoir un esprit d'initiative et une bonne moralité,
- Disposer une qualification professionnelle, un diplôme de formation ou tout autre certificat d'aptitude professionnelle, ou scientifique attestée par un diplôme universitaire
- Dépourvu des moyens financiers suffisants ni de garanties réelles permettant l'accès aux sources existantes de financement,
- Présenter un projet rentable et disposer d'un marché,
- Se consacrer entièrement à la gestion du projet
- Présenter un projet réalisable, économiquement viable et générateur de revenus
- Coût du projet peut atteindre les 150 mille dinars pour les promoteurs de l'enseignement supérieur et il est plafonné à 100 000 dinars pour les autres catégories.

Section 9 : Les partenaires de la BTS

Grâce à son savoir-faire, la BTS a gagné la confiance de plusieurs partenaires financiers et non financiers qui l'appuient dans l'encadrement et le coaching des entrepreneurs :

9.1 : Des partenaires non financiers

Ils sont les partenaires qui accompagnent la banque en matière d'identification de secteurs porteurs, d'études de projets, d'assistance technique et de suivi des projets, notamment :

- ANETI : Agence Nationale de l'Emploi et du Travail Indépendant
- ONA : Office national de l'artisanat
- APIA / CRDA : structure agricole pour les projets agricoles
- CGDR/Office de développement /ODESPANO
- Centres d'affaires
- API : Agence de Promotion de l'Industrie
- Universités
- UNOPS
- CONNECT
- PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement
- Organisations professionnelles et associatives

9.2 : Les partenaires financiers

Ils sont constitués des bailleurs de fonds et des mécanismes qui interviennent pour financer les projets à travers des lignes de financement, des crédits bancaires, des subventions :

- Fonds national de l'emploi (MFPE)
- Fonds de roulement de l'ONA
- Fonds spéciaux (FONAPRA / FOSDA)
- BID : Banque Islamique de Développement
- FADES
- QFF : Quatary Friendship Fund
- Sociétés pétrolières (l'ETAP)
- Coopération Suisse
- Coopération Danoise

- PNUD
- CPG
- Fonds des initiatives féminines
- Ministère des finances

Section 10 : Les crédits accordés par la banque

Les concours de la BTS sont accordés essentiellement aux personnes physiques et aux personnes morales sous forme de crédit à court terme et à moyen terme et ce pour financer des équipements, des matériels roulants, des cheptels, l'aménagement, les besoins en fonds de roulement, etc. Ils peuvent prendre la forme d'engagement par signature aussi bien dans le cadre de financement des marchés publics ou de l'autorisation d'exercice de certaines activités : Agent immobilier, Agent de publicité, Agent Général....

La BTS est au service de l'entrepreneuriat à travers une large panoplie de crédits et des services financiers et non financiers qui se détaillent généralement comme suit :

- ***Des crédits alloués*** pour la création ou l'extension de petits projets (fonds de roulement, acquisition d'équipement ou de matières premières).
- ***Coût d'investissement*** allant jusqu'à 150.000 dinars pour les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur, et 100 MDT pour les autres catégories.
- ***Crédits d'investissement pour le développement des petits métiers et de l'artisanat***
- ***Crédits de gestion*** en fonction des activités (financement des besoins en fonds de roulement, crédits de campagnes agricoles, ...)
- ***Des crédits à moyen et court terme*** pour des périodes variant d'un an à 7 ans.
- Pour les activités éligibles au FONAPRAM, la durée peut atteindre 11 ans (crédit bancaire 7 ans ; dotation 4 ans).
- ***Des services non financiers*** pour accompagner les promoteurs dans la réussite et la pérennité de leurs projets
- Financement des Institutions de Micro Finance (IMF) associatives à travers des lignes de financement spécifiques.
- ***Taux annuel du crédit*** : maximum 7%
- ***Délai de grâce*** : variable selon la nature du projet et les moyens d'autofinancement, les délais varient de 3 mois à 1 année.

- **Délai de remboursement** du crédit ainsi que le montant des échéances sont déterminés en fonction de la capacité de remboursement du promoteur.
- **Modalités de remboursement** adaptées en fonction de la rentabilité du projet /activité
- **Aucune garantie n'est exigée.**

Les différents types de crédit :

Crédit d'investissement : ce sont des crédits à moyen terme accordés sur une durée de 36 à 64 mois, ils servent à l'acquisition des biens d'équipement et de matériel roulant rentrant dans le cadre de création ou d'extension d'un projet. Les crédits rentrent dans le cadre de financement des activités artisanales, agricoles ou industriels.

Crédit de gestion : ce sont des crédits accordés dans le cadre de l'activité d'exploitation de l'entreprise. Ce sont des crédits courts termes qui servent à satisfaire un besoin donné, financement de stock, Ces crédits sont appelés crédit FDR.

Section 11 : La diversification des programmes spécifiques

Pour ce qui concerne les programmes spécifiques, l'année 2016 était une année remarquable au niveau de la diversité des programmes à savoir :

- **Le programme Quatary Friendship Fund (QFF)** établi en 2015 entre la BTS et le QFF vise à améliorer la création du micro-projet et des petites entreprises (TPE) au sein de 14 gouvernorats de l'intérieur tel que ; Béja, Gabes, Gafsa, Jendouba, Kairouan, Kasserine, Sidi Bouzid, Siliana, Tataouine, Tozeur, Zaghouan, Kébili, le Kef et Médenine. Ce programme a pour objet principal le développement du tissu économique et social dans les zones de l'intérieur.
- **Le programme LFC** créé en 2015 et qui a pour objectif principal d'accélérer le rythme de création de projets et de l'emploi. Il est orienté vers tous les secteurs de l'économie et le financement couvre le territoire national.
- **Le programme de promotion de l'entrepreneuriat féminin**, la BTS établie une convention-cadre avec le ministère de la Femme, de la Famille et de l'Enfance en vue d'exécuter un programme qui vise la promotion de l'initiative féminine pour le lancement de micro-projets et de petites entreprises. En effet, les dotations accordées

par le ministère de la femme sont destinées à couvrir l'apport propre à concurrence de 20% du coût d'investissement, le reste 80% sur les ressources de la banque.

- **Le programme national BTP en faveur des diplômés de l'enseignement supérieur** qui vise à inciter et à motiver les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur à lancer des micro-projets et des petites entreprises. Il est établi et exécuté en collaboration technique avec le ministère de l'Équipement de l'Habitat et de l'Aménagement du territoire et en partenariat financier avec le ministère de la Formation professionnelle et de l'emploi. L'objet de ce programme est le financement de 100 TPE dans le domaine des travaux publics dans tous les gouvernorats du pays avec une somme de 13 millions de dinars.
- **Le programme de partenariat avec le PNUD**, il est appliqué pour la région du sud du pays principalement pour les gouvernorats de Tataouine, Médenine, Kébili et Tozeur.
- **Le programme de Finance Islamique « Yes_Tu »** permet de promouvoir des projets d'investissement surtout dans les créneaux porteurs. Il permet aussi de répondre à des besoins spécifiques d'une catégorie de clientèle optant pour les principes de la finance islamique. Les secteurs correspondants à ce programme sont : l'agriculture, les petits métiers, l'artisanat, les services et le commerce. Ce programme a été démarré par le produit islamique « Mourabaha ».
- **Le programme « Vert »** : il s'inscrit dans le cadre de l'économie verte et qui a pour rôle de financer les micros-entreprises individuelles dont le coût d'investissement atteint le 150 milles dinars et qui apportent une forte valeur ajoutée dans le domaine du secteur vert.

Section 12 : Rôle de la BTS dans le financement du projet

Dans le cadre du présent projet, la BTS aura deux rôles essentiels :

12.1 : Suivi du financement

- La BTS veillera à ce que les fonds soient déposés dans un compte revolving, pour être utilisés comme cela a été défini dans le présent Protocole d'accord. La BTS assurera l'utilisation par les bénéficiaires des fonds propres une fois que les projets soient approuvés et que le processus de financement soit entamé.
- La BTS surveille et assure le remboursement de ces fonds selon des échéanciers qu'elle établira avec les emprunteurs.

- La BTS accorde des crédits aux bénéficiaires éligibles dont les projets sont approuvés par le comité interne des crédits.

12.2 : Appui technique

- La réalisation des plans d'affaires s'effectue sous le contrôle direct de la BTS. La banque dans le cadre des conventions établies avec différents organismes d'appui (ODS, CRPA, APIA, Centres d'Affaires, Centre Technique, etc.), oriente les bénéficiaires vers ces structures non financières et veille à la réalisation des plans d'affaires. Plus particulièrement, la BTS s'engage par l'intermédiaire de ses partenaires d'appui, à organiser des réunions de sensibilisation des bénéficiaires potentiels.
- Des formations spécifiques destinées aux jeunes promoteurs afin de les aider à réaliser leurs plans d'affaires, on peut citer à titre illustratif : CEFÉ (Création d'Entreprise et Formation d'Entrepreneur),
- Assurer l'organisation mensuelle du comité de pilotage.
- Suivre la constitution des demandes de crédits déposés par les promoteurs au niveau central.

La Banque Tunisienne de Solidarité BTS favorise une dynamique de développement de masse basée sur l'initiative, la créativité rentable et ce par le travail de proximité auprès des populations cibles fondées sur le contact direct, le suivi et l'évaluation ainsi que sur le rapprochement des services de la banque des promoteurs par l'implantation des agents régionales couvrant actuellement toutes les régions du pays (24 cellules régionales au total). Elle favorise également la proximité des opérations financières (encaissement/décaissement) assurées principalement grâce à l'appui du plus large réseau existant, à savoir les bureaux des postes PTT implantés dans toutes les régions du pays. La BTS offre plusieurs types de crédits adaptés aux besoins spécifiques des promoteurs cibles avec une simplification des procédures et un montage simple des dossiers limités à quelques documents.

Chapitre II : le financement des microprojets par la BTS

Chapitre II : Le financement des microprojets par la BTS

Section 1 : Présentation Générale du système d'information de la BTS

Un système d'information (SI) est un ensemble organisé de ressources (matérielles, personnelles, données et procédures) qui permet de regrouper, de classifier, de traiter et de diffuser de l'information sur un environnement donné. Il est considéré comme le centre nerveux des entreprises. En effet, son rôle a grandi du fait d'un environnement changeant, de l'émergence de très grandes entreprises internationales et du développement des applications et de la capacité des traitements informatiques. Le SI a une double finalité :

- Une finalité fonctionnelle : le SI est un outil de communication et de coordination entre les différents services et domaines de gestion de l'entreprise, il a un rôle opérationnel et stratégique.
- Une finalité sociale : qui permet l'intégration des salariés dans la vie professionnelle et la compréhension des choix stratégiques par l'ensemble du personnel.

1.1 : L'historique d'une mise en place du système d'information

La mise en place du système d'information constitue un événement majeur pour la banque. Il reflète ainsi la structure d'une banque moderne et développée. En effet, la conception d'un système d'information serait une solution à quelques problèmes qui se posent dans une banque et faciliterait les consultations régulières, le suivi des crédits, l'établissement des rapports d'octroi et de remboursement des crédits. Donc la mise en place d'un système informatique permettra d'analyser les données à un temps réduit ainsi fournir aux décideurs des informations utiles à la gestion de la banque, mais aussi dans la prise des décisions rationnelles liées à la politique des crédits à adopter.

Pour ce qui en concerne la Banque Tunisienne de Solidarité, elle adopte un SI nommé « Unibank » qui représente une base de données riche permettant a mise en place les demandes de crédit en ligne renformant un processus d'opérations effectuées par les différents utilisateurs. En effet, ce système revêt une architecture simple déclinée en plusieurs volets répartis par thème. La mise en place du système Unibank nécessite une définition des tâches attribuées aux utilisateurs exerçant dans les diverses Unités de la banque. Ainsi, au niveau de chaque Unité un ensemble d'opérations sera exécuté par les opérateurs y rattachés.

- **Les tâches au niveau régional :**

Le système Unibank englobe des différentes opérations effectuées au niveau de l'agence qui peuvent aller de la saisie des données jusqu'à le dénouement total de l'opération crédit. Les opérations sont rattachées à des tables qui constituent la substructure du SI depuis la table client jusqu'à la table demande. A travers les tables se génèrent l'ensemble d'opération et sous-opération structurée selon une logique attribuée à chaque module : crédit, recouvrement, exploitation, portefeuille,

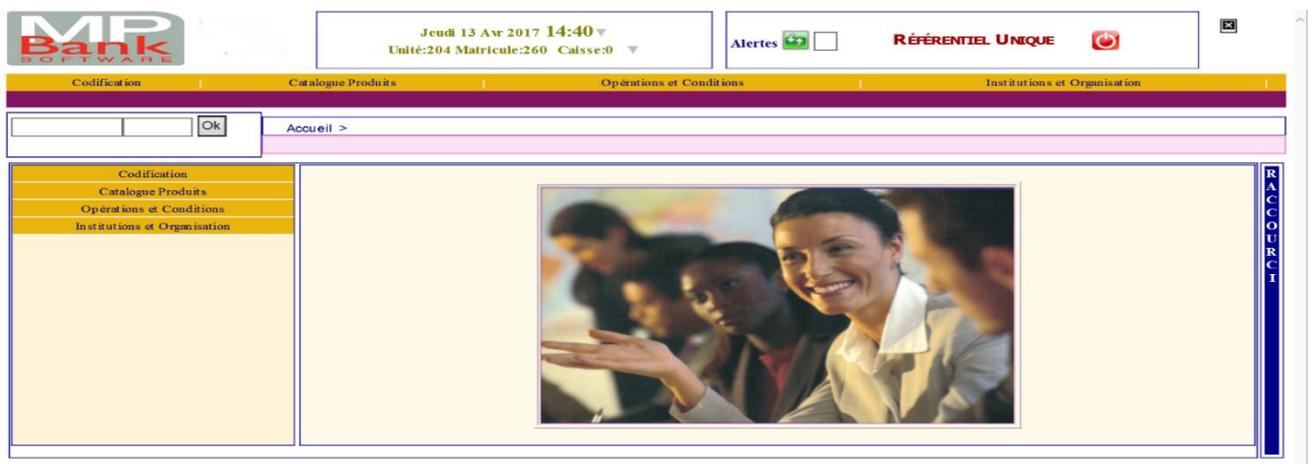
- **Les tâches au niveau central :**

Toutes les tâches au niveau central sont effectuées à travers l'utilisation du système Unibank, et tous les utilisateurs de l'unité depuis les secrétaires jusqu'au premier responsable utilisent ce système pour élaborer les tâches demandées tels que : les opérations effectuées au niveau central pour les utilisateurs intéressent le processus de validation des crédits, de déblocage et de réalisation des opérations de financement, au suivi de recouvrement et du déclenchement des actions contentieuses ; bref c'est l'ensemble d'opération garantissant le pilotage de l'activité de la banque.

1.2 : Les modules composants le système d'information

Le système Unibank mis en place début 2012, repose essentiellement sur le référentiel unique (RU) qui est un ensemble cohérent et structuré des données et d'informations corrélées constituant la colonne vertébrale de cette application. Le RU est constitué de 04 rubriques autour desquelles oscillent les différentes opérations bancaires. Ainsi, nous allons présenter les fondements sur lesquels repose le système Unibank.

Figure 2 : Menu Général du système d'information Unibank



1.2.1 : La Codification

La codification consiste à affecter des références (codes) à un ensemble de variables constituant un modèle ou un système. Ces variables peuvent être qualitatives (région, segment, activité, genre, produit, entité, type, garantie ...) ou quantitatives (monnaie, prix, date ...). En effet, dans cette étape, le système Unibank joue un rôle très important qui consiste à comprendre les relations entre les différentes rubriques du RU, et surtout les attributions et les rôles qui en découlent et auxquels se livreront les différents utilisateurs de la banque.

1.2.2 : Catalogue de Produits

Les banques commerciales se livrent principalement à 3 activités principales qui sont : l'octroi des crédits (Engagement), la collecte des dépôts (Dépôts) et la prestation des services (produits divers). Pour la BTS, selon le concept classique (dépôt à vue-dépôt à terme), les dépôts constituent une activité légère, et les ressources sont constitués par des lignes de financement publiques (fonds budgétaires) ou étrangères (BID6FADES...) pour éviter un tarissement de dépôts. Tous ces modules se situent sous le chapeau Catalogues Produits constituant le 2^{ém} édifice de RU.

1.2.3 : Operations et conditions

La banque se livre à diverses opérations pour vendre et acheter des produits à des conditions générales ou particulières. Ces opérations s'effectuent au niveau régional que central et peuvent constituer soient des opérations de guichet (front office) et oscillent autour des différents types d'opérations qui peuvent prendre la forme des opérations de retrait, de versement, de paiement et/ou toutes autres formes d'opération moyennant l'application d'un tarif (taux et commissions) pour constituer le produit net de la banque.

1.2.4 : Institutions et Organisations

Le système Unibank fait intervenir plusieurs acteurs tels que : Banques, Organisation, Fournisseurs, Unités, Utilisateurs et ce, à travers des comptes existants déjà au niveau de la banque ou bien existants au niveau des autres institutions tels que : BCT, ONP, Autres banques. En outre, la banque entretient avec certains organismes des relations pour échanger des opérations d'intérêts réciproques et qui peuvent être par exemple émetteurs de prélèvement (STEG, SONED, SIBTEL, ASSURANCES, ...) ou des organismes conventionnés (ODS, ONA, CRDA, APIA, ANETI, ...).

Section 2 : Les différentes phases de crédit réalisées au niveau de l'agence

Après avoir présenté les différents modules du système Unibank, nous allons essayer dans ce qui suit d'analyser le module crédit en détaillant les différentes opérations bancaires, les tâches et les rôles qui sont attribuées depuis la demande de crédit formulée par le client jusqu'à son transfert pour décision.

Les différentes phases exécutées au niveau de l'agence sont énumérées ci-dessous :

2.1 : Composition du dossier de crédit

Cas de création, le dossier est constitué des documents suivants :

- Demande de prêt dûment remplie et signée par le demandeur de crédit
- Fiche de renseignement du client
- Déclaration sur l'honneur pour se consacrer à plein temps à la gestion du projet légalisée
- Deux photocopies de la carte d'identité nationale
- Document(s) justifiant la qualification professionnelle ou scientifique
- Factures proforma et/ou devis estimatifs
- Copie du cahier des charges pour les activités concernées
- Etude de rentabilité du projet
- Dossier juridique en cas de société

Cas d'extension pour nouveau promoteur, le dossier est constitué des documents suivants :

- Demande de prêt dûment remplie et signée par le demandeur de crédit
- Fiche de renseignement du client
- Déclaration sur l'honneur pour se consacrer à plein temps à la gestion du projet légalisée
- Deux photocopies de la carte d'identité nationale
- Document(s) justifiant la qualification professionnelle ou scientifique
- Factures proforma et/ou devis estimatifs
- Copie du titre de propriété ou du contrat de location (celui-ci doit être établi pour une durée minimale de deux ans renouvelables pour l'activité du commerce) ou à défaut les reçus de paiement du loyer des 3 derniers mois
- Liste du matériel existant avec sa valeur approximative

- Etat des stocks de matières premières, produits semi finis et produits finis
- Certificat d'immatriculation ou registre du commerce (société)
- Etats financiers et relevés de comptes

Cas d'extension pour un promoteur BTS, le dossier est constitué des documents suivants :

- Demande de prêt dûment remplie et signée par le demandeur de crédit
- Deux photocopies de la carte d'identité nationale
- Une enveloppe affranchie portant l'adresse précise du demandeur de crédit
- Factures proforma et/ou devis estimatifs
- Liste du matériel existant avec sa valeur approximative
- Etat des stocks de matières premières, produits semi finis et produits finis
- La patente
- En cas de société : PV de constitution de la société, insertion ORT, statut, registre du commerce récent ne dépassant pas les 3 mois, CIN du gérant pour le cas de SUARL et d'associés pour le cas de groupement, états financiers et relevés de comptes

2.2 : Dépôt du dossier

Le dépôt des dossiers de crédit se fait auprès des guichets des agences régionales de la BTS ou auprès des structures d'appui conventionnées suivantes :

- L'Agence Nationale de l'Emploi et du Travail Indépendant (A.N.E.T.I) : pour les petits métiers ou aux services
- La Direction Régionale de l'Office National de l'Artisanat (ONA) : spécialiste aux activités de l'artisanat
- Commissariats Régionaux au Développement Agricole (C.R.D.A) : pour les projets agricoles de la catégorie A
- Agence de Promotion des Investissements Agricoles (APIA) : pour les projets de la catégorie B et C

Les délais de réponse sont généralement regroupés en 3 délais :

- Pour les crédits d'investissement et les nouveaux crédits de gestion, le délai maximum est de 20 jours ouvrable
- Pour le renouvellement des crédits de gestion, le délai est de 10 jours ouvrable

- Pour les crédits accordés à des fins non professionnelles c'est-à-dire des crédits accordés soit au personnel de la banque, soit pour certains fonctionnaires, le délai maximum est de 5 jours ouvrable.

2.3 : Consultation informations client

A ce niveau, on va étayer la démarche à suivre pour traiter une demande de crédit au niveau des agences bancaires sur Unibank.

Figure 3 : Le menu Crédit du système Unibank



Les étapes relatives à la prise en charge des demandes de crédit sont les suivantes :

2.3.1 : Consultation du système UniBank

Avant toute saisie, le chargé du dossier doit vérifier si le client est identifié ou non sur le système Unibank et ce moyennant l'interface de recherche dossier client. La recherche devrait s'effectuer avec l'une des références suivantes :

- Numéro CIN du client ou du gérant /associé de la société, en l'inscrivant dans la case N°PID.
- Numéro de registre de commerce pour les personnes morales (SUARL, SARL, ...), en l'inscrivant dans la case N°PID.
- Matricule fiscal du client et saisir le contenu existant dans la rubrique matricule fiscal composé de 7 chiffres et une lettre précédé par l'option de recherche %.

Si le client est déjà existant, le chargé du dossier doit procéder à la mise à jour des informations déjà existantes.

2.3.2 : Consultation SED

La consultation des engagements du client sur le SED s'effectue moyennant la centrale des renseignements économiques. La recherche s'opère aussi bien pour les personnes physiques que pour les personnes morales.

2.3.2.1 : Client Personne Physique

Vérifier les engagements de la personne physique moyennant la consultation de la centrale économique par l'insertion de la CIN et la date de naissance. Pour consulter un client personne physique, on doit :

- Consulter les renseignements sur la personne physique et en faire les rapprochements avec les données affichées sur la demande
- Consulter la rubrique des crédits aux particuliers (s'il existe des engagements de crédit : crédit direct, crédit logement, crédit consommation...) Il faut que le client ne présente pas des impayés en prenant compte des encours dans le calcul de la capacité de remboursement dans le nouveau dossier de crédit.
- Consulter la rubrique des chèques impayés
- Consulter la rubrique classement : cette rubrique sert à la lecture du comportement du client quant au respect de ses engagements en fonction des échéances convenues ; et renseigne aussi sur l'âge de l'impayé en rapport avec la classe.

2.3.2.2 : Client Personne morale

Vérifier les engagements de la personne morale moyennant l'identifiant approprié : CIN, matricule fiscal, numéro du registre du commerce (...).

Pour consulter une personne morale, on doit :

- Consulter la rubrique renferme des renseignements sur le type d'identifiant et son numéro, le code risque, le numéro du registre du commerce, le code CNSS, le type de PM (personne morale), la raison sociale, la nationalité, la nature d'activité, la forme juridique, le ministère de tutelle, le code en douane, la situation juridique, la référence et la date JORT et les dates de création et d'entrée en exploitation.

- Consulter les trois rubriques Actionnaire/Personne/Adresse et interpréter en conséquence
- Consulter la rubrique « divers » : vérifier si la relation a déjà bénéficié d'un crédit FONAPRAM ou non
- Consulter les deux rubriques Classement/Risque
- Consulter la rubrique Bilan : cette rubrique sert pour l'analyse de la situation financière de l'entreprise et la lecture des différents ratios relatifs à son activité.

2.3.3 : La Saisie des données client

Généralement, le chargé du dossier est en face soit d'un dossier nouveau qui consiste en une création de projet, soit d'une extension de projet, et qui est déclaré auprès de la banque centrale. Il est à préciser que pour les projets existants c'est-à-dire patentés, on procède lors de l'insertion des données comme suit :

2.3.3.1 : Pour une personne physique

Le chargé du dossier doit saisir les données du client moyennant l'opération « Client Personne Physique Professionnel » s'il s'agit d'un professionnel, ou bien, « Client Personne Physique Commerçant » s'il s'agit d'un commerçant.

2.3.3.2 : Pour une personne morale

Le chargé du dossier doit saisir les données de la personne morale à travers l'opération « Client Personne Morale Société », et doit également saisir les informations relatives au gérant de la société via l'opération « Client Personne Physique », pour enfin établir la relation entre la société et son gérant moyennant l'opération « Responsable Personne Morale ».

2.3.4 : Saisie des données signalétiques

2.3.4.1 : Nouveau projet

Dans ce cas le client est inséré en tant que personne physique : le chargé du dossier doit saisir les données du client moyennant l'opération « Client Personne Physique ». Pour le cas de la personne morale, procéder de la même manière que précédemment.

A la fin de la phase de la saisie des données client, un numéro d'ordre automatique apparaît sur l'écran constituant un code client, ce numéro doit être enregistré sur la demande du client et servira par la suite pour toute consultation et mise à jour.

2.3.4.2 : Projet en activité

Dans ce cas trois cas de figure peuvent se présenter

Client personne physique professionnel : Dans ce cas le client existe au niveau de la centrale des renseignements économiques de la banque centrale, ce qui signifie qu'il dispose d'un identifiant national et que le chargé du dossier est invité à l'utiliser ou à le saisir sur le système.

Client personne physique (PP) : le chargé du dossier est appelé à saisir autant d'informations que possible qui peuvent être utiles pour la banque. Il est également demandé au chargé du dossier de saisir les données commerciales suivantes : Adresse, Emails et Sites Web, Téléphone et Fax, Charge, Revenus, Patrimoine, Etats Financiers, Observations et Comptes Bancaires ou Postal.

Client Personne Physique (PM) : le chargé du dossier de crédit au niveau du département crédit doit, d'abord vérifier le dossier juridique de la société, ensuite consulter la CRE avant toute saisie qui consiste à vérifier la situation du gérant en tant que PP et PM et la situation de la société en tant que PM.

2.3.5 : Saisie de la demande de crédit

Une fois les données relatives au client sont saisies, le chargé du dossier procède à saisir celles relatives à la demande de crédit qui seront introduites tout en veillant toujours à saisir le chiffre 1 quant au nombre de crédits sollicités, et effectuer la validation. L'opération de validation aboutit ainsi à faire apparaître sur l'écran un numéro d'enregistrement automatique qui représente le numéro de la demande de crédit à inscrire sur la demande du client. Ce numéro servira dans une étape postérieure d'opération toute modification et consultation jugées nécessaires.

2.3.6 : Saisie détail demande

Dès la validation de l'étape d'enregistrement de la demande, le chargé du dossier est appelé à saisir le détail de la demande. A ce niveau, il doit s'assurer que le total des détails soit égal au global de la demande en montant.

2.4 : Recueil informations sur le Projet

A ce stade, la saisie des données relatives au projet d'une demande de crédit ne concerne que le cas de création de projets. En effet, dans le cas où le client dispose déjà de projets identifiés

alors ils s'affichent en bas d'écran. Dès l'insertion des données rattachées au projet, un numéro d'enregistrement automatique apparaît sur l'écran et représente le code du projet (ce numéro doit être inscrit sur la demande du client). Enfin, il faut procéder à une liaison entre la demande et le projet pour aboutir à la relation **client-demande-projet**. Dans le cas où l'activité est éligible au FONAPRA, il doit aussi s'assurer que le code FONAPRA est correct.

Les données relatives au projet sont :

- La liaison Demande-Projet : elle permet la coordination entre la nouvelle demande et le projet adéquat.
- La saisie des pièces nécessaires : elle correspond aux coordonnées relatives au projet. En effet, il y'a lieu de saisir les pièces nécessaires en indiquant le type ainsi que l'état (reçue conforme, reçue non-conforme, non reçue).
- L'impression décharge dépôt de demande : une fois que le chargé de saisie a terminé la saisie des pièces nécessaires, il procède par la suite à l'impression de la décharge de dépôt de demande qui va être délivrée au client. Cette décharge doit être éditée en mode RTF ensuite imprimée.
- Le choix du Modèle du schéma de Financement pour Demande de crédit : A chaque type de demande est associé un ou plusieurs modèles de schéma de financement, il faut donc que le chargé du dossier choisisse le modèle adéquat afin de l'introduire dans le système.

Tableau 1 : Tableau du schéma de Financement

<i>Type demande de crédit</i>	<i>Modèle de schéma de financement associé</i>
<i>MPJ</i>	Financement non agricole
	FONAPRAM
	FONAPRAM famille nécessiteuse
<i>MPJ agricole</i>	Financement agricole
	Financement agricole nouveau promoteur
	Agricole nouveau promoteur famille nécessiteuse

- Le schéma d'investissement et de Financement Client : cette étape consiste à saisir les rubriques du schéma d'investissement et de financement selon la demande du client. En outre, pour la partie consacrée aux emplois, il faut distinguer lors de la saisie des

rubriques les composantes qui vont être destinées directement au client (Equipement CLT, FDR CLT, Amg CLT, ...) et celles octroyées par lettre au fournisseur (Equipement Frs, FDR Frs, Amg Frs, ...).

- La saisie des garanties proposées : il s'agit de saisir les garanties externes au projet c'est-à-dire autre que le nantissement sur le matériel objet de financement du projet (caution solidaire, nantissement sur FC, Assurance vol incendie sur matériel, hypothèque sur TF...).

2.5 : Etude de la demande et transfert pour décision

Dans cette phase le chargé du dossier doit procéder comme suit :

- Saisir les appréciations de la demande par types
- Saisir les avis des gestionnaires ainsi que le schéma de financement proposé et les crédits proposés en cas d'avis favorable
- Procéder au transfert de la demande aux services centraux pour décision, une fois que l'étude du dossier de crédit soit terminée.

2.5.1 : Appréciation Demande de crédit

Le chargé du dossier de crédit prend le soin de choisir les différentes variables qualitatives d'appréciation pour en déduire un score qui va servir d'outil de décision.

2.5.2 : Enregistrement avis gestionnaire sur demande de crédit

L'avis du gestionnaire peut être effectué par une ou plusieurs personnes. Il est d'usage que l'avis définitif est formulé par le chef d'agence, qui lui revient la dernière décision au niveau régional.

2.5.3 : Enregistrement Avis Entité Externe sur Demande de Crédit

L'avis des structures d'appui est obligatoire notamment pour les projets agricoles et les projets artisanaux de l'ONA.

2.5.4 : Schéma d'investissement et de financement proposé

Le schéma de financement demandé par le client n'est pas définitif dans la mesure où il constitue le besoin exprimé par ce dernier. Alors à ce stade, le chargé du dossier de crédit est invité à saisir le schéma d'investissement et de financement proposé.

Schéma d'investissement :

Il existe deux méthodes possibles pour effectuer cette opération de saisie :

- Soit de copier le schéma d'investissement existant demandé par le client et procéder aux modifications qui peuvent être jugées nécessaires en agissant sur les montants des rubriques. Ou encore par l'ajout ou la suppression d'une nouvelle rubrique.
- Soit de proposer un schéma et saisir les différentes rubriques de l'emploi en l'absence de schéma d'investissement formulé par le client.

Schéma de financement :

- Faire une génération des ressources qui sont automatiquement calculées par le système. Toutefois, le rédacteur peut modifier le résultat de la génération automatique du schéma de financement en opérant les modifications appropriées compte tenu de la nature de l'activité à financer.

Exemple : pour un financement agricole un coût d'investissement de 10.000 D donne un apport propre de 1000DT et un CMT de 9000DT.

Il est possible de réviser à la hausse ou à la baisse ou encore supprimer la partie réservée à l'apport propre. L'évaluateur intervient ainsi en mode modification pour arrêter le schéma de financement convenu.

2.5.5 : Crédits proposés

Lors de la saisie des données, le système génère automatiquement une durée, une franchise et une périodicité maximale de remboursement que ce soit pour le court terme ou pour le moyen terme. Cependant, ces données varient en fonction de la nature d'activité et du profil du promoteur qu'on procède à leur modification de façon qu'elles concordent avec les données raisonnables qui tendent généralement à la baisse. A ce stade, l'agence finit par une évaluation et une étude complète du dossier traité. Il incombe ainsi au chef d'agence de procéder au transfert du dossier muni de la fiche de contrôle dûment signée par le chef d'agence qui regroupe plusieurs données nécessitant la vérification et ce dans le but d'éviter les anomalies entravant la déclaration de nos engagements auprès de la banque centrale.

2.5.6 : Transfert de la demande pour décision

L'opération de transfert de la demande constitue l'ultime étape de la phase de traitement du dossier de crédit au niveau de l'agence et le dossier est pris en charge par les services centraux pour étude et validation. Il faut donc toujours vérifier la cohérence entre crédits proposés et schéma de financement. Si une incohérence est constatée, alors il faut procéder aux corrections nécessaires avant de passer à l'étape de transfert du dossier pour décision.

2.5.7 : Vérification de la fiche de contrôle

Avant de procéder à la validation de l'opération du transfert de dossier au service centraux, le chef d'agence est tenu de vérifier les données saisies tout au long des étapes afférentes au traitement dudit dossier, et ce conformément à la note n°60/2015 du 22 septembre 2015. Il tient, à cet effet de cocher les cases indiquées dans la fiche jointe à la note en guise d'accomplissement de l'opération de vérification. Le contrôle à opérer concerne notamment les rubriques suivantes :

- ✓ Numéro de la CIN
- ✓ Date de naissance du promoteur
- ✓ Identifiant National
- ✓ Immatriculation fiscale
- ✓ Numéro du registre de commerce
- ✓ Activité réelle du projet
- ✓ Consultation SED et vérification de risque BCT
- ✓ Nature du projet création ou extension
- ✓ Eligibilité au financement FONAPRA
- ✓ Cohérence du schéma de financement
- ✓ Régularité du délai de franchise.

Section 3 : Les différentes phases de crédit réalisées au niveau central

Il est à signaler que les opérations de validation des dossiers transférés depuis les agences sont prises en charge par le personnel du département crédit en fonction du niveau d'habilitation attribué à chacun d'entre eux.

3.1 : Validation par niveau d'habilitation

La validation des décisions des crédits est réglementée par la circulaire de la BTS n°01 c/2013 du 25 octobre 2013, ayant pour objet « la délimitation des pouvoirs des décisions des encours crédits ». Il est à noter que les décisions sont prises au niveau central à trois niveaux sur proposition des chefs d'agence :

- Le premier niveau de prise de décision est en hors Comité Interne des Crédits
- Le deuxième niveau de prise de décision est le Comité Interne des Crédits
- Le troisième niveau de prise de décision est le Comité Exécutif des Crédits.

3.1.1 : Décision prises hors Comité Interne des Crédits

Encours des crédits inférieur ou égal à 10Mdt

La validation de tout crédit faisant partie de ce palier est attribuée aux chefs d'agences, mais actuellement et pour des raisons techniques que stratégiques, l'accomplissement de cette opération à des cadres du département crédit dont leurs nominations est décrétée par décision.

Encours des crédits se situe dans la limite de]10Mdt-20Mdt]

La validation de tout crédit se situant dans ce palier s'effectue par le chef de la division crédit.

Encours des crédits varie de]20Mdt-30Mdt]

La validation s'effectue sous la responsabilité du chef département crédit.

3.1.2 : Décisions prises au niveau du comité interne des crédits

Encours des crédits strictement supérieur à 30Mdt et inférieur ou égal à 60Mdt

Les décisions de financement ou de rejet des demandes proposées par les agences sont validées par les membres du Comité Interne des Crédits, sans qu'un recours à la Direction Générale ne soit nécessaire.

Encours des crédits strictement supérieur à 60Mdt et inférieur ou égal à 100MDT

La validation des décisions s'effectue par les membres du Comité Interne des Crédits avec approbation de la Direction Générale.

3.1.3 : Encours des crédits strictement supérieur à 100Mdt et inférieur ou égal à 150Mdt

Il revient au Comité exécutif des crédits de valider les crédits appartenant au palier d'encours se situent à ce niveau. Ce comité est composé de : PDG-DGA-02 membres du conseil d'administration- directeur crédit. Il est à noter que pour les crédits proposés dont l'encours est inférieur ou égal à 30mdt ne sont pas systématiquement traités au niveau hors CIC, au contraire la structure des schémas de financement y afférents conditionne leur renvoi ou non à ce comité. Autrement dit le taux de FDR est un indicateur de différenciation pour que le dossier de crédit soit traité au niveau du CIC ou hors CIC, et ce comme suit :

Tout crédit dont le schéma de financement renferme un taux de fonds de roulement supérieur à 30% et dont l'encours des crédits est inférieur ou égal à 10Mdt.

Tout crédit dont le schéma de financement englobe un taux de FDR supérieur à 20% et dont l'encours des crédits se situe entre]10-30] MDT.

3.2 : Traitement des dossiers de crédits

Le dossier de crédit déposé et étudié au niveau de l'agence est transféré pour décision au niveau central au département crédits et financement des microprojets via UniBanK. Après consultation de la centrale risques, le chargé du dossier procède comme suit sur Unibank module crédit.

3.3 : Edition des Etats de Demande de crédits

Il s'agit d'imprimer un état de dossier à traiter à partir de l'une ou de l'autre des rubriques suivantes :

- Etat pour analyse des demandes de crédit
- Analyse demande de crédit par lot

Le premier est un support physique qui renferme le code client, l'âge et le numéro PID, dont l'utilisateur se sert pour le traitement et la prise de décision.

Quant à l'état d'analyse des demandes de crédit par lot, celui-ci permet de charger le statut du dossier de l'état « transféré pour décision » à l'état « accord ou rejet ou réexamen ». Ce support est pratique pour le traitement des dossiers rejetés au niveau de l'agence et qui nécessitent la validation par groupe indépendamment du nombre.

3.3.1 : Etat pour analyse des demandes de crédit

A ce stade, le chargé du dossier doit sélectionner les critères de choix et éditer l'état des demandes de dossiers transférés pour décisions.

3.3.2 : Analyse des demandes de Crédit par lot

Le chargé du dossier choisit la rubrique Transférée pour Décision et les autres critères selon son choix et dans ce cas un tableau récapitulatif sera afficher selon les paramètres choisis et va être présenté par agence et type de projet. A ce stade on procède à un traitement des dossiers transférés au cas par cas.

3.3.3 : Description de l'opération de Consultation et de Validation d'un dossier de demande de Crédit

Il incombe au chargé du dossier de procéder à une consultation par code client afin de s'informer sur l'historique du client. Cette consultation nous permet de visualiser les demandes antérieures. Les informations recueillies impactent la décision à prendre. L'opération de validation d'une demande de crédit exige la saisie du numéro de demande ou du code client. En effet, une série de vérifications précède l'étape de validation d'un dossier de crédit cela consiste à visualiser plusieurs pavés :

La Demande : la visualisation de ce pavé permet d'avoir une idée sur le montant sollicité, la date de dépôt, l'origine de la demande ainsi que le code modèle du schéma de financement. Il y a lieu de vérifier à ce niveau la concordance entre le code modèle et le type demande. Les cas possibles de corrélation entre le type de demande et le code modèle sont les suivantes :

- Pour tout type de demande MPJ ; il existe trois codes modèles : MPJ non agricole, FONAPRA, et FONAPRA famille nécessiteuse
- Pour tout type de demande MPJ agricole ; il existe aussi trois codes modèles : financement agricole, nouveau promoteur (origine du dossier : APIA) et court terme (CCT)

- Pour les types de demandes MPJ court terme ne peut correspondre qu'un seul code modèle celui du crédit court terme (CCT).

Les Garanties : ce pavé nous renseigne sur les garanties qui peuvent être exigées par l'évaluateur du dossier du crédit et fournies par le client

Appréciation : la visualisation de ce pavé informe sur l'évaluation du client effectuée par le chargé du dossier en se référant à des variables qualitatives d'appréciation telles que : aptitude managériale, motivation, profil du promoteur...

Avis : ce pavé nous informe sur l'avis de l'évaluateur qui peut être soit favorable soit défavorable

Projet : le contrôle effectué à ce niveau consiste à vérifier la partie projet qui renferme l'activité et son code. A ce titre, le chargé du dossier doit procéder à la vérification de l'éligibilité de l'activité injectée dans cette rubrique au FONAPRAM en ayant recours à la circulaire BCT N°2008-19 qui détermine une liste exhaustive et actualisée de l'ensemble des activités éligibles au FONAPRAM et les codes y afférents, classées par groupe appartenant au même secteur d'activité. Il doit également vérifier la nature d'activité qui peut être soit une création soit une extension.

Dans ce cadre, en cas de données erronées ou anomalies constatées causées par l'agence ; les opérations au niveau central procèdent à une opération de recyclage du dossier afin de permettre à leurs collègues au niveau région d'opérer les changements nécessaires

Schéma : opérer un contrôle des différentes rubriques aussi bien pour la partie emplois que celle des ressources et la vérification de leur correspondance avec les normes en vigueur

Crédit : vérifier la correspondance du code d'engagement avec le code modèle du schéma de financement. Aussi, il faut vérifier la durée du crédit, celle de la franchise et de la périodicité notamment pour les crédits FONAPRA dont la CMT ne doit pas dépasser les 83 mois.

La durée de remboursement : est généralement déterminée en fonction du type d'activité et du coût du projet.

Pour le cas d'extension de projet, le chargé du dossier accède à la rubrique **Visualiser Dossier Client**, avant d'accéder à la sous rubrique **ENG** pour vérifier l'encours du crédit consenti au le client et de s'assurer s'il existe ou non d'impayés. Il est aussi à signaler que l'utilisateur peut

procéder autrement pour vérifier la situation de recouvrement du client de façon plus détaillée, et ce en consultant le module *Portefeuille* du système Unibank.

3.4 : La prise de décision

La prise de décision est effectuée de la manière suivante :

Le chargé du dossier accède à la rubrique *Prise de décision* rattachée à la *Gestion demande* puis à la sous rubrique *Analyse demande de crédit par lot* où il insère le numéro de la demande et attribue la décision conséquente inscrite sur la liste déroulante de cette rubrique (accord/rejet). Ensuite, il accède à la sous rubrique *Enregistrement Décision* où il insère le numéro de la demande en question, et inscrit son avis pour procéder en fin à l'étape de validation du dossier de crédit. Il est à signaler qu'il revient au chargé du dossier de crédit de rejeter la demande en cas où d'existence d'impayé niveau du SED.

3.5 : Notification client

Une fois validé au niveau central, le dossier revêt désormais le statut de « décision prise » que l'agence transforme en statut « client notifié » au moment de l'impression de la notification.

3.5.1 : Impression de la notification Accord sur demande de crédit

Il faut introduire le numéro de la demande ou le code client et appuyer ensuite sur le pavé « valider » et choisir en fin le mode d'impression Word pour éditer la notification.

3.5.2 : Impression Notification Rejet sur Demande de crédit

Si la demande du client a un sort défavorable, l'agence doit éditer et notifier ce rejet au client.

3.5.3 : Notification Client sur demande

Il faut notifier au client le sort de sa demande soit par une remise directe contre décharge soit par courrier en enregistrant la date et le mode d'envoi sur le système. En effet, il est à noter qu'après notification, il n'est plus possible d'imprimer de nouveau la notification sauf par l'opération « Recyclage Demande pour Décision » effectuée par les services centraux.

3.5.4 : Acceptation Décision sur Demande de Crédit par le client

Il est impératif d'enregistrer la position du client ou sa création quant à l'acceptation ou non de la notification remise. Deux cas de figure peuvent se présenter :

- Soit que le client refuse le rejet et dans ce cas la décision revêt le statut « Annulée »

- Soit que le client accepte la notification et le dossier revêt ainsi un statut final de « Traitement terminé ».

3.5.5 : Recyclage demande de crédit pour décision

Il arrive souvent à l'agence de demander des services centraux de porter des modifications autorisées tendant à réviser à la hausse comme à la baisse le schéma de financement validé, cette étape est dite une opération de recyclage. Une fois la notification de l'accord de principe est remise au client, ce dernier procède à la préparation des documents et pièces nécessaires énumérés sur ce support, et verse l'autofinancement exigé pour permettre à la banque de passer à la phase de réalisation de crédits qui lui est accordé. Toutefois, et en cas de rejet le postulant à un crédit s'offre la possibilité d'une demande réexamen de son dossier ou autrement d'un droit de recours.

3.5.6 : Droit de recours et réexamen des dossiers rejetés

Cette opération permet, à tout postulant qui possède une demande de crédit rejetée, la possibilité de déposer une demande de réexamen de son dossier. Il existe deux types de demande :

- Soit une première demande de réexamen dont on a une **demande de crédit appartenant à l'encours inférieur ou égal à 10mdt** prises en charge par les chefs d'agence et une **demande de crédit appartenant à l'encours supérieur à 10mdt** prise en charge par le chef division crédit.
- Soit une deuxième demande de réexamen établie en cas de rejet de la première demande de réexamen.

3.6 : Réalisation, identification et versement de l'autofinancement

Le client bénéficiant d'un crédit possède déjà un compte spécial MPJ qui logera l'autofinancement versé et le crédit à débloquer ; ce même compte qui servira à empêcher les opérations de recouvrement ne devrait point avoir une position débitrice. Ainsi, le chargé du dossier au niveau de l'agence procède à l'ouverture d'un compte en se servant du module agence. Une fois notifié, le client procède à l'ouverture d'un compte à vue postale ou bancaire qui servira pour loger l'autofinancement ainsi que l'éventuel FDR à verser. Ce compte sera utilisé dans le règlement des échéances à payer et il sera alimenté par le montant de l'autofinancement.

Identification de l'autofinancement :

Pour ce qui concerne l'identification de l'autofinancement, elle s'effectue à travers l'opération « Etat pour identification de versement de l'autofinancement ». En effet, le versement de l'autofinancement s'effectue souvent dans un compte courant postal (CCP) spécial dit « Auto-verser ». Ce compte est débité quotidiennement par prélèvement pour provisionner les comptes spéciaux MPJ des clients objet de l'opération de réalisation des crédits dont le processus commence par l'identification de l'autofinancement. Il est à noter que les crédits accordés sans autofinancement à l'instar des crédits FONAPRA des familles nécessiteuses, ne font pas l'objet d'une identification d'autofinancement.

3.7 : Autorisation de crédit

A ce stade, il faut veiller à ce que toutes les formalités de la demande soient accomplies (Autofinancement identifié, avantage saisi, le schéma d'investissement correct) avant de générer l'autorisation. Donc les étapes de l'autorisation sont :

- Génération de l'autorisation de crédit
- La saisie des factures proforma présentées par le client
- L'enregistrement de fournisseur par « l'Entête Devis »
- L'enregistrement du matériel par « Détail Devis »
- La saisie des garanties

3.8 : Les éléments constitutifs du contrat de crédit

On commence par introduire le numéro d'autorisation pour accéder aux informations relatives à la constitution du contrat de crédit qui se compose de :

- Acte de nantissement
- Conditions générales sur tranche de crédits
- Titre de crédit et tableau d'amortissement.

3.9 : Déblocage de l'autorisation

Cette étape est rendue centrale vue son importance, elle sera effectuée par le personnel de l'unité Etudes et Engagements (réalisation). En effet, ce personnel sont chargés de procéder au déblocage après vérifications des tranches identifiées et leurs codes engagement utilisation. Une fois le déblocage de l'autorisation effectué, le chargé du dossier au niveau de l'agence

procède à l'édition des lettres fournisseur et de FDR et d'aménagement s'ils existent. Et en arrivant à ce stade, il faut demander le déblocage aux services centraux.

3.10 : Règlement Fournisseur

C'est la dernière étape qui concerne le règlement fournisseur.

Section 4 : L'évolution du financement des microprojets

Tableau 2 : Evolution Annuelle (Microprojet)

	2014	2015	2016
Nombre de crédit	11339	11021	12731
Coût total d'investissement (MD)	150558	155220	213946

D'après l'évolution annuelle du microprojet, on remarque qu'il y a une diminution légère au niveau du nombre de crédit de l'année 2014 à 2015 alors que le cout total d'investissement a augmenté. Pour l'année 2016, il y a une augmentation importante du coût total d'investissement et du nombre de crédit, et ce suite à la mise en place des quelques produits en faveur des diplômés universitaires tels que : crédit PTB, crédit QFF.

Figure 4 : Evolution Annuelle des micros projets

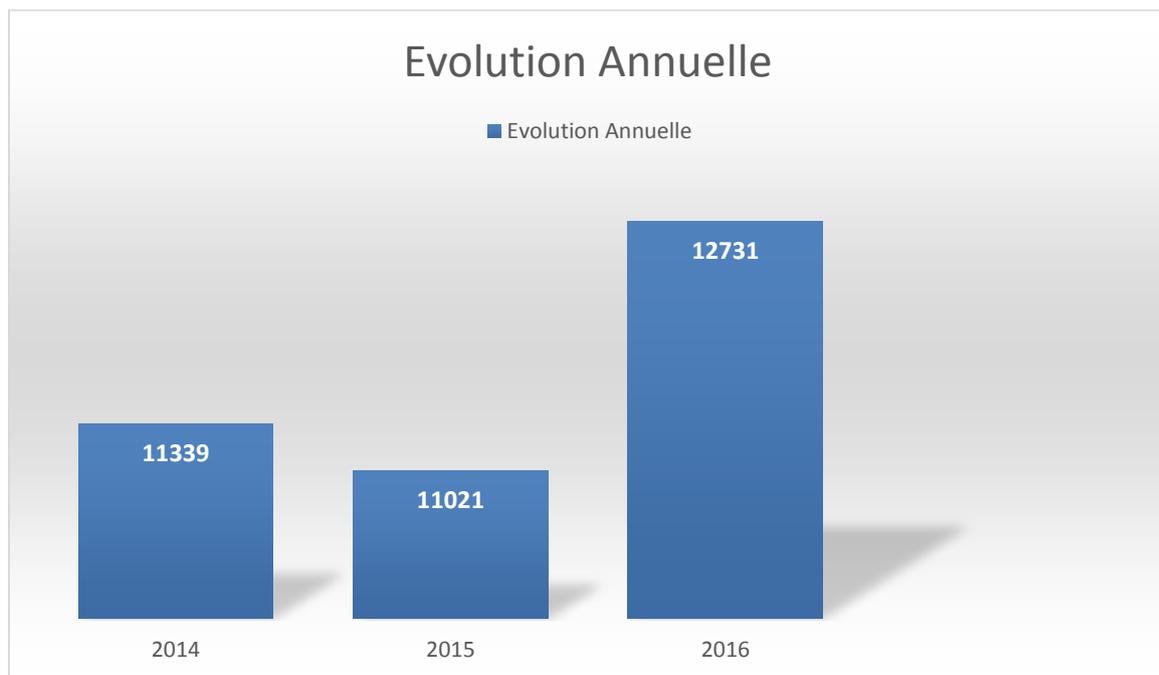


Tableau 3 : Répartition selon le niveau d'instruction en 2016

Niveaux	Nombre de crédits	%	Coût total	%	Nombre d'emplois à créer
Enseignement supérieur	2469	19,4%	80882790	37,8%	5338
Autres niveaux	10262	80,8%	133063400	62,2%	16315
Total	12731	100%	213946190	100%	21653

D'après cette répartition, on remarque que les crédits accordés aux profits des promoteurs issus de l'enseignement supérieur représentant (19,4%) en 2016 sont moins évolués par rapport aux crédits des autres niveaux (80,8%). Pour ce qui en concerne le coût total, on remarque que la catégorie d'enseignement supérieur se situe à 37% ceci dénote que le crédit de cette catégorie est très important.

Figure 5 : Répartition selon le niveau d'instruction

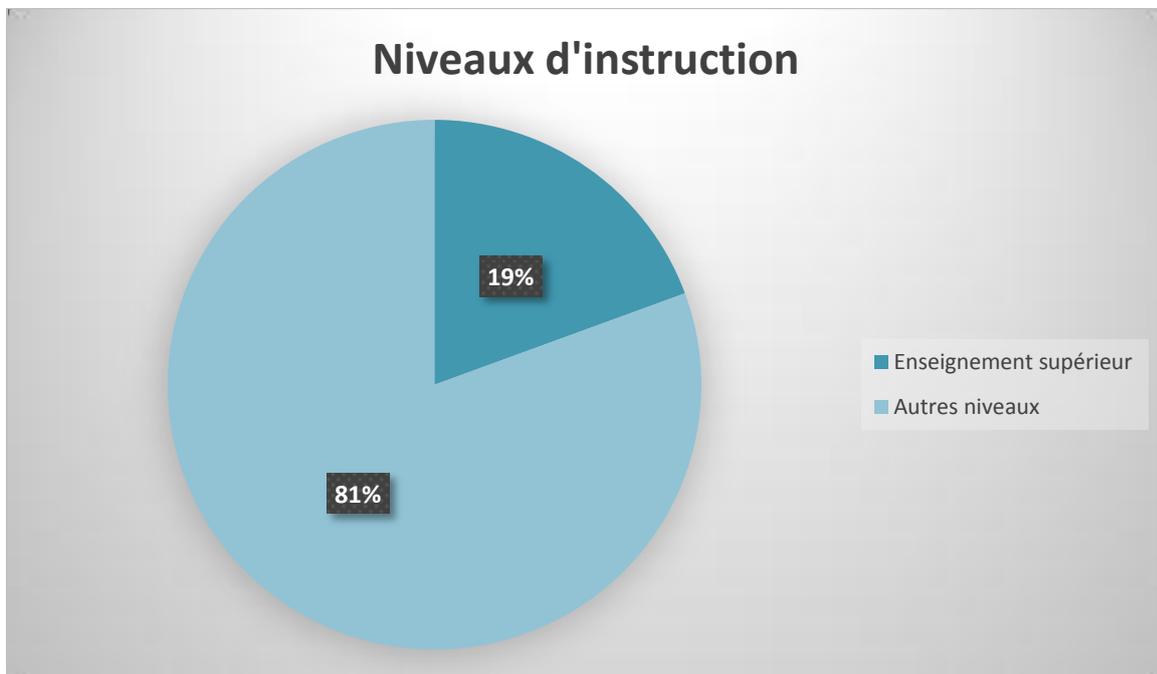


Tableau 4 : Répartition Sectorielle en 2016

Secteur	Nombre de crédits	%	Coût total	%	Nombre d'emplois à créer
Agriculture	670	5,26%	12305010	5,75%	1214
Artisanat	3262	25,63%	11642078	5,44%	4259
Petits métiers	3564	27,99%	66067602	30,88%	6667
Service	5235	41,12%	123931500	57,93%	9513
Total	12731	100%	213946190	100%	21653

La répartition sectorielle montre que le secteur service a la grande part d'une valeur de 5235 (41,12%), ensuite le secteur des petits métiers d'une valeur de 3564 (27,99%) qui est très proche du secteur de l'artisanat d'une valeur de 3262 (25,63%) et enfin on trouve le secteur agricole de 670 (5,26%).

Figure 6 : Répartition Sectorielle

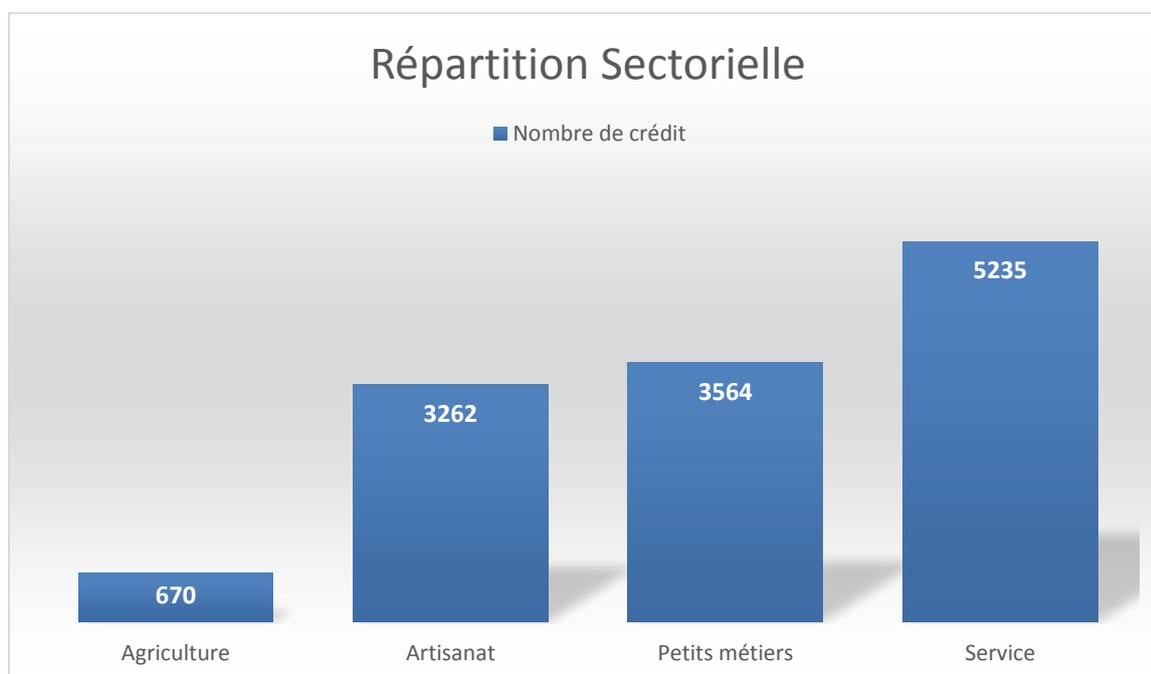


Tableau 5 : Répartition selon la nature du projet pour l'année 2016

	<i>Nombre de crédits</i>	<i>%</i>	<i>Coût total</i>	<i>%</i>	<i>Nombre d'emplois à créer</i>
Création	6317	49,6%	153443215	71,7%	11900
Extension	6414	50,4%	60502975	28,3%	9753
Total	12731	100%	213946190	100%	21653

D'après la répartition selon la nature du projet, on remarque qu'il y a un équilibre entre la création et l'extension du dossier.

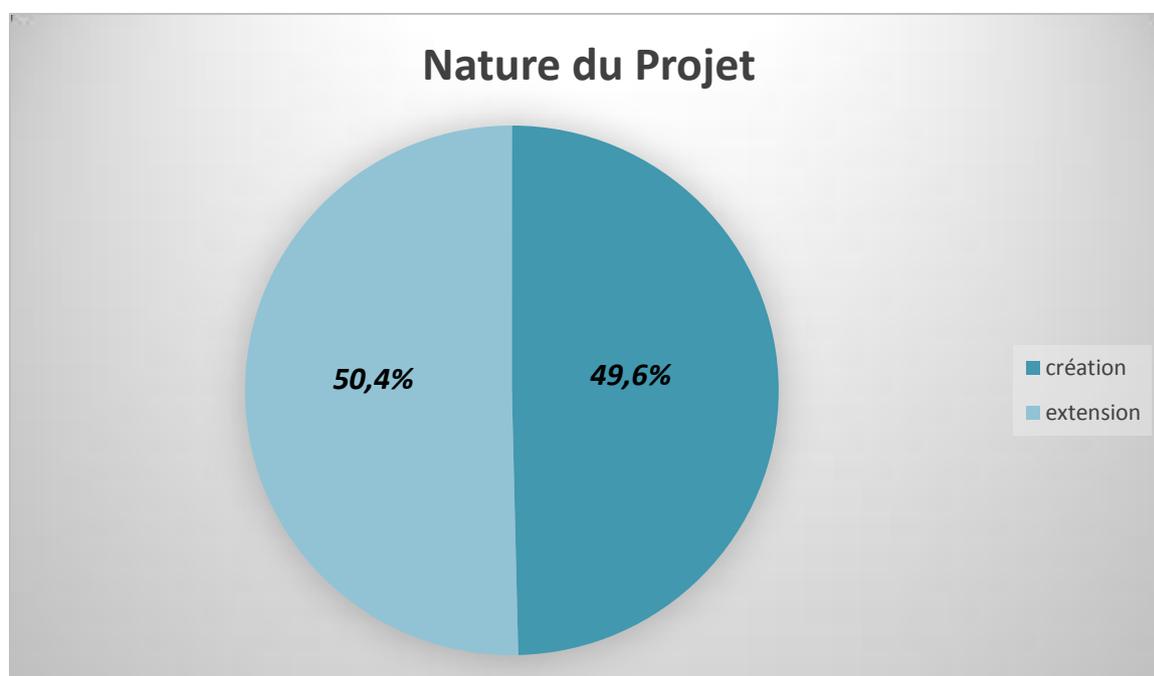


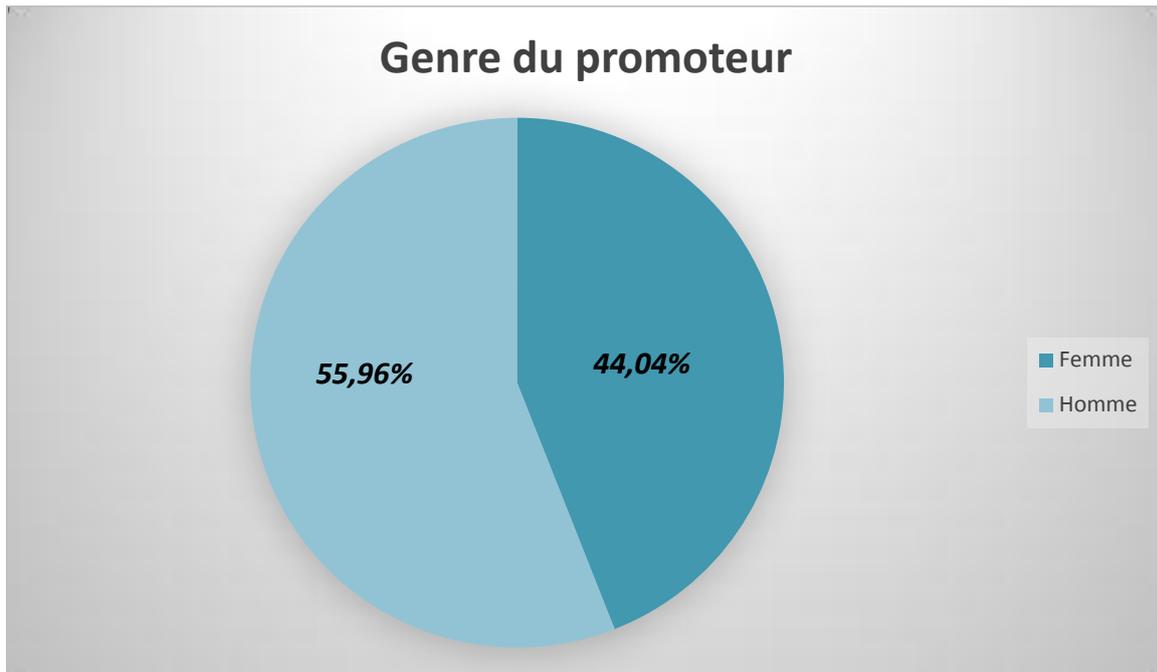
Figure 7 : Répartition selon la nature du projet

Tableau 6 : Répartition selon le genre du promoteur en 2016

	<i>Nombre de crédit</i>	<i>%</i>	<i>Coût total (MD)</i>	<i>%</i>	<i>Nombre d'emplois à créer</i>
Femme	5607	44,04%	57324831	26,79%	8805
Homme	7124	55,96%	156621358	73,21%	12848
Total	12731	100%	213946190	100%	21653

D'après la répartition selon le genre du promoteur, on remarque que le nombre de crédits accordés aux hommes est plus élevé que ceux accordés aux femmes. Il est à noter que si l'écart en terme de nombre des crédits n'est point très important 44% contre 56% entre eux, ceci s'aggrave en terme du coût d'investissement ce qui démontre que le crédit moyen de la femme est beaucoup important que celui accordé à l'homme.

Figure 8 : Répartition selon le genre du promoteur



Chapitre III : Etude de la Rentabilité d'un Crédit Microprojet

Chapitre III : Etude de la rentabilité d'un crédit Microprojet

Section 1 : Présentation Générale

1.1 : Promoteur et Associés

- *Nom ou Raison Sociale* : TUNICAB
- *Nom commercial* : TUNICAB
- *Promoteur & Dirigeant* : X
- *C.I.N* : 00000000
- *Adresse* : 731 Avenue Mohamed 5-Bizerte
- *Téléphone* : 00000000
- *Adresse Electronique* :
- *Associés* :

1.2 : Projet

- *Type* : Création
- *Nature du projet* : Atelier de câblage filaire
- *Section d'activité* : Assemblage électronique
- *Branche* : Assemblage électronique
- *Filière* : Industrie électronique
- *Régime du projet* : TE
- *Concours des fonds spéciaux* : Néant
- *Répartition et nature des Capitaux* : 100% Tunisien
- *Capital Social* : 10 000 DT

Actionnaire	Montant	Pourcentage
X	10 000	
		100%
Total		100%

1.3 : Implantation

- *Lieu d'implantation* : Bizerte Nord
- *Gouvernorat* : Bizerte
- *Surface des Bâtiments / Terrain* : 100 M2

- *Impact Sur l'environnement* : Non concerné

1.4 : Caractéristiques de la Société

- *Raison Sociale* : TUNICAB
- *Forme Juridique* :
- *Code Risque* : (Banque Centrale)
- *Siège Social* : Bizerte
- *Capital Social* : 10 000DT

1.5 : Production et Marché

- *Produits / Service* : Assemblage électronique
- *Pourcentage de Production Destiné à l'Export* : 100%
- *Possibilité du Marché* : Bonne

1.6 : Moyens de Production

- *Liste des équipements* : indique dans l'étude
- *Emplois Permanents à créer* : 06
- *Taux d'encadrement* : 100%

1.7 : Coût et Financement

Tableau 7 : Tableau du coût et du financement

<i>Coût</i>	<i>DT</i>	<i>Financement</i>	<i>DT</i>	<i>%</i>
<i>Frais d'établissement</i>	1500	<i>Capital Social</i>	10000	
<i>Terrain</i>	-	<i>Promoteur & Associés</i>	10000	14%
<i>Génie Civil</i>	-	<i>SICAR²</i>	-	
<i>Eléments incorporels</i>	-	<i>FOPRODI/RIITIC</i>	-	
<i>Aménagements</i>	-			
<i>Equipements de production</i>	57000			
<i>Matériel de transport</i>	-	<i>Emprunts MLT</i>	58165	86%
<i>Mobilier & Matériel de Bureau</i>	4665	<i>BTS</i>		
<i>Divers & Imprévus</i>	2000			
<i>Fonds de Roulement</i>	3000			
<i>Total</i>	68165	<i>Total</i>	68165	100%

Section 2 : Le Promoteur et l'Equipe Dirigeante

2.1 : Situation Personnelle

- ***Age*** : 38 ans
- ***Célibataire***

2.2 : Bilan Personnel

- Expérience dans le domaine de l'assemblage électronique (technicien supérieur dans une société d'assemblage électronique IBL Electroniques)
- ***Compétences*** : Technicien Supérieur en génie électrique
- Réseau Utile Au Projet
- Choix de la forme juridique

Section3 : Analyse Stratégique du Marché

3.1 : Présentation du Secteur

La production du secteur des industries Electriques, Electroniques et de l'Electroménager (IEEE) a connu une croissance soutenue au cours des cinq dernières années. Cette croissance est en moyenne de 12% par an. La production des IEEE a évolué de 4179 MTND en 2008 à 7262 MTND en 2012. Le secteur IEEE compte, en 2013 372 entreprises de 10 emplois et plus totalisant 87702 emplois, soit 17% des emplois des industries manufacturières évalués à 516788 emplois et 6% du nombre d'entreprises. Les entreprises totalement exportatrices sont au nombre de 240 et elles emploient 77881 personnes soit 89% des emplois du secteur. Le nombre d'entreprise en partenariat est passé de 222 unités en 2009 à 240 en 2013. La répartition régionale fait ressortir une concentration d'entreprises et d'emplois dans les régions du Grand Tunis, de Bizerte, de Sousse et de Nabeul. Les exportations du secteur sont passées de 4214 MTND en 2008 à 5755 MTND en 2012, soit un taux de croissance annuel moyen de 8%. Sur la même période, les importations ont augmenté avec le même taux de croissance, en passant de 4089 MTND à 5503MTND. Les principaux clients, de la Tunisie sont les pays e l'Union Européenne. Les entreprises certifiées dans les industries manufacturières en Tunisie sont au nombre de 808 (France, Italie, Allemagne) et les pays Maghreb (Algérie, Libye, Maroc). L'évolution des principaux indicateurs du secteur des IEEE se présent comme suit :

Tableau 8 : Tableau Récapitulatif des principaux indicateurs du secteur IEEE

<i>Indicateurs</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>TCAM</i>
<i>Production IEEE</i>	4179	4287	5698	6476	6793	7262	12%
<i>Valeur ajoutée (pm)</i>	1038	1105	1445	1644	1723	1846	12%

<i>Indicateurs</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>TCAM</i>
<i>Importations</i>	4089	4158	5332	5517	5503	8%
<i>Exportations</i>	4214	3818	5173	6171	5755	8%
<i>Taux de Couverture</i>	103%	92%	97%	112%	105%	-

Tableau 9 : Répartition Par Régime des entreprises et des emplois du secteur IEEE

<i>Branches</i>	<i>Nombre d'entreprises</i>			<i>Nombre d'emplois</i>		
	<i>TE*</i>	<i>NTE*</i>	<i>Total</i>	<i>TE</i>	<i>NTE</i>	<i>Total</i>
<i>Electrique</i>	196	84	280	69938	6621	76559
<i>Electronique</i>	68	28	96	18033	2356	20389
<i>Electroménager</i>	2	34	36	38	2809	2847
<i>Divers</i>	20	13	33	5315	684	5999
<i>IEEE</i>	240	132	372	77881	9821	87702

FIG 9: Répartition par Branches des emplois du secteur IEEE en 2013

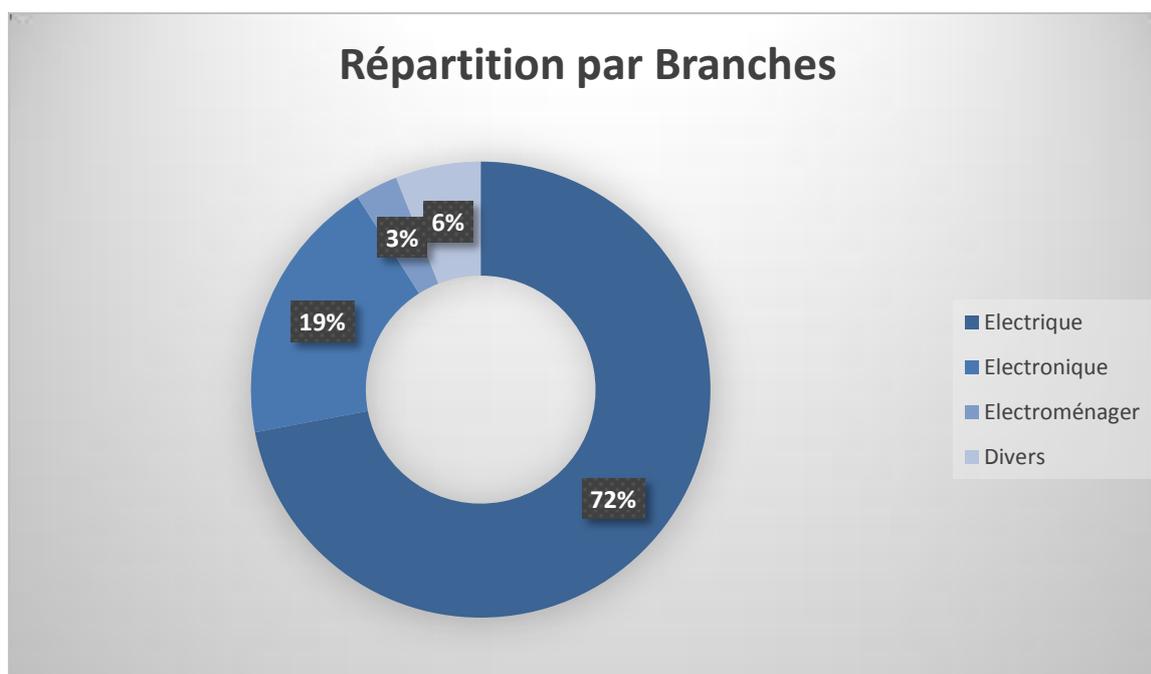


Tableau 10: Répartition Régionale des entreprises et des emplois des IEEE

Gouvernorat	Nombre d'entreprises			Nombre d'emplois		
	TE	NTE	Total	TE	NTE	Total
<i>Ben Arous</i>	43	33	76	12725	2815	15540
<i>Nabeul</i>	40	15	55	4320	2354	6674
<i>Arianna</i>	22	10	32	2906	359	3265
<i>Zaghouan</i>	22	12	34	6192	407	6599
<i>Bizerte</i>	23	11	34	10904	872	11776
<i>Tunis</i>	17	14	31	6010	1495	7505
<i>Sousse</i>	22	6	28	14342	166	14508
<i>Monastir</i>	20	3	23	3458	49	3507
<i>Sfax</i>	3	15	18	210	693	903
<i>Béja</i>	11	3	14	6876	104	6980
<i>Manouba</i>	7	3	10	1002	155	1157
<i>Kairouan</i>	3	2	5	1090	55	1145
<i>Gafsa</i>	1	1	2	1042	11	1053
<i>Le Kef</i>	1	1	2	582	13	595
<i>Sidi Bouzid</i>	0	1	1	0	242	242
<i>Siliana</i>	1	0	1	2806	0	2806
<i>Kasserine</i>	0	1	1	0	15	15
<i>Jendouba</i>	3	0	3	866	0	866
<i>Médenine</i>	0	1	1	0	16	16
<i>Mahdia</i>	1	0	1	2550	0	2550
Total	240	132	372	77881	9821	87702

3.2 : L'Activité

3.2.1 : Présentation de l'activité

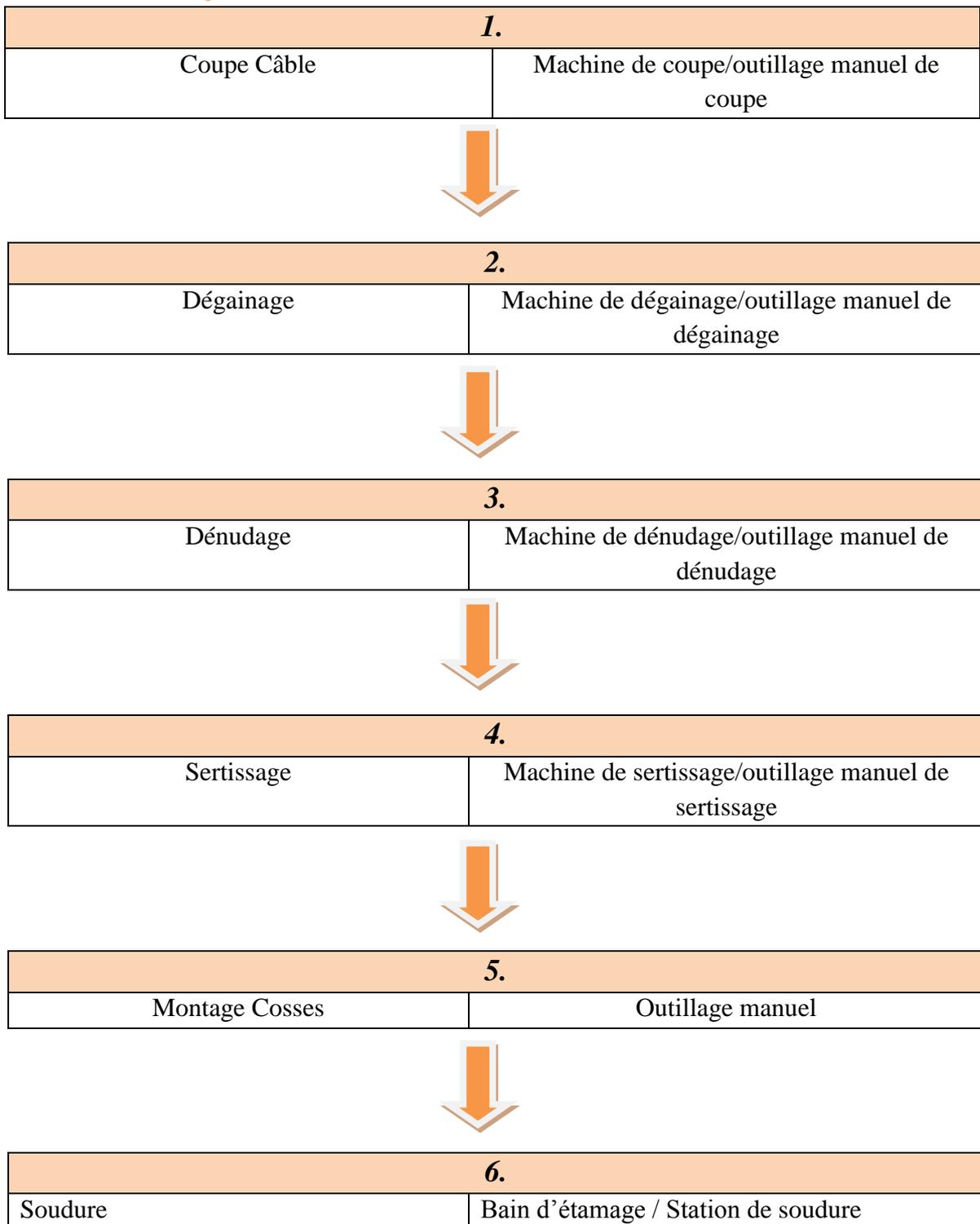
Notre activité consiste dans l'assemblage manuel des faisceaux de câbles, d'harnais, de cordons. Cette activité repose sur la succession de tâches ou opérations basiques dont la complexité varie selon le type de produit et le marché ou secteur cible. Ces opérations se résument dans ce qui suit :

- Découpe, dénudage de fils, câbles et nappes
- Sertissage de fils, câbles et composants
- Soudure composants électronique, mécanique ou électrique
- Contrôle et vérification du sertissage
- Finition câblage
- Wrapping manuel
- Mise en boîtier ou assemblage final

3.2.2 : Besoin en technologie & savoir faire

Notre activité ne nécessite pas la présence de moyens technologiques avancés ou d'un savoir-faire particulier, une simple formation des ouvrières au recrutement peut suffire pour garantir le bon déroulement des tâches de chacune d'entre elles.

3.2.3 : Procédé de fabrication



3.2.4 : *Equipement & Matériel nécessaire*

FIG 10: Machine de coupe câble



FIG 11 : Machine de dénudage électrique



FIG 12 : Machine de dénudage de câble



FIG 13 : Machine de sertissage de cosse



FIG 14 : Poste de fer à souder



3.3 : Marché potentiel

3.3.1 : Activité de marche potentiel

Notre société étant totalement exportatrice, nous envisageons la création d'une entité apte à satisfaire une demande européenne très vaste, vu la différence énorme-entre le cout de main d'œuvre Tunisien et celui Européen. Les IIEEE similaire a celle que nous désirons créer dénombrent en Tunisie de 372 entreprises ayant un effectif supérieur ou égal à 10 personnes. Elles emploient 87702 personnes. On compte 240 unités totalement exportatrices 89% de l'emploi du secteur, soit 77881 personnes. Les produits fabriqués en Tunisie relèvent des trois branches suivantes : Electrique, Electronique et Electroménager.

Branche électrique :

- Conducteurs nus, isolés et accessoires
- Machines tournantes et accessoires
- Machines statistiques et accessoires
- Appareils de connexion, de commande et de protection
- Piles et accumulateurs
- Lampes et dispositifs d'éclairage

Branche électronique

- Circuits imprimés
- Modems
- Afficheurs électroniques
- Ordinateurs
- Assemblages électroniques

Branche électroménager

- Les équipements électriques à usage domestique : réfrigérateurs, machines à laver, appareils électriques de chauffage (chauffe-eau, sèche cheveux, fer à repasser, cuisinières)
- Les produits à usage industriel qui viennent en extension aux produits ménager : les chambres froides, les ventilateurs, les meubles réfrigérés, etc.

3.3.2 : Antennaire Européens de la Tunisie dans l'industrie du câble

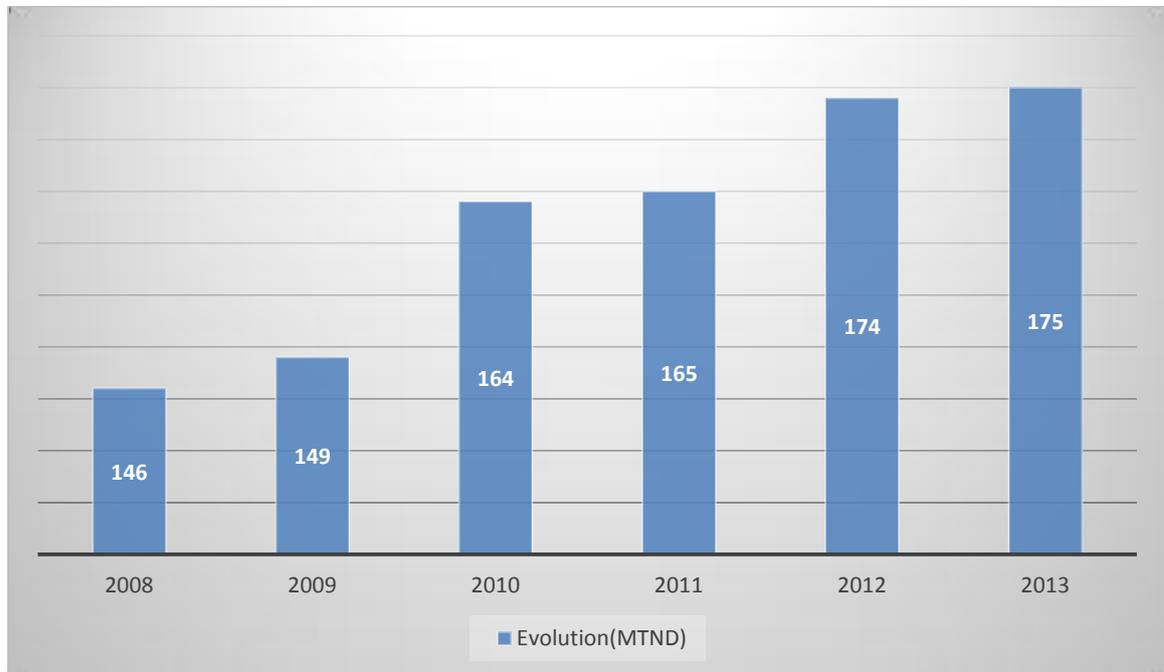
La Tunisie a depuis longtemps développé l'approche du partenariat industriel. En effet, 65% des entreprises du secteur, 240 unités, sont en partenariat avec des firmes étrangères, dont 158 unités sont à capitaux 100% étrangers et 82 sont à capitaux mixtes Tuniso-étrangers. Les entreprises à capitaux 100% étrangers emploient 59097 personnes, ce qui correspond à 67% du nombre total des emplois du secteur.

Tableau 11: Répartition des entreprises en partenariat par pays d'origine du capital social

Pays	Nombre d'entreprises			Nombres d'emplois		
	Mixte	100% étranger	Total	Mixte	100% étranger	Total
<i>France</i>	38	60	98	6751	15330	22081
<i>Italie</i>	20	51	71	2977	6226	9203
<i>Allemagne</i>	9	29	38	767	27663	28430
<i>Grande-Bretagne</i>	2	8	10	55	1543	1598
<i>Luxembourg</i>	2	6	8	30	1582	1612
<i>USA</i>	3	4	7	885	1167	2052
<i>Suisse</i>	1	8	9	150	6483	6633
<i>Hollande</i>	0	3	3	0	1935	1935
<i>Canada</i>	1	1	2	35	12	47
<i>Espagne</i>	3	0	3	120	0	120
<i>Belgique</i>	0	2	2	0	545	545
<i>Japon</i>	0	1	1	0	1042	1042
<i>Libye</i>	2	0	2	20	0	20
<i>Autriche</i>	0	1	1	0	4400	4400
<i>Corée du sud</i>	0	1	1	0	985	985
<i>Autres</i>	10	2	12	661	138	799

3.3.3 : Evolution des investissements dans le secteur de câblage 2008-2013

FIG 15 : Evolution des investissements des IEEE sur la période (2008-2013)



3.3.4 : Evolution des exportations dans le secteur du câblage

Les exportations des IEEE ont progressé à un rythme soutenu au cours de la période 2008-2012. Le taux de croissance annuel moyen a été de 8%. Ces exportations sont passées de 4214 MTND en 2008 à 5755 MTND en 2012.

Tableau 12 : Evolution des exportations par Branche des IEEE Sur la période 2008-2012

Exportation	2008	2009	2010	2011	2012	TCAM	Total	Part
Electrique	2684	2594	3344	3914	3981	10%	16517	66%
Electronique	1444	1154	1763	2160	1647	3%	8168	33%
Electroménager	86	70	66	97	127	10%	446	1%
Total	4214	3818	5173	6171	5755	8%	25131	100%

3.4: Marché Cible

Notre marché cible peut être réparti en deux grands segments à savoir :

- Les donneurs d'ordres Européens à la recherche de sous-traitant low-cost
- Les donneurs d'ordres implantés en Tunisie qui sont eux-mêmes des sous-traitants pour des clients Européens.

3.4.1 : Premier Segment : Sociétés Totalement Exportatrices implantées en Tunisie

Pour la première année de notre activité, nous viserons le premier segment, à savoir les sociétés totalement exportatrices implantées en Tunisie moyennant une sous-traitance simple : le client fournit toute la matière première et tout le matériel spécifique, nous offrons uniquement la prestation d'assemblage. Nous limiterons en première phase ce segment aux sociétés totalement exportatrices actives dans le domaine de l'électronique et câblages filaires situés à Bizerte. Ce choix est le résultat d'un nombre limité d'employés que nous désirons recruter au démarrage. En effet, nous présentons ci bas un tableau récapitulatif des sociétés qui peuvent faire objet d'une collaboration en sous-traitance. Toutes ces sociétés sont situées à Bizerte.

Tableau 13 : Tableau récapitulatif des sociétés exportatrices implantées en Tunisie

Dénomination	Activités	Délégation
ABS ELECTRO	Appareils électroménagers	Tinja
ABS ELECTRONIQUE	Appareils de réception, enregistrement ou reproduction du son et de l'image	Tinja
ACST	Matériel de distribution et commande électrique	Menzel jemil
ACT (Menzel Bourguiba)	Matériel de distribution et commande électrique-Fils, câbles isolés et faisceaux de câbles-Matériels électriques pour moteur et véhicules	Menzel Bourguiba
BUTITEC	Fils, câbles isolés et faisceaux de câbles	Utique
CEM TUNISIE	Moteurs, génératrices et transformateurs électriques	Mateur
CET	Fils, câbles isolés et faisceaux de câbles	Menzel Bourguiba
COFAT MATEUR	Fils, câbles isolés et faisceaux de câbles	Mateur
ELEONETECH	Composants électroniques	Menzel jemil
ELORY	Lunettes	Mateur
ERA-CONTACT TUNISIA	Matériel de distribution et commande électrique-Fils, câbles isolés et faisceaux de câbles	El alia
FUBA	Composants électroniques	Menzel jemil
IBL ELECTRONICS TUNISIE	Composants électroniques	Bizerte Sud

LEONI WIRING SYSTEMS TUNISIA	Fils, câbles isolés et faisceaux de câbles	Mateur
LEONI WIRING SYSTEMS TUNISIA (MATEUR)	Fils, câbles isolés et faisceaux de câbles	Mateur
MAHDILUX	Appareils électroménagers	Mateur
OPTOMADE	Lunettes	Menzel jemil
SACEM INDUSTRIES	Appareils électroménagers- Moteurs, génératrices et transformateurs électriques	Tinja
SEN	Appareils Ménagers non électriques	Zarzouna
SETI	Moteurs, génératrices et transformateurs électriques- Répartition de matériels électriques	Mateur
SIMO-TUNISIE	Moteurs, génératrices et transformateurs électriques	Menzel jemil
SOTACER (MENZEL BOURGUIBA)	Appareils électroménagers- Appareils ménagers non électriques	Menzel Bourguiba
STARNIGHT EDGE MANUF	Composants électroniques- Appareils de réception, enregistrement ou reproduction du son et de l'image	Bizerte Nord
STARZ ELECTRONICS	Fils, câbles isolés et faisceaux de câbles- Composants électroniques	Bizerte Nord
TTEI	Matériel de distribution et commande électrique-Fils, câbles isolés et faisceaux de câbles-Matériels électriques pour moteur et véhicules	Menzel jemil

3.4.2 : Deuxième Segment (Marché Européen)

Notre vision stratégique est de passer en seconde étape (après concrétisation du marché avec les sociétés résidentes en Tunisie) à l'obtention d'un partenariat avec une société européenne entant que donneur d'ordre direct. Cette étape ne peut être réellement concrétisée qu'après avoir acquis une première expérience de sous-traitance et après avoir créé un portefeuille référencement. En effet, pour pouvoir attaquer ce second segment de marché cible, nous pensons créer notre propre site web, démarcher une compagne mailing pour une base de données clients bien ciblée, s'abonner dans certains revues françaises spécialisée dans le domaine de l'électronique et le câblage filaire : « la pratique électronique », « la SNESE ».

3.5 : Analyse de l'offre et de la demande

En vue des données précédemment présentées, nous pensons que le marché étant trop vaste (marché Européen en expansion et désirant de plus en plus investir dans des pays low-cost tel que la Tunisie), et avec un atout assez important qui est la spécialisation des petites et moyennes série et les prototypes, nous ne pouvant parler de concurrence réelle vue que les sociétés confrères opérantes dans notre domaine d'activités présentent elle-même un marché potentiel.

Section 4 : Stratégie de commercialisation

4.1 : Objectif part de marché, Prévisions des ventes

Comme précédemment annoncé, notre marché cible est assez large et notre politique commerciale consiste à l'obtention de commandes en sous-traitance/soumission de la part des entités déjà existantes sur le territoire Tunisie, soit parce qu'elles ne disposent pas des moyens nécessaires à la production filaire, soit par ce que sa capacité de production ne peut répondre aux demandes dont elle fait face. En effet, nous disposons déjà d'un pré commande de la part d'une société totalement exportatrice HORIZON ELECTRONIQUE située à Bizerte pour un besoin en nombre d'heure pouvant assurer la survie de notre entreprise au moins pour la première année.

4.2 : Stratégies et Marketing

4.2.1 : Politique du produit/service

Notre politique produit sera basé sur la qualité de prestation offerte :

- La qualité de prestation en termes de sous-traitance en câblage filaire et régie par des normes Européennes que nous voulons assurer moyennant une simple formation des recrutées.
- La spécialisation en prototypage et petite série est généralement liée à un temps rapide de réponse, nous comptons agir dans cet axe et présenter aux clients potentiels un service de qualité dans un temps très rétrécie.

4.2.2 : Politique du prix

Notre politique de prix sera basée sur un rapport qualité/prix bien étudié, l'investissement minime nous permet de donner des prix très compétitifs. Le prix de marché actuellement est

de 6 à 8 Euro/heure production, comme nous présenterons dans la partie Analyse financière, notre prix annoncé de prestation de service est de 4,5 Euro/heure.

4.2.3 : Communication

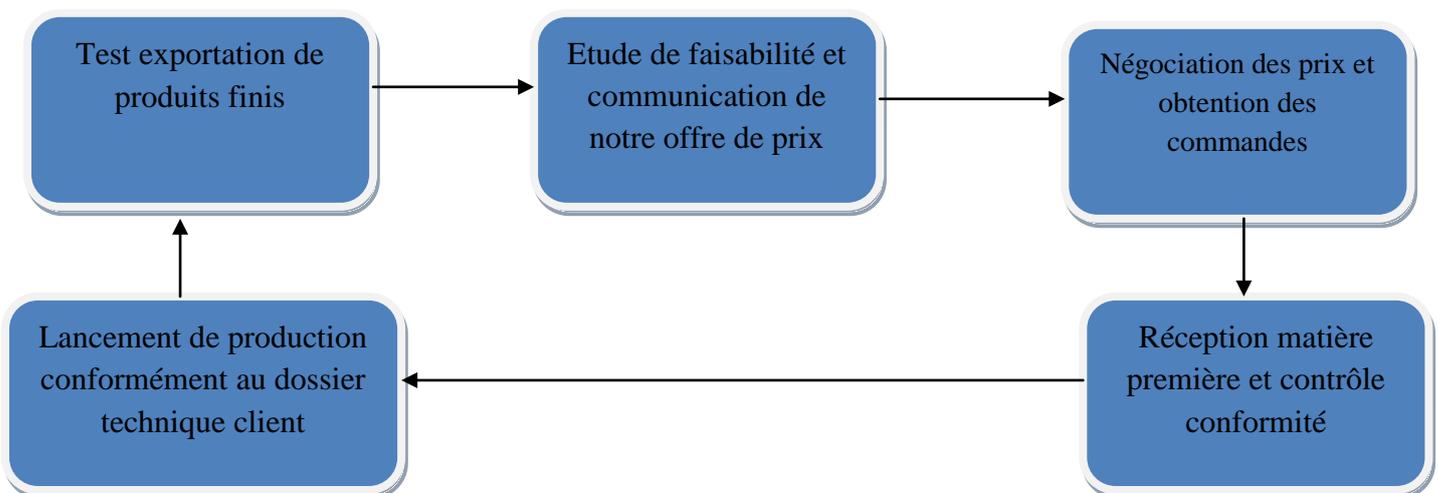
Afin de pouvoir communiquer le lancement d notre projet à la plus vaste part de marché, nous pensons procéder de deux sortes :

- La présentation de notre unité par mailing sera suffisante pour attirer des clients européens. Pour cela nous disposons déjà d'une base de données société Européenne active dans notre secteur.
- Le contact direct avec les sociétés implantées en Tunisie.

Section 5 : Plan de production et d'organisation

5.1 : Processus de prestation de service

Figure 16 : Présentation de Processus de prestation de service



5.2 : Main d'œuvre

Notre atelier comprendre au démarrage 8 personnes répartis comme suit :

Nombre	Catégorie	Compétences/formations	Tâche/Fonction
01	Cadre	Technicien Supérieur	Gérant
02	Cadre	Contrôle qualité produit	Chef d'atelier
05	Ouvrier	Ouvrier	Ouvrier

5.3 : Capacité de Production

Notre régime étant 40 heures/semaine, nous disposerons de 160 heures de production/semaine soit 640 heures de production par mois. Cette capacité de production au démarrage peut être

révisée à la hausse en cas de besoin, par le recrutement d'employées. La présence d'un centre de formation technique à Bizerte présent un atout pour tout éventuel besoin en personnes qualifiées.

5.4 : Local-Implantation

Le projet sera implanté à Bizerte Nord, avec une superficie de 100 mètres carrée.

5.5 : Aménagement

Nous aurons besoin de frais d'aménagement de 3000 DT répartie comme suit :

- Frais de repeindre le local : 600DT
- Montage d'une porte d'entrée en aluminium : 1400DT.

Section 6 : Plan Financier

6.1 : Schéma d'investissement

Tableau 14 : Tableau du schéma d'investissement

<i>Désignation</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>Investissement Global</i>
<i>Terrain</i>				0
<i>Constitutions</i>				0
<i>Equipement de Production</i>	57000			57000
<i>Matériel Informatique</i>	2202			2202
<i>Logiciel</i>				0
<i>Matériel et Mobilier de Bureau</i>	2463			2463
<i>Matériel roulant</i>				0
<i>Etudes & Frais d'approche</i>	1000			1000
<i>Frais d'établissement</i>	500			500
<i>Divers et Imprévus</i>	2000			2000
<i>Intérêts intercalaires</i>				0
<i>Besoins en Fonds de roulement de démarrage</i>	3000			3000
<i>Total Investissement</i>	68165	0	0	68165

6.2 : Amortissement des Immobilisations

Tableau 15 : Tableau d'amortissement des immobilisations

Immobilisations	2015	Taux	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5	Total
Constructions	0	5%	0	0	0	0	0	0
Equipements de production	57000	10%	5700	5700	5700	0	0	17100
Matériel Informatique	2202	33%	734	734	734	0	0	2202
Logiciel	0	33%	0	0	0	0	0	0
Matériels et Mobilier de bureau	2463	20%	493	493	493	493	493	2463
Matériel roulant	0	20%	0	0	0	0	0	0
Etudes & Frais d'approche	1000	33%	333	333	333	0	0	1000
Frais d'établissement	500	33%	165	165	170	0	0	500
Divers et Imprévus	2000	33%	667	667	667	0	0	2000
Intérêts intercalaires	0	33%	0	0	0	0	0	0
Terrain	0	0%	0	0	0	0	0	0
Total	65165		8092	8092	8097	493	493	25265

6.3 : Charges d'Exploitation

Tableau 16 : Tableau des charges d'Exploitation

	2017	2018	2019	2020	2021
Communications et Marketing	600	2000	4000	6000	8000
Charges Consommables	600	1000	1600	2200	3000
Autres charges Consommables	2000	3000	6000	8000	12000
Frais de maintenance	1000	1000	1000	1000	1500
Autres charges d'exploitation	5350	5408	5678	5962	6260
Total	9550	12408	18278	23162	30760

6.4 : Estimation du chiffre d'affaire

Tableau 17 : Tableau de Quantité en nombre d'heure main d'œuvre

	2017	2018	2019	2020	2021
Produit					
Câblage Filaire	5760	7680	11520	28800	28800
Sous ensemble électronique	0	3840	3840	7680	11520
Total	5760	11520	15360	36480	40320

Tableau 18 : Tableau des Prix Horaire

Désignation	Prix de vente en dinars/heure
Câblage filaire	9
Sous ensemble électronique	9

Tableau 19 : Tableau du Taux d'évolution des prix

Taux d'évolution des prix	0%	5%	5%	5%	5%
Année	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Câblage Filaire	9	9	10	10	11
Sous ensemble électronique	9	9	10	10	11

Tableau 20 : Tableau du chiffre d'affaires

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Câblage filaire	51840	72576	114307	300056	315059
Sous ensemble électronique	0	36288	38102	80015	126024
Total	51840	108864	152410	380071	441083

Tableau 21 : Tableau des charges de Personnel

Poste	2016			2017		
	Nombre	Salaire mensuel net	Salaire annuel brut	Nombre 2	Salaire mensuel net 2	Salaire annuel brut 4
<i>Gérant</i>	1	800	13520	1	840	14196
<i>Conseiller Commercial IT</i>	1		0		0	0
<i>Collaborateur Comptable</i>				0	0	0
<i>Assistante administrative</i>	1	400	6760	1	420	7098
<i>Coursier</i>						
<i>Femme de ménage</i>						
<i>Technicien informatique</i>						
<i>Assistant Comptable</i>						
<i>Collaborateur financier</i>						
<i>Collaborateur Comptable</i>						
<i>Charges personnel</i>	3		20280	2		21294

Poste	2018			2019		
	Nombre	Salaire mensuel net	Salaire annuel brut	Nombre 2	Salaire mensuel net 2	Salaire annuel brut 4
<i>Gérant</i>	1	882	14906	1	926	15651
<i>Conseiller Commercial IT</i>		0	0	1	0	0
<i>Collaborateur Comptable</i>	1	400	6760	1	420	7098
<i>Assistante administrative</i>	1	441	7453	1	463	7826
<i>Coursier</i>			0	1	0	0
<i>Femme de ménage</i>			0			0
<i>Technicien informatique</i>			0	1	0	0
<i>Assistant Comptable</i>			0			0
<i>Collaborateur financier</i>	1	0	0	1	0	0
<i>Collaborateur Comptable</i>				1	0	0
<i>Charges personnel</i>	4		29119	8		30575

6.5 : Amortissement Emprunt

Tableau 22 : Tableau d'Amortissement d'Emprunt

<i>Echéance</i>	<i>Date</i>	<i>Capital restant Dû</i>	<i>Mensualité</i>	<i>Dont Capital</i>	<i>Dont Intérêts</i>	<i>Assurance</i>	<i>Mensualité avec Assurance</i>
1	1/2018	57776,87	727,43	388,13	339,30	0,00	727,43
2	2/2018	57386,47	727,43	390,40	337,03	0,00	727,43
3	3/2018	56993,80	727,43	392,67	334,75	0,00	727,43
4	4/2018	56598,84	727,43	394,96	332,46	0,00	727,43
5	5/2018	56201,57	727,43	397,27	330,16	0,00	727,43
6	6/2018	55801,98	727,43	399,59	327,84	0,00	727,43
7	7/2018	55400,07	727,43	401,92	325,51	0,00	727,43
8	8/2018	54995,81	727,43	404,26	323,27	0,00	727,43
9	9/2018	54589,19	727,43	406,62	320,81	0,00	727,43
10	10/2018	54180,20	727,43	408,99	318,44	0,00	727,43
11	11/2018	53768,82	727,43	411,38	316,05	0,00	727,43
12	12/2018	53355,04	727,43	413,78	313,65	0,00	727,43
13	1/2019	52938,85	727,43	416,19	311,24	0,00	727,43
14	2/2019	52520,24	727,43	418,62	308,81	0,00	727,43
15	3/2019	52099,18	727,43	421,06	306,37	0,00	727,43
16	4/2019	51675,66	727,43	423,52	303,91	0,00	727,43
17	5/2019	51249,68	727,43	425,99	301,44	0,00	727,43
18	6/2019	50821,20	727,43	428,47	298,96	0,00	727,43
19	7/2019	50390,23	727,43	430,97	296,46	0,00	727,43
20	8/2019	49956,75	727,43	433,48	293,94	0,00	727,43
21	9/2019	49520,74	727,43	436,01	291,41	0,00	727,43
22	10/2019	49082,18	727,43	438,56	288,87	0,00	727,43
23	11/2019	48641,04	727,43	441,11	286,31	0,00	727,43
24	12/2019	48197,38	727,43	443,69	283,74	0,00	727,43
25	1/2020	47751,10	727,43	446,28	281,15	0,00	727,43
26	2/2020	47302,22	727,43	448,88	278,55	0,00	727,43
27	3/2020	46850,72	727,43	451,50	275,93	0,00	727,43

28	4/2020	46396,59	727,43	454,13	273,30	0,00	727,43
29	5/2020	45939,81	727,43	456,78	270,65	0,00	727,43
30	6/2020	45480,36	727,43	459,45	267,98	0,00	727,43
31	7/2020	45018,24	727,43	462,13	265,30	0,00	727,43
32	8/2020	44553,42	727,43	464,82	262,61	0,00	727,43
33	9/2020	44085,89	727,43	467,53	259,89	0,00	727,43
34	10/2020	43615,63	727,43	470,26	257,17	0,00	727,43
35	11/2020	43142,62	727,43	727,43	473,00	0,00	727,43
36	12/2020	42666,86	727,43	727,43	475,76	0,00	727,43
37	1/2021	42188,32	727,43	478,54	248,89	0,00	727,43
38	2/2021	41706,99	727,43	481,33	246,10	0,00	727,43
39	3/2021	41222,86	727,43	484,14	243,29	0,00	727,43
40	4/2021	40735,90	727,43	486,96	240,47	0,00	727,43
41	5/2021	40246,09	727,43	489,80	237,63	0,00	727,43
42	6/2021	39753,44	727,43	492,66	243,77	0,00	727,43
43	7/2021	39257,90	727,43	495,53	231,90	0,00	727,43
44	8/2021	38759,48	727,43	498,42	229,00	0,00	727,43
45	9/2021	38258,15	727,43	501,33	226,10	0,00	727,43
46	10/2021	37753,89	727,43	504,26	223,17	0,00	727,43
47	11/2021	37246,70	727,43	507,20	220,23	0,00	727,43
48	12/2021	36736,54	727,43	510,16	217,27	0,00	727,43
49	1/2022	36223,41	727,43	513,13	214,30	0,00	727,43
50	2/2022	35707,29	727,43	516,12	211,30	0,00	727,43
51	3/2022	35188,15	727,43	519,14	208,29	0,00	727,43
52	4/2022	34665,99	727,43	522,16	205,26	0,00	727,43
53	5/2022	34140,78	727,43	525,21	202,22	0,00	727,43
54	6/2022	33612,51	727,43	528,27	199,15	0,00	727,43
55	7/2022	33081,15	727,43	531,35	196,07	0,00	727,43
56	8/2022	32546,70	727,43	534,45	192,97	0,00	727,43
57	9/2022	32009,13	727,43	537,57	189,86	0,00	727,43
58	10/2022	31468,42	727,43	540,71	186,72	0,00	727,43
59	11/2022	30924,56	727,43	543,86	183,57	0,00	727,43
60	12/2022	30377,52	727,43	547,03	180,39	0,00	727,43

61	1/2023	29827,30	727,43	550,23	177,20	0,00	727,43
62	2/2023	29273,86	727,43	553,44	173,99	0,00	727,43
63	3/2023	28717,20	727,43	556,66	170,76	0,00	727,43
64	4/2023	28157,29	727,43	559,91	167,52	0,00	727,43
65	5/2023	27594,17	727,43	563,18	164,25	0,00	727,43
66	6/2023	27027,65	727,43	566,46	160,97	0,00	727,43
67	7/2023	26457,88	727,43	569,77	157,66	0,00	727,43
68	8/2023	25884,79	727,43	573,09	154,34	0,00	727,43
69	9/2023	25308,36	727,43	576,43	150,99	0,00	727,43
70	10/2023	24728 ,56	727,43	579,80	147,63	0,00	727,43
71	11/2023	24145,39	727,43	583,18	144,25	0,00	727,43
72	12/2023	23558,81	727,43	586,58	140,85	0,00	727,43
73	1/2024	22968,81	727,43	590,00	137,43	0,00	727,43
74	2/2024	22375,36	727,43	593,44	133,98	0,00	727,43
75	3/2024	21778 ,46	727,43	596,90	130,52	0,00	727,43
76	4/2024	21178,07	727,43	600,39	127,04	0,00	727,43
77	5/2024	20574,18	727,43	603,89	123,54	0,00	727,43
78	6/2024	19966,77	727,43	607,41	120,02	0,00	727,43
79	7/2024	19355,82	727,43	610,95	116,47	0,00	727,43
80	8/2024	18741,30	727,43	614,52	112,91	0,00	727,43
81	9/2024	18123,20	727,43	618,10	109,32	0,00	727,43
82	10/2024	17501,49	727,43	621,71	105,72	0,00	727,43
83	11/2024	16876,15	727,43	625,34	102,09	0,00	727,43
84	12/2024	16247,17	727,43	628,98	98,44	0,00	727,43
85	1/2025	15614,51	727,43	632,65	94,78	0,00	727,43
86	2/2025	14978,17	727,43	636,34	91,08	0,00	727,43
87	3/2025	14338,12	727,43	640,05	87,64	0,00	727,43
88	4/2025	13694,33	727,43	643,79	83,64	0,00	727,43
89	5/2025	13046,78	727,43	647,54	79,88	0,00	727,43
90	6/2025	12395,46	727,43	651,32	76,11	0,00	727,43
91	7/2025	11740,34	727,43	655,12	72 ,31	0,00	727,43
92	8/2025	11081,40	727,43	658,95	68,49	0,00	727,43
93	9/2025	10418,61	727,43	662,79	64,64	0,00	727,43

94	10/2025	9751,96	727,43	666,65	60,78	0,00	727,43
95	11/2025	9081,42	727,43	670,54	56,89	0,00	727,43
96	12/2025	8406,97	727,43	674,45	52,97	0,00	727,43
97	1/2026	7728,58	727,43	678,39	49,04	0,00	727,43
98	2/2026	7046,24	727,43	682,34	45,08	0,00	727,43
99	3/2026	6359,91	727,43	686,32	41,10	0,00	727,43
100	4/2026	5669,58	727,43	690,33	37,10	0,00	727,43
101	5/2026	4975,23	727,43	694,36	33,07	0,00	727,43
102	6/2026	4276,82	727,43	698,41	29,02	0,00	727,43
103	7/2026	3574,34	727,43	702,45	24,95	0,00	727,43
104	8/2026	2867,77	727,43	706,58	20,85	0,00	727,43
105	9/2026	2157,07	727,43	710,70	16,73	0,00	727,43
106	10/2026	1442,22	727,43	714,84	12,58	0,00	727,43
107	11/2026	723,21	727,43	719,01	8,41	0,00	727,43
108	12/2026	0,00	727,43	723,21	4,22	0,00	727,43

6.6 : Trésorerie Annuelle

Tableau 23 : Tableau de la Trésorerie Annuelle

Tableau de trésorerie	2018	2019	2020	2021
Encaissement				
<i>Solde de départ</i>	13431	50333	126321	386364
<i>CA/TTC</i>	108864	152410	380071	441083
<i>Total Revenus</i>	122295	202742	506392	827447
Décaissement				
<i>Loyer</i>	4200	4410	4631	4862
<i>Electricité + eau</i>	315	331	347	365
<i>Produits d'entretien</i>	63	66	69	73
<i>Hébergement Site Web</i>	158	165	174	182
<i>Consommables</i>	3000	6000	8000	12000
<i>Marketing et communication</i>	2000	4000	6000	8000
<i>Téléphone/Internet</i>	1050	1103	1158	1216

<i>Autre charges</i>	5350	5408	5678	5962
Total charge 1	16136	21482	26056	32659
<i>Gérant</i>	14906	15651	16434	16434
<i>Conseiller Commercial IT</i>			10140	10140
<i>Collaborateur Comptable</i>	6760	7098	7453	7453
<i>Assistante administrative</i>	14213	7826	8217	8217
<i>Coursier</i>				
<i>Femme de ménage</i>				
<i>Technicien informatique</i>				
<i>Assistant Comptable</i>				
<i>Collaborateur financier</i>				
<i>Collaborateur Comptable</i>				
Total Salaire 2	35879	30575	42243	42243
Frais Financiers	8729	8729	8729	8729
<i>Honoraire</i>				
<i>Impôt</i>	6219	14259	43000	75205
Total charge 3	14948	22988	51729	83934
Total charges	66962	75045	120028	158837
Solde	50333	126321	386364	668610
Solde cumulés	50333	176654	563018	845264

Conclusion :

L'étude de marché et l'étude financière ci haute expliquée, nous avons déduit que mon projet de création d'un atelier de câblage filaire totalement exportatrice est générateur de bénéfice assez important pouvant couvrir un retour de financement et déduire des gains susceptible de garantir une continuité et une extension de l'activité.

Fiche projet Client

I- Le promoteur

1-Données signalétiques :

- **Nom & Prénom :** X
- **CIN :** 00000000
- **Date et lieu de naissance :** 00/00/0000 à Bizerte
- **Etat civil :** Célibataire
- **Adresse personnelle :** 731 Avenue Mohamed 5, Bizerte
- **Numéro de téléphone :** 00 000000
- **Adresse e-mail :-**

2-Données personnelles :

- **Fonction du père :** Retraité
- **Revenu annuel du père :-**
- **Fonction de la mère :** Femme au foyer
- **Mode d'occupation du logement :** En propriété
- **Autres ressources financières :** Non
- **Autres charges :** Non

3-Connaissances académiques et empiriques :

- a) **Niveau d'instruction :** Universitaire : Bac+ 3
- b) **Qualification scientifique :** Diplôme de « **Technicien supérieur en génie électrique** » délivré par l'Institut Supérieur des Etudes Technologiques de Sousse en l'année 2003.
- c) **Expérience professionnelle : 08 ans**
 - Ayant travaillé durant **une année** en occupant le poste de **contrôle de qualité** au sein d'une société d'électronique dénommée **IBL** implantée à Bizerte.

- Ayant travaillé **quatre ans** au sein d'une usine de maintenance électrique implantée à Bizerte.
- Ayant travaillé **trois ans** dans un laboratoire universitaire au sein de la Faculté de sciences de Bizerte : tâche effectuée : maintenance des appareils de laboratoire.

II- Le projet

1- La nature du projet :

Le projet consiste à créer un atelier d'« **Assemblage filaire et production d'harnais de câble** » implanté dans la région de Bizerte nord. L'activité principale se traduit par l'assemblage d'harnais et câblage filaire qui repose sur une succession de tâches basiques dont la complexité varie selon le type de produit et le marché ou secteur cible. Ces tâches sont :

- le découpage, le dénudage de fils, câbles et nappes
- le sertissage de fils, câbles et composants
- la soudure de composants électroniques, mécaniques ou électriques
- le contrôle et vérification du sertissage
- la finition câblage
- le wrapping manuel et la mise en boîtier ou assemblage final

2- Données signalétiques du projet :

- a) **La localisation :** Bizerte Nord, Gouvernorat de Bizerte
- b) **La forme juridique :** SUARL dont la raison sociale est TUNICAB : **société totalement exportatrice : « Entrepôt franc » enceinte contrôlée en permanence par l'administration des douanes**
- c) **Secteur d'activité :** Industrie électronique : assemblage électronique
- d) **Superficie du local :** 100m²
- e) **Mode d'exploitation du local :** En location : **350D** par mois (non encore loué)

f) Avantages spécifiques rattachés au code d'investissement : Prime d'investissement

g) Autorisation d'exercice : Détenir une attestation de dépôt de déclaration d'investissement délivrée par l'API.

h) Impact sur l'environnement : Non concerné

3-Le service:

L'offre de service comprend l'assemblage, la soudure, et la fabrication de fils, de câbles, d'harnais électriques et de composantes variées.

Le service concerné est divisé en trois grands axes :

- 1- La fabrication de torons, faisceaux, peignes façonnés sur planche ou réalisés directement sur équipement
- 2- Le câblage d'armoires, baies et racks
- 3- Le montage de connecteurs et composants électroniques.

4-Le marché :

Le marché tunisien comporte 372 entreprises similaires à celle que compte lancer le promoteur dont 240 unités totalement exportatrices assurant 89% de l'emploi du secteur et qui sont en partenariat avec des firmes étrangères dont 158 unités détiennent des capitaux 100% étrangers et 82 d'entre elles sont à capitaux mixtes tuniso-étrangers.

Les produits fabriqués en Tunisie relèvent des trois branches suivantes : électrique, électronique et électroménager.

A /La demande :

•**Le marché visé :** le marché européen : Au démarrage de son activité, le promoteur vise le marché européen par le biais de la sous-traitance.

•**La clientèle cible :** Présentée en deux segments

*Le premier segment : les sociétés totalement exportatrices implantées en Tunisie : visées au démarrage du projet (la première année).

*Le deuxième segment : viser l'obtention d'un partenariat avec une société européenne en tant que donneur d'ordre direct.

- **Le marché potentiel :**

***Promesse de commande** obtenue par le promoteur avec une société totalement exportatrice dénommée **HORIZON ELECTRONIQUE** implantée à Bizerte pour une période d'une année.

- Volume prévisible de la demande : Le chiffre d'affaire de la première année du démarrage du projet est estimé à **51.840D**.
- Evolution prévisible de la demande : L'estimation de l'augmentation du chiffre d'affaire de la première année à la cinquième année d'activité est de **389.243D**.

B/L'offre : Aspects commerciaux

a) La stratégie commerciale : la politique commerciale qu'adopterait le promoteur consiste à obtenir des commandes de sous-traitance de la part des entités existantes sur le territoire tunisien et qui soit ne disposent pas de moyens nécessaires à la production filaire, soit que leur capacité de production ne peut répondre à la demande dont elles font face.

b) La stratégie marketing:

***La politique de produit/service :**

La politique de produit sera basée sur la qualité de la prestation offerte :

*En assurant aux recrutés une formation sur les normes européennes régissant l'activité de câblage filaire

*En assurant le respect des délais : écourter le temps de réponse orienté aux clients potentiels.

***La politique de prix :** La politique de prix sera basée sur rapport qualité/prix bien étudié et offrir des prix compétitifs : prix annoncé de prestation de service : 4,5 Euro/heure de production (prix du marché : 6 à 8 Euro/heure de production).

***La politique de communication :**

*La communication formelle orientée vers les clients européens qui repose sur la présentation de l'unité par mailing. Le promoteur dispose d'une base de données de sociétés européennes actives dans le domaine et a affirmé qu'il a déjà contacté quelques-unes d'entre elles.

*Le contact direct avec les sociétés implantées en Tunisie.

c) **La concurrence** : Il n'existe pas de concurrents dans la mesure où les sociétés qui opèrent dans le secteur représentent des clients potentiels.

III- Le crédit

1- Objet de la demande de financement :

Le promoteur exprime un besoin de financement pour la création de son activité. Il sollicite l'acquisition d'équipement, un fonds de roulement pour faire face aux dépenses de lancement de son activité ; destiné à la couverture des frais du personnel et l'achat de matières premières.

2-La nature du crédit : Crédit FONAPRA

*Montant du crédit (CMT) : 41.244 ,600D

*Dotation : 20.897,840D

*Durée de remboursement : 120 mois

*Franchise : 03 mois

*Ligne de financement : FONAPRA

3-Schéma d'investissement et de financement :

INVESTISSEMENT		FINANCEMENT	
EQUIPEMENT FRS	62.241	AP	6598,560
FDR CLT	6500	CMT	41.244,600
AMENAG CLT	-	DOTATION	20.897,840
TOTAL INV	68.741	TOTAL FINANC	68.741

NB : Article 6 du décret N°94-814 du 11/04/1994 ; le projet bénéficie d'une prime d'investissement égale à 6% du coût d'investissement.

4-Situation des engagements auprès du secteur bancaire et institutions financières:

La consultation du système d'échange de données de la Banque Centrale montre que le client est libre de tout engagement financier.

IV- Le volet financier

1- Les moyens de production :

- a) **Les moyens en immeuble : local en location :** superficie : 100m²
- b) **Les moyens en matériel d'exploitation :** Besoin de machines et matériel électronique :

*Devis n°123: Société NOVA SARL (57000D)

EQUIPEMENT	VALEUR NUMERIQUE (DT)
Machine de coupe câble	12685
Machine de coupe câble schelunger	14960
02 Machines de dénudage câble	4478,900
02 Machines de dégainage câble	4300
Machine semi-auto de sertissage cosse	4560
Machine auto de sertissage cosse	6840
04 stations fers à souder	3140
06 tables de travail équipées	6037,200
Equipement de bureau : DEVIS N°73 MEUBLATEX	2507,901
Equipement informatique : DEVIS N°251 : Technica	2334,120
Total Général	62.241

- c) **Les moyens humains :** 01 cadre : le promoteur (gérant)
01 cadre : contrôle de qualité : chef d'atelier.
05 ouvriers
- d) **Les fournisseurs :** *les fournisseurs d'équipements sont installés à Bizerte.

2- Aspects financiers :

A/ La capacité de production :

- a) La production annuelle prévisionnelle au cours de la période d'investissement (1ère année d'exploitation : 2017) est estimée à **5760**heures qui se traduit par une valeur de **51.840D en termes du chiffre d'affaires.**

*Le prix de vente par heure de travail du câblage filaire est de **9Dinars**.

Le taux d'évolution annuel du prix de vente est de **5%**.

b) Au cours de la troisième année, la production annuelle prévisionnelle atteindrait **15.360** heures soit **152.410D en termes du chiffre d'affaires**.

c) La cinquième année reflète une capacité de production qui peut atteindre **40.320heures** réparties en 28.800 heures de production de câblage filaire et en 11520 heures de production de sous-ensemble électronique ; soit une valeur de **441.083D** en termes du chiffre d'affaires.

B/Données financières :

***Trésorerie annuelle :**

- Revenus (année 2018) : 122.295D
- Charges d'exploitation : 18.860D
- Charges du personnel : 29.119D (taux d'évolution des salaires : 5%).
- Résultat net (2018) : 50.333D
- Résultat net (2021) : 668.610D

Avis et conclusion de l'analyste

En guise de conclusion, on peut dire que le promoteur est motivé au projet, il est doté d'un esprit entrepreneurial, aussi d'un esprit créatif et hardi. En outre, il dispose d'une vision à long terme pour son projet, ayant plusieurs idées qu'il compte développer. Il bénéficie d'un atout majeur dans la mesure il représente un monopole dans la région de Médenine ayant acquis une expérience professionnelle avec sa clientèle cible.

Le projet revêt l'aspect innovant dans la mesure où le promoteur offre sur le marché un nouveau produit. Le lieu d'implantation du projet représente un emplacement stratégique caractérisé par un potentiel de commercialisation important.

Conclusion Générale

Certes, nul ne doute de nos jours du rôle de la Banque Tunisienne de Solidarité en tant que secteur défini dans la stimulation de l'emploi notamment par la catégorie des jeunes. Ce constat se confirme d'avantage lorsqu'on passe en revue le nombre des projets financés annuellement par cette banque permettant ainsi la contribution à l'effort de l'Etat en matière de création d'emploi et d'amélioration du niveau de vie du citoyen et ce par la création d'une somme de revenus stable et durable.

Ce mécanisme de financement spécialisé a contribué depuis sa création en 1997 à la mise en place de plus de 100 000 emplois et ne cesse de couvrir toutes les régions et de venir en aide à toute initiative voulant adhérer à l'approche auto-emploi pour le montage de son propre projet.

Cependant, la BTS bien qu'elle soit considérée comme un levier important de l'Etat en matière de l'encouragement de l'initiative privée, une évaluation quant à son statut et son rôle et attribution mérite d'être engagée.

La banque demeure jusqu'à présent à la merci de fonds mis à sa disposition par l'Etat et qui constituent des ressources qui peuvent être réclamées pour restitution ou recouvrement sous certaines conditions, et par conséquent la banque ne dispose pas de ses propres ressources générées à partir du dépôt clientèle à l'instar de toutes les autres banques. C'est pourquoi cette banque est appelée à anticiper cette possibilité et doit œuvrer dès maintenant à renforcer ses ressources par le basculement vers l'activité bancaire proprement dite marquée par l'ouverture des agences bancaires tout en préservant sa vocation de banque spécialisée dans le financement des microprojets.

En deuxième lieu, cette banque est appelée également à renforcer son dispositif en matière de recouvrement et de l'action contentieuse du moment que le volume d'impayés ne cesse de croître frôlant les 350 milliard dont plus 70% créances classées. Il est à noter que 90% des créances impayées de la banque sont couvertes par le FNG (fonds national de garantie) mais l'indemnisation ne dépasse pas le 10% des impayés réclamés par la banque.

Le troisième constat sur lequel doit travailler la banque c'est la valorisation des créances saines des promoteurs réussis et qui fond bénéficié de leur mouvement d'affaires aux autres banques ; un portefeuille de 100 000 promoteurs en exercice constitue certes pour la banque un manque à gagner par le volume de produit en intérêts et commission générés pour le compte des opérateurs bancaires de la place.

En fin, on peut autres dire que dans l'ensemble, la BTS peut être considérée comme une expérience relativement réussie, qui a joué certes un rôle très important dans le financement de l'économie et la réalisation tant soit peu de l'équilibre sociale, mais elle peut prétendre à un rang meilleur avec la modernisation de ses structures, la mise à niveau de son personnel par la formation et l'encadrement et notamment par l'optimisation et la pleine exploitation de son SI sui reste sous-utilisé.

Table des matières

<i>Introduction générale</i>	1
<i>Chapitre I : Présentation de la Banque Tunisienne de Solidarité (BTS)</i>	3
<i>Chapitre I : Présentation de la Banque Tunisienne de Solidarité (BTS)</i>	4
<i>Section 1 : L’Historique de la Banque Tunisienne de Solidarité BTS</i>	4
<i>Section 2 : l’Organigramme et structure de la banque</i>	5
<i>Section 3 : Les valeurs de la BTS</i>	7
<i>Section 4 : Les Politiques d’intervention de la BTS</i>	7
<i>Section 5 : Les objectifs de la Banque</i>	8
<i>Section 6 : Les principales missions de la BTS</i>	8
<i>Section 7 : La population cible</i>	9
<i>Section 8 : Les conditions d’obtention de crédit BTS</i>	9
<i>Section 9 : Les partenaires de la BTS</i>	10
9.1 : Des partenaires non financiers	10
9.2 : Les partenaires financiers	10
<i>Section 10 : Les crédits accordés par la banque</i>	11
<i>Section 11 : La diversification des programmes spécifiques</i>	12
<i>Section 12 : Rôle de la BTS dans le financement du projet</i>	13
12.1 : Suivi du financement	13
12.2 : Appui technique	14
<i>Chapitre II : le financement des microprojets par la BTS</i>	15
<i>Chapitre II : Le financement des microprojets par la BTS</i>	16
<i>Section 1 : Présentation Générale du système d’information de la BTS</i>	16
1.1 : L’historique d’une mise en place du système d’information	16
1.2 : Les modules composants le système d’information	17
1.2.1 : La Codification	18
1.2.2 : Catalogue de Produits	18
1.2.3 : Operations et conditions	18
1.2.4 : Institutions et Organisations	18
<i>Section 2 : Les différentes phases de crédit réalisées au niveau de l’agence</i>	19
2.1 : Consultation du dossier	19
2.2 : Dépôt du dossier	20

2.3 : Consultation informations client	21
2.3.1 : Consultation du système UniBank	21
2.3.2 : Consultation SED	22
2.3.2.1 : Client Personne Physique	22
2.3.2.2 : Client Personne Morale	22
2.3.3 : La Saisie des données client	23
2.3.3.1 : Pour Personne Physique	23
2.3.3.2 : Pour Personne Morale	23
2.3.4 : Saisie des données signalétiques	23
2.3.4.1 : Nouveau Projet	23
2.3.4.2 : Projet Activité	24
2.3.4 : Saisie de la demande de crédit	24
2.3.5 : Saisie détail demande	24
2.4 : Recueil informations sur le Projet	24
2.5 : Etude de la demande et transfert pour décision	26
2.5.1 : Appréciation Demande de crédit	26
2.5.2 : Enregistrement avis gestionnaire sur demande de crédit	26
2.5.3 : Enregistrement Avis Entité Externe sur Demande de Crédit	26
2.5.4 : Schéma d'investissement et de financement proposé	26
2.5.5 : Crédits proposés	27
2.5.6 : Transfert de la demande pour décision	28
2.5.7 : Vérification de la fiche de contrôle	28
Section 3 : Les différentes phases de crédit réalisées au niveau central	29
3.1 : Validation par niveau d'habilitation	29
3.1.1 : Décision prises hors Comité Interne des Crédits	29
3.1.2 : Décisions prises au niveau du comité interne des crédits	29
3.1.3 : Encours des crédits strictement supérieur à 100Mdt et inférieur ou égal à 150Mdt	30
3.2 : Traitement des dossiers de crédits	30
3.3 : Edition des Etats de Demande de crédits	30
3.3.1 : Etat pour analyse des demandes de crédit	31
3.3.2 : Analyse des demandes de Crédit par lot	31

3.3.3 : Description de l'opération de Consultation et de Validation d'un dossier de demande de Crédit	31
3.4 : La prise de décision	33
3.5 : Notification client	33
3.5.1 : Impression de la notification Accord sur demande de crédit	33
3.5.2 : Impression Notification Rejet sur Demande de crédit	33
3.5.3 : Notification Client sur demande	33
3.5.4 : Acceptation Décision sur Demande de Crédit par le client	33
3.5.5 : Recyclage demande de crédit pour décision	34
3.5.6 : Droit de recours et réexamen des dossiers rejetés	34
3.6 : Réalisation, identification et versement de l'autofinancement	34
3.7 : Autorisation de crédit	35
3.8 : Les éléments constitutifs du contrat de crédit	35
3.9 : Déblocage de l'autorisation	35
3.10 : Règlement Fournisseur	36
<i>Section 4 : L'évolution du financement des microprojets</i>	37
<i>Chapitre III : Etude de la Rentabilité d'un Crédit Microprojet</i>	42
<i>Chapitre III : Etude de la rentabilité d'un crédit Microprojet</i>	43
<i>Section 1 : Présentation Générale</i>	43
1.1 : Promoteur et Associés	43
1.2 : Projet	43
1.3 : Implantation	43
1.4 : Caractéristiques de la Société	44
1.5 : Production et Marché	44
1.6 : Moyens de Production	44
1.7 : Coût et Financement	44
<i>Section 2 : Le Promoteur et l'Equipe Dirigeante</i>	45
2.1 : Situation Personnelle	45
2.2 : Bilan Personnel	45
<i>Section 3 : Analyse Stratégique du Marché</i>	45
3.1 : Présentation du Secteur	45
3.2 : L'Activité	48
3.2.1 : Présentation de l'activité	48
3.2.2 : Besoin en technologie & savoir faire	48

3.2.3 : Procédé de fabrication	49
3.2.4 : Equipements & Matériel nécessaire.....	50
3.3 : <i>Marché potentiel</i>	51
3.3.1 : Activité de marche potentiel.....	51
3.3.2 : Antennaire Européens de la Tunisie dans l'industrie du câble.....	52
3.3.3 : Evolutions des investissements dans le secteur de câblage2008-2013.....	53
3.3.4 : Evolution des exportations dans le secteur du câblage	53
3.4: <i>Marché Cible</i>	53
3.4.1 : Premier Segment : Sociétés Totalemt Exportatrices implantées en Tunisie.....	54
3.4.2 : Deuxième Segment (Marché Européen).....	55
3.5 : <i>Analyse de l'offre et de la demande</i>	56
4.1 : <i>Objectif part de marché, Prévisions des ventes</i>	56
4.2 : <i>Stratégies et Marketing</i>	56
4.2.1 : Politique du produit/service	56
4.2.2 : Politique du prix.....	57
4.2.3 : Communication	57
<i>Section 5 : Plan de production et d'organisation</i>	57
5.1 : <i>Processus de prestation de service</i>	57
5.2 : <i>Main d'œuvre</i>	57
5.3 : <i>Capacité de Production</i>	58
5.4 : <i>Local-Implantation</i>	58
5.5 : <i>Aménagement</i>	58
<i>Section 6 : Plan Financier</i>	58
6.1 : <i>Schéma d'investissement</i>	58
6.2 : <i>Amortissement des Immobilisations</i>	59
6.3 : <i>Charges d'Exploitation</i>	59
6.4 : <i>Estimation du chiffre d'affaire</i>	60
6.5 : <i>Amortissement Emprunt</i>	62
Conclusion Générale :	74

Liste de tableaux

Tableau 1 Schéma du financement.....	25
Tableau 2 : Evolution annuelle (microprojet)	37
Tableau 3 : Répartition selon le niveau d’instruction en 2016.....	37
Tableau 4 : Répartition Sectorielle en 2016	38
Tableau 5 : Répartition selon la nature du projet pour l’année 2016	39
Tableau 6 : Répartition selon le genre du promoteur en 2016	40
Tableau 7: Tableau du coût et du financement.....	44
Tableau 8 : Tableau Récapitulatif des principaux indicateurs du secteur IEEE	46
Tableau 9 : Répartition Par Régime des entreprises et des emplois du secteur IEEE.....	46
Tableau 10 : Répartition Régionale des entreprises et des emplois des IEEE	47
Tableau 11 : Répartition des entreprises en partenariat par pays d’origine du capital social .	52
Tableau 12 : Evolution des exportations par Branche des IEEE Sur la période 2008-2012....	53
Tableau 13 : Tableau récapitulatif des sociétés exportatrices implantées en Tunisie	54
Tableau 14 : Tableau du schéma d’investissement	58
Tableau 15 : Tableau d’amortissement des immobilisations	58
Tableau 16 : Tableau des charges d’Exploitation	59
Tableau 17 : Tableau de Quantité en nombre d’heure main d’œuvre	60
Tableau 18 : Tableau des Prix Horaire	60
Tableau 19: Tableau du Taux d’évolution des prix.....	60
Tableau 20: Tableau du chiffre d’affaires	60
Tableau 21 : Tableau des charges de Personnel	61
Tableau 22 : Tableau d’Amortissement d’Emprunt.....	62
Tableau 23 : Tableau de la Trésorerie Annuelle	65

Liste des figures

Figure1 : L'Organigramme de la BTS	6
Figure 2 : Menu général du système d'information Unibank	17
Figure 3 : Menu Crédit du système Unibank	21
Figure 4 : Evolution Annuelle des micros projets	37
Figure 5 : Répartition selon le niveau d'instruction	38
Figure 6 : Répartition Sectorielle	39
Figure 7 : Répartition selon la nature du projet pour l'année 2016.....	40
Figure 8 : Répartition selon le genre du promoteur.....	41
Figure 9: Répartition par Branches des emplois du secteur IEEE en 2013.....	47
Figure 10 : Machine de coupe câble.....	50
Figure 11 Machine du dénudage électrique	50
Figure 12: Machine de dénudage de câble	50
Figure 13 : Machine de sertissage de cosse.....	50
Figure 14 : Poste de fer à souder	51
Figure 15 : Evolution des investissements des IEEE sur la période (2008-2013)	53
Figure 16 : Présentation de Processus	57

Bibliographie

Les sites web :

- www.bts.com.tn
- www.made-in-tunisia.net
- www.tunisieprojet.com
- www.bifaforma.com

Les rapports :

- Rapport Annuel de la BTS 2016
- Manuel de procédures de gestion des crédits pour microprojet

Les circulaires :

- Circulaire aux banques n°11/2006
- Circulaire aux banques 96/46

Les annexes



Référence : Com-03-15

Promesse de commande

Entre les soussignés :

- > HORIZON ELECTRONIQUE, matricule fiscale 8764848/A/TA/0000, sisé à 11 Rue Hannibal, Bizerte 7000, et représentée par monsieur Kamel Akara.
- > Amal Ben Brahem, représentant de la société TUNICAB

Il a été arrêté et convenu ce qui suit :

1. OBJET DE LA CONVENTION :

- ✓ Horizon Electronique fournit à TUNICAB la matière première nécessaire à la fabrication et assemblage des cartes ARSC001 à ARSC010.
- ✓ TUNICAB fournit la prestation de service assemblage finale pour les produits sus-indiqué conformément au dossiers techniques communiqués, pour les quantités ANNUELLE et les prix ci bas indiquées.

HORIZON ELECTRONIQUE
11 Rue Hannibal - 7001 Bizerte
Tél : 72 443 645 - Fax : 72 438 228

11, Rue Hannibal 7001 Bizerte - Tunisie / Tel.: 00216 72 443 645 - Fax : 00216 72 438 228

E-mail : contact@horizonelectronique.com - www.horizonelectronique.com

Identification en Douane : 816590 V - Registre de Commerce BO : 431072004 - Code TVA : 876484 B/A/M/000

HORIZON ELECTRONIQUE

Designation produit	Quantité annuelle	Prix unitaire EURO	Prix total EURO
ARSC001	2000	1,10	2200
ARSC002	2000	1,10	2200
ARSC003	2000	1,10	2200
ARSC004	2000	1,10	2200
ARSC005	1000	1,29	1290
ARSC006	1000	1,29	1290
ARSC007	1000	1,29	1290
ARSC008	1000	1,29	1290
ARSC009	1000	1,29	1290
ARSC010	1000	1,29	1290
ARSC011	1000	1,29	1290
ARSC012	1000	1,29	1290
ARSC013	1000	1,29	1290
ARSC014	1000	1,29	1290
ARSC015	1000	1,055	1055
ARSC016	1000	1,055	1055
ARSC017	1000	1,055	1055
ARSC018	1000	1,055	1055
	70 000		75 920,00 EURO

MODALITÉ DE LIVRAISON: RENDU USINE HORIZON ELECTRONIQUE - RUE HANNIBAL - SIZARTI

MODALITE DE PAYEMENT: 45 JOURS DATE FACTURE

HORIZON ELECTRONIQUE
 11, Rue Hannibal - 7001 SIZARTI
 Tél: 72 443 646 - Fax: 72 458 328



NOVA S.A.R.L

Rue Cassin
 Bizerte - 7000
 Tunisie

FACTURE PROFRMA No. 123

Destinataire :
 MR. Hmad ben Drhem

Date de la facture : 12/03/2019
 Référence de la facture : 123
 Numéro de client : 406
 Paiement cd
 Modalité de paiement : 60 jours

Désignation	Quantité	Prix unitaire HT	TVA	Prix total TTC
Machine de coupe cable automatique KOMAX KAPPA 322	01	12685,000	0	12685,000
Machine de coupe cable schelunger	01	14380,000	0	14380,000
Machine de dénudagecable GLW	02	2239,450	0	4478,900
Machine de dégainagecable GLW	02	2145,500	0	4291,000
Machine semi automatique de serissage cosse	01	4560,000	0	4560,000
Machine automatique de serissage cosse	01	3640,000	0	3640,000
Siveau fer à souder Filer do	01	735,000	0	735,000
Table de travail équipée pour industrie électronique	03	1006,200	0	3018,200
Total				57000,600 DT

NOVA S.A.R.L
 Rue Essidhoued el Marj - Bizerte 7000MK : 1079269/0/F/M/0006C - 80451022008

meubl@tex

17/04/2012
 09:45:20
 BIZERTI

Client

DEVIS N°

NUM/RS : 01 30010 01 00001 01
 ADRESSE : 010101
 VILLE : BIZERTI

Le 17/04/2012

CODE	DESIGNATION	U.	QUANTITE	P.U. H.TVA	P.TOTAL H.TVA
00005	MATELAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	24.00	24.00
00006	MATELAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	24.00	24.00
00071	TONGUE BENT KOFFER 140x190 cm	P.	1.00	21.00	21.00
00007	SAIE DAMAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	10.00	10.00
00008	MATELAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	24.00	24.00
00009	MATELAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	24.00	24.00
00010	MATELAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	24.00	24.00
00011	MATELAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	24.00	24.00
00012	MATELAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	24.00	24.00
00013	MATELAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	24.00	24.00
00014	MATELAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	24.00	24.00
00015	MATELAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	24.00	24.00
00016	MATELAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	24.00	24.00
00017	MATELAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	24.00	24.00
00018	MATELAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	24.00	24.00
00019	MATELAS 140x190 cm - 100% coton	P.	1.00	24.00	24.00

MONTANT DES PRIX		240.00	TOTAL H.TVA BRUT	240.00
MODALITE DE PAYEMENT		0.00	TOTAL TVA BRUT	0.00
DELAI DE LIVRAISON		0.00	TOTAL TTC BRUT	240.00
			REMISE TTC	0.00
			TOTAL TTC NET	240.00

Nom et Signature du Vendeur	Nom et signature du client	Mauassin (Cacher)
		MEUBLATEX BIZERTI Angle Rue d'Espagne et Rue d'Alger Tel: 02 44 0711 01 - Fax: 02 433 174

الجمهورية التونسية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي والتكنولوجيا
الوحدة العامة للدراسات التكنولوجية

شهادة

بعد الإحراز على القرون سنة 51 لسنة 1992 الموزج في 18 نون 1992 ، استقر بمرحلتها الأولى الدراسات التكنولوجية بصفة
و على القرون سنة 50 لسنة 1992 الموزج في 18 ماي 1992 ، واستقر بالمعهد على الدراسات التكنولوجية وخاصة العمل في
وعلى الأثر سنة 1992 الموزج في 02 نون 1992 ، واستقر بتخصصه في تخصص الهندسة الكهربائية الوطنية
وعلى الأثر سنة 317 لسنة 1993 الموزج في 8 نون 1993 ، واستقر بمعهد نظام الدراسات والبحوث في الدراسات والمسابقات بالمعهد العليا للدراسات التكنولوجية وخاصة
العمل في
و على الأثر سنة 11

و على الأثر سنة 2003/2002 المسمى الأثر
تتمتع

شهادة الدراسات التكنولوجية العليا اختصاص: تقني ساهي في الهندسة الكهربائية

ل السيد (ة) : محمد بن إبراهيم

المولود (ة) في : 19 مارس 1978 بمدينة بنزرت

مستأجر (ة) (إضافة التعريف الوظيفية لوظيفة كإداري مدير بالاسم) إلى الإجمالي رقم : 08384347

سوسة في 2003/2/1

المدير

دكت بوزوية



ملاحظة : يتم حذف الشهادة إلا مرة واحدة