

## Table des matières

Liste des figures .....	6
Liste des tableaux.....	7
Abréviations et acronymes.....	8
Introduction.....	9

### Chapitre I : Présentation du projet

1. Les motivations à la création d'une entreprise .....	11
2. Une phase de réflexion .....	11
3. Le choix du projet .....	13
4. Le pourquoi du projet .....	13
5. Les Aptitudes nécessaires pour exercer le métier .....	14
6. Nom et logo de l'entreprise .....	14
6.1. Nom de l'entreprise .....	14
6.2. Logo de l'entreprise .....	14
7. Le choix du lieu d'implantation .....	15
8. Le Business model .....	16

### Chapitre II : Étude Juridique

1. Créer une entreprise en Tunisie : les différentes formes juridiques. ....	19
2. Pourquoi le choix de la forme d'une SUARL ? .....	22
3. Comment constituer une SUARL ? .....	23
4. La profession de la menuiserie Aluminium et PVC en Tunisie et le cadre juridique : Réglementation régissant l'activité .....	28

### Chapitre III : Étude de Marché

1. L'étude du marché et de son évolution .....	30
1.1. Quel est le volume du marché ? .....	30
1.2. Comment se porte le marché actuellement ? Quelles sont ses perspectives d'évolution pour les années à venir ? .....	30
1.3. Quelles sont les tendances actuelles sur le marché ? .....	31
1.4. Quels sont les produits et/ou les services proposés sur le marché ? .....	31
1.5. Qui sont mes concurrents directs et indirects ? .....	37
1.6. Quels sont les fournisseurs des concurrents ? .....	37
2. L'étude de la demande.....	41
3. L'étude de l'offre (Présentation de la concurrence) .....	43
4. L'étude de l'environnement.....	46
4.1. Diagnostic de l'environnement général de l'entreprise : Analyse PESTEL .....	46

4.2. Analyse de l'environnement concurrentiel : Matrice SWOT .....	47
--	----

## **Chapitre IV : Étude Stratégique & Plan Marketing**

1. Lignes stratégiques à adopter .....	50
2. Actions marketing .....	51
2.1. La politique de Prix.....	51
2.2. La politique de Communication .....	52

## **Chapitre V : Étude Technique**

1. Le processus de fabrication (Cas d'une fenêtre).....	55
2. Les moyens nécessaires au démarrage .....	56
3. Le plan virtuel de l'entreprise .....	61
4. Les besoins en ressource humaine .....	62
5. L'organigramme de la société .....	64

## **Chapitre VI : Étude Financière**

1. Estimation du chiffre d'affaires pour les 3 premiers exercices.....	66
2. Investissements nécessaires .....	68
2.1. Génie civil et Aménagements .....	68
2.2. Machines / Outillages .....	68
2.3. Bureautiques.....	69
2.4. Matériel roulant .....	69
2.5. Charges salariales.....	69
3. Consommation intermédiaires .....	70
4. Amortissements .....	70
5. Coût et financement du projet.....	72
6. L'état de résultat .....	73
7. Indicateurs de rentabilité du projet .....	74
7.1. La Valeur ajoutée .....	74
7.2. L'excédent brut d'exploitation (EBE) .....	75
7.3. Le résultat d'exploitation .....	75
7.4. Calcul de seuil de rentabilité et du point mort .....	76
7.5. La valeur actuelle nette (VAN) .....	77
Calendrier de mise en place .....	79
Conclusion .....	80
Bibliographie .....	82
Annexes .....	83

## Liste des figures

Figure I.6.2: Logo de l'entreprise – Source : Auteur .....	12
Figure V. 3 : Plan virtuel de l'entreprise – Source : Auteur .....	58
Figure V.5 : Organigramme de la société – Source : Auteur .....	60
Figure VI.1.1: Évolution du chiffre d'affaires prévisionnel pour les 3 premiers exercices.....	63
Figure VI.1.2: Répartition du chiffre d'affaires pour les 3 premiers exercices .....	63
Figure VI.6: évolution du ratio CAF / CA.....	70
Figure VI.7.1.1 : Courbe d'évolution des CP.....	70
Figure VI.7.1.2 : Courbe d'évolution de la VA .....	70
Figure VI.7.1.3 : Evolution des frais personnel en fonction de la Valeur Ajoutée .....	71
Figure VI.7.2: évolution de l'excédent brut d'exploitation .....	71
Figure VI.7.3 : évolution du résultat d'exploitation .....	72
Figure : planning prévisionnel de mise en œuvre .....	77

## Liste des tableaux

Tableau I.2 : Phase de réflexion - Source: Auteur .....	11
Tableau I.7 : les zones industrielles de la ville de Kairouan – Source AFI Février 2017 .....	13
Tableau II.1 : les différentes formes juridiques.....	18
Tableau II.3 : Comment constituer une SUARL .....	24
Tableau III.1.4 : les produits et/ou les services proposés sur le marché .....	33
Tableau III.1.6 : les fournisseurs des concurrents.....	37
Tableau III.2 : Segmentation Marché/Clients.....	39
Tableau III.3 : Présentation de la concurrence .....	41
Tableau III.4.1 : Diagnostic de l'environnement général de l'entreprise : Analyse PESTEL .....	44
Tableau III.4.2 : Analyse de l'environnement concurrentiel : Matrice SWOT .....	44
Tableau IV.2.2 : Récapitulatif du budget publicitaire pour les trois premières années .....	49
Tableau V.2 : Les moyens nécessaires au démarrage .....	57
Tableau VI.1: Estimation du chiffre d'affaires pour les 3 premiers exercices.....	62
Tableau VI.2.1 : Coûts des aménagements et Génie civil .....	64
Tableau VI.2.2: Total investissement Machines & Outillages .....	64
Tableau VI.2.4 : Liste Matériel roulant.....	65
Tableau VI.2.5: Ressources humaines et évolution des salaires.....	65
Tableau VI.3 : Consommation intermédiaires .....	66
Tableau VI.4 : calcul des amortissements .....	68
Tableau VI.5 : Schéma d'investissement et de financement .....	68
Tableau VI.6 : Compte de résultat.....	69
Tableau VI.7.1: Rapport frais personnel / valeur ajoutée .....	70
Tableau VI.7.4 : Calcul de seuil de rentabilité et du point mort .....	73
Tableau VI.7.5 : Calcul de la VAN .....	74

## Abréviations et acronymes

**BTP** : secteur économique du Bâtiment et des Travaux Publics

**EXTRUSION** : consiste à faire passer une billette en alliage d'aluminium dans une presse hydraulique à travers une filière ce qui permet d'obtenir des profilés aux sections et formes très variées : pleines, creuses ou semi-creuses.

**ANODISATION** : Les traitements de surfaces de l'aluminium ont pour but d'enrichir l'aspect du métal et de le préserver durablement des effets de la corrosion. Procédé spécifique de l'aluminium, l'anodisation consiste à former une couche protectrice d'alumine qui assure à ce dernier une excellente résistance aux agressions atmosphériques tout en conférant au métal son bel aspect, brillant ou satiné.

**LAQUAGE** : L'aluminium laqué connaît depuis quelques années un remarquable développement, particulièrement dans le secteur du bâtiment, en raison de la palette infinie de couleurs qu'il peut revêtir, de sa résistance aux chocs et aux rayures ainsi que sa facilité d'entretien.

**QUALICOAT** : Le label de qualité QUALICOAT est un schéma de certification de produit. Assure une qualité supérieure pour les menuiseries en alu thermo-laqué, dont l'usage se destine principalement en milieu extérieur.

**QUALIMARINE** : La certification QUALIMARINE est gérée par l'ADAL, organisme certificateur accrédité par le COFRAC, et fait l'objet d'une certification.

C'est le profilé (alliage + traitement de surface et laquage) qui est labellisé. Assure que le matériau et son traitement de surface sont adaptés aux sites en bord de mer.

**QUALANOD** : Label de qualité pour l'anodisation de l'aluminium à base d'acide sulfurique. Ce label QUALANOD est l'assurance d'un traitement de surface de qualité.

**NF 252** : Profilés aluminium à rupture de pont thermique ; isoler la face extérieure de la face intérieure du profilé aluminium, ce qui permet d'atteindre un coefficient d'isolation très élevé.

**API** : Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation

**BFPME** : Banque de financement des petites et moyennes entreprises.

**BTS** : Banque Tunisienne de Solidarité

**SWOT** : Strengths (forces), Weaknesses (faiblesses), Opportunities (opportunités), Threats (menaces)

**PESTEL** : Politique, Économique, Sociologique, Technologique, Écologique, Légal : est un modèle permettant d'identifier l'influence (positive ou négative) que peuvent exercer, sur une organisation, les facteurs macro-environnementaux.

# Introduction

Dans le monde, seulement 10% des personnes actives travaillent pour leur propre compte, tandis que les autres sont salariées soit dans les institutions de l'état public ou dans les sociétés privées.

En Tunisie, sur une population active de l'ordre de 3,5 Millions d'habitants, seulement 500 mille sont des auto-entrepreneurs qui travaillent pour leur propre compte et dont la majorité exerce des activités informelles ou des activités de commerce.

Être salarié aujourd'hui n'est plus forcément synonyme de sécurité. De fait, un salarié peut être congédié en très peu de temps pour des motifs plus ou moins valables (licenciements massifs, fermetures d'usines...). La création d'entreprise donc peut représenter un volet important pour faire face à ces faiblesses.

Cette nouvelle tendance est expliquée par une conviction forte de l'importance de l'entrepreneuriat considéré comme étant un levier primordial de croissance économique et moteur d'accomplissement personnel grâce à son fort impact sur la création de richesse et des opportunités d'emploi, la promotion de l'innovation et de la créativité, et l'assurance d'une qualité de vie meilleure pour les citoyens.

C'est l'objet de ce modeste travail, qu'est l'élaboration du business plan pour la création d'une entreprise de menuiserie Aluminium & PVC, qui permettra de mettre en forme l'idée et de structurer les différentes étapes d'étude de faisabilité, suivant une méthodologie dont les principales étapes sont :

- Présentation du projet,
- Étude Juridique,
- Étude de marché,
- Étude Stratégique & Plan Marketing,
- Étude Technique,
- Étude Financière.



# Chapitre I **Présentation du projet**

1. les motivations à la création d'une entreprise
2. Une phase de réflexion
3. Le choix du projet
4. Le pourquoi du projet
5. Les Aptitudes nécessaires pour exercer le métier
6. Nom et logo de l'entreprise
7. Le choix du lieu d'implantation

Ce chapitre se propose de présenter : Les motivations et les raisons qui m'amènent à créer une entreprise, une phase de réflexion afin de découvrir le monde de l'entrepreneuriat et de déterminer un profil d'entreprise qui pourrait me convenir, le choix du projet, Le pourquoi du projet, Les aptitudes nécessaires pour exercer le métier, Nom et logo de l'entreprise, choix du lieu d'implantation, ainsi qu'un business model.

### 1. Les motivations et les raisons qui m'amènent à créer une entreprise :

- Donner du sens et de la valeur à mon travail, et donc à ma vie ;
- Devenir mon propre patron (être indépendant et ne rendre de comptes qu'à mes clients) ;
- Découvrir mes forces et mes faiblesses ;
- Avoir la liberté de développer de nouvelles idées et de les mettre en place à ma manière ;
- Vivre plus d'expériences intéressantes en 1 an d'entrepreneuriat qu'en 10 ans de salariat (apprendre énormément de choses en très peu de temps) ;
- Choisir mes collègues de travail ;
- Faire partie de la communauté des entrepreneurs ;
- Gagner plus d'argent (cela peut prendre du temps) ;
- Parce que les conditions se sont réunies (Démotivation au travail, Instabilité de ma situation professionnelle, Encouragement de L'entourage entrepreneurial, Des incitations spécifiques, fiscales et financières et des réseaux d'accompagnement et de soutien accordées par l'état pour la création d'entreprises, Le marché accepte encore des nouveaux entrants, ...) ;
- Contribuer à réduire le chômage des jeunes.

### 2. Phase de réflexion : Recherche de profil idéal d'entreprise.

Au cours de cette première phase de réflexion, j'ai tenté de dégager progressivement et à grands traits, mon « projet personnel de créateur » en se basant sur un ensemble de critères, à savoir : mes compétences, mes expériences, mes moyens financiers, mes contraintes personnelles/ professionnels, les secteurs porteurs, la rentabilité attendue du projet, la situation et les perspectives de l'économie tunisienne ... afin d'avoir une idée plus précise du type d'entreprise qui me conviendrait le mieux.

Critères à prendre en compte	Observations et commentaires
<i>Le caractère de l'activité sur le marché</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Activité traditionnelle,</li> <li>▪ <b>Application nouvelle d'une activité existante,</b></li> <li>▪ Innovation (connaissances du domaine).</li> </ul>
<i>Secteur en parfaite adéquation avec mes études, mes compétences, mes expériences, ...</i>	<p>Métiers de l'industrie, Métallurgie, Électromécanique, Thermique et Énergétique, Maintenance Industrielle, Fabrication et/ou Transformation Industrielle, ...</p> <p><u>Mes expériences :</u></p>



	<p><b>AMS (Les Ateliers Mécanique du Sahel) :</b> fabrication de robinetteries sanitaires et des articles de ménage.</p> <p><b>SPIC papagallo Kairouan :</b> fabrication des cakes et des muffins.</p>
<b>Des contraintes personnelles/professionnels</b>	<p><b>Lieu d'implantation :</b></p> <p><u>Gouvernorat de Kairouan</u> : plusieurs activités industrielles restent encore exploitables, des engagements professionnels m'obligent de s'y implanter.</p>
	<p><b>Capacité financière :</b></p> <p>Coût d'investissement compris entre 100 000 DT et 150 000 DT, avec un apport personnel jusqu'à 40% du montant total.</p> <p>Des idées de projets identifiées par les études stratégiques réalisées par l'API et le CETTEX  <a href="http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/idee.asp">http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/idee.asp</a></p> <p>(Le coût moyen de lancement de l'activité peut être un critère d'élimination pertinent).</p>
<b>Marché d'avenir en pleine expansion</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Technologies de l'information et TIC.</li> <li>▪ L'environnement, Conseiller en environnement.</li> <li>▪ E-commerce.</li> <li>▪ Énergie renouvelable et Photovoltaïque.</li> <li>▪ Agriculture (par exemple : produits alimentaires issus de l'agriculture biologique).</li> <li>▪ Menuiserie aluminium et PVC.</li> <li>▪ Cuisines en kit et Agencement.</li> <li>▪ Electricité et Automatisme (domotique et éclairage, portails, Ascenseurs, ...).</li> <li>▪ Construction métallique.</li> <li>▪ Quincaillerie et outillage.</li> <li>▪ Ingénieurs et Bureaux d'études.</li> </ul>
<b>Rentabilité attendue du projet</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Marché en phase de développement : produits de remplacement plus modernes et plus performants.</li> <li>▪ Un niveau de risque accepté.</li> <li>▪ Des bénéfices supérieurs au montant investi.</li> <li>▪ Pas ou peu d'intermédiaire ;</li> <li>▪ Relation directe avec les clients ;</li> </ul>

<p><b><i>Situation et perspectives de l'économie tunisienne</i></b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Instabilité de l'environnement (économique, politique...).</li> <li>▪ Des réformes structurelles peuvent développer et dynamiser l'économie immédiatement.</li> <li>▪ la Tunisie dispose d'importantes potentialités agricoles et agroalimentaires pouvant relayer et accélérer la croissance et la création d'emplois.</li> <li>▪ L'industrie, un secteur clé pour la relance de l'économie tunisien.</li> <li>▪ Les métiers du bâtiment en Tunisie connaissent une forte croissance et progression (L'architecture, la menuiserie aluminium et PVC, La domotique, ...)</li> </ul>
---	--

Tableau I.2 Phase de réflexion - Source: Auteur

### 3. Le choix du projet ?

Suivant le bref diagnostic qui a été fait et suite à des échanges avec des hommes et des femmes d'expérience dans les différents domaines et métiers porteurs que j'ai cités précédemment, mon choix s'est orienté vers la création d'une entreprise spécialisée dans la conception, la fabrication et la pose de menuiseries aluminium et PVC destinés aux particuliers et aux professionnels, dans la région de Kairouan, en proposant une large gamme de produits : Fenêtres, porte fenêtres et portes, Volets et Stores, Gardes Corps, Dressing, répondant aux exigences et normes actuelles en termes d'étanchéité à l'air et à l'eau (calfeutrement), d'isolation thermique et acoustique et de sécurité.

### 4. Le pourquoi du projet ?

- Ce projet est très lié à l'évolution du secteur bâtiment ;
- Marché d'avenir en pleine expansion (La menuiserie sur bois souffre de la concurrence du PVC et de l'aluminium) ;
- Secteur offre de réelles perspectives d'évolution (progression des innovations technologiques, évolution incessante des besoins et des attentes des clients) ;
- Disponibilité des matières premières (profilés aluminium, verre, volets roulants motorisés, paumelles / poignées / bouchons en plastique et autres accessoires,..) ;
- Disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée (plusieurs centres de formation et d'apprentissage qui proposent des formations professionnelles en menuiseries aluminium et PVC parmi les 136 Centres de formation publics) ;
- Coût estimatif du projet (par rapport à mon budget moyen) ;
- Marché non saturé (notamment à Kairouan) ;
- Relation directe avec les clients (particuliers, sociétés, institutions,) ; ...

## 5. Les Aptitudes nécessaires pour exercer le métier :

Le promoteur doit présenter un potentiel bien affirmé dans différents champs d'action, il doit disposer d'une forme spécifique de compétence technique dans le façonnage et la pose de menuiserie aluminium et PVC,

- au travers d'une expérience professionnelle confirmée ou
- d'une formation pratique, professionnelle et courte dans le domaine avec une capacité de mobilisation de ressources humaines sûres et adaptées (ce qui est mon cas) ;

## 6. Nom et logo de l'entreprise :

### 6.1. Nom de l'entreprise :

Choisir un nom est l'une des premières démarches de création d'une entreprise. Un nom porteur de valeur pour les clients sera le premier support marketing de l'entreprise.

Bien entendu, un bon nom doit être prononçable facilement (euphonique) pour être mémorisé, être compréhensible par le maximum de personnes ciblées, être valable pour plusieurs années, être courte et dynamique (plus c'est long, plus c'est compliqué à retenir), elle doit être aussi internationalisable si mes ambitions sont hors de Tunisie.

Après recherches et réflexion, le nom choisi est :

**DELTA'ALU Concept**

Le mot **DELTA** : est un synonyme pour « différence », traduit une vision différente envers les attentes de nos clients.

Le mot montre aussi le caractère internationalisable de notre marque, il est très utilisé et connu du grand public du monde dans divers domaines ; à savoir : Delta Air Lines (compagnie aérienne américaine), Delta Cuisine Tunisie, Delta FM (chaîne radio française), Delta Plus : spécialiste mondial des équipements de protection individuelle (E.P.I.), Delta Hôtel (Turquie), ...

Le mot **ALU** (est une abréviation qui signifie Aluminium) définit bien l'activité de notre entreprise et reflète aux clients notre champ de spécialisation.

Le mot **Concept** : C'est un moyen de faire parler de notre marque et de lui donner une image moderne et innovante : reflète notre capacité et l'étendue de nos compétences pour développer de nouvelles idées.

### 6.2. Logo de l'entreprise :

Chaque entreprise, quelque soit sa taille et son activité, a besoin d'un logo professionnel. C'est la pierre angulaire de notre image.



Figure I.6.2 : Logo de l'entreprise - Source: Auteur

Le sigle : Il s'agit d'apparaître comme une entreprise, dynamique et moderne, permettre aussi de centraliser et de canaliser l'attention.

⇒ Reste à vérifier la disponibilité de cette marque auprès de l'Institut National de la Normalisation et de la Propriété Industrielle INNORPI.

## 7. Choix du lieu d'implantation :

L'importance du lieu d'implantation dans le succès de mon projet est primordiale. Il est pourtant essentiel d'y consacrer suffisamment d'attention et de tenir compte de différents critères afin de prendre une décision bien pesée et mûrement réfléchie.

Le siège de l'entreprise sera au gouvernorat de Kairouan. Ce choix est motivé par le fait que la ville de Kairouan est la plus proche de la majorité des villes Tunisiennes, d'autant plus qu'il s'agit de la plus grande ville non côtière. Le gouvernorat de Kairouan compte à lui seul 570 559 habitants.

La seconde raison du choix de la ville de Kairouan est l'existence d'un marché d'avenir en pleine expansion lié au secteur bâtiment (des projets futuristes : hôpital universitaire, Clinique, nouveaux tribunaux, complexe universitaire, nouveaux lots de terrains pour des logements individuels et collectifs, des projets d'aménagement de nouvelles zones urbaines, ...).

La troisième raison est tirée de la liste des zones d'encouragement au développement régional.

### Les Zones Industrielles

Quatre zones industrielles sont aménagées par l'Agence Foncière Industrielle (AFI), ayant une superficie de 76 ha.

Délégations	Nombre de lots	Surface Cessible	Coût du m <sup>2</sup>	TAUX DE VENTE Réalisé en (%)
Kairouan I *	33	08 ha	22 DT dont 16.500 DT sont pris en charge par l'Etat	100%
Hajeb Layoun *	43	08 ha	22 DT dont 16.500 DT sont pris en charge par l'Etat	91%
Kairouan II *	85	20 ha	22 DT dont 16.500 DT sont pris en charge par l'Etat	95%
Sbikha *	21	40 ha	33 DT dont 24.750 DT sont pris en charge par l'Etat	100%
<b>Total</b>	<b>182</b>	<b>76 ha</b>		

Source AFI Février 2017

\* zone d'encouragement au développement régional

Tableau I.7 : les zones industrielles de la ville de Kairouan – Source AFI Février 2017

## 8. Le Business model :

Un modèle économique (ou business model en anglais) décrit précisément comment notre entreprise va gagner de l'argent. En pratique, cela revient à définir ce que nous allons vendre, auprès de quels clients, dans quel but, de quelle manière, et pour quel bénéfice. Autrement dit, il s'agit de décrire notre activité.

### *Comment décrire notre modèle économique ?*

- Pour ce faire, il existe différentes manières. La plus évidente, consiste à répondre par écrit aux questions suivantes :
  - Quel est le produit que nous souhaitons proposer ?
  - Quels sont les avantages de notre produit par rapport aux concurrents ?
  - Qui sont nos clients et comment allons-nous les toucher ?
  - Quels moyens devons-nous mettre en œuvre pour créer notre produit ?
  - Quelles sont les principales dépenses et recettes générées par notre activité ?
- Mais nous pouvons également « dessiner » notre modèle économique, en utilisant par exemple le ***Business Model Canvas***, aujourd'hui largement répandu.

### *Qu'est-ce que le Business Model Canvas ?*

L'utilisation du Business Model Canvas repose sur une méthode développée par *Alexander Osterwalder* et *Yves Pigneur* dans leur ouvrage intitulé Business Model Nouvelle Génération. Il permet de représenter en une seule page, au travers d'un canevas, l'ensemble de notre modèle économique.

Le Business Model Canevas comporte 9 briques qui traduisent les principaux aspects économiques d'une entreprise :

- Les clients
- L'offre
- Les canaux
- La relation client
- Les revenus
- Les ressources clés
- Les activités clés
- Les partenaires clés
- Les coûts

## *Le Business Model Canvas – conception, fabrication et pose des ouvrages en aluminium & PVC*

<b>Partenaires Clés</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tunisie Profilés Aluminium (Profilés Aluminium &amp; PVC)</li> <li>- Somfy (volet roulant)</li> <li>- Yılmaz (machines)</li> <li>- IBFM (Quincaillerie &amp; Serrure)</li> <li>- SOVEP (vitrages)</li> </ul>	<b>Activités Clés</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conception CAO</li> <li>- Fabrication (usinage, assemblage, emballage)</li> <li>- Pose sur chantier</li> </ul> <b>Ressources Clés</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formation courte</li> <li>- Location d'un Local (Atelier + Showroom)</li> <li>- Machines (tronçonneuse, fraiseuse, perceuse, poinçonneuse) et outillages du menuisier.</li> <li>- Logiciel pour l'activité de Menuiserie aluminium &amp; PVC</li> <li>- Secrétaire + chef de production + techniciens (mètreur, ouvriers, poseurs) expérimentés</li> </ul>	<b>Offre</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menuiserie Coulissante &amp; Battante (Fenêtres, porte fenêtres et portes, Dressing)</li> <li>- Garde corps</li> <li>- Volets et Stores</li> <li>- Moteur Volet roulant</li> <li>- Moustiquaire</li> <li>- Panneaux composites - Alucobond</li> </ul>	<b>Relation Client</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conseil et suivi</li> <li>- Programme de fidélité</li> </ul> <b>Canaux</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Site Web</li> <li>- Les réseaux sociaux</li> <li>- Cartes de visite, brochures</li> <li>- Publicité dans les revues spécialisées</li> <li>- Participation aux salons (BAT EXPO, ...)</li> </ul>	<b>Clients</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Industriel (Les PME et les grandes entreprises), → Marché local &amp; régional</li> <li>- Commercial (les grandes surfaces, les cliniques, les promoteurs immobiliers,...) → Marché local</li> <li>- Résidentiel (les propriétaires) → Marché local</li> <li>- Relations avec des acteurs évoluant dans des domaines voisins ou complémentaires peuvent être une cible stratégique majeure (architectes, maçons, vendeurs de carreaux, bureaux d'études, plombiers, électriciens)</li> <li>- Les réseaux d'amitié</li> </ul>
<b>Coûts</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Matières premières (Profilés Aluminium &amp; PVC, vitrages, quincailleries,...)</li> <li>- Enseigne et éléments de communication</li> <li>- Ressources humaines</li> <li>- Loyers et charges locatives</li> <li>- Assurances (véhicule, local), vignette, carburant et autres</li> <li>- Entretien (machines et outillages)</li> </ul>			<b>Revenus</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vente produits</li> <li>- les prix sont fixés en fonction des volumes</li> <li>- Règle de prix : 50 % à la commande / 50 % Avant livraison</li> </ul>	

# Chapitre II Étude Juridique

1. Créer une entreprise en Tunisie : les différentes formes juridiques.
  - Entreprise individuelle
  - Société à Responsabilité Limitée (SARL)
  - Société Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (SUARL)
  - Société anonyme (SA)
  - Société en commandite par actions (SCA)
2. Pourquoi le choix de la forme d'une SUARL ?
3. Comment constituer une SUARL ?
4. La profession de la menuiserie Aluminium et PVC en Tunisie et le cadre juridique : Réglementation régissant l'activité

## 1. Créer une entreprise en Tunisie : les différentes formes juridiques

La législation tunisienne offre aux entrepreneurs une panoplie riche de structures légales pour l'exercice de tout type d'activité.

L'entrepreneur qu'il soit tunisien ou étranger peut commencer une activité commerciale, industrielle ou de service seul (dans le cadre d'une société unipersonnelle à responsabilité limitée) ou avec des associés (dans le cadre d'une société à responsabilité limitée) / des actionnaires (dans le cadre d'une société anonyme).

Il existe bien entendu d'autres formes de sociétés d'une utilisation plus ou moins courante :

- La société en nom collectif,
- La société en participation,
- La société en commandite simple,

Entreprise individuelle			
Capital minimum	Nb associés	Direction	Principales caractéristiques
Pas de notion de « capital social »	Entrepreneur individuel	Entrepreneur individuel	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'entrepreneur (obligatoirement une personne physique) exerce seul l'activité en son nom.</li> <li>▪ Il dirige et contrôle personnellement l'activité de l'entreprise.</li> <li>▪ Il n'y a pas de notion de capital. Le patrimoine de l'entreprise est confondu avec celui du chef d'entreprise.</li> <li>▪ L'entrepreneur est responsable des dettes de l'entreprise indéfiniment sur l'ensemble de ses biens.</li> </ul>
Société à Responsabilité Limitée (SARL)			
1 000 Dinars, soit sa contre valeur en devises  (Loi N°2005-12 du 26-01-05)	2 ou plusieurs personnes sans dépasser 50	Gérant (s) associé(s) ou non	<p>C'est une espèce hybride à mi chemin entre les sociétés de personnes et les sociétés de capitaux. L'utilisation d'une SARL permettra à l'entrepreneur de scinder son patrimoine personnel de son patrimoine professionnel, et de n'engager sa responsabilité que jusqu'au montant de ses apports. Elle est exploitée par un ou plusieurs gérants, mais dans tous les cas un commissaire aux comptes doit être nommé après la deuxième année si 2 des 3 critères suivants sont satisfaits : chiffre d'affaire supérieur à 300 000 DT HT, total bilan supérieur à 100 000 DT HT, nombre de personnel supérieur à 10.</p> <p><b>Dissolution de la SARL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'incapacité, la faillite ou le décès d'un associé n'entraînent pas la dissolution de la société.</li> <li>- En cas de perte de plus que la moitié du capital, une AGE doit être tenue dans les deux mois qui suivent la constatation afin de décider</li> </ul>



			<p>soit la dissolution de la société soit sa continuation en procédant à une augmentation ou réduction du capital.</p> <p>- La dissolution de la société peut être demandée par tout intéressé dans le cas où les gérants ne consultent pas les associés.</p> <p><b>Transformation de la SARL</b></p> <p>La transformation d'une SARL en une SA ne peut être proposée qu'après approbation des résultats des deux exercices précédents au moins et suite à la présentation à l'AGE par un expert comptable d'un rapport sur la situation de la société.</p> <p><b>Précisions : Selon l'article 94 du code des sociétés commerciales</b></p> <p>"Sous peine de nullité, ne peuvent prendre la forme d'une société à responsabilité limitée les sociétés d'assurance, les banques et autres institutions financières, les établissements de crédit et d'une façon générale toute société à laquelle la loi impose de prendre une forme déterminée."</p>
<b>Société Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (SUARL)</b>			
<p>1 000 Dinars, soit sa contre valeur en devises</p> <p>(Loi N°2005-12 du 26-01- 05)</p>	<p>Une seule personne</p>	<p>Gérant associé</p>	<p>C'est une variété de SARL qui ne comprend qu'un seul associé faisant ainsi exception au principe que la société est un contrat entre au moins deux personnes. Elle se différencie de l'entreprise individuelle car en cas de faillite le patrimoine de l'entrepreneur est protégé. Ce type de société est soumis aux mêmes règles juridiques que les SARL hormis les particularités précisées ci dessous.</p> <p><b>Fonctionnement de la SUARL :</b></p> <p>Le code des sociétés commerciales oblige l'associé unique à assurer lui-même la gestion de la société (détient les pouvoirs dévolus au gérant d'une SARL). Selon l'article 154 du code, il lui est strictement interdit de déléguer la gestion à autrui. Cette obligation empêche l'associé unique de se consacrer à d'autres activités professionnelles. Il devra :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- établir un rapport de gestion, l'inventaire, les comptes annuels et y annexer le rapport du commissaire aux comptes s'il existe,</li> <li>- approuver les documents précités dans un délai de 3 mois à compter de la clôture des comptes,</li> <li>- consigner toutes les résolutions dans un registre coté et paraphé.</li> </ul> <p><b>Dissolution de la SUARL (article 156)</b></p> <p>La SUARL est dissoute par le décès, l'incapacité ou la faillite de l'associé unique. Toutefois, si l'associé unique décède et laisse un seul héritier celui-ci pourra continuer la société en lieu et place de son de cujus. En cas de pluralité d'héritiers et à défaut d'accord pour</p>

			le céder à l'un d'entre eux, ceux ci peuvent continuer la société sous forme de société unipersonnelle à responsabilité limitée après avoir accompli les formalités prescrites par l'article 157.
<b>Société anonyme (SA)</b>			
5.000 DNT pour la SA ne faisant pas appel public à l'épargne et 50.000 DNT pour la SA faisant appel public à l'épargne (Loi N°2005-12 du 26-01-05)	7 associés au moins (Le nombre d'actionnaires n'est pas plafonné)	Conseil d'administration ou directoire et conseil d'administration	<p>Chaque actionnaire dispose de parts appelées actions qui sont facilement cessibles à d'autres actionnaires. Ces derniers sont responsables à hauteur de leur apport.</p> <p>Plus longue et plus complexe dans la création que la Sarl, elle est une forme juridique très intéressante pour les grands projets nécessitant des capitaux importants. Il est important de savoir qu'au moment de la constitution de la société 25% de l'apport numéraire (argent) doit être libéré (et le reste sur 5 ans). Quant aux apports en nature, ils doivent être libérés intégralement. Un commissaire au compte doit être nommé dès la création de la société.</p> <p><b>Règles de constitution</b></p> <p>Le législateur a fixé certaines formalités et règles de constitution dont le non respect est sanctionné par les art. 183 à 187 du CSC. Ces formalités et règles diffèrent suivant que la société fait appel public à l'épargne ou non.</p> <p><b>Transformation de la SA : Article 433</b></p> <p>Toutes les sociétés à l'exclusion de la société en participation peuvent opter pour une transformation en choisissant l'une des formes prévues au présent code. La société anonyme ne peut se transformer qu'en société en commandite par actions ou en société à responsabilité limitée. Toutefois, la société anonyme ne peut se transformer qu'après deux ans de son existence. La transformation peut également concerner toute société soumise aux procédures de redressement judiciaire.</p>
<b>Société en commandite par actions (SCA)</b>			
5 000 Dinars, soit sa contre valeur en devises	Un ou plusieurs commanditaires et des commandités	Gérant (s) parmi les commandités et un conseil de surveillance	<p>Un conseil de surveillance contrôle la direction de la société, déjà affiliée à un ou plusieurs gérants. La responsabilité des associés est illimitée pour les commandités et limitée aux montants des apports pour les commanditaires.</p> <p><b>Article 405 :</b></p> <p>Le décès d'un commanditaire n'entraîne pas la dissolution de la société en commandite par actions.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ règles de constitution et de fonctionnement identiques à la SA.</li> <li>▪ forme de société très peu répandue.</li> </ul>

Tableau II.1 : les différentes formes juridiques

## 2. Pourquoi le choix de la forme d'une SUARL ?

La structure la mieux adaptée à mon projet est la **SUARL** (Société Unipersonnelle à Responsabilité Limitée). Régie par les articles 148 à 159 du code des sociétés commerciales.

- Elle permettra de protéger le patrimoine personnel (Ce cadre protecteur n'existe par exemple pas dans les SNC et les entreprises individuelles).
- La SUARL permet d'avoir le choix entre l'IS et l'IR : La SUARL offre la possibilité de pouvoir choisir le système d'imposition fiscale : impôt sur les sociétés ou régime des sociétés de personnes (sauf si l'associé unique est une personne morale, IS obligatoire dans ce cas).
  - ⇒ Cette faculté est inexistante lorsque le porteur de projet opte pour l'entreprise individuelle.
- La SUARL permet ensuite d'ouvrir mon capital : Pour le créateur qui se lance seul, le recours à la SUARL offre la possibilité d'ouvrir son capital social à de nouveaux associés pour poursuivre le développement de l'entreprise.
  - ⇒ Cette faculté est inexistante lorsque le porteur de projet opte pour l'entreprise individuelle.
  - ⇒ Le passage d'une SUARL à une SARL (en cas de pluralité d'associés) est toujours possible et est même fréquent.
- C'est une structure susceptible de s'adapter à de nombreuses situations.
- La possibilité d'agrandissement du projet et de diversification des métiers.
- Les règles de fonctionnement de la société sont régies en grande partie par le code du commerce. La rédaction des statuts ne présente donc pas de grandes difficultés. Seuls quelques points particuliers doivent faire l'objet d'une attention particulière.
- La Facilité avec laquelle il est possible de mettre en place des partenariats.
- Dans les SUARL, le conjoint du gérant pourra revendiquer le statut de conjoint collaborateur : Lorsque le projet d'entreprise prévoit que le créateur exercera son activité avec son conjoint (ou sa conjointe), la création d'une SUARL offre la possibilité d'opter pour le statut de conjoint collaborateur. Le statut de conjoint collaborateur permet à ce dernier de **s'impliquer complètement dans la gestion** de la société et d'avoir une protection sociale complète pour un coût relativement réduit puisque seules les cotisations pour la retraite de base, la retraite complémentaire et l'invalidité-décès sont à payer. Toutefois : le conjoint collaborateur ne touche aucun revenu en contrepartie de ses fonctions et n'a aucune protection contre la perte d'emploi. Ce paramètre peut être problématique pour le conjoint dans l'hypothèse d'une séparation.
- la BFPME ne finance que les sociétés (si mon coût d'investissement dépasse 150 000 DT).
- En cas de décès, la société peut se poursuivre avec l'héritier unique ou l'héritier auquel la société a été attribuée d'un commun accord avec les autres héritiers.

- L'associé unique peut céder la totalité de ses parts à une tierce personne. Dans cette hypothèse, le cessionnaire sera subrogé dans les droits et obligations de l'associé unique.
- Le gérant peut décider de doter la société d'une ou plusieurs succursales, d'un ou de plusieurs points de vente dont il assure personnellement et sous son entière et exclusive responsabilité, la supervision de la gestion.

### Inconvénients :

- Le code des sociétés commerciales oblige l'associé unique à assurer lui-même la gestion de la société. Selon l'article 154 du code, il lui est strictement interdit de déléguer la gestion à autrui. Cette obligation empêche l'associé unique de se consacrer à d'autres activités professionnelles.
- La création et le fonctionnement d'une SUARL sont coûteux : Créer une SUARL nécessite certaines formalités, lourdes et coûteuses.
- l'immatriculation des SUARL est plus chère que celle des entreprises individuelles.

### 3. Comment constituer une SUARL ?

Étapes	Pièces à fournir	Combien ça coûte	Combien de temps ça dure	Où dois-je aller
<b>1. Ouverture d'un compte bancaire indisponible pour déposer les apports en numéraire</b> En conformité avec l'article 96 du Code des Sociétés Commerciales, l'institution bancaire ou financière habilitée à recevoir les apports de capital social en numéraire doit être mentionnée dans les statuts de la société.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 copie des statuts (<u>SUARL</u>) de la société ;</li> <li>• 1 copie de la <u>carte d'identité nationale (CIN)</u> ;</li> <li>• <u>Un formulaire d'ouverture de compte</u> délivré par la banque et rempli par le gérant (des informations concernant la société et le spécimen de signature du gérant).</li> </ul> La banque délivre <u>une attestation bancaire</u> pour l'ouverture d'un compte indisponible au nom de la société.	0 DT	Séance tenante	Agence bancaire

<p><b>2. Enregistrement des statuts à la Recette des Finances</b></p> <p>L'enregistrement est l'inscription des données relatives à la société dans les registres de l'administration fiscale territorialement compétente moyennant le paiement d'un droit d'enregistrement. Le document enregistre obtiennent des références uniques.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• copies des statuts (<u>SUARL</u>) de la société (10 copies originales. NB. Les statuts doivent comporter la référence de compte bancaire dans lequel le capital a été déposé)</li> <li>• <u>Procès-verbal de nomination du ou des gérant(s)</u> au cas où les statuts ne le précisent pas (04 originales au moins)</li> </ul> <p>Obtention des statuts et du procès-verbal de nomination du gérant enregistré (sur lequel est apposé le cachet de la recette des finances).</p>	<p>150 DT (payés à la caisse de la Recette des Finances)</p>	<p>Séance tenante au Guichet Unique de l'API, 24 heures à la Recette des Finances</p>	<p>Bureaux locaux de Recette des Finances, ou Guichets Uniques de l'API (*)</p>
<p><b>3. Déclaration d'existence au Bureau de contrôle des impôts</b></p> <p>Fiscalement la société commence à exister à partir de sa déclaration au Bureau de contrôle des impôts est devient assujettie dès son immatriculation. La présence de l'associé unique est nécessaire pour la signature de la déclaration. Les Bureaux de Contrôle des Impôts sont présents dans tous les gouvernorats et aux Guichets Uniques de l'API.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imprimé à signer (<u>Déclaration d'existence</u>), au bureau ;</li> <li>• <u>1 copie de la carte d'identité nationale</u> (CIN) du gérant.</li> </ul> <p>L'agent du bureau remplit les cases du formulaire destinés à l'administration, donne un numéro d'identification fiscale à la société et délivre instantanément une <u>carte d'identification fiscale</u>) (NB. Le gérant doit garder les originaux de <u>déclaration d'existence</u> et <u>carte d'identification fiscale</u> et préparer des copies pour les étapes ultérieures).</p>	<p>0 DT</p>	<p>Séance tenante au Guichet Unique de l'API, 24 heures au Bureau de contrôle des impôts</p>	<p>Bureaux de Contrôle des Impôts ou Guichets Uniques de l'API</p>
<p><b>4. Dépôt au greffe du tribunal de première instance territorialement compétent</b></p> <p>Cette étape déclenche l'existence juridique de la société par le biais de l'immatriculation au Registre de Commerce. Un greffe existe dans tous les tribunaux de première instance et un bureau représentatif dans tous les Guichets Uniques de l'API.</p> <p>⇒ Le greffier prépare et délivre le <u>certificat de dépôt</u> qui fera l'objet de la publication au</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 imprimés à remplir en arabe et à signer par le gérant (<u>Formulaire de déclaration d'ouverture</u>) ;</li> <li>• 2 originaux de statuts enregistrés à la Recette des Finances ;</li> <li>• Résumé des statuts en Arabe contenant des informations relatives aux : raison sociale (dénomination), capital social adresse du siège social, le nom de l'associé unique, l'objet) ;</li> <li>• 2 originaux enregistrés à la Recette des Finance du procès-verbal de nomination du ou des gérant(s) au cas où les statuts ne le précisent pas</li> </ul>	<p>50 DT (des droits d'immatriculation au registre de commerce) + 10 DT pour chaque extrait de Registre</p>	<p>Séance tenante au Guichet Unique de l'API, 5 jours aux greffes de tribunaux</p>	<p>Grefe du tribunal ou Guichet Unique de l'API</p>

Journal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 copies de la déclaration d'existence ;</li> <li>• 2 copies de la carte d'identification fiscale ;</li> <li>• 2 exemplaires de la pièce précisant l'adresse du siège social : <u>certificat de propriété</u> (si le gérant est le propriétaire du local), ou un contrat de location au nom du gérant ou de la société (non obligatoirement enregistré),</li> <li>• 2 copies de l'attestation bancaire ;</li> <li>• 2 copies de la carte d'identité nationale du gérant ;</li> </ul>	de commerce		
⇒ Obtention d'une <u>Quittance de paiement des droits d'immatriculation</u> (50DT) au registre de commerce auprès de <u>l'office national de la poste</u> ou au bureau de poste dans les Guichets Uniques de l'API ;				

<p><b>5. Publication de l'avis de constitution dans le Journal Officiel de la République Tunisienne</b></p> <p>Conformément à l'article 15 du Code des Sociétés, toutes les sociétés à l'exception de la société en participation doivent procéder à la publication de leurs actes constitutifs. La publicité est faite par une <u>insertion</u> (avis) au JORT et ce, dans un délai d'un mois à partir soit de la constitution définitive de la société, soit de la date du procès-verbal ou de la délibération de l'assemblée générale constitutive de la société.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Textes dactylographiés de l'<u>avis</u> à publier en langue arabe et française (en 2 exemplaires) ;</li> <li>• Numéro d'immatriculation fiscale (figurant sur la <u>carte d'identification fiscale</u>) ;</li> <li>• Copie de la carte d'identité nationale de l'annonceur.</li> </ul> <p>⇒ L'annonceur prendra une décharge sur une des deux copies présentée pour la déposer au Registre de commerce.</p>	<p>Plus ou moins 70 DT (le coût est calculé par l'agent au guichet de Journal Officiel et dépend de la consistance du texte à publier).</p>	<p>Séance tenante</p>	<p>aux bureaux de l'Imprimerie Officielle ou aux Guichets Uniques de l'API.</p>
<p><b>6. Immatriculation au Registre du Commerce Tribunal de première instance</b></p> <p>C'est l'étape finale de la création de la société qui permet d'obtenir le numéro définitif d'immatriculation au Registre de commerce. Désormais la société est légalement constituée. Après l'apparition de la publication de l'avis de constitution au Journal Officiel (15 jours) il est recommandé d'acheter le numéro de Journal Officiel correspondant. Une copie de la publication est indispensable pour l'institution bancaire afin de disposer du capital social.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une copie de la pièce d'encaissement des frais de publication au JORT</li> <li>• Quittance de paiement des droits d'immatriculation (10 DT) au registre de commerce auprès de l'office national de la poste) pour chaque extrait du Registre de commerce demandé (Peut être payée lors du paiement du droit d'immatriculation étape « 04. Dépôt au greffe du tribunal de première instance territorialement compétent »</li> </ul>	<p><b>Déjà payée à l'étape 4 sinon</b></p> <p>[10 DT (pour chaque extrait de Registre de commerce (normalement vous aurez besoin des trois extraits)]</p>	<p>Séance tenante</p>	<p>Greffe du tribunal de première instance ou Guichets Uniques de l'API.</p>
<p><b>7. Affiliation de la société à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale</b></p> <p>En conformité avec l'article 36 de la <u>Loi n° 1960-30 du 14 décembre</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formulaire de <u>demande d'affiliation d'employeur</u> portant la signature et le cachet de l'employeur accompagné par la <u>liste nominative du personnel</u> ;</li> <li>• Copie de la carte d'identité nationale de</li> </ul>	<p>0 DT</p>	<p>Séance tenante</p>	<p>Le dossier d'affiliation est déposé au Bureau</p>

<p>1960, relative à l'organisation des régimes de sécurité sociale les employeurs, occupant du personnel rentrant dans les définitions des articles 34 et 35, doivent s'affilier à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale dès le moment où ils engagent des salariés. Ils doivent par la même occasion faire immatriculer leur personnel salarié.</p>	<p>l'employeur ;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Extrait</u> original du Registre de Commerce ou copie certifiée conforme de la <u>carte d'identification fiscale</u> (par l'administration fiscale).</li> </ul> <p>⇒ Attribution d'un numéro d'affiliation et la délivrance par la CNSS d'un <u>certificat d'affiliation</u> mentionnant la date d'effet.</p> <p><i>NB : La société doit procéder à l'immatriculation des travailleurs salariés à la CNSS dans un délai d'un mois à partir de l'embauche (formulaire, pièces à fournir et démarche)</i></p>			<p>régional ou local territorialment compétent (dont relève le siège social de l'entreprise) ou au guichet unique de l'API.</p>
<p><b>8. Déclaration des établissements auprès de l'inspection du travail</b></p> <p>En conformité avec l'article 278 du <u>Code du Travail</u> tout employeur, dans toutes les activités autres que les professions domestiques, qui occupe ou envisage d'occuper des travailleurs permanents ou non permanents à plein temps ou à temps partiel et quel que soit leur nombre et le mode de leur recrutement, est tenu de déclarer son établissement auprès de l'inspection du travail territorialement compétente.</p> <p>En conformité avec l'article 279 du <u>Code du Travail</u> la déclaration doit être faite dans un délai d'un mois à compter du démarrage effectif de l'activité pour les établissements nouvellement créés. Toutes les modifications doivent aussi être notifiées à l'inspection du travail.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 copies de déclaration des établissements à déposer auprès de l'inspection du travail.</li> </ul> <p>⇒ La déclaration adressée <u>sous pli recommandé en trois exemplaires</u>, doit être datée et signée par l'employeur.</p> <p>Aucun document n'est délivré. Toutefois l'Inspection du Travail peut visiter les locaux et vérifier les données déclarées.</p>	0 DT	Aucun	<p>Inspection du travail territorialement compétente</p>
<p><b>9. Préparation du cachet de la société</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Copie de l'<u>extrait</u> original du Registre</li> </ul>	15 DT	Entre 1 et	fabricants



La société doit avoir son propre cachet personnalisé avec dénomination, adresse et numéro de matricule fiscale. Les fabricants des cachets sont disponibles dans toutes les villes. La signature et une pièce justificative de l'identité sont nécessaires.	de Commerce ; • Carte d'identité nationale du gérant ou une procuration ;		24 heures	des cachets
---	--	--	-----------	-------------

(\*) *Le Guichet Unique de l'API, dans sa structure actuelle, composé des bureaux de : greffe du tribunal, recette des finances, contrôle des impôts, greffe du tribunal de première instance, imprimerie officielle de la République Tunisienne, douanes, La Poste Tunisienne.*

*Tableau II.3 : Comment constituer une SUARL*

#### **4. La profession de la menuiserie Aluminium et PVC en Tunisie et le cadre juridique : Réglementation régissant l'activité**

Réglementation gouvernementale : Notre secteur d'activité n'est assujetti à aucune réglementation importante, à l'exception des normes Environnementales.....

# Chapitre **III** Étude de marché

## 1. l'étude du marché et de son évolution

1.1. Quel est le volume du marché ?

1.2. Comment se porte le marché actuellement ?

Quelles sont ses perspectives d'évolution pour les années à venir ?

1.3. Quelles sont les tendances actuelles sur le marché ?

1.4. Quels sont les produits et/ou les services proposés sur le marché ?

1.5. Qui sont mes concurrents directs et indirects ?

1.6. Quels sont les fournisseurs des concurrents ?

## 2. l'étude de la demande

## 3. l'étude de l'offre (Présentation de la concurrence)

## 4. l'étude de l'environnement

4.1. Diagnostic de l'environnement général de l'entreprise :  
Analyse PESTEL

4.2. Analyse de l'environnement concurrentiel : Matrice  
SWOT

## 1. l'étude du marché et de son évolution :

### 1.1. Quel est le volume du marché ?

Le secteur du bâtiment (d'abord, en terme de nouvelles constructions, et dans une moindre mesure, en rénovations) a connu durant ces dernières années une forte expansion qui pourrait se poursuivre grâce à la jeunesse de la population tunisienne et au besoin d'habitat conséquent.

La construction de 50.000 logements par an à raison de 8 fenêtres en moyenne par logement constitue une opportunité à saisir. Au total, c'est un marché potentiel de 400.000 fenêtres/an à réaliser, dont l'aluminium prend une large part. *(Selon la dernière étude de Tunisie-Valeurs)*

### 1.2. Comment se porte le marché actuellement ?

Esthétique, isolant, durable et réutilisable à l'infini, facile d'entretien, sain et sûr, recyclable sans aucune altération de sa qualité, le profilé en aluminium assure confort et bien être et n'en finit pas de séduire de nouveaux adeptes. Mais plus que ses qualités intrinsèques, l'aluminium séduit par les économies d'énergie qu'il engendre. Les qualités de l'aluminium répondent aux exigences du développement durable (démarche HQE), et dans le bâtiment, l'aluminium est devenu un composant essentiel des constructions modernes. Pour preuve, de plus en plus d'architectes choisissent l'aluminium, seul matériau capable de répondre aussi largement aux diversités architecturales et régionales. Fort de cette demande, l'aluminium continue sa progression sur le marché Tunisien, et plus particulièrement sur le marché de la fenêtre qui voit le volume des ventes des fenêtres en aluminium augmenter sensiblement.

### Quelles sont ses perspectives d'évolution pour les années à venir ?

L'étude de positionnement de la branche plastique en Tunisie, initiée par l'API et le CTC, a souligné que le développement de produits obtenus à partir du procédé de l'extrusion présente une opportunité certaine.

Plus particulièrement, il a été relevé que la menuiserie plastique (en PVC) existe déjà mais avec une timide percée, alors que dans toute l'Europe, la fenêtre PVC est devenue majoritaire (60 % des fenêtres en France).

Le PVC ou Polychlorure de Vinyle est une résine inerte qui combine d'excellentes qualités d'isolation thermique et acoustique. Grâce à ses qualités techniques et ses possibilités esthétiques, la fenêtre en PVC est devenue le n°1 du marché dans les pays développés en une vingtaine d'années. Pouvant être considérée pratiquement comme un produit de 3ème génération, après l'ère du bois et celle l'aluminium, la fenêtre PVC présente les avantages suivants :





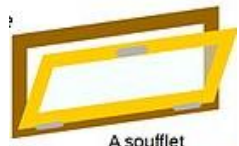
- facile à manier, car elle ne gonfle pas et ne coince pas,
- haut pouvoir d'isolation acoustique et thermique,
- ne demande qu'un simple coup d'éponge comme entretien,



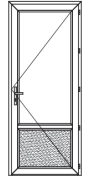
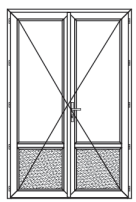

- s'adapte à tous les styles grâce à des formes et des coloris variés,
- a un excellent rapport qualité / prix,
- respecte l'environnement, le PVC étant recyclable.


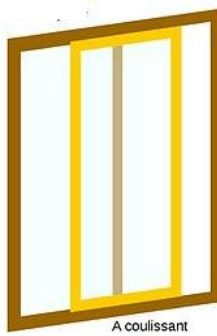






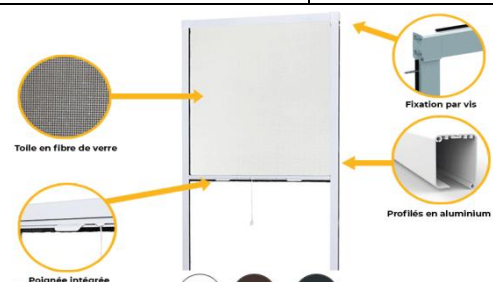
### 1.3. Quelles sont les tendances Futures sur le marché ?





Sur la tendance de l'activité, et par comparaison avec l'évolution enregistrée ces dernières décennies sur le marché européen, nous avons observé que la première mutation - Bois vers Aluminium - a bien fonctionné sur le marché tunisien, ce qui nous amène à estimer très vraisemblable que la seconde mutation – Alu vers PVC – aura bien lieu et que le consommateur tunisien aura tendance à s'orienter de plus en plus dans le futur vers ce produit pour ses avantages.

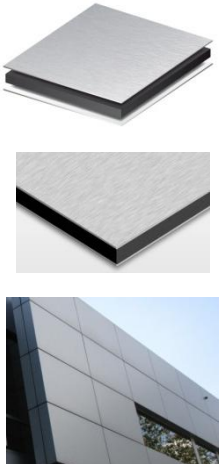

### 1.4. Quels sont les produits et/ou les services proposés sur le marché ?

Menuiserie battante			
<b>Fenêtre</b>	Fixe	Il s'agit d'une paroi vitrée qui ne s'ouvre pas. Elle est destinée aux pièces sombres et étroites, car elle laisse entrer un maximum de lumière. Idéale pour les halls et les couloirs.	 Châssis fixe
	Fenêtre à battant simple (1 vantail) Ouvrant à la française	L'ouverture se fait vers l'intérieur selon un axe vertical. Elle offre de nombreuses possibilités, permettant d'associer des panneaux fixes et des ouvrants. Ce type d'ouverture, très répandu, est généralement utilisé pour les chambres, les séjours, les cuisines.	 A battant simple
	Fenêtre à battant double (2 vantaux) Ouvrant à la française		 A la Française <b>la plus utilisée en Tunisie</b>
	à l'anglaise (aussi nommée ouverture extérieure)		 A l'anglaise <b>la moins répandue en Tunisie</b>
	Ouverture en soufflet	L'ouverture se fait vers l'intérieur sur un axe horizontal. Elle présente deux avantages : on la choisit lorsque l'on manque de place ou si on cherche à privilégier la sécurité (elle ne permet	 A soufflet


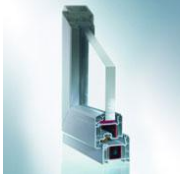



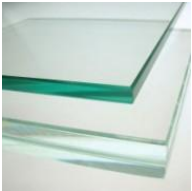
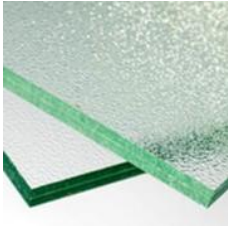
		même pas le passage d'un enfant). On la trouve dans les salles de bains, les garages, les couloirs.	
	Ouverture Oscillo-battante	La fenêtre peut s'ouvrir de deux façons : comme une fenêtre ouvrant à la française ou comme une fenêtre à soufflet. Ses avantages sont multiples : elle convient aux pièces humides telles que les salles de bains ou les cuisines, mais c'est un choix particulièrement recommandé pour la sécurité quelle apporte compte tenu de la taille de l'ouverture (notamment pour les familles ayant de jeunes enfants).	 Oscillo-battante
	Fenêtre à l'italienne	La partie basse de la fenêtre bascule vers l'extérieur en pivotant autour d'un axe horizontal, la partie haute reste fixée au cadre. Elle permet d'aérer une pièce sans faire entrer ni la chaleur, ni la pluie. Très appréciée dans les régions ensoleillées, elle est surtout destinée aux bâtiments en verre, car elle permet de conserver l'esthétique de la construction.	
<b>Porte ouvrant à la française</b>	Porte Fenêtre à un vantail	Les deux battants s'ouvrent vers l'intérieur, de part et d'autre du cadre (des modèles existent qui ne présentent qu'un seul ouvrant cependant). Ceci permet une ouverture quasi complète et donc un nettoyage et un entretien qui s'en trouve grandement facilité. Il est important de prévoir un espace de dégagement pour les ouvrants.	
	Porte Fenêtre à deux vantaux		 2 vantaux aux dimensions variables.
	Porte va et vient (à un vantail ou à deux vantaux)	Permet une ouverture vers l'intérieur et vers l'extérieur, adoptant le sens de déplacement de l'utilisateur. Elle est ainsi idéale sur les lieux de fréquentation intense (ex. des établissements hospitaliers, maternelles, écoles, Supermarché,...). Les portes va-et-vient, à la technologie identique aux portes battantes bénéficient des mêmes avantages.	 Porte Fenêtre va et vient
<b>Menuiserie coulissante</b>			

<b>Fenêtre à Guillotine</b>	La fenêtre à guillotine est employée pour couvrir des espaces où il est impossible de mettre en place d’autres types d’ouverture. Elle peut avoir un vantail mobile et un vantail fixe, ou deux vantaux mobiles qui glissent verticalement sur des châssis séparés.  Ce type de fenêtres n’est pas disponible avec rupture de pont thermique. Il est donc recommandé d’employer un double vitrage afin d’améliorer l’isolation acoustique. Cette fenêtre est couramment utilisée pour les guichets des bureaux et des locaux, ainsi que dans des restaurants (comme passe-plats sans le châssis inférieur).			 A guillotine
<b>Fenêtre Coulissante</b>	à 2 vantaux à 3 vantaux à 4 vantaux	Les fenêtres et portes-fenêtres coulissantes ont de nombreux avantages : il est possible de régler précisément l’ouverture, elles offrent un gain de place important car elles n’empiètent pas sur l’espace intérieur (inutile de tirer les rideaux pour ouvrir une fenêtre ou de déplacer un canapé qui serait devant une baie vitrée), elles offrent un maximum de lumière naturelle et permettent les plus grandes ouvertures.	 A coulissant	
<b>Porte-fenêtre Coulissante</b>	à 2 vantaux à 3 vantaux à 4 vantaux			
<b>Gard Corps</b> (Inox + Verre et/ou Tôle)				
à barreau horizontale			à remplissage (Tôle)	
à barreau verticale			mixte	
entièrement vitré			Passe main	
<b>Moustiquaire</b> (Fixe, Plissée ou enroulable)	Un élément qui protège l’environnement des petits intrus, comme les moustiques, les mouches et les araignées.		 Tôle en fibre de verre Poignée intégrée Fixation par vis Profils en aluminium	

<b>Porte de garage sectionnelle</b>	<p>Les portes sectionnelles s'ouvrent à la verticale et se positionnent sans encombrement sous le plafond. Grâce à ce principe de construction, elles offrent un espace de stationnement maximal, aussi bien dans que devant le garage. Les portes de garage sectionnelles s'adaptent à toutes les baies et offrent jusqu'à 14 cm supplémentaires de passage libre que les portes basculantes.</p> <p>Matériau : en aluminium, en mousse de polyuréthane</p> <p>Commande : automatiques</p>	
<b>Persienne</b>	<p>Les persiennes de l'aluminium, garantir l'esthétique et la discrétion des anciennes persiennes en bois, tout en profitant de la robustesse et la pérennité de l'aluminium. disponible sous plusieurs coloris.</p> <p>Les persiennes en aluminium peuvent être :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• à lames fixes</li> <li>• à lames mobiles</li> </ul>	
<b>Volets Roulants</b> (Manuels ou électriques)	<p>Volets Roulants (ou Contrevent sur enrouleur). C'est un contrevent constitué d'un ensemble de lamelles articulées qui peut s'enrouler autour d'un tambour.</p> <p><b>Les lames</b> peuvent être remplies de mousse polyuréthane (les plus couramment utilisées) ou en aluminium extrudé (sont 3 fois plus résistantes avec un coût plus élevé).</p> <p><b>Le tambour</b> est contenu dans une caisse qui peut être placée soit à l'extérieur, soit dans le linteau ou à l'intérieur dans un caisson.</p> <p><b>Le Coulisse</b> : Pièce comportant une rainure permettant de guider le tablier de volet roulant lors de sa montée et sa descente.</p>	
<b>Coffre de volet roulant</b>	<p>Caisson dans lequel se déroule et s'enroule le tablier du volet roulant. Suivant le type de pose, le coffre est visible (caisson à l'extérieur) ou non (caisson intégré à la construction).</p>	

<b>Portes pliantes accordéon</b>	<p>Elles ont l'immense avantage de dégager de manière optimale les accès et d'avoir une ouverture totale.</p>	
<b>Mur rideaux et façades continues</b>	<p>C'est un revêtement mural continu constitué de profilés en aluminium et de remplissages vitrés (pouvant inclure un fenêtrage et des parties opaques). Ces façades Légères, offrant de grandes ouvertures sur l'extérieur, apportent beaucoup de luminosité à l'intérieur du bâtiment. Les nombreuses possibilités en matière de vitrage notamment, tel que le double vitrage et le vitrage feuilleté, garantissent une bonne isolation et des risques d'intrusion moindres. La fixation s'effectue habituellement par des ancrages à la structure de plancher. Les composantes d'un système de mur-rideau peuvent ainsi être assemblées au chantier, pour une livraison rapide, mais un temps d'installation plus lent (<b>mur-rideau conventionnel</b>), ou être pré-assemblées en sections à l'usine, résultant d'un délai de livraison plus grand, mais d'un temps d'érection rapide et d'une qualité d'assemblage mieux contrôlée (<b>mur-rideau préfabriqué</b>).</p>	 <p><i>conventionnel</i></p> <p><i>préfabriqué</i></p>
<b>Panneaux composites - Alucobond</b>	<p>L'alucobond habille toutes les façades qui recherchent une architecture moderne. On le retrouve notamment sur les façades des bâtiments publics, des bâtiments industriels ou des façades de magasins ... mais il peut aussi s'adresser à la construction de l'habitat privé. L'alucobond est un matériau de façade flexible, il est composé de deux tôles d'aluminium et d'un noyau plastique. Il est léger, robuste et il est insensible à la corrosion. Il permet la fabrication de pièces de grandes tailles, de formes complexes et il offre une très grande diversité de couleurs. Il protège également les façades des intempéries et des rayons solaires (il assure une bonne isolation thermique).</p>	
<b>Brise Soleil</b>	<p>Un brise-soleil ou pare-soleil est un élément servant à diminuer l'inconfort lié au rayonnement direct du soleil sans réduire la luminosité. Leurs avantages sont nombreux : rigidité, légèreté, finesse de la structure, mais surtout entretien limité et durabilité. De plus, le brise-soleil s'adapte à toutes les architectures et à toutes les façades. Il peut être posé de façon horizontale, verticale ou légèrement inclinée et il peut être fixe ou électrique et ses lames sont fixes ou orientables.</p>	
<b>Cabine et paroi de douche</b>	<p>Profil aluminium en U extrudé anodisé effet inox ou poli miroir, adapté pour milieu humide.</p>	



<b>Menuiserie mixte Bois&amp;Alu</b>	<p>Les fenêtres, portes-fenêtres en profilés aluminium marié avec des profilés en bois, permet de profiter des avantages de deux matériaux en même temps: avec du bois massif traité sur la face intérieur de la fenêtre, on obtient de l'ambiance naturelle en conservant l'authenticité. La coque en aluminium, elle, se trouve du côté extérieur, ce qui garantit une forte résistance aux intempéries. Cette gamme est renforcée par le système de rupture à pont thermique pour de meilleures performances thermiques et phoniques.</p>		
<b>Vitrage</b>  Le vitrage représente environ 80 % de la surface de nos menuiseries en aluminium.	<b>Simple vitrage</b>	<p>Epaisseur de la vitre : 6, 8 ou 10 mm pour un simple vitrage et de 18 à 24 mm pour un double vitrage.</p>	
	<b>Double vitrage</b>	<p>Le double vitrage est composé de 2 vitres espacées par une lame d'air qui est un excellent isolant. Il est de loin la meilleure option pour l'isolation thermique puisque le double vitrage permet de réduire les déperditions de chaleur d'au moins 50 % par rapport à un simple vitrage.</p>	
	<b>Type de la vitre</b>	<p><b>Le verre trempé (verre securit)</b></p> <p>Ce vitrage a subi un traitement qui lui permet d'être très résistant aux chocs.</p> <p>Il supporte les écarts de température et en cas de bris ses éclats sont très petits et peu coupants.</p>	
		<p><b>Le verre feuilleté</b></p> <p>Les vitres sont composées de plusieurs feuilles de verre. Il offre une résistance renforcée aux impacts et aux tentatives. De plus, les films intégrés dans le vitrage retiennent les éclats de verre en cas de casse et limitent ainsi le risque de blessure.</p>	
	<b>Couleur et aspect de la vitre</b>	<p><b>CLAIRE</b></p> <p>Utilisé en simple et double vitrage, ce verre apporte esthétique et simplicité dans l'habitat. Ce verre clair transparent est disponible en différentes épaisseurs.</p>	
		<p><b>SABLÉE OU PEAU D'ORANGE</b></p> <p>Ce verre a subi un traitement qui lui permet de cacher la vue tout en laissant pénétrer la lumière (il permet ainsi de protéger l'intimité tout en offrant de la luminosité). On le retrouve par exemple sur les fenêtres des salles de bains.</p>	

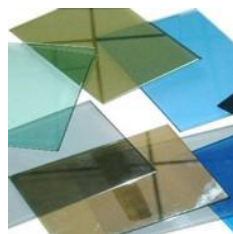
		<b>STOP-SOL</b> Il favorise un éclairage naturel en limitant les apports solaires. La gamme offre plusieurs teintes et différentes performances : (stopsol classique, bronze, vert, bleu ou supersilver....)	
--	--	---	---

Tableau III.1.4 : les produits et/ou les services proposés sur le marché

### 1.5. Qui sont mes concurrents directs et indirects ? (Ces éléments seront ensuite analysés en détail dans l'étude de l'offre).

Parmi le grand nombre des entreprises spécialisées dans le domaine de menuiserie aluminium et PVC en Tunisie, nous allons choisir 7 entreprises (concurrents directs et indirects), afin d'analyser leurs positionnements sur le marché, et détecter leurs points forts et points faibles.

Le choix est effectué en prenant en considération les critères suivants :

- Entreprises dont les parts de marché sont importantes,
- Entreprises renommées localisées dans la région de Kairouan.


2 principaux concurrents directs dans la région de Kairouan (marché local) :




- Société ZRIG ALUMIUM
- Dar Alu





5 principaux concurrents indirects (marché régional et national) :

- GAM Tunisie
- Pro Alu
- Société ALLUCO Tunisie
- ALUBAT
- ALUSYSTEM

### 1.6. Quels sont les fournisseurs des concurrents ?

<b>Principaux Fournisseurs</b> <b>« Profilés Aluminium »</b>	<p style="text-align: center;"><b>TPR</b> « TUNISIE PROFILÉS ALUMINIUM »</p> <p style="text-align: center;">  </p> <p>Adresse : Rue des Usines- Z.I Sidi Rézig- Mégrine 2033</p> <p>Téléphone : (+216) 71 43 32 99</p> <p>N° Vert : 80 10 18 29</p>	<p>Fondée en 1978, Tunisie Profilés Aluminium est la plus importante société tunisienne spécialisée dans la fabrication de profilés en alliages d'aluminium. TPR propose le plus large choix de système complet : fenêtres, portes-fenêtres coulissantes et à frappe, façades, verrière, pergola, brise soleil et garde corps. TPR détient environ 60% des parts du marché local tunisien, elle exporte également vers la France, l'Italie, la Belgique et vers plusieurs pays africains.</p> <p>Le système qualité de TPR répond aux exigences du référentiel international ISO9001 version 2015, et ses</p>
---	--	---

	<b>Fax :</b> (+216) 71 42 95 21	processus de traitement de surfaces sont conformes aux labels européens QUALICOAT, QUALANOD et QUALIMARINE.
	<p align="center"><b>COGEPAL</b></p> <p align="center">« COMPTOIR Général des Produits en Aluminium »</p>  <p><b>Adresse :</b> Route de Tunis Km 10.5, 3032 Sfax</p> <p><b>Tél.:</b> (216) 74 860 680</p> <p><b>Fax :</b> (216) 74 860 700</p> <p><b>E-mail:</b> cogepal@tunet.tn</p>	Le COMPTOIR Général des Produits en Aluminium "COGEPAL" est une Société Commerciale, importateur, distributeur, Grossiste des profilés en Aluminium et accessoires, et des machines pour la menuiserie en Aluminium fondé en 2001 par Mr.ALI EL AOUD, Mr.ABDELHAMID JMAL et autres associés. Elle propose une large gamme de profilés pour la menuiserie en aluminium coulissantes et battantes d'origine Italien avec une excellente qualité de laquage brillante qui répond aux normes international.
	<p align="center"><b>SIGMA ALUMINIUM</b></p>  <p><b>Adresse :</b> Rue Khemaïes Ternen - Cité El Welja RADES - BEN AROUS 2040 TUNISIE.</p> <p><b>Téléphone :</b> (+216) 27 415 760 / (+216) 71 465 105</p> <p><b>Fax :</b> (+216) 71 465 110</p>	Créée en 2010, SIGMA Aluminium est spécialisé dans la fabrication de <u>profilés en alliages d'aluminium</u> . aussi dans le domaine des solutions personnalisées allant des postes de travail individuels jusqu'aux lignes de production de grande échelle.
	<p align="center"><b>Schüco &amp; CGA</b></p> <p><b>Adresse :</b> route de Bizerte ZI 2042 Cité Ettahrir – TUNIS</p> <p><b>Téléphone :</b> <u>71 932 800</u></p> <p><b>Fax :</b> 71 922 080</p>	Le leader européen de l'Aluminium, Schüco, consolide sa position sur le marché tunisien à travers son partenaire le groupe CGA (COMPTOIR GENERAL DE L'ALUMINIUM) en Tunisie, spécialiste de la distribution de profiles et accessoires en Aluminium.
	<p align="center"><b>Systéal</b></p>  <p><b>Adresse :</b> Systéal, 2 allée du Clos des Charmes ZAC des Vergers 77090 COLLEGIEN France</p> <p><b>Téléphone :</b> +33 (0)9 86 79 59 12</p> <p><b>E-mail :</b> commercial@systeal.com</p>	<p><b>systeal.com</b> est un site marchand de la société Distrilib Technologies SARL qui existe depuis 2010.</p> <p>Elle est spécialisée dans la fourniture de profilés aluminium modulaires pour professionnels et particuliers.</p> <p>leurs produits ont la particularité de pouvoir être personnalisés lors de la commande (découpe sur mesure).</p>
<b>Principaux</b>	<b>SOVEP</b>	Créée en 1979, la société SOVEP occupe aujourd'hui la place

<b>Fournisseurs</b> <b>« Vitrages »</b>	 <b>Adresse :</b> Rue El Kassrine, Zone industrielle MGHIRA III 2082, Fouchana, Ben Arous Tunis, Tunisia <b>Tel. :</b> +216 71 409 424 / +216 29352 000 <b>Fax. :</b> +216 71 409 382 <b>Email :</b> info@sovep-glass.com / sovep@planet.tn	de leader sur le marché tunisien de la transformation du verre. l'entreprise distribue une large gamme de vitrages innovants dédiés à la construction. Les produits verriers sont destinés soit pour l'extérieur des bâtiments, soit pour l'agencement intérieur, la décoration et l'ameublement.
	 <b>Adresse :</b> zone industrielle poudrière 1 Rue Jameledine El Afghani SFAX, Tunisie <b>Tél :</b> +216 74 286 841 - +216 74 225 504 <b>Fax :</b> +216 74 286 326 <b>E-mail :</b> csvm@csvm.com.tn	CSVM est le leader dans sa région (Sfax), possède plus de 25 ans d'expérience dans la vente et la transformation générale du verre et miroir. Elle dispose d'une façon permanente de stock de verre de tout genre : Verre clair et coloré / Verre protection solaire (STOPSOL) / Verre extra clair (DIAMANT) / Verre feuilleté / Verre bombé / Verre sablé et décoré / Verre imprimé / Miroir.
	<b>Saint-Gobain Glass</b>  <b>Agence Tunisie :</b> SMART GLASS MARKETING SUARL <b>Adresse :</b> 76 avenue Habib Bourguiba A1-1 2080 Ariana, Tunisie <b>Tél :</b> 21625691549 <b>E-mail :</b> hakim.farhat@gmail.com	L'un des principaux fabricants de verre au monde. Créé en 1962, <b>Saint-Gobain Glass Exprover</b> est l'entreprise d'exportation de Saint-Gobain Glass, agissant dans des pays où la société n'est pas présente industriellement ou gérée commerciallement par une filiale. Dans ces pays, SGG Exprover assure la promotion et la commercialisation de la gamme de verre de base et de produits transformés de Saint- Gobain Glass, provenant des différentes usines du groupe à travers le monde.
<b>Principaux</b> <b>Fournisseurs</b>  <b>«</b> <b>Quincaillerie</b> <b>&amp; Serrure »</b>	<b>IBFM</b>  <b>Adresse :</b> 71bis avenue Louis Braille 1082 Tunis, Tunisie <b>Téléphone :</b> 71 100 950	Crée en 1947 en Italie, <b>IBFM</b> est devenue aujourd'hui un des plus importants fabricants de accessoires pour quincaillerie de bâtiment (poignées, serrure, Fermetures, Charnières, Cylindre De Serrure, Couverture pour cylindre, Gâche ...).






Principaux Fournisseurs « Moteur volet roulant »	<p><b>MG Serrature</b></p>  <p><b>Adresse :</b> Via Monte Rosa, 29/31 20824 - Lazzate (MB) <b>Téléphone :</b> +39 02 96320160 <b>Email :</b> <a href="mailto:vendite@mgserrature.it">vendite@mgserrature.it</a></p>	<p><b>MG Serrature</b> est présent en Italie depuis 1957, date de sa fondation à Lazzate à l'initiative de l'entrepreneur <b>Giovanni Monti</b>.</p>
	<p><b>LA CROISÉE DS</b></p>  <p><b>Adresse :</b> ZAE les granges gagnards, 16350 Champagne-Mouton, France <b>Téléphone :</b> +33 5 45 31 86 81</p>	<p>Née en région parisienne en 1950, la Croisée DS est une entreprise qui s'est spécialisée dans les articles de menuiseries (pièces détachées et accessoires).</p>
	<p><b>CNA</b></p>  <p><b>Adresse :</b> Route de gabes Km 6 Sfax <b>Téléphone :</b> 74.665.095 / 74.675.675 <b>Email :</b> <a href="mailto:cna1@cna.com.tn">cna1@cna.com.tn</a></p>	<p><b>CNA</b> (Comptoir National d'Aluminium) est une entreprise commerciale créée en 2008 spécialisée dans la vente en Gros et en Détail de produits d'aluminium (des profils en aluminium, des volets roulant, des accessoires, <u>des moteurs</u>, etc.) et de machines utilisées dans la menuiserie d'aluminium.</p> <p><b>CNA</b> fournit aussi des services de livraison et des services après ventes, comme la maintenance des machines et la réparation des moteurs.</p>
	<p><b>SOMFY</b></p>  <p><b>Adresse :</b> 13 PASSAGE COURTOIS 75011 PARIS</p>	<p>Ce groupe industriel français est devenu aujourd'hui le leader mondial des moteurs et automatismes pour les ouvertures et fermetures de la maison et du bâtiment.</p>
	<p><b>NICE</b></p>  <p><b>Adresse :</b> 38, ZA de Ribaute 31130 Quint-Fonsegrives <b>Tél. :</b> <u>05.61.83.70.38</u> <b>Email :</b> <a href="mailto:contact@france-automatismes.com">contact@france-automatismes.com</a></p>	<p>Nice est une référence internationale dans le secteur de l'Automatisation de l'Habitat, grâce à une gamme complète de systèmes intégrés et des produits intelligents et simples à utiliser, ex. Kits volets roulants NICE</p> <p>Moteurs volets roulants NICE, Accessoires moteur volet roulant Nice</p>

Tableau III.1.6 : les fournisseurs des concurrents

## 2. l'étude de la demande :

Dans cette partie, nous allons travailler sur :

- La segmentation du marché cible : « La segmentation du marché est donc une méthode d'analyse qui consiste à étudier l'ensemble du marché et à le décomposer en plusieurs sous-ensembles distincts et homogènes. Les consommateurs faisant partie de chaque sous-ensemble possèdent plus de besoins similaires ou de caractéristiques homogènes entre eux que l'ensemble des consommateurs du marché. En d'autres mots, segmenter un marché signifie prendre un grand marché hétérogène et le diviser en plusieurs segments relativement homogènes. » *Cardin et Durocher (2013, p. 69)*
- La clientèle cible : La définition de notre clientèle cible est une partie essentielle du Business Plan. En tant qu'entrepreneur, il est indispensable de faire des choix et d'identifier un public cible auprès duquel nous allons commercialiser notre produit.
- Les motivations et les freins d'achat de notre cible : La recherche des motivations et des freins nous permet de proposer ensuite des produits adaptés au client et de lui présenter les arguments qui conviennent.

Créneaux	Marché Cible	Client Cible	Cible géographique	Motivations d'achat	Freins d'achat
<b>Industriel</b>	Le marché de la fabrication des menuiseries ALU & PVC est destiné à répondre aux besoins de tous types d'entreprises cherchant la modernisation que ce soit pour une nouvelle construction ou pour un projet de rénovation intérieure ou extérieure. De plus, considérant les pressions mondiales en ce qui concerne l'environnement, ce segment de clientèle est en mesure d'investir sur des menuiseries capables de diminuer l'impact sur	Les PME et les grandes entreprises	Zones industrielles du district du Centre Ouest (voir Annexe 1) et plus particulièrement du gouvernorat de Kairouan.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La réputation de l'entreprise</li> <li>- Le niveau d'expertise</li> <li>- Le prix en fonction de la situation</li> <li>- Nos réalisations</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manquement au devoir d'information et de conseil</li> <li>- les aptitudes en négociation</li> <li>- Site Web mal organisé</li> </ul>

	l'environnement par des produits 100 % recyclable.				
<b>Commercial</b>	Cette catégorie particulière présente un marché de masse.	les cliniques, Les cafés, les restaurants, Les boutiques, les grandes surfaces, ... et essentiellement les promoteurs immobiliers	Gouvernorat de Kairouan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La praticité d'accès</li> <li>- Le rapport qualité / prix</li> <li>- La marque</li> <li>- L'esthétique</li> <li>- La nouveauté</li> <li>- La Sécurité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Niveau des prix</li> <li>- Qualité des produits</li> <li>- Site Web mal organisé</li> </ul>
<b>Résidentiel</b>	<p>À l'heure actuelle, le secteur de la construction résidentiel au gouvernorat de Kairouan vit une véritable croissance due à un accroissement démographique dynamique.</p> <p>Cette catégorie est la plus particulièrement visée</p> <p>Ce sont eux qui assurent la survie, l'efficacité et La réputation de notre société.</p>	Clients particuliers : les propriétaires	Gouvernorat de Kairouan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'esthétique</li> <li>- Le rapport qualité / prix</li> <li>- Le Confort</li> <li>- Le SAV</li> <li>- Le conseil du vendeur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Freins financiers liés aux niveaux de prix de nos produits</li> <li>- la qualité de service</li> <li>- la modalité de paiement</li> <li>- La localisation de notre entreprise</li> </ul>
<b>BTP (bâtiment et travaux publics)</b>	Recommandation commerciale : Des relations interprofessionnelles avec des acteurs évoluant dans des domaines voisins ou complémentaires peuvent être une cible stratégique majeure.	Les architectes, les maçons, les vendeurs de carreaux, les bureaux d'études, Les plombiers, Les électriciens, ...	Gouvernorat de Kairouan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La réputation de l'entreprise</li> <li>- La technicité du produit</li> <li>- L'originalité et l'innovation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La technicité et la qualité des produits</li> <li>- Le comportement relationnel</li> </ul>

Tableau III.2 : Segmentation Marché/Clients

### 3. l'étude de l'offre :

La connaissance, des points forts, des points faibles et les services offerts par chaque concurrent direct ou indirect, nous permettra de tirer des renseignements importants, que nous prendrons en considération lors de l'élaboration de notre stratégie sur le marché.

#### Présentation de la concurrence

L'élaboration du tableau ci-dessous et les informations qu'il contient ont été recueilli :

- A partir des sites Web des sociétés choisies.
- A partir des échanges et des discussions avec des employés de certaines de ces sociétés (plus particulièrement : Société ZRIG ALUMIUM).
- Des visites et des observations naturelles en tant que client potentiel.

Noms	Type de concurrent	Offre	Localisation	Forces	Faiblesses
<b>Société ZRIG ALUMIUM</b>	Direct	Menuiserie aluminium intérieur et extérieur Menuiserie Couissante Menuiserie Battante Revêtement de façade Persiennes en Aluminium Cuisine sur mesure.	Rue Imem Souhnoun 3100 Kairouan	Existe depuis 10 ans  Offre une gamme élargie de produits  Installation de nouveaux équipements (sertisseuse, tronçonneuse double tête, ...)	Cher pour une moyenne entreprise (politique d'écrouissage)  Ne dispose pas encore de site internet
<b>Dar Alu</b>	Direct	Menuiserie aluminium intérieur et extérieur ; Menuiserie Couissante Menuiserie Battante	hajjem 3100 Kairouan	Service client de qualité  Offre des prix plus compétitifs	ne possède pas les moyens et l'infrastructure nécessaire pour certains services,  Ne dispose pas encore de site internet
<b>GAM</b>	Indirect	Menuiserie	Route de	Existe depuis plus de 20 ans	Ne propose pas



<b>Tunisie</b>		aluminium intérieur (Volets Roulants, Moustiquaires, Persienne) et extérieur (Gard Corps, Brise Soleil, Cloisons Amovibles) ;  Menuiserie Coulissante  Menuiserie Battante  Revêtement de façade	Grombalia, Km2, 8020 Soliman, BP79, TUNISIE.	Deux filiales: GAM Algérie et GAM Côte d'Ivoire (Depuis 2007)  Une équipe constituée de plus de 100 employés (dont environ 30 en Algérie et 10 en Côte d'Ivoire)  Un encadrement technique de 10%.  Certifications CSTB après les tests A.E.V (Air, Eau et Vent)).	de solutions techniques mais uniquement du conseil
<b>Pro Alu</b>	Indirect	Menuiserie aluminium intérieur et extérieur ;  Menuiserie Coulissante  Menuiserie Battante  Revêtement de façade	39, rue 8600 ZI Charguia I – TUNIS	Créée en 2000  Certifiée ISO 9001  60 employés avec un taux d'encadrement de 20%  Propose de solutions techniques (bureau d'étude composé d'un ingénieur et 3 techniciens supérieurs)	Absence sur le marché maghrébin et international
<b>Société ALLUCO Tunisie</b>	Indirect	Menuiserie aluminium intérieur et extérieur ;  Menuiserie Coulissante  Menuiserie Battante	ZI BP 47 5050 Moknine Tunisie	Forte stratégie de Communication publicitaire (Sponsor Officiel de l'émission Dari Déco) ;  Positionnement actuel intéressant sur le marché tunisien	Absence de mise à jour régulière du Site web (date de création, certification, ...)
<b>ALUBAT</b>	Indirect	Menuiserie aluminium intérieur et extérieur ;  Menuiserie Coulissante  Menuiserie	Zone industrielle route du Bac Rades, 2040 Tunis, Tunisie	Créée en 1996  Relations de partenariats fortes :  <b>TPR</b> (Leader Tunisien des profilés en aluminium), <b>SOVEP</b> (Leader Tunisien	Ne propose que le conseil et le suivi

		Battante Les portes automatiques		des vitrages) et <b>SOMFY</b> (Leader mondial des moteurs pour des volets électriques)  Présence africaine (au Libye, au Congo et au Niger)  Un contenu Web riche et hiérarchisé qui reflète l'image de la société	
<b>ALU-SYSTEM</b>	Indirect	Menuiserie aluminium intérieur et extérieur ; Menuiserie Coulissante Menuiserie Battante Persiennes en Aluminium Coffrets préfabriqués Revêtement en Panneau Composite et Tôle	GP1, km 31; Touta-8030 Grombalia-Tunisie	Créée en 1991 ;  Partenariat entre <b>ALUSYSTEM</b> (Tunisie) et <b>EFFEGI</b> (Italie) ;  Usine de plus de 2000 m <sup>2</sup> située à Grombalia et équipée d'outillage et de machines à la pointe de la technologie ;  Propose un large choix des produits.	les réalisations ne sont pas à la hauteur des politiques et stratégies de la société (d'après le site Web)

Tableau III.3 : Présentation de la concurrence

- ⇒ Les concurrents directs présentent des faiblesses de communication, que nous pouvons tirer profit, par l'élaboration d'une stratégie de communication, dont le but est de faire connaître la société, et de hisser son image de marque.
- ⇒ Les concurrents indirects sont nombreux, leur forces résident dans :
- Tarifs compétitifs,
  - Moyens humains, techniques, logistiques et financiers importants,
  - Site Internet de qualité, riche et dynamique,
  - Large gamme de produits,
  - Forte qualité de communication,
  - Partenariats et relations stratégiques.
- ⇒ La presque totalité des grandes entreprises concurrentes (en terme d'années d'expérimentation, qualification de la main-d'œuvre, certifications, présence africaine et européenne, encadrement,

équipements matériels et logiciels, ...) sont implantées en dehors de Kairouan, ce qui représente un avantage concurrentiel, dans la mesure où nous pouvons détenir une position dominante sur notre marché local.

- ⇒ Une stratégie de concentration sur tous les produits et les services offerts par nos concurrents, nécessite des investissements matériels et immatériels lourds, ce qui est difficile au début de l'activité.

#### 4. l'étude de l'environnement

##### 4.1. Diagnostic de l'environnement général de l'entreprise : Analyse PESTEL

	Sources d'influences	Opportunités	Menaces
<b>Environnement politique</b>	Vision gouvernementale	Encouragements à l'investissement	-
	Rôle du FMI	-	Stabilité politique & politique fiscale
<b>Environnement économique</b>	Inflation (7,5% pour toute l'année 2018)	-	Hausse des prix des matières premières (profilés Alu et PVC, Vitrages, autres accessoires, ...) et donc du produit final
	Hausse du taux directeur de 6,75 % à 7,75 %	-	Baisse du pouvoir d'achat notamment pour le segment commercial (les promoteurs immobiliers) et le segment résidentiel (les salariés)
	Réforme structurelle	Reprise économique et reprise de la consommation	-
	État de la concurrence directe et indirecte	La concurrence directe : manque de culture entrepreneuriale / manque de stratégie de communication, de marketing	La concurrence indirecte : concurrence de plus en plus rude / expérimentations de marché
<b>Environnement socio-démographique et géographique</b>	Démographique & Géographique	- Nouveaux marchés Futurs (Accroissement géographique important et rapide dans la région de Kairouan) - La Kairouan jouit d'une position géographique privilégiée puisqu'il	-

		représente un carrefour entre le nord, le sud, l'est et l'ouest du pays - Il abrite en 2014 une population de 570 559 habitants	
	Comportement des clients	le consommateur tunisien devient un véritable expert de son acte d'achat	-
<b>Environnement technologique</b>	Équipements et machines	Vitesse des transferts technologiques (disponibilité de dernière génération des machines de menuiserie ALU&PVC sur le marché tunisien) Des tendances en matière d'innovation	Un investissement dans les nouvelles technologies non très coûteux pour des grandes entreprises comme GAM, ALUBAT, (ex : Centre d'usinage à 5 axes, ...)
<b>Environnement écologique</b>	Matières premières	Aluminium & PVC ; se sont les matériaux de l'avenir : sains, écologiques et 100% recyclables	-
<b>Environnement légal</b>	Incitation à l'investissement	Des avantages fiscaux et financiers et des réseaux d'accompagnement et de soutien accordés par l'état pour les nouveaux promoteurs	-
		Nouveau cadre juridique de l'investissement (loi n °71 du 30 Septembre 2016)	-

Tableau III.4.1 : Diagnostic de l'environnement général de l'entreprise : Analyse PESTEL

#### 4.2. Analyse de l'environnement concurrentiel : Matrice SWOT

L'analyse SWOT nous permettra d'identifier les axes stratégiques à développer, par la maximisation de nos forces et les opportunités détectées et par la minimisation de nos faiblesses et des menaces de l'environnement.

##### Les facteurs internes formeront:

Les forces : Ce sont les points positifs internes à l'entreprise qui lui procurent un avantage durable

Les faiblesses : ce sont les points négatifs internes à l'entreprise avec une marge d'amélioration substantielle.

Les facteurs externes formeront les opportunités et les menaces :

Les opportunités : ce sont les facteurs extérieurs ou les situations dont l'entreprise peut tirer parti.

Les menaces : elles regroupent les problèmes, obstacles ou freins extérieurs qui peuvent nuire au développement du projet.

	Forces (S)	Faiblesses (W)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaissances techniques et managériales,</li> <li>- Capacité de mobilisation de ressources humaines sûres et adaptées,</li> <li>- Possibilité de diversification des produits,</li> <li>- Faible nécessité de la main d'œuvre.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manque d'expérience,</li> <li>- Equipements souvent cher (sertisseuse, cintreuse, tronçonneuse double tête, centre d'usinage, ...),</li> <li>- Entreprise nouvelle sur le marché.</li> </ul>
Interne	Opportunités (O)	Menaces (T)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marché en forte croissance,</li> <li>- Matériaux d'avenir,</li> <li>- Disponibilité des formations (plusieurs centres de formation professionnelle Privé proposent des formations courtes de 4 mois en Alu &amp; PVC),</li> <li>- Encouragement de l'Etat,</li> <li>- Disponibilité de la matière première,</li> <li>- Qualification de la main-d'œuvre.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menace de nouveaux entrants potentiels,</li> <li>- Pouvoir d'achat des classes moyennes (hausse du taux directeur, inflation ...).</li> </ul>
Externe		

Tableau III.4.2 : Analyse de l'environnement concurrentiel : Matrice SWOT



# **Chapitre IV Étude Stratégique & Plan Marketing**

1. Lignes stratégiques à adopter
2. Actions marketing :
  - 2.1. La politique de Prix
  - 2.2. La politique de Communication

### 1) Lignes stratégiques à adopter :

Dans cette partie, nous allons citer les actions à mettre en œuvre pour répondre efficacement aux diverses perturbations (faiblesses, menaces, risques, ...) auxquelles le futur projet devra faire face :

- **Avoir une vision claire, motivante et surtout réalisable** : elle permettra de définir où nous voulons aller

#### À court terme : (N / N+1/ N+2)

- Focaliser sur la conception, la fabrication et la pose des Menuiseries Coulissante & Battante (fenêtres, porte fenêtres, portes et dressing en aluminium), Volets et Stores, Gardes Corps, Moustiquaires et Panneaux composites – Alucobond.
- Construire, gérer et développer efficacement mon portefeuille client,
- Faire de mon entreprise une marque reconnue sur le marché local.

#### À moyen terme : (N+3 / N+4)

- Fabriquer et commercialiser de nouveaux produits : Véranda et Pergolas, Charpente, Cabine de douche, Portails et Clôtures, Les enseignes lumineuses, portes blindées importées, ...
- Participer aux grands salons professionnels nationaux exemple : **BAT EXPO**, **MEDIBAT**,
- Élargir et développer mon entreprise vers le marché national,
- Participer aux grands salons professionnels internationaux : exemple : **BATIMATEC** d'Alger (le leader à l'échelle continentale), **IMMOBILIER EXPO** (Turquie), **Salon de Provence** (France), ...

#### À long terme : ((N+5 / ...)

- Développer des relations de partenariat de type technologique, commercial, stratégique, ... (plusieurs entreprises étrangères n'ont pas de représentant en Tunisie).
- Création d'une filiale spécialisée dans l'EXTRUSION<sup>(\*)</sup>, l'ANODISATION<sup>(\*)</sup> et le LAQUAGE<sup>(\*)</sup>
- Devenir MENUISIER certifiée par des labels produits reconnus à l'échelle internationale (QUALICOAT, QUALIMARINE, QUALANOD, NF 252).

➤ **Différencier de nos concurrents** :

Cette démarche implique plusieurs types de connaissances : d'abord concernant nos produits, puis au sujet des attentes de notre prospect, et enfin connaître les produits concurrents.

Nous pouvons par exemple enquêter sur les avis des consommateurs des produits concurrents (leurs insatisfactions et déceptions). Cette étude nous aidera d'une part à mieux cerner les attentes de nos clients concernant nos produits, mais aussi de nous démarquer en appuyant notre argumentation sur cette qualité que les concurrents n'ont pas.

➤ **Favoriser l'innovation** : cette rubrique sera analysée en détail dans la présentation Powerpoint

Correspond à la création d'un produit nouveau ou encore à une amélioration importante d'un produit déjà existant.

Selon l'étude de *MARKETING-PROFESSIONNEL de 2011* « Sans innovation (produit – services), 30% de nos clients « satisfaits » nous quitteront chaque année ».

➤ **Trouver des financements :**

Garder toujours la possibilité de trouver les financements nécessaires pour toutes les actions d'amélioration et de développement, par des financements internes (bénéfice, réserve) et/ou des financements externes (établissement de crédit, institution de micro-finance, aides publiques, ...).

➤ **Maîtriser nos procédés de production :**

Nous pouvons mettre en place une démarche « *Lean management* » (méthode d'amélioration continue développée par *Taïchi Ohno*, père fondateur du Système de Production Toyota), afin de réduire, voire éliminer les 8 sources de gaspillage :

- Surproduction (produire avant la commande, produire plus que le besoin du client, ...)
- Stocks Inutiles (Tout ce qui n'est pas indispensable à la réalisation de la tâche, au bon moment)
- Transports et Déplacements Inutiles (adresse client fautive, caisse à outils incomplète nécessitant plusieurs allers-retours, ...)
- Traitements inutiles, Surprocessing (logiciel trop long, réunions inutiles, ...)
- Mouvements Inutiles (mauvaise ergonomie du poste de travail, mauvais rangement, ...)
- Erreurs, Défauts et rebuts (mauvais dimensionnement, défauts d'usinage, Erreurs pendant la pose)
- Temps d'Attente et Délais (retard ou absence salarié, Temps de traitement, Retard de paiement, Dossiers en attentes, ...)
- Sous - utilisation des Compétences (manque de formation, management rigide et autoritaire, peu de motivation, ...)

➤ **Mettre en place des formations :**

Nous devons élaborer, planifier et réaliser, de façon périodique, des formations (au-delà de la technique) qui incluent le savoir-faire et le savoir-vivre relatif aux attitudes et comportements de travail (gestion du stress, gestion du temps, gestion des conflits (en interne ou en externe), travail en équipe, ...

## **2) Actions marketing :**

### **2.1) la politique de Prix :**

*Stratégie de pénétration sur le marché* : La politique de pénétration consiste à fixer un prix relativement bas (par exemple 1 dinars en mètre linéaire) pour attirer une part importante de la clientèle potentielle, et cela dès le lancement de notre projet.

Notre stratégie de pénétration va reposer sur les axes ci-dessous, et dont la durée prévue sera de 2 ans :

- Au début de l'activité nous pouvons concrétiser des affaires avec certains clients fidèles avec lesquels des relations d'amitiés et familiales existent en accordant des remises exceptionnelles.



- Concentrer un peu plus sur le segment commercial (promoteurs immobiliers, ... ) en offrant des tarifs plus compétitifs.  
⇒ 20% des clients représentent 80 % des profits.
- Favoriser les accords gagnant-gagnant avec des acteurs évoluant dans des domaines voisins ou complémentaires (exemple : des commissions).

*Nota bene : Condition générale de vente : un acompte de 50% à la commande, et 50% avant la livraison.*

La politique de pénétration doit être assumée et accompagnée d'investissements importants (tout dépend de nos moyens) en terme de communication.

## **2.2) la politique de Communication :**

La faiblesse de communication détectée chez la plus part de nos concurrents directs, nous encourage à l'exploiter en notre faveur dans l'élaboration de notre stratégie de communication.

Notre stratégie marketing sera axée principalement sur :

- Le développement de l'image positive de l'entreprise,
- La construction d'un portefeuille client performant,
- L'amélioration de la réputation justifiée par la technicité et la crédibilité.

### **Publicité :**

Pour rejoindre la clientèle cible et mettre en œuvre notre stratégie marketing nous avons décidé d'utiliser les outils suivants :

#### ***Enseigne Showroom / Logo :***

L'Enseigne est capitale pour notre entreprise, elle est notre image et sert de premier contact avec le public. Elle est le reflet de notre activité, de nos valeurs et ambition. C'est un puissant outil de marketing et de communication qui permet de nous identifier.

Le logo constitue le premier point de rencontre entre notre marque et le consommateur et joue à ce titre un rôle crucial dans la notoriété et la stratégie de séduction de notre entreprise.

#### ***Création de site Web :***

Développement d'un site web dynamique permettant de découvrir nos divers produits, de visualiser nos réalisations, de lire les témoignages de nos clients, de demander des devis et de prendre contact.

#### ***Cartes de visite :***

C'est une stratégie communicationnelle simple et efficace. Permet de donner une meilleure visibilité à l'entreprise. Elle devra contenir les principales informations relatives à notre entreprise à savoir le nom, le logo, l'adresse, le secteur d'activité ainsi que le site web, le téléphone et l'adresse mail.

**Brochure :**

Un support de communication qui aide à promouvoir la vente des produits.

Outre l'aspect visuel on doit également accorder de l'importance à son contenu (présentation de notre spécialisation, de notre savoir-faire, ...).

**Publicité dans les revues spécialisées :**

Exemple La Revue mensuelle « TUNISIE IMMOBILIER » (le premier journal de l'immobilier).

**Participation aux salons professionnels :**

Les salons, foires et autres événements professionnels sont de formidables leviers à différents niveaux de l'entreprise. C'est un moyen pour rencontrer de nombreux et nouveaux contacts, faire connaître nos produits, voir ce que la concurrence propose, ... (ex. : BAT EXPO, MEDIBAT, ...)

Les frais de publicité estimés pour les 3 premières années sont représentés dans le tableau ci-dessous :

Rubriques	Montant		
	N	N+1	N+2
Enseigne Showroom / Logo	4 000	-	-
Création de site Web (WebiStudio) et mise à jour	2 200	600	600
Cartes de visite 1000 unités / N	300	400	500
Brochures : 500 unités / N	625	750	750
Publicité dans les revues spécialisées	-	3 000	3 000
Participation aux salons * (BAT EXPO, MEDIBAT, ...)	-	-	3 000
<b>Total</b>	<b>7 125</b>	<b>4 750</b>	<b>7 850</b>

Tableau IV.2.2 : Récapitulatif du budget publicitaire pour les trois premières années

---

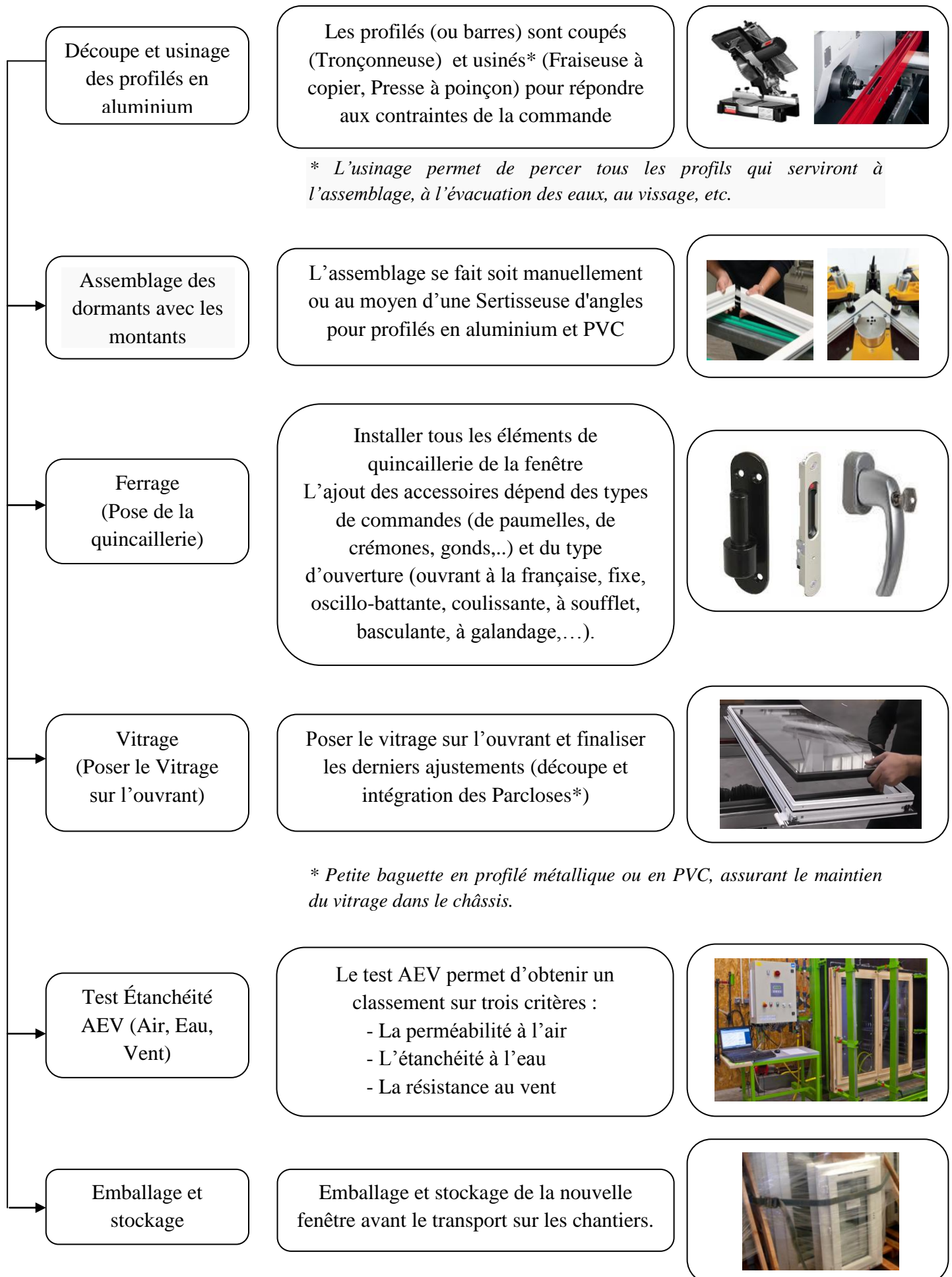
\* La visite de foires et salons spécialisés constitue une démarche privilégiée et absolument recommandable pour établir des contacts avec différents constructeurs de matériels de menuiserie ALU & PVC ainsi que d'autres équipements et outils de production.






# Chapitre **V** Étude Technique









1. Le processus de fabrication (Cas d'une fenêtre)
2. Les moyens nécessaires au démarrage
3. le plan virtuel de l'entreprise
4. les besoins en ressource humaine
5. l'organigramme de la société

## 1) Le processus de fabrication (Cas d'une fenêtre) :



## 2) Les moyens nécessaires au démarrage :

Machines / Outillages / équipements	Quantité	Illustration	Prix TND
<b>Machines</b>			
<p><b>Tronçonneuse simple tête POUR ALUMINIUM / POUR PVC / À BOIS KD 350 (YILMAZ)</b></p> <p>Découpeuse conçue pour la coupe droite et graduée des profilés en PVC, aluminium et bois.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Découpage possible à tous les angles de -45° à +45°.</li> <li>• Découpage à des angles fixes de 0°, 15°, 22,5°, 30°, 45° vers la droite et la gauche.</li> <li>• Système d'étau pneumatique vertical et horizontal</li> <li>• Réglage de la vitesse de découpage en fonction du profilé.</li> <li>• Coupe sécurisée grâce à un système de double ressort et à un protège-lame.</li> <li>• Diamètre de lame circulaire 400 mm.</li> </ul>	1		10 440
<p><b>FRAISEUSE À COPIER POUR ALUMINIUM / POUR PVC / DEUX MANDRINS / À 3 AXES FR 225 (YILMAZ)</b></p> <p>Destinée à la réalisation de fentes de serrures, de poignées, de charnières, de trous de barillet et de clapets, ainsi qu'à l'ouverture de canaux d'évacuation d'eau ... sur les profilés PVC et aluminium des portes et fenêtres.</p>	1		9 940
<p><b>PRESSE MANUELLE / À POINÇONNER / POUR ALUMINIUM / POUR PROFILÉS PY 100 (YILMAZ)</b></p> <p>Presse manuelle servant à ouvrir des canaux pour l'assemblage angulaire des profilés en aluminium.</p>	1		2 290
<p><b>Perceuse à Colonne 460W DP12-941 Femi</b></p> <p>Tension nominale: 220-240V ~ 50 / 60Hz</p> <p>Puissance: 460 W / Plateau de travail inclinable</p> <p>Capacité de Mandrin : 16 mm</p>	1		610

<b>CHARIOT DE TRANSPORT / À ROULETTES PT 1000 (YILMAZ)</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Utilisé pour le transport et stockage des profilés de fenêtre terminés</li> <li>4 roues dont 2 avec frein</li> <li>La surface est revêtue de caoutchouc pour protéger les matériaux contre les rayures</li> <li>Largeur (W) x Longueur (L) x Hauteur (H) : 990 x 1500 x 1580mm</li> </ul>	2		2 720
<b>Total Machines</b>			<b>26 000</b>
<b>Outillages</b>			
<b>PERCEUSE À PERCUSSION METABO SB 710</b>	2		604
<b>Scie sauteuse 500W BOSCH GST 700</b> (avec lame qui fait de fines entailles)	1		267,9
<b>Perceuse-Visseuse 18V Li-Ion BOSCH GSR180LI</b> à usage professionnel. (inclut 2 batteries Li-Ion 18V)	2		838,8
<b>Mouleuse 230mm 2000W BOSCH GWS2000</b> Utilisée pour couper, ébavurer, poncer, polir, brosser, ...	1		378,9
<b>Mouleuse 115mm 670W BOSCH GWS6700CE</b>	2		299,8
<b>Souffleur-Aspirateur d'atelier BOSCH GBL800E</b> Destiné à nettoyer et enlever la poussière de surfaces de travail.	1		235,4
<b>Télémètre Laser 80m BOSCH GLM80</b> Il est idéal pour mesurer les éléments de construction (mesures linéaires). Il permet également le calcul des surfaces et des volumes et la mesure des angles et à une capacité de mémoire de 10 mesures.	2		848,8
<b>Roulette à mesurer de chantier 50 m LAND</b>	2		49

<b>Roulette mètre à mesurer industrielle 10m TOLSEN</b>	<b>4</b>		87,6
<b>Pied à coulisse analogique TOLSEN</b> Permet des mesures précises internes, externes et de profondeur. Ouverture max : 150mm / Becs de 39mm / Précision de 0.05mm	<b>2</b>		170,8
<b>Equerre de menuisier 600mm TOLSEN</b>	<b>2</b>		37
<b>Niveau d'eau magnétisé 80 cm en alu TOLSEN</b>	<b>2</b>		71,8
<b>Valise à Outils TOOL BOX 187 Pièces</b>	<b>1</b>		499
<b>Echelle télescopique en Aluminium</b> De longueur 2.9 m avec capacité de chargement 150 kg	<b>1</b>		225,9
<b>Escabeau à marches rivetée 7 marches CENTAURE</b> Capacité 120 kg / Patins antidérapants Conforme à la norme NF EN 131	<b>1</b>		187,9
<b>Etau pivotant 200mm GRIPWELL</b> Etau à base pivotante avec corps 100% en acier. Mâchoires de 200mm en acier trempé pour une robustesse extrême.	<b>1</b>		199,4
<b>Maillet en caoutchouc manche fibre 900gr TOLSEN</b>	<b>3</b>		52,2
<b>Pistolet à Silicone en Aluminium INGCO</b> Pistolet à mastic en Aluminium. Pour extraire tous mastics (Silicone, Acrylique, ...) en formats cartouches.	<b>8</b>		132
<b>ÉTAGERES POUR STOCKER LES PROFILÉS ALUMINIUM ET PVC</b> Idéal pour stocker les profilés de longueur 6 mètres et plus.	<b>2</b>		3 200

<b>ETABLI DE MENUISIER 2000 * 1000 mm avec tablette inférieure</b> Surface de travail robuste / Conception entièrement soudée.	2		1 800
<b>Kit de rangement mural avec accessoires</b> Etabli mural de rangement 60 * 80 cm avec 4 espaceurs métalliques.	2		249,8
<b>Caisse à outils Métal/Plastique 24"</b> Idéal pour transporter les outillages dans les chantiers Dimensions : 607*314*207 mm	2		178,8
<b>Enrouleur électrique</b> ENROULEUR DE CÂBLE 25M 4 PRISES STIEL 42153	1		87,2
<b>Total Outillages</b>			<b>10 702</b>
<b>Équipements de protection</b>			
<b>Bouchons anti-bruits VALEX</b>	2 Boîtes de 5 paires		17,8
<b>Casque anti-bruits en ABS TOLSEN</b>	3		50,7
<b>Masque visière de protection du visage</b>	3		29,7
<b>Boîte Kit premiers soins</b> Contenant l'essentiel pour secourir en cas de blessures, ...	2		40,8
<b>Casques de sécurité Blanc TOLSEN</b> Portés par le promoteur, les conducteurs ou les responsables de travaux ou encore pour les visiteurs.	4		63,6
<b>Casques de sécurité Jaune TOLSEN</b> 4 points d'attache permettant une aération optimale de la tête. Attache menton inclus. Fente prévue pour insérer un casque anti bruits / Destinés aux ouvriers	8		107,2
<b>Gants de protection polyvalents pour les travaux courants</b> (découpe, perçage, Assemblage, ...)	10 paires		54



<b>Chaussures de sécurité basses en cuir</b>	<b>7 paires</b>		525
<b>Blouse de travail publicitaire (blouse d'atelier) avec notre propre logo</b> avec un code couleur permet d'identifier les opérateurs par zone et ou par fonction.	<b>15</b> manches longues et courtes		600
<b>Extincteurs portatifs (Protection incendie)</b> (1 pour showroom / 2 pour atelier)	<b>3</b>		255
<b>Total équipements de protection</b>			<b>1 743,8</b>
<b>BUREAUTIQUES</b>			
<b>Bureau Directionnel PANORAMA</b> Bureau / 2 Meubles range document / Table basse	<b>1</b>		1 349
<b>FAUTEUIL DE DIRECTION</b>	<b>1</b>		250
<b>Bureau secrétaire CREDENCE</b>	<b>1</b>		1 021
<b>ÉLÉMENT RANGEMENT</b>	<b>2</b>		800
<b>Chaise secrétaire ISO roulant avec accoudoir</b>	<b>1</b>		142
<b>SIÈGES ISO AVEC ACCOUDOIRS</b>	<b>4</b>		280
<b>BANQUETTE REMBOURRÉE</b> Banquette Réception et salle d'attente a trois places	<b>1</b>		349
<b>PC DE BUREAU HP 290 G2 / DUAL CORE / 4 GO + ECRAN 20.7" [3ZD01EA]</b>	<b>2</b>		2 278
<b>IMPRIMANTE MULTIFONCTION LASER MONOCHROME SAMSUNG XPRESS SL-M2070</b>	<b>2</b>		518
<b>Fax BROTHER 236s</b>	<b>1</b>		329


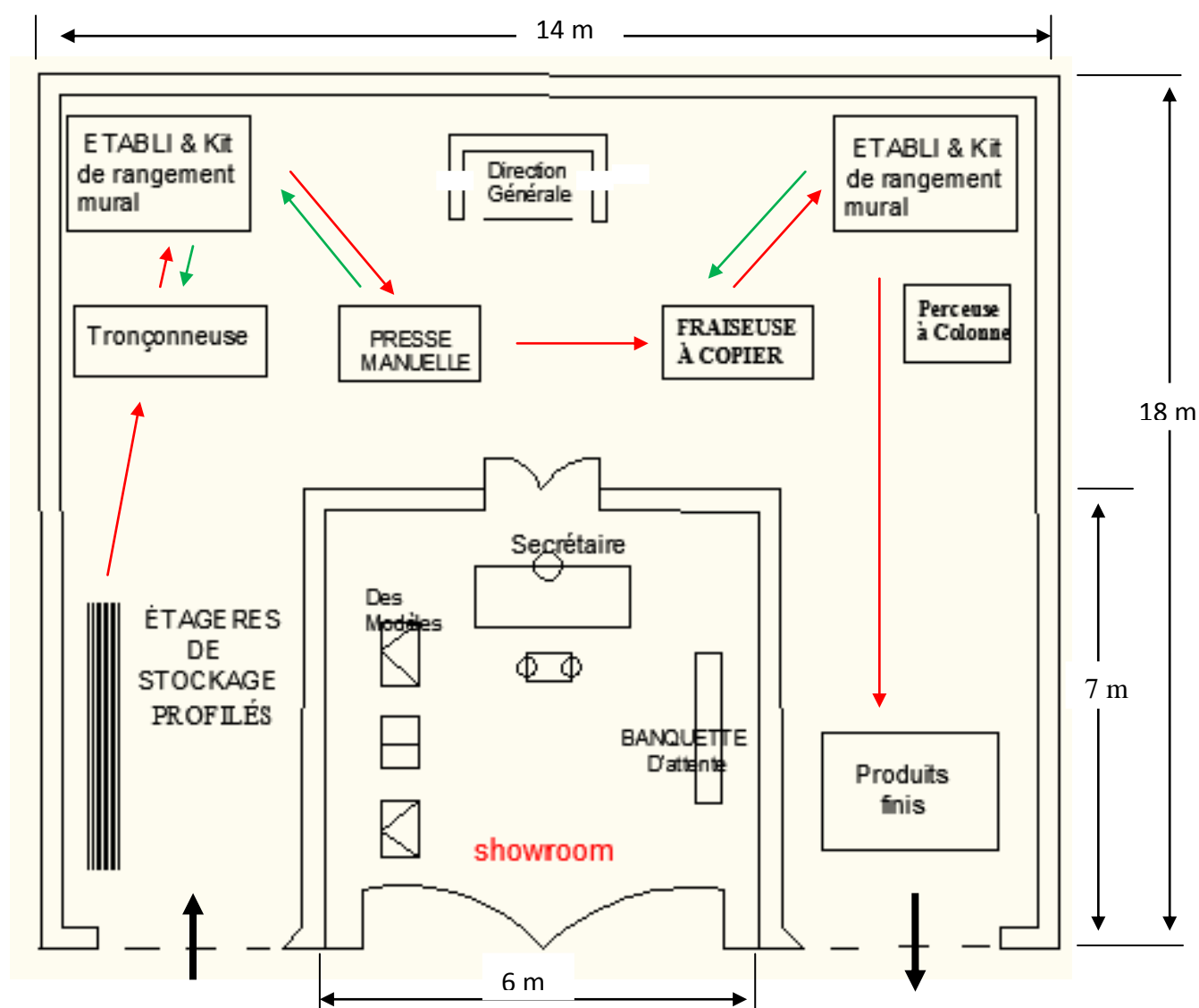
TOTAL BUREAUTIQUES			7 316
Matériels roulants			
TATA XENON SC 2.2L 4X2 SC	1		44 900

Tableau V.2 : Les moyens nécessaires au démarrage

### 3) Plan virtuel de l'entreprise :

L'infrastructure prévue sera une location d'un espace d'environ **250 m<sup>2</sup>** avec la possibilité de son aménagement conformément au plan suivant :



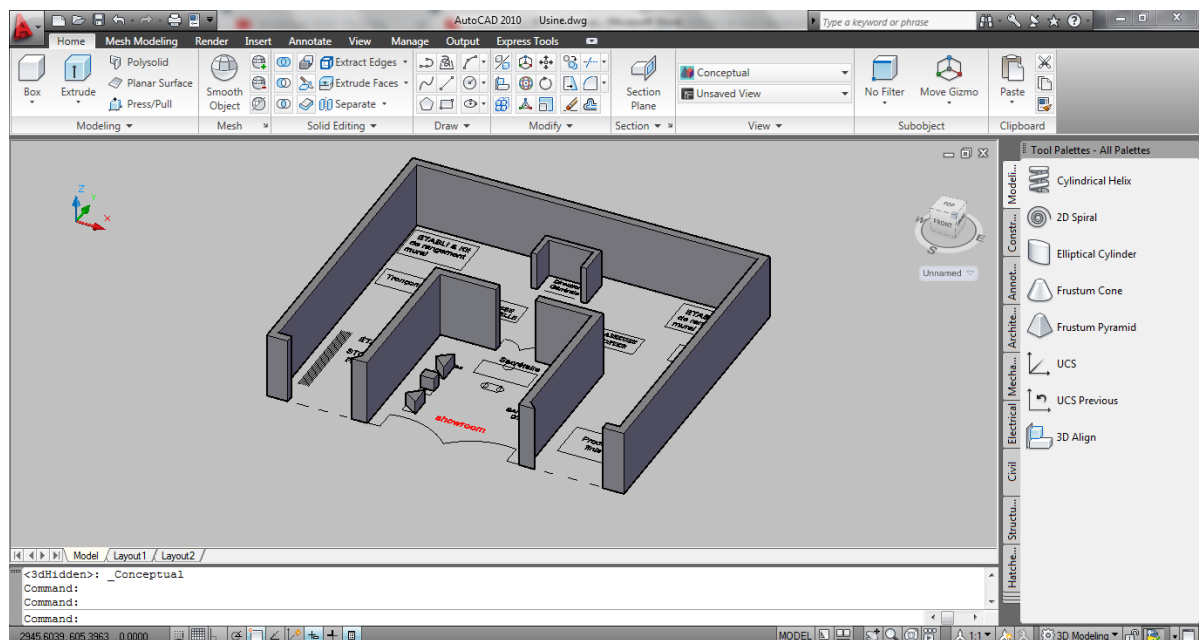
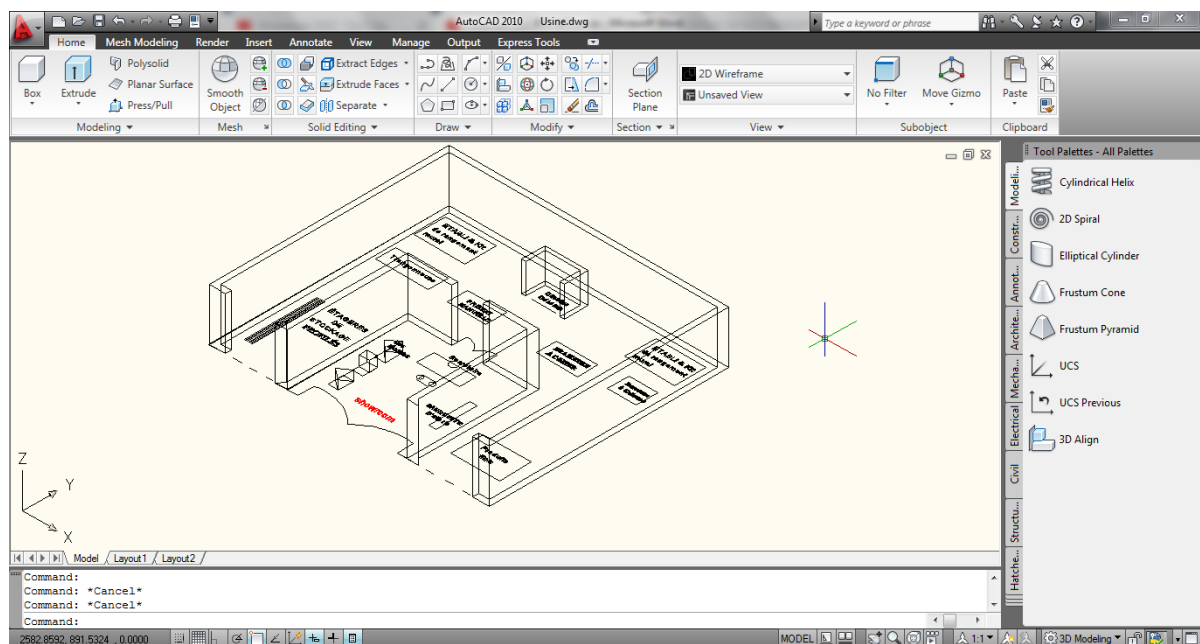


Figure V. 3 : Plan virtuel de l'entreprise

#### 4) Les besoins en ressource humaine :

##### Promoteur :

- Assurer la gestion de l'entreprise ;
- Prospection des nouveaux clients (particuliers, promoteurs immobiliers, architectes et décorateurs, collectivités, entrepreneurs, ...) ;
- Négociation de marchés publics et privés ;
- Gestion du portefeuille clients et des relations avec les différents fournisseurs (Fournisseurs Profilés Aluminium, Fournisseurs Vitrages, Fournisseurs Quincaillerie & Serrure, Fournisseurs Moteur volet roulant, ...) ;
- Superviser les opérations de production ;
- Assurer le bon fonctionnement de l'entreprise.

**Secrétaire :**

Elle sera chargée de :

- Assurer l'accueil physique ou téléphonique des visiteurs, des clients et des prestataires extérieurs. (c'est la première interlocutrice de notre entreprise) ;
  - Recevoir, rédiger et transmettre les courriers et les e-mails ;
  - Assurer le classement et l'archivage des dossiers ;
  - Estimer et établir les devis et les factures ;
  - Suivre les commandes depuis leur réception, facturation et paiement ;
  - Gérer le stock et passer les commandes à temps ;
  - Prospection commerciale et contact périodique avec les clients ;
  - Organiser des réunions, prendre en notes les échanges et rédiger les comptes rendus.
- ⇒ Profil : autonomie, flexibilité, discrétion, sens de l'organisation, sens des responsabilités, aisance relationnelle, maîtrise des logiciels bureautiques et de gestion commerciale, maîtrise des techniques de vente.

**Concepteur / Métreur :** La conception est une étude essentielle pour mener à bien un projet. Le technicien de la conception doit concevoir, calculer, chiffrer et organiser tous les paramètres nécessaires à la fabrication et à la pose des menuiseries.

Le technicien de la conception est en charge de la préparation de dossiers techniques. Il est responsable :

- des relevés sur site, des métrés, relevés de côtes,
  - des débits de matériaux, profilés, panneaux, vitrage, accessoires et le volume d'heures de travail nécessaires à la réalisation de l'ouvrage,
  - des plans de fabrication,
  - développement des nouveaux produits.
- ⇒ Profil : Avoir de solides connaissances techniques, Maîtrise l'outil informatique et les logiciels de D.A.O. (Dessin Assisté par Ordinateur) ou de C.A.O. (Conception Assistée par Ordinateur), Être très rigoureux dans ses mesures (La moindre erreur peut avoir de lourdes conséquences).

**Responsable production :** qui sera chargé de :

- Gérer la production de l'atelier (planning de production, respect des délais, cadencement, gestion des urgences...),
- Manager les équipes de production en leur apportant un soutien technique,
- Effectuer la gestion administrative de l'atelier (rédaction fiches de fabrication, commandes fournisseurs, déstockage, tableaux de bord...),
- Instaurer un contrôle qualité rigoureux durant le process de fabrication et sur les produits finis,
- Organiser et optimiser la gestion des stocks de matières premières,

- Effectuer une veille technique,
- Faire respecter les règles de sécurité en vigueur dans l'atelier.

⇒ **Profil** : titulaire d'un Diplôme de menuiserie aluminium et justifie d'une expérience professionnelle de 5 ans minimum sur un poste de chef d'atelier ALU.

**Ouvriers** : qui seront chargés :

- La réception, le stockage et le chargement des menuiseries
- L'usinage des profilés : découpe des barres en aluminium, assemblage et montage des éléments de menuiserie.
- Le montage des systèmes de manœuvre, des joints d'étanchéité, des joints de vitrage et des dispositifs qui permettront la fixation sur le chantier,
- Pose du vitrage ; serrurerie des portes et des fenêtres.
- Vérification du fonctionnement des accessoires mobiles, de l'étanchéité et de l'isolation.
- Le contrôle, l'emballage, la protection et l'identification des menuiseries, avant transport.

⇒ **Profil** : des compétences en coupe, débitage, fraisage, assemblage, fabrication et usinage dans l'atelier, pose sur chantier si nécessaire.

**Poseurs** : Les équipes de pose doivent-elles être constituées de techniciens ayant une parfaite connaissance des produits et des techniques de pose, capables de s'adapter à toutes les situations rencontrées sur les chantiers.

- Effectuer la pose de menuiseries aluminium et PVC
- Contrôler le fonctionnement des accessoires mobiles, l'étanchéité ou l'isolation de l'ouvrage.
- Assurer des prestations d'entretien ou de réparation

⇒ **Profil** : avoir le sens de la représentation géométrique, de l'esthétique, du soin, de la précision, de la minutie et de l'habilité.

## 5) Organigramme de la société :

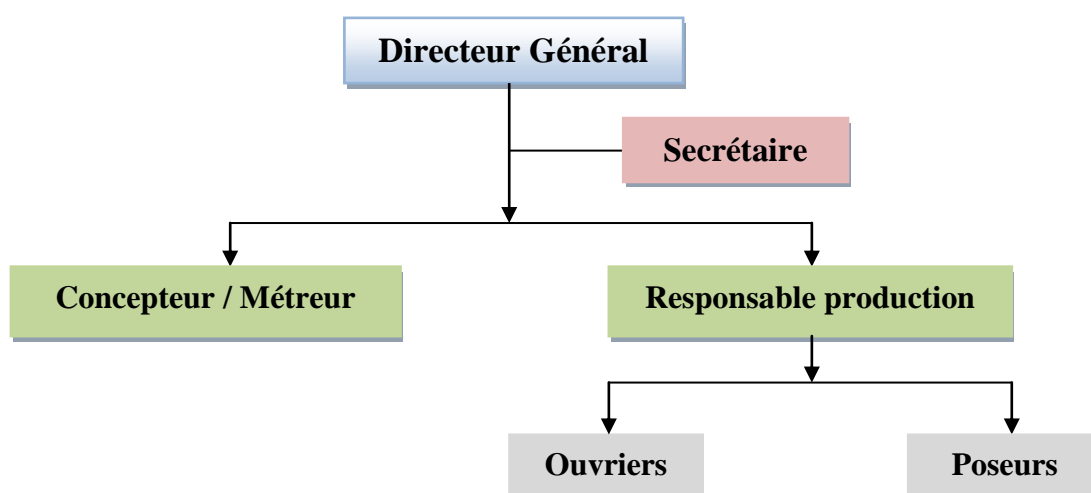


Figure V.5 : Organigramme de la société – Source : Auteur

# Chapitre VI Étude Financière

1. Estimation du chiffre d'affaires pour les 3 premiers exercices
2. Investissements nécessaires
  - 2.1. Génie civil et Aménagements
  - 2.2. Machines / Outillages
  - 2.3. Bureautique
  - 2.4. Matériel roulant
  - 2.5. Charges salariales
3. Consommation intermédiaires
4. Amortissements
5. Coût et financement du projet
6. L'état de résultat
7. Indicateurs de rentabilité du projet
  - 7.1. La Valeur ajoutée
  - 7.2. L'excédent brut d'exploitation (EBE)
  - 7.3. Le résultat d'exploitation
  - 7.4. Calcul de seuil de rentabilité et du point mort

Ce chapitre démontre la démarche, qui consiste à étudier la faisabilité de l'entreprise sur le plan financier en s'appuyant sur des prévisions économiques et financières relatives au projet.

### 1. Estimation du chiffre d'affaires pour les 3 premiers exercices :



		N			N+1			N+2		
		Qte	PU / DT	CA	Qte	PU / DT	CA	Qte	PU / DT	CA
Menuiserie Coulissante & Battante	Profilés aluminium	30 000 (ml)	8	240 000	38 000	8	304 000	45 000	9	405 000
	Profilés PVC	5 000 (ml)	5	25 000	7 000	5	35 000	10 000	6	60 000
Garde corps en ALU aspect inox		540 * (ml)	120	64 800	648	120	77 760	720	130	93 600
Volet roulant (Rideau injecte 5.5) + Coffre		720 * (m <sup>2</sup> )	90	64 800	864	90	77 760	960	100	96 000
Moteur Volet roulant		288 * moteurs	72	20 736	360	72	25 920	432	80	34 560
Moustiquaire		234 * (m <sup>2</sup> )	75	17 550	234	75	17 550	327.6	80	26 208
Panneaux composites - Alucobond		600 * (m <sup>2</sup> )	40	24 000	840	40	33 600	1 080	45	48 600
<b>Total</b>		<i>ml : mètre linéaire</i>		<b>456 886</b>	 25%		<b>571 590</b>	 34%		<b>763 968</b>

Tableau VI.1: Estimation du chiffre d'affaires pour les 3 premiers exercices

⇒ Ces chiffres sont des estimations très prudentes, et seront ajustés à partir du deuxième exercice, c.à.d. avec des données réelles émanant de la pratique.

- Les prix ne seront pas changés pendant les deux premières années, il serait plus utile de constituer mon capital clients que d'augmenter les prix, il est même possible de revoir ces prix tendent à la baisse si le nombre de clients augmente de façon à couvrir les charges et garantir un minimum de bénéfice.
- On constate une présence timide du PVC par rapport aux Profilés aluminium (Le PVC n'a pas encore percé le marché Tunisien).
- Le chiffre d'affaires prévisionnel évoluera de 25 % entre N et N+1 et terminera l'année N+2 avec une hausse d'environ 34 %.

\*  $3 \text{ ml} / \text{commande} \times 15 \text{ commandes} / \text{mois} = 45 \text{ ml} / \text{mois} = 540 \text{ ml} / \text{an}$

\*  $4 \text{ m}^2 / \text{commandes (l'équivalent de 2 fenêtres)} \times 15 \text{ commandes} / \text{mois} = 60 \text{ m}^2 / \text{mois} = 720 \text{ m}^2 / \text{an}$

\*  $2 \text{ moteurs} / \text{commande} \times [80\% \times 15 \text{ commandes} / \text{mois}] = 24 \text{ moteurs} / \text{mois} = 288 \text{ moteurs} / \text{an}$   
*80% des volets roulants sont électriques les restes sont manuels à manivelle*

\*  $3.9 \text{ m}^2 \times 5 \text{ commandes} / \text{mois} = 19.5 \text{ m}^2 / \text{mois} = 234 \text{ m}^2 / \text{an}$

*La grande majorité des fenêtres mesure  $(1.5 \times 1.3) = 1.95 \text{ m}^2$  (2 fenêtres =  $3.9 \text{ m}^2$ )*

\*  $10 \text{ m}^2 / \text{commande} \times 5 \text{ commandes} / \text{mois} = 50 \text{ m}^2 / \text{mois} = 600 \text{ m}^2 / \text{an}$

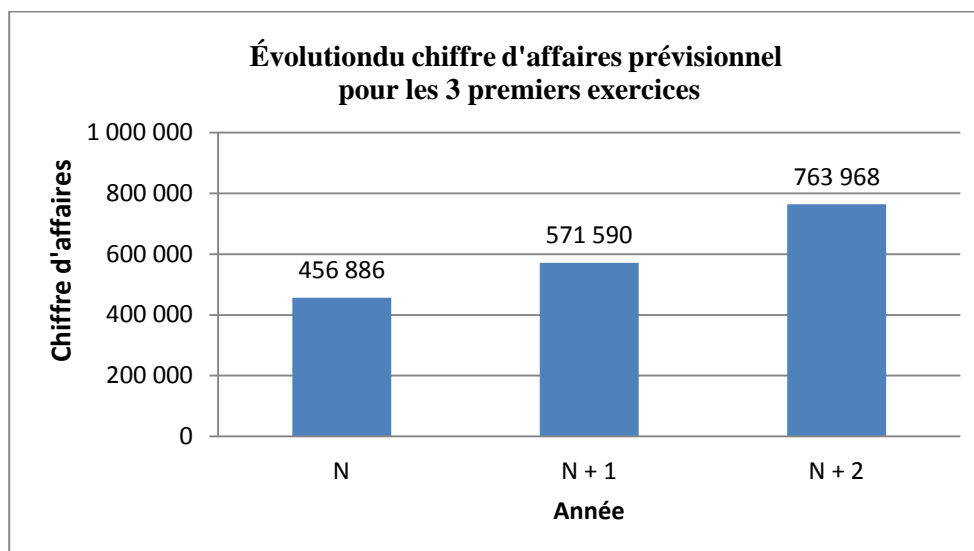


Figure VI.1.1: Évolution du chiffre d'affaires prévisionnel pour les 3 premiers exercices

→ Les revenus des menuiseries Coulissante & Battante vont dominer le chiffre d'affaires durant les 3 premiers exercices, suivi par les volets roulants et les garde-corps, puis les Panneaux composites et après les Moustiquaires.

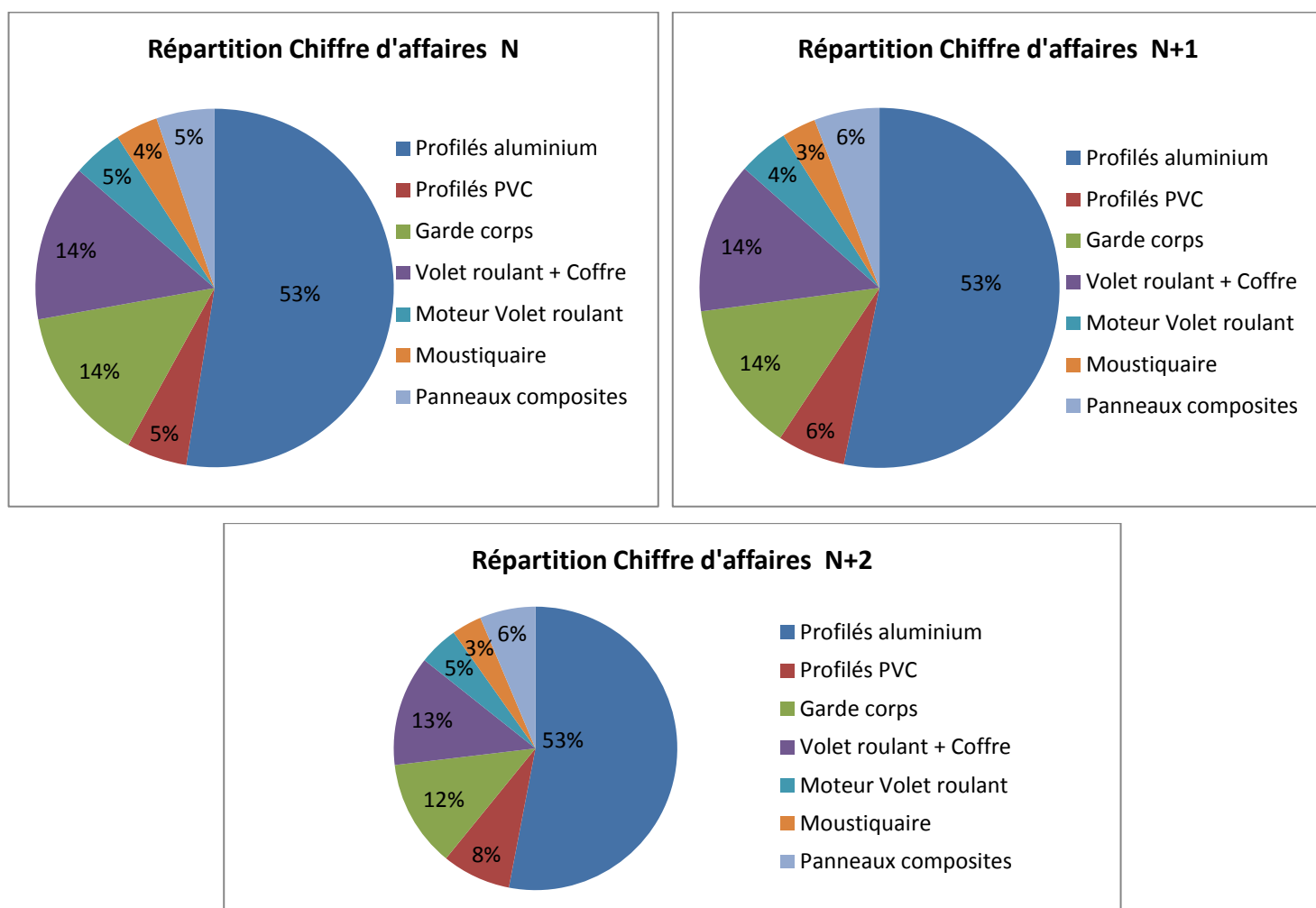


Figure VI.1.2: Répartition du chiffre d'affaires pour les 3 premiers exercices



**2. Investissements nécessaires :****2.1. Génie civil et Aménagements :**

Désignation	Unité	Coût (TND)	
<b>Showroom</b>	Surface (m2)	42	
	Prix (TND/m2)	250	
	Coût (TND)	10 500	10 500
<b>Bâtiment de production</b>	Surface (m2)	208	
	Prix (TND/m2)	110	
	Coût (TND)	22 880	22 880
<b>Total génie civil et Aménagements</b>			<b>33 380</b>

Total bâtiments 250 m2

Tableau VI.2.1 : Coûts des aménagements et Génie civil

**2.2. Machines / Outillages :**

Machines / Outillages	Qte	Montant			Fournisseur
		N	N+1	N+2	
Tronçonneuse simple tête POUR ALUMINIUM / POUR PVC KD 350	1	10 440	-	-	YILMAZ
FRAISEUSE À COPIER POUR ALUMINIUM / POUR PVC / 2 MANDRINS / À 3 AXES FR 225	1	9 940	-	-	YILMAZ
PRESSE MANUELLE / À POINÇONNER / POUR ALUMINIUM / POUR PVC PY 100	1	2 290	-	-	YILMAZ
Perceuse à Colonne 460W DP12-941	1	610	-	-	Femi
CHARIOT DE TRANSPORT / À ROULETTES PT 1000	2	2 720	-	-	YILMAZ
SERTISSEUSE D'ANGLES POUR PROFILÉS EN ALUMINIUM / AUTOMATIQUE / À PÉDALE KP 120 (voir annexe 5)	1	-	15 690	-	YILMAZ
CINTREUSE À GALETS MANUEL HPK 50 (sert à donner des formes arrondies) (voir annexe 6)	1			9 198.21	SAHINLER
Autres outillages	-	10 702	1 000	3 000	-
Équipements de protection	-	1 743.8			-
<b>Total</b>		<b>38 445.8</b>	<b>16 690</b>	<b>12 198.21</b>	

Tableau VI.2.2: Total investissement Machines & Outillages

**2.3. Bureautique :**Total Bureautique ..... **7 316****2.4. Matériel roulant :**

Véhicule	Montant		
	N	N+1	N+2
1 Camion TATA XENON SC 2.2L 4X2 SC	44 900	-	-
1 CITROËN NEMO - 1.4 L HDI ATTRACTION		-	32 700
<b>Total</b>	<b>44 900</b>	<b>-</b>	<b>32 700</b>

Tableau VI.2.4 : Liste Matériel roulant

**2.5. Ressources humaines et évolution des salaires :**

Ressources humaines	Rémunération mensuelle brute	Nbre			Rémunération annuelle brute		
		N	N+1	N+2	N	N+1	N+2
<b>Directeur</b>	1 200	1	-	-	14 400	14 976	15 575
<b>Responsable production</b>	1 200	1	0	0	14 400	14 976	15 575
<b>Secrétaire</b>	800	1	0	0	9 600	9 984	10 383
<b>Technico-commercial</b>	800	0	0	1	-	-	9 600
<b>Concepteur / Mètreur</b>	800	1	0	0	9 600	9 984	10 383
<b>Poseur</b>	500	3	1	1	18 000	18 720 + 6 000 = 24 720	25 709 + 6 000 = 31 709
<b>Ouvrier</b>	450	3	1	0	16 200	16 848 + 5 400 = 22 248	23 138
<b>Total</b>					<b>82 200</b>	<b>96 888</b>	<b>116 363</b>
<b>charge salariale mensuelle</b>					<b>6 850</b>	<b>8 074</b>	<b>9697</b>

Tableau VI.2.5: Ressources humaines et évolution des salaires

La contribution patronale au titre des cotisations CNSS est prise en charge par l'Etat pour une durée de 5ans, à partir de la date d'entrée effective en activité, et ce pour tout nouveau promoteur.

Une augmentation de 4% des salaires est prévue chaque année.

### 3. Consommation intermédiaires :

Rubriques	Montant		
	N	N+1	N+2
Fournisseurs	205 599	257 215	343 786
Enseigne et éléments de communication	7 125	4 750	7 850
Loyer et charges locatives *	18 000	18 900	19 845
Frais téléphoniques & abonnement internet	2 400	2 520	2 772
Eau	480	504	530
Electricité	4 800	5 280	5 800
Fournitures diverses	600	200	300
Carburant	7 200	9 000	16 200 **
Assurances (véhicule, local), vignette et autres	1 600	1 700	2 800
Frais d'entretien	-	1 800	3 000
Frais bancaires	300	400	600
Frais de déplacement et hébergement	2 400	3 000	3 600
<b>Total consommation intermédiaire</b>	<b>248 104</b>	<b>300 519</b>	<b>407 083</b>

Tableau VI.3 : Consommation intermédiaires

\* Augmentation loyer 5% / an.

\*\* Achat d'une 2<sup>ème</sup> voiture en N+2

### 4. Tableau des amortissements :

Le taux d'amortissement est fixé par les dispositions du Décret n° 2008-492 du 25 février 2008.

Désignation		Qte	Prix	Taux	Annuité		
					N	N+1	N+2
Frais d'établissement		-	3 000	33%	1 000	1 000	1 000
Total 1					1 000	1 000	1 000
Génie civil et Aménagements		-	33 380	5%	1 669	1 669	1 669
Total 2					1 669	1 669	1 669
Matériel informatique	Ordinateur de bureau	2	2 278	33%	759.3	759.3	759.3

	Imprimante	2	518	33%	172.6	172.6	172.6
	Fax	1	329	10%	32.9	32.9	32.9
Total 3					964.8	964.8	964.8
Logiciel	COVER *	1	7 680	33%	2 560	2 560	2 560
Total 4					2 560	2 560	2 560
Mobilier de bureau	Bureau directeur	1	1 349	10%	134.9	134.9	134.9
	Bureau secrétaire	1	1 021		102.1	102.1	102.1
	Fauteuil de direction	1	250		25	25	25
	Chaise secrétaire ISO	1	142		14.2	14.2	14.2
	Sièges ISO avec accoudoirs	4	280		28	28	28
	Banquette rembourrée	1	349		34.9	34.9	34.9
	Élément de rangement	2	800		80	80	80
Total 5					419.1	419.1	419.1
Outillages & Rayonnages métalliques	Outillages	-	7 502 + (1000 N+ 1) + (3000 N+2)	20%	1 500.4	1 500.4 + 200	1 500.4 + 200 + 600
	Rayonnages métalliques	2	3 200	15%	480	480	480
Total 6					1 980.4	2 180.4	2 780.4
Equipements de protection	Extincteurs portatifs	3	255	10%	25.5	25.5	25.5
	Casques de sécurité Blanc	4	63.6	33%	21.2	21.2	21.2
	Casques de sécurité Jaune	8	107.2		35.7	35.7	35.7
	Autres	-	1 318	-	1318	0	0
Total 7					1 400.4	82.4	82.4
Machines & Chariot de transport	Machines	-	23 280	15%	3 492	3 492	3 492
	SERTISSEUSE D'ANGLES	1	15 690		0	2 353.5	2 353.5

	CINTREUSE À GALETS	1	9 189.21		0	0	1 378.38
	Chariot de transport	2	2 720		408	408	408
Total 8					3 900	6 253.5	7 631.9
Moyen de transport	Camion TATA	1	44 900	20%	8 980	8 980	8 980
	CITROËN NEMO	1	32 700		0	0	6 540
Total 9					8 980	8 980	15 520
Total			188 621	.	22 873.7	24 119.2	32 627.6

Tableau VI.4 : calcul des amortissements

\* COVER : Progiciel de Gestion Intégré destiné pour l'activité de menuiserie aluminium (Devis, Chiffrage, Bon de commande, Bon de livraison, Documentation techniques, Calcul statique et thermique, visualisation en 3D, ...).

[www.asm-tunisie](http://www.asm-tunisie)

## 5. Coût et financement du projet :

INVESTISSEMENTS	Montant	FINANCEMENT	Montant	%
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>10 680</b>	<b>Capital Social</b>	<b>70 000</b>	<b>40</b>
Frais d'établissement	3 000	Apport Personnel		
Logiciels	7 680	apport en numéraire	25 100	
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>131 166.8</b>	apports en nature : Voiture	44 900	
Génie civil et Aménagements	33 380	Participation SICAR	-	
Enseigne et éléments de communication	7 125	Participation FOPRODI	-	
Equipements	38 445.8	Associées	-	
Mobilier de bureau	7 316			
Matériel roulant	44 900			
<b>TOTAL INVESTISSEMENTS</b>	<b>141 846.8</b>			
<b>FONDS DE ROULEMENT*</b>	<b>26 931.6</b>	<b>Emprunts MLT</b>	<b>105 000</b>	<b>60</b>
Moyennes de charges mensuelles issues de la consommation intermédiaires (hors Enseigne et éléments de communication)	20 081.6	Crédits BTS (60%)	105 000	

Salaire (pour 1 mois)	6 850			
Divers et imprévus	6 221.6			
<b>TOTAL BESOINS</b>	<b>175 000</b>	<b>TOTAL RESSOURCES</b>	<b>175 000</b>	<b>100</b>

Tableau VI.5 : Schéma d'investissement et de financement

\* Pour estimer le FR, on va évaluer le coût d'un mois de travail, toutes charges courantes comprises.

### Remboursement et charges financières :

Date de l'emprunt	Date de 1 <sup>ère</sup> échéance	Montant de l'emprunt	Taux d'intérêt annuel	Durée	Nombre d'échéances par an	Montant d'une échéance	Frais financiers sur l'emprunt	Total remboursé
10/01/2020	10/04/2020	105 000	5%	5 ans	12	21 682.1	3 410.5	108 410.5

Période de grâce = 3mois, Remboursement sur 5 ans, Taux d'intérêt préférentiel de 5% /an.

### 6. L'état de résultat :

Produits d'exploitation	N	N+1	N+2
Chiffre d'affaire	456 886	571 590	763 968
Consommation Intermédiaire	248 104	300 519	407 083
<b>Marge commerciale</b>	<b>208 782</b>	<b>271 071</b>	<b>356 885</b>
Charges de personnel	82 200	96 888	116 363
<b>Excédant Brute d'exploitation (EBE)</b>	<b>126 582</b>	<b>174 183</b>	<b>240 522</b>
<b>Charges d'exploitation</b>			
Dotations aux amortissements	22 873.7	24 119.2	32 627.6
Dotations aux provisions (5% du CA)	22 844.3	28 579.5	38 198.4
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>80 864</b>	<b>121 484.3</b>	<b>169 696</b>
Charges exceptionnelles	21 682.1	21 682.1	21 682.1
<b>Résultat des activités ordinaires avant impôt</b>	<b>59 181.9</b>	<b>99 802.2</b>	<b>148 013.9</b>
Impôt (25%)	14 795.5	24 950.5	37 003.5
<b>Résultat net de l'exercice</b>	<b>44 386.4</b>	<b>74 851.7</b>	<b>111 010.4</b>
<b>CASH FLOW</b>			
<b>(Résultat net + Amortissement + Provision)</b>	<b>90 104.4</b>	<b>127 550.4</b>	<b>181 836.4</b>

Tableau VI.6 : Compte de résultat

Selon le site **l-expert-comptable\***, et afin que le projet pourra être apprécié par le banquier (La banque accordera un crédit à une entreprise si celle-ci a une capacité d'autofinancement suffisante pour faire face au remboursement de ses emprunts existants et de ses nouveaux emprunts), le cash flow minimal doit être supérieur ou égal à 5% du chiffre d'affaire (pour une entreprise soumise au régime de l'impôt sur les sociétés) réalisé pendant l'année.

Dans notre cas, ce ratio est de 19.72 % en N, 22.3% en N+1 et 23.8% en N+2.

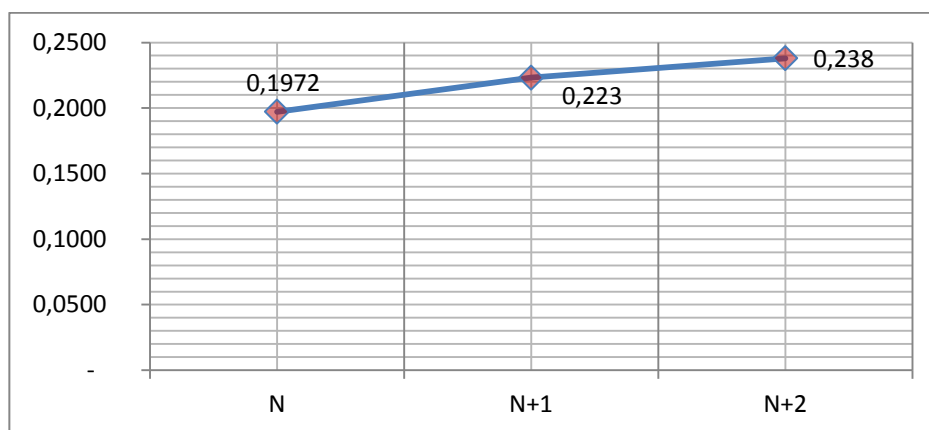


Figure VI.6: évolution du ratio CAF / CA

\* <https://www.l-expert-comptable.com/a/37359-caf-ou-pas-caf-qu-est-ce-que-la-capacite-d-autofinancement.html>

## 7. Indicateurs de rentabilité du projet :

Les indicateurs de rentabilité permettant de nous assurer que la stratégie choisie est en cohérence avec la réussite de projet. Pour ce projet et vu les investissements importants à mettre en œuvre, on s'intéressera au calcul suivant :

### 7.1. La Valeur ajoutée :

	N	N+1	N+2
<b>Valeur Ajoutée</b>	208 782	271 071	356 885
<b>Charge de personnel</b>	82 200	96 888	116 363
<b>CP / VA</b>	0.39	0.36	0.33

Tableau VI.7.1: Rapport frais personnel / valeur ajoutée

L'indicateur CP / VA, met en évidence la relation entre les charges du personnel et la valeur ajoutée que ces derniers génèrent. En effet, les frais du personnel augmentent moins vite que la valeur ajoutée, ce qui démontre la maîtrise de ces frais par rapport à la richesse créée.

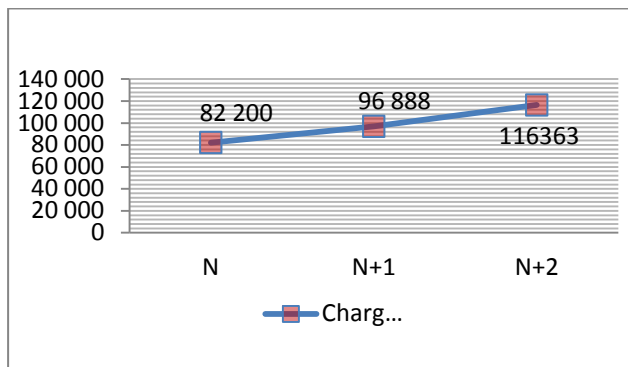


Figure VI.7.1.1 : Courbe d'évolution des CP

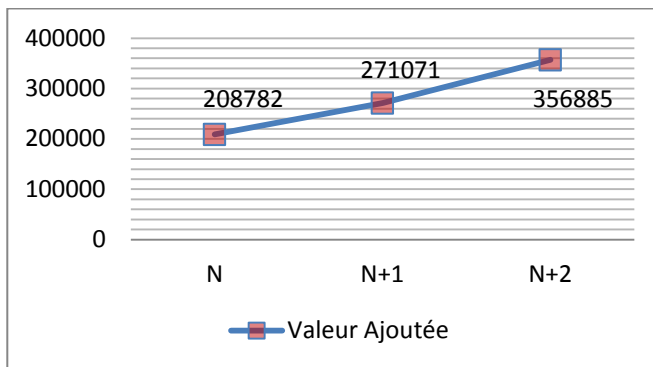


Figure VI.7.1.2 : Courbe d'évolution de la VA

La figure ci-dessus illustre l'évolution des frais personnel en fonction de la Valeur Ajoutée.

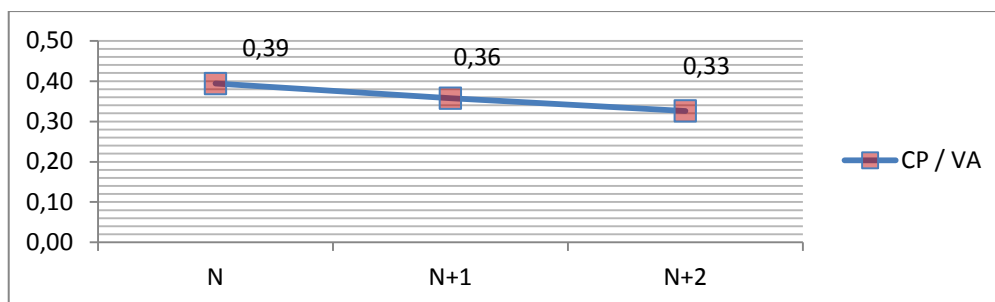


Figure VI.7.1.3 : Evolution des frais personnel en fonction de la Valeur Ajoutée

Au fur et à mesure que la courbe CP/VA diminue, le rendement du personnel et sa capacité à générer des richesses augmente.

## 7.2. L'excédent brut d'exploitation (EBE) :

L'excédent brut d'exploitation correspond au résultat déterminant la rentabilité de l'activité courante de l'entreprise. Elle permet de mesurer la performance économique réelle de l'entreprise indépendamment de son mode de financement et des dotations aux amortissements.

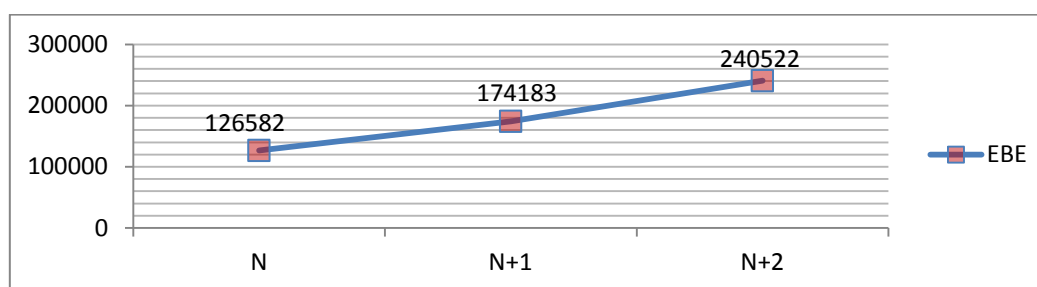


Figure VI.7.2: évolution de l'excédent brut d'exploitation

	N		N+1		N+2
<b>EBE</b>	126 582	▲ 37.6 %	174 183	▲ 38.1 %	240 522

Une augmentation annuelle respective de 37.6% et 38.1% entre N /N+1 et N+1/N+2 justifiée par l'accroissement continu du chiffre d'affaires et la performance du personnel.



### 7.3. Le résultat d'exploitation :

C'est un indicateur de rentabilité que l'on trouve dans le compte de résultat et le tableau des soldes intermédiaires de gestion (SIG). Il reflète la performance économique de l'activité normale et courante de l'entreprise, sans prendre en compte les éléments financiers, fiscaux, ou les événements exceptionnels.

La figure ci-dessous montre l'évolution du résultat d'exploitation de notre société :

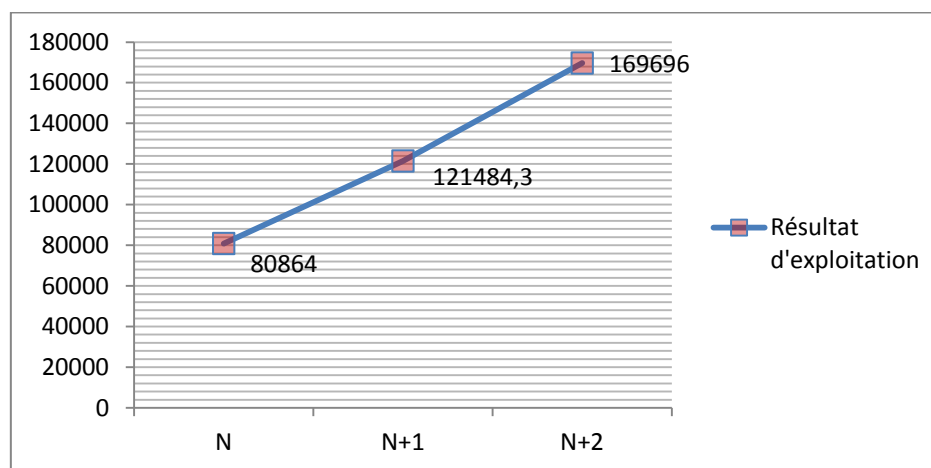


Figure VI.7.3 : évolution du résultat d'exploitation

	N		N+1		N+2
<b>Résultat d'exploitation</b>	80 864	▲ 50.2 %	121 484.3	▲ 39.7 %	169 696

Plus la valeur du résultat d'exploitation est en croissance, plus l'entreprise est rentable.

C'est-à-dire que l'entreprise arrive à couvrir toutes ses charges grâce à ses produits, elle est rentable, peut faire de l'autofinancement et créer de la richesse.

### 7.4. Calcul de seuil de rentabilité et du point mort :

Charges fixes	Montant			Charges variables	Montant		
	N	N+1	N+2		N	N+1	N+2
Salaires	82 200	96 888	116 363	Achats MP	205 599	257 215	343 786
Loyer et charges locatives	18 000	18 900	19 845	Eau	480	504	530
Enseigne et éléments de communication	7 125	4 750	7 850	Electricité	4 800	5 280	5 800
Dotations aux amortissements	22 873.7	24 119.2	32 627.6	Carburant	7 200	9 000	16 200

Assurances (véhicule, local), vignette et autres	1 600	1 700	2 800	Frais d'entretien (machines et outillages)	-	1 800	3 000
Frais téléphoniques & abonnement internet	2 400	2 520	2 772				
Frais bancaires	300	400	600				
Frais de déplacement et hébergement	2 400	3 000	3 600				
Fournitures diverses	600	200	300				
Impôt (25%)	14 795.5	24 950.5	37 003.5				
Charges exceptionnelles	21 682.1	21 682.1	21 682.1				
<b>TCF</b>	<b>173 976.3</b>	<b>199 109.8</b>	<b>245 443.2</b>	<b>TCV</b>	<b>218 079</b>	<b>273 799</b>	<b>369 316</b>

	N	N+1	N+2
Chiffre D'affaires Prévisionnel	456 886	571 590	763 968
Charges Variables	218 079	273 799	369 316
Chiffre D'affaires – Charges Variables = <b>Marge sur coûts variables</b>	<b>238 807</b>	<b>297 791</b>	<b>394 652</b>
$\frac{\text{Marge sur coûts variables}}{\text{Chiffre d'affaires}} = \text{Taux de Marge sur coûts variables}$	52.27 %	52.10 %	51.66 %
$\frac{\text{Charges fixes}}{\text{Taux de Marge sur coûts variables}} = \text{Seuil De Rentabilité}$	<b>332 841.6</b>	<b>382 168.5</b>	<b>475 112.7</b>
<b>Point Mort</b>	<b>262 jrs</b>	<b>241 jrs</b>	<b>224 jrs</b>

Tableau VI.7.4 : Calcul de seuil de rentabilité et du point mort

Le point mort est la date à laquelle le chiffre d'affaires critique est atteint.

**POINT MORT (en nombre de jours) = SEUIL DE RENTABILITE / CHIFFRES D'AFFAIRES x 360**

→ Donc on atteindra le point mort après 262 jours, c'est-à-dire on va dégager un bénéfice à partir de cette date.

### 7.5. La valeur actuelle nette (VAN) :

La valeur actuelle nette (VAN) est utilisé pour déterminer si un investissement est rentable ou non. Un investissement rentable est un investissement qui accroît la valeur de l'actif économique, c'est à dire qui crée de la richesse. En d'autres termes, il faut que les recettes générées par l'investissement soit supérieur à son coût.

$$\text{Valeur Actuelle Nette(VAN)} = \sum_{n=0}^n \frac{(\text{Cash Flow})_n}{(1 + t)^n} - I_0$$

Avec : Cash flow t est le flux attendu en N,

$I_0$  est l'investissement initial requis,

t : avec un taux d'actualisation t requis,

Les calculs seront faits dans un horizon de 3 ans. Nous avons retenu l'hypothèse que le taux d'actualisation est de 8 %. Le tableau ci-dessous récapitule tous les calculs nécessaires.

Le tableau ci-dessous récapitule les calculs nécessaires à la détermination de la VAN :

	N	N+1	N+2
<b>CASH FLOW</b>	90 104.4	127 550.4	181 836.4
<b><math>(1 + t)^n</math></b>	1.08	1.17	1.26
<b>Cash flow actualisées</b>	83 430	109 017	144 315
<b><math>\sum_{n=N}^{N+2} \frac{(\text{Cash Flow})_n}{(1 + t)^n}</math></b>	336 762		
<b><math>I_0</math></b>	141 846.8		
<b>VAN</b>	<b>194 915 &gt; 0</b>		

Tableau VI.7.5 : Calcul de la VAN

⇒ Selon la méthode de la VAN, le projet est rentable.

# Calendrier de mise en place

## Formation :

Elle s'agit d'une formation professionnelle courte d'une durée de 3 mois qui comprend une partie théorique, une partie pratique et un stage d'apprentissage.

Cette formation me permet de développer mes compétences et connaissances techniques exclusives aux métiers de la menuiserie aluminium & PVC, et d'entrer plus rapidement dans la vie active.

La prochaine session de formation débutera le 17/06/2019.

## Travaux d'aménagement :

Il y aura nécessairement des travaux à faire et des aménagements à réaliser (voir Plan virtuel de l'entreprise : page 60) pour préparer les espaces qui accueilleront les machines, ...

## Machines, outillages et mobiliers de bureau :

Dès que les locaux sont prêts, il serait possible d'acquérir les machines, les outillages et les mobiliers de bureau.

## Site Web :

La création du Site Web peut être lancée en parallèle de démarrage.

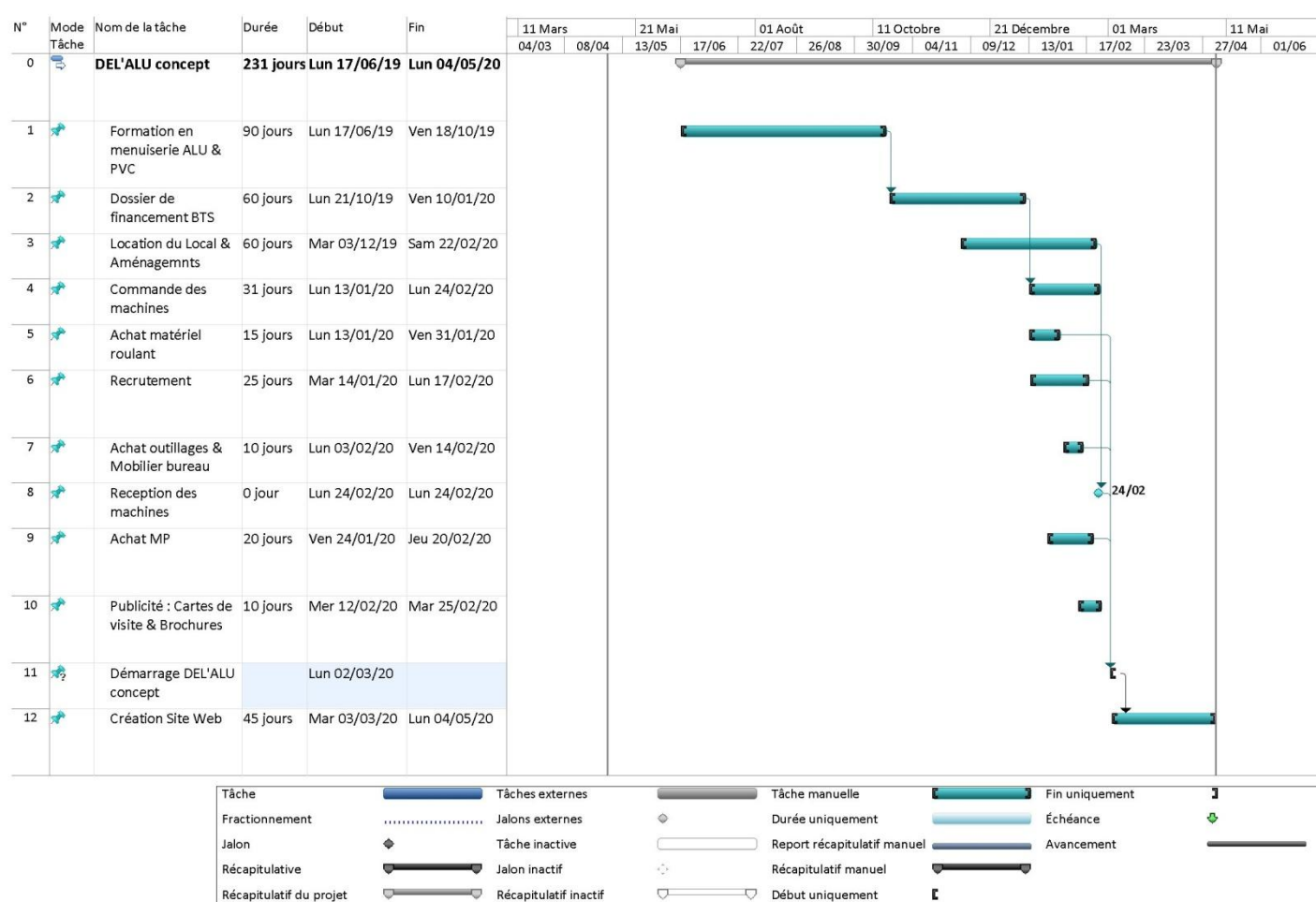


Figure : planning prévisionnel de mise en œuvre

# Conclusion

Ce rapport présente une étude du plan d'affaire de création d'une entreprise de menuiseries aluminium et PVC, dans le cadre du projet de fin d'étude de la formation « Licence Appliquée en Management ».

Au début de ce travail, nous avons réalisé un bilan personnel qui nous a permis de faire un point sur notre situation, nos motivations profondes et nos aspirations, sur les plans personnel, professionnel et financier afin de choisir l'entreprise la mieux adaptée à nos objectifs et nos priorités. C'est de cette phase que nous avons orienté vers la création d'une entreprise spécialisée dans la conception, la fabrication et la pose de menuiseries aluminium et PVC dans la région de Kairouan.

En deuxième lieu, nous avons choisi la forme SUARL qui représente le cadre juridique le mieux adapté à l'exercice de notre activité, avec tous les avantages qu'elle présente, à savoir: la protection du patrimoine personnel, le choix entre l'IS et l'IR, l'ouverture du capital, le passage d'une SUARL à une SARL, ...

En troisième lieu, nous avons réalisé une étude de marché constituée de quatre parties qui sont : l'étude du marché et de son évolution où nous avons confirmé que le produit ALU&PVC a enregistré une percée substantielle et a connu un essor certain durant les dernières années et que le consommateur tunisien aura tendance à s'orienter de plus en plus vers ce produit pour ses avantages ; esthétique, isolant, , sain, recyclable sans aucune altération de sa qualité, ensuite nous avons segmenté notre marché en Industriel (Les PME et les grandes entreprises), Commercial (les grandes surfaces, les promoteurs immobiliers,...), Résidentiel (les propriétaires), après nous avons étudié la concurrence afin d'analyser leurs positionnements sur le marché, et détecter leurs points forts et points faibles, et pour terminer cette partie, nous avons analysé l'environnement interne et externe en utilisant la matrice SWOT afin d'identifier nos menaces, opportunités, forces et faiblesses.

- L'apport de compétences techniques et de connaissances managériales de base du promoteur présente notre point fort.
- Notre plus grande faiblesse est le manque d'expérience dans le domaine de la menuiserie en général, et la menuiserie aluminium & PVC en particulier, Cette lacune importante doit être corrigée en réalisant une formation professionnelle courte en menuiserie aluminium & PVC, et en recrutant des employés très expérimentés.
- Les opportunités de notre marché sont nombreuses et variées : matériaux d'avenir (sains, écologiques et 100% recyclables), encouragement de l'Etat (incitations spécifiques, fiscales et financières et des réseaux d'accompagnement et de soutien accordées par l'état pour la création d'entreprises), disponibilité de la matière première (Profilés-TPR Tunisie, quincailleries et autres accessoires), Qualification de la main-d'œuvre (plusieurs centres de formation et d'apprentissage

qui proposent des formations professionnelles en menuiseries aluminium et PVC parmi les 136 centres de formation publics).

- La principale menace à notre projet, est la baisse du pouvoir d'achat des classes moyennes due à la hausse du taux directeur et à l'inflation, qu'on peut contourner, par exemple, par des réductions supplémentaires.

Dans la suite de l'étude de marché effectuée, nous avons pu fixer une politique de pénétration qui vise à gagner des parts de marchés en phase de démarrage et dont la durée prévue sera de 2 ans, et une politique de communication, qui a pris en compte la faiblesse de communication détectée chez la plus part de nos concurrents directs et qui nous a permis de bien communiquer et convaincre notre clientèle cible : estimée à 7 125 TND pour l'année N.

Une étude technique nous a permis de déterminer nos besoins en ressource humaine (9 employés avec une charge salariale annuelle évaluée à 82 200 TND en N), Les moyens matériels nécessaires au démarrage (machines, outillages, bureautiques et matériel roulant estimée à 91 000 TND) ainsi qu'un plan virtuel de notre future entreprise afin d'avoir une idée concrète et réfléchir aux détails d'aménagement, flux circulatoires, implantation des machines dans l'atelier, ...

Nous avons finalisé notre travail par une étude financière, où nous avons calculé les différents tableaux financiers portés sur des prévisions des 3 premières années d'activités, tel quel, les consommations intermédiaires, la dotation aux amortissements, l'état de résultat, ...ce qui nous a permis de déterminer le Cash Flow prévisionnel : 90 000 TND en N, 127 500 TND en N+1 et 182 000 en N+2.

La valeur positive de la VAN, évaluée à 195 000 TND, indique que notre projet présente une bonne rentabilité.

Ce rapport de fin d'étude, nous a permis également d'acquérir un savoir faire essentiel et de connaître la méthodologie, qui peut être utilisée d'une manière constructive dans l'étude de tout autre projet de création d'entreprise, d'investissement et de lancement de produits nouveaux et innovants sur un marché.

⇒ ***Le travail ne se limite pas à ce business plan, ce modeste travail devra être évalué, actualisé, amélioré et corrigé en permanence durant le déroulement de notre future formation.***

# Bibliographie

- **Entrepreneuriat en Tunisie** : Recommandations pour relever les défis économiques de Mohamed Haroun Ouanes

<https://www.cap-lmu.de/download/2016/CAPerspectives-Tunisia-2016-03.pdf?m=1509271592&>

- **Décrire son modèle économique**

<http://www.entreprendre-ensemble.com/pdf/outils/decrire-son-modele-economique.pdf>

- **FAÇONNAGE DE PROFILES**

<http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/download/fichesPro/ICH/05.pdf>

## Aperçu :

- <https://www.graphicsprings.com/start-your-logo>
- <http://www.commententreprendre.tn/les-formes-juridiques-des-entreprises/>
- <https://www.creerentreprise.fr/creer-une-entreprise-en-tunisie-etapes/>
- <http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/doc.asp?mcat=16&mrub=186&msrub=269>
- <http://www.commententreprendre.tn/>
- <https://www.jesuisentrepreneur.fr/informations-sectorielles/artisanat/menuiserie/reglementation-menuiserie.html>
- <http://www.systeal.com/fr/>
- <https://www.saint-gobain.com/fr>
- <https://brico-direct.tn/>
- [http://www.ccicentre.org.tn/kairouan\\_eco.php](http://www.ccicentre.org.tn/kairouan_eco.php)
- [http://www.kincaillerie.com/catalogue/product.asp?P\\_ID=1612&strPageHistory=compare](http://www.kincaillerie.com/catalogue/product.asp?P_ID=1612&strPageHistory=compare)
- [http://www.directindustry.fr/prod/yilmaz-machine-161948.html#product-item\\_1677603](http://www.directindustry.fr/prod/yilmaz-machine-161948.html#product-item_1677603)
- <https://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cirppis/08-0492.htm>
- <http://www.asm-tunisie.com/logiciel-par-type-de-metier/menuiserie-aluminium/>
- [http://www.finances.gov.tn/index.php?option=com\\_content&view=article&id=75&Itemid=258&lang=fr](http://www.finances.gov.tn/index.php?option=com_content&view=article&id=75&Itemid=258&lang=fr)
- [http://www.bifaforma.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=43&Itemid=66](http://www.bifaforma.com/index.php?option=com_content&view=article&id=43&Itemid=66)
- <http://www.odco.nat.tn/fr/index.php?id=25>

# Annexes

<b>Annexe 1 :</b> Zones industrielles du district du Centre Ouest .....	84
<b>Annexe 2 :</b> Les contacts et les sources d'informations.....	85
<b>Annexe 3 :</b> Formulaire crédit BTS .....	88
<b>Annexe 4 :</b> Sertisseuse d'angles pour l'année N+1 .....	91
<b>Annexe 5 :</b> Cintreuse HPK 50 pour l'année N+2 .....	93
<b>Annexe 6 :</b> Le futur siège de l'entreprise DEL'ALU concept (reste à aménager pour un démarrage prévu en 02/03/2020).....	95
<b>Annexe 7 :</b> Vocabulaire Fenêtre & Porte.....	96



## Annexe 1 : Zones industrielles du district du Centre Ouest

### Zones industrielles du gouvernorat de Kasserine

LIEU	SUPERFICIE AMENAGEE	NOMBRE DE LOTS	NOMBRE DE PROJETS INSTALLES	REMARQUE
Z.I Route de thala	14 ha	50	6	Aménagée par l'AFI
Z.I Route de Sbeitla	20 ha	44	12	Zone municipale
Z.I Cité EL Khadhra	38.5 ha	14	3	Zone municipale
Z.I de Sbeitla	11.5 ha	14	6	Zone municipale
Z.I de Sbeitla Route de Sbiba	5,3 ha	-	3	Zone municipale
Z.I de Fériana	53,7 ha	-	3	Terre privée
Z.I de Thala Route du Kef	12.5 ha	36	4	Terre privée
Z.I AL Jadida de Thala	6 ha	-	5	Terre privée

Source : AFI, Conseils Régionaux et municipalités (2011)

### Zones industrielles du gouvernorat de Sidi Bouzid

LIEU	SUPERFICIE AMÉNAGÉE	NOMBRE DE LOTS	NOMBRE DE PROJETS INSTALLES	REMARQUE
Z.I de SB Ouest	2.3 ha	05	-	Aménagée par l'AFI
Z.I de SB Est	10.0 ha	71	-	-

Source : AFI (2011)

### Zones industrielles du gouvernorat de Kairouan

LIEU	SUPERFICIE AMÉNAGÉE	NOMBRE DE LOTS	NOMBRE DE PROJETS INSTALLES	REMARQUE
Kairouan Nord 1	8 ha	33	27	Aménagée par l'AFI
Kairouan Nord 2	26 ha	43	6	Zone relevant du conseil Régional
EL Baten1	16,5 ha	41	33	Zone relevant du conseil Régional
EL Baten2	11.4ha	17	9	Zone relevant du conseil Régional
Hajeb el Ayouné	10 ha	43	6	Aménagée par l'AFI
Extension de la zone industrielle, route de Tunis, Kairouan Nord	67.5 ha	59	43	Aménagée par l'AFI

Source : AFI, conseils Régionaux (2011)

## **Annexe 2 : Les contacts et les sources d'informations**

### **➤ CENTRES D'AFFAIRE SOUSSE**

Adresse: Rue Chadhli Khaznadar - 4000 sousse

Téléphone: 73.201.777

Fax: 73.201776

Email: [Ccic.car@planet.tn](mailto:Ccic.car@planet.tn)

Président : Moncef Elgabboudi

Responsable : Mourad Moujbani

### **➤ L'AGENCE DE PROMOTION DE L'INDUSTRIE (API) KAIROUAN**

Les prestations de l'API sont présentées, selon les 6 rubriques principales suivantes :

- Constitution de sociétés et gestion des avantages
- Formation des créateurs d'entreprises et pépinières
- Task Force - Mise à niveau
- Etudes
- Informations industrielles
- Package API / NTI

Adresse : Cité El Manar, Av. de l'environnement - 3100 Kairouan

Tél : (216) - 77 271 692

Fax : (216) - 77 271 355

E-mail : [dr.kairouan@apii.tn](mailto:dr.kairouan@apii.tn)

#### **Constitution des sociétés au Guichet Unique de l'API :**

Le Guichet Unique de l'Agence de Promotion de l'Industrie est habilité à accomplir toutes les procédures administratives et légales nécessaires à la constitution des sociétés. Les prestations du Guichet Unique sont destinées aux promoteurs tunisiens et étrangers, résidents ou non résidents, réalisant des projets d'investissement en Tunisie. La compétence du Guichet Unique s'étend aux projets ayant fait l'objet d'une attestation de dépôt de déclaration dans le cadre du code d'incitations aux investissements.

Le Guichet unique fournit également aux promoteurs toutes les informations et l'assistance liées à l'acte d'investir

#### **Des Procédures Rapides et Simplifiées - Constituez votre Société en 24h**

Outre la possibilité de déposer votre demande de déclaration de projet auprès des services centraux et régionaux de l'API, l'Agence met à votre disposition un vis à vis unique pour vous assister à constituer votre société en Tunisie. Ce service procède, dans les 24 heures qui suivent la réception

du dossier, à l'accomplissement de toutes les formalités nécessaires à la constitution de votre société.

### **Gestion des avantages du FOPRODI**

Le Centre de Facilitations et de Gestion des Avantages à l'API met en œuvre des procédures rapides et simplifiées pour traiter les demandes d'octroi d'avantages financiers accordés dans le cadre du FOPRODI.

#### **Ces prestations s'adressent aux :**

- Nouveaux Promoteurs
- Petites et Moyennes Entreprises
- Projets implantés dans les zones de développement régional

Le dépôt du dossier s'effectue auprès des services centraux et régionaux de l'API et doit comporter, notamment, une étude technico-économique du projet.

Pour les nouveaux promoteurs et les PME sollicitant le FOPRODI, les dossiers sont déposés auprès d'une SICAR conventionnée \* (voir plus loin la liste des SICAR conventionnées).

Les délais de réponse sont de 1 mois à partir de la date du dépôt du dossier complet au Bureau d'ordre de l'API.

### **Formation des Créateurs d'Entreprises**

Créez votre entreprise et assurez sa pérennité avec l'appui du Centre de Soutien à la Création d'Entreprises (CSCE)

Vous êtes porteur d'une idée de projet et vous voulez créer votre entreprise. Le Centre de Soutien à la Création d'Entreprises (CSCE) vous assure un accompagnement personnalisé durant les phases de préparation de votre projet par une formation adaptée et un encadrement de proximité.

#### **➤ SICAR conventionnée \* pour le FOPRODI : SOCIETE D'INVESTISSEMENT ET DE DEVELOPPEMENT DU CENTRE OUEST SIDCO SICAR**

Responsable: M. Riadh ABIDA

Adresse: Imm. Dar El Fallah - Avenue Imam Sahnoun 3100-Kairouan

Tél: 77.233.222

Fax: 77.233.660

E-mail: [sidco.sicar@gnet.tn](mailto:sidco.sicar@gnet.tn)

Site web: [www.sidco-sicar.com](http://www.sidco-sicar.com)

#### **➤ INSTITUT NATIONAL DE LA NORMALISATION ET DE LA PROPRETE INDUSTRIELLE (INNORPI)**

**Siège INNORPI :** Rue Assistance n° 8 par la rue Alain Savary, BP 57 -Cité El Khadra -1003 Tunis

**Centre régional de Sousse :** Rue Mongi BALI, immeuble Hajri, 2<sup>ème</sup> étage B24 La corniche - Sousse - 4000

**Tél :** +216 73 226 566

**Fax:** +216 73 214 518

**Email:** [samir.bencheikh@innorpi.tn](mailto:samir.bencheikh@innorpi.tn)

➤ **INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE (INS)**

Adresse: 70 rue Echcham - Tunis BP 265 cedex

Tél: 71 891 002 / fax: 71 792 559

Site web: [www.ins.nat.tn](http://www.ins.nat.tn)

➤ **AGENCE NATIONALE POUR L'EMPLOI ET LE TRAVAIL INDEPENDANT (ANETI) :**

Missions :

- Mise en œuvre de la politique du gouvernement relative à la promotion de l'emploi et à l'insertion des jeunes,
- Animation du marché de l'emploi au niveau national, régional, local et sectoriel, soutien des petites entreprises et de l'emploi indépendant,
- Information et orientation des demandeurs de formation en vue de leur insertion dans la vie active,
- Organisation des opérations de placement de la main d'œuvre tunisienne à l'étranger.

**ESPACE ENTREPRENDRE - KAIROUAN**

Responsable : FAYCAL ZAIRI

Tél : 77229633

Fax : 77229633

Adresse : AVENUE BEIT EL HEKMA ALMANSOURA 3100

Email : [ee.kairouan@emploi.nat.tn](mailto:ee.kairouan@emploi.nat.tn)

**Bureau de KAIROUAN**

Responsable : LOTFI CHAMKHI

Tél : 77230160

Fax : 77227131

Adresse : AVENUE BEIT EL HEKMA ALMANSOURA KAIROUAN 3100

Email : [beti.kairouan@emploi.nat.tn](mailto:beti.kairouan@emploi.nat.tn)

➤ **UTICA- KAIROUAN**

PRESIDENT : Mr Abdelhamid BOUHAHA

Adresse : Rue Assad Ibn Fourat BP 38 A 3100 Kairouan Kairouan Sud

Tél : 77 230 540

Fax : 77 234 164

BANQUE TUNISIENNE DE SOLIDARITÉ



البنك التونسي للتضامن

BTS BANK

الولاية: ..... المعتمدة: .....  
الفرع: ..... العمادة: .....

## مطلب قرض

### الحريف

الاسم: ..... اللقب: .....  
تاريخ و مكان الولادة : ..... الجنس: ☐ ذ ☐ أ  
رقم بطاقة التعريف الوطنية: ..... مسلمة في ☐ بتاريخ: .....  
العنوان الشخصي: .....  
الترقيم البريدي: ..... الهاتف: .....  
المكتب البريدي: .....  
الحالة العائلية: ☐ أعزب (عزباء) ☐ متزوج(ة) ☐ مطلق(ة) ☐ أرمل(ة)  
عدد الأطفال بالكفالة: .....  
المستوى الدراسي: ..... المؤهلات: .....  
الخبرة في الميدان: ..... النشاط الحالي: .....

### المشروع

نوعية المشروع ☐ جديد ☐ توسعة ☐ مال متداول ☐  
نوع النشاط: .....  
عنوان المشروع: .....  
مكونات المشروع: .....  
.....  
.....  
.....  
التكلفة التقديرية للمشروع: ..... مبلغ القرض: .....  
التمويل الذاتي: ..... مبلغ أقساط الإستخلاص المقترحة: .....  
حزب: ..... في  
الإمضاء

### الوثائق المصاحبة:

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> شهادة ملكية أو عقد كراء (في حالة توسعة أو مال متداول)                           | <input type="checkbox"/> نسختين من بطاقة التعريف الوطنية               |
| <input type="checkbox"/> وثيقة في صيغة إستغلال الأرض بالنسبة للمشاريع الفلاحية                           | <input type="checkbox"/> ظرف متبر يحمل عنوان الباعث                    |
| <input type="checkbox"/> قائمة في المعدات الموجودة مدعمة بالقيمة التقديرية (في حالة توسعة أو مال متداول) | <input type="checkbox"/> نسخة مطابقة للأصل من شهادة في المؤهلات        |
| <input type="checkbox"/> نسخة من الباتيندا (في حالة توسعة أو مال متداول)                                 | <input type="checkbox"/> قائمة المواد و المعدات مدعمة بقائورات تقديرية |
| <input type="checkbox"/> الدراسة الفنية و المالية للمشروع (نموذج مستخرج من فرع البنك)                    | <input type="checkbox"/> تصريح على الثغر للتفرغ الكلي للمشروع          |

## **1. Constitution du dossier de crédit**

### **• Cas de création**

Le dossier est constitué des documents suivants :

- Formulaire demande de prêt dûment rempli et signé par le demandeur de crédit ;
- Fiche renseignement du client;
- Déclaration sur l'honneur de se consacrer à plein temps à la gestion du projet (التزام) ;
- Deux (2) photocopies de la carte d'identité nationale ;
- Document (s) justifiant la qualification professionnelle ou scientifique ;
- Factures proforma et /ou devis estimatifs ;

### **• Cas d'extension**

Le dossier est constitué des documents suivants :

- Formulaire demande de prêt dûment rempli et signé par le demandeur de crédit ;
- Déclaration sur l'honneur de se consacrer à plein temps à la gestion du projet (التزام) ;
- Deux (2) photocopies de la carte d'identité nationale ;
- Document (s) justifiant la qualification professionnelle ou scientifique ou la patente
- 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 (2) ans renouvelables pour l'activité du commerce) ou à défaut les reçus de paiement du loyer des 3 derniers mois ;
- Liste du matériel existant et sa valeur approximative ;
- Etat des stocks de matières premières, produits semi finis et produits finis ;
- Certificat d'immatriculation au registre du commerce.

## **Population cible**

- a. Petits entrepreneurs aux moyens limités disposant d'une qualification ou d'un métier ;
- b. Jeunes sortants des établissements d'éducation, d'enseignements ou de formation professionnelle et particulièrement les diplômés de l'enseignement supérieur ayant un esprit d'entreprise et une idée de projet ;
- c. Personnes qualifiées disposant d'une initiative et désirant s'installer pour leur propre compte et particulièrement les personnes ayant perdu leur emploi dans le cadre de la mise à niveau et de la restructuration des entreprises.

## **2- Critères de financement RET :**

### **Les crédits accordés par la Banque**

Les crédits accordés par la Banque dans le cadre de microprojet se situent entre **5.000** Dinars et **150.000** dinars pour les diplômés de l'enseignement supérieur et de **100.000** dinars, pour les autres catégories.

- Les concours de la BTS sont accordés essentiellement aux personnes physiques et aux personnes morales (suarl) sous forme de crédits à court terme et à moyen terme et ce pour financer des:
  - Equipements,
  - Matériel roulant,
  - Cheptels,
  - Aménagement,
  - Besoins en fonds de roulement,
  - Plantations
  - Autres

### **Critères d'éligibilité**

- ✓ Etre de nationalité tunisienne ;
- ✓ Etre âgé de vingt ans (18) à soixante ans (60) ans .
- ✓ Justifier de l'aptitude technique à s'adonner à l'activité objet du financement de la B.T.S., et ce, par la production des justifications nécessaires prouvant une parfaite maîtrise de son métier, de sa profession ou de sa spécialité tels que :
  - Diplôme universitaire ;
  - Diplôme de la formation professionnelle ;
  - Carte professionnelle ;
  - certificat d'aptitude professionnelle
  - Autres diplômes ou attestations de stages, de formation, d'expérience et de qualification ;
  - Une patente prouvant que le postulant à un financement exerce son activité depuis plus de deux ans.
- ✓ se consacrer personnellement et à plein temps à la gestion du son projet.

## Annexe 4 : Sertisseuse d'angles pour l'année N+1

### EISMO

Anciennement EISELE DIFFUSION  
10, rue de l'Artisanat - CS70015  
F - 68730 BLOTZHEIM  
Tel. 03 89 68 45 66  
Fax 03 89 68 89 72

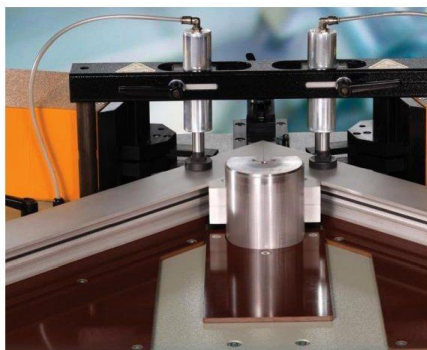
Internet : [www.eismo.fr](http://www.eismo.fr)

E-mail : [eismo@eismo.fr](mailto:eismo@eismo.fr)



### SERTISSEUSE D'ANGLES Hydraulique

#### KP 120



Machine avec poinçonnage hydraulique conçue pour assembler correctement, par presse hydraulique, les angles de profilés ALU.

Elle fonctionne sous contrôle semi-automatique et manuel, l'opérateur se situe dans une zone sécurisée en dehors de la zone de travail.

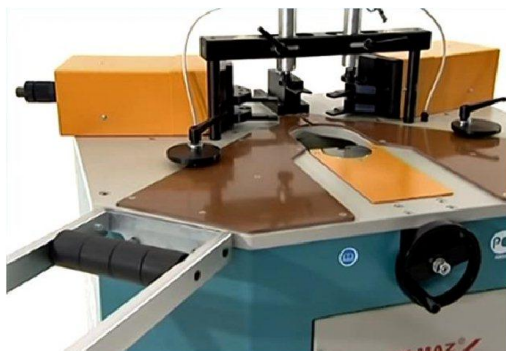


Version 05.2018



## **SERTISSEUSE D'ANGLES** **Hydraulique**

**KP 120**



*Détails des butées et des poinçons*

### **Sertisseuse équipée avec :**

- Groupe hydraulique puissant (5 tonnes x2).
- 2 vérins de bridage verticaux pneumatiques.
- 2 bras supports latéraux.
- 3 jeux de poinçons épaisseur 3, 5 et 7 mm.
- Pédale de commande au pied permettant :
  - Le serrage / desserrage pneumatique des étaux verticaux.
  - Le sertissage hydraulique du cadre avec 2 têtes de sertissage synchronisées

### **Caractéristiques techniques**

Hauteur maxi du profilé :	130 mm.
et jusqu'à :	180 mm (en OPTION).
Hauteur de sertissage maxi :	120 mm.
Dimensions (L x P x H) :	1160 x 1000 x 1400 mm.
Poids :	460 kg.

## Annexe 5 : Cintreuse HPK 50 pour l'année N+2

Cintreuses série HPK : SAHINLER est le leader Turque dans le domaine du cintrage et du roulage. Les cintreuses de la série HPK existent en **commande manuelle**, avec ou sans affichage digital et en mode NC contrôle numérique.

08/05/2019

### HPK 50

Hidrolik Profil ve Boru Kıvrma Makinaları / Hydraulic Section and Pipe Bending Machines  
Гидравлический станок для гибки профиля и труб

#### HPK 50

- 3 Top Motor Tahrikli
- 3 Rolls Driven
- 3 Приводных Ролика



- Opsiyonel Merdiven Kıvrma Aparatı
- Optional Stairway Bending Attachment
- Направляющие для гибки лестниц



- Yatay Çalışma Pozisyonu
- Horizontal Working Position
- Горизонтальное рабочее положение



#### TEKNİK ÖZELLİKLER VE STANDART DONANIM

- Çelik konstrüksiyon gövde
- Her 3 top motor tahriklidir
- Serileştirilmiş özel çelik miller
- Hidrolik üst top hareketi
- Yatay ve dikey çalışma pozisyonu
- Standart vals takımı
- Yan dayamalar
- Frenli motor ile hassas büküm
- Gövdeden ayrı hareketli kumanda panosu



#### TECHNICAL SPECIFICATIONS AND STANDARD ACCESSORIES

- Steel welded construction frame
- 3 Rolls are motor driven
- Hardened shafts from special steel material
- Top roll hydraulic moveable up-down
- Horizontal and vertical working position
- Standard rolls
- Guide rolls
- Brake motor equipped for the precision bending
- Mobile control panel



#### ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И СТАНДАРТНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ

- Рама - стальная сварная конструкция
- 3 Приводных ролика
- Упрочненные валы из особой стали
- Гидравлический привод перемещения верхнего ролика
- Рабочее положение вертикально и горизонтально
- Стандартные ролики
- Направляющие ролики
- Двигатель с системой торможения
- Мобильная панель управления



#### ÖZEL DONANIM

- Boru bükme valsleri
- Özel profil bükme valsleri
- Köşebent bükme valsleri
- Digital gösterge
- Özel köşebent yan dayamaları
- Opsiyonel merdiven kıvrma aparatı
- NC kontrol



#### OPTIONAL EQUIPMENTS

- Pipe / Tube bending rolls
- Profile bending rolls
- Angle bending rolls
- Digital Read-Out
- Optional lateral angle guides
- Optional stairway bending attachment
- NC control



#### ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

- Ролики для гибки трубок / трубы
- Ролики для гибки профиля
- Ролики для гибки уголка
- Цифровой датчик положения вала
- Дополнительно специальные боковые
- Направляющие для гибки уголков
- Цифровая панель управления NC



- Alüminyum ve paslanmaz kıvrmak için özel plastik vals topları
- Derlin rolls for aluminum and stainless steel
- Полимерные ролики для гибки алюминия и нержавеющей стали

- Özel Köşebent Yan Dayamaları
- Optional Lateral Angle Guides
- Направляющие для гибки уголка



## HPK 60

Hidrolik Profil ve Boru Kıvrma Makinaları / Hydraulic Section and Pipe Bending Machines  
Гидравлический станок для гибки профиля и труб



- Dokunmatik Renkli Ekran
- Yüksek Çözünürlük
- Özel Tasarım ve Kolay Kullanım
- Numerical Control Panel (Touch Screen)
- High Resolution
- Special Design and User Friendly

- Цифровая панель управления (Сенсорный экран)
- Высокое разрешение
- Специальная конструкция и удобство использования



## HPK 60

- 3 Top Motor Tahrirli
- 3 Rolls Driven
- 3 Приводных Ролика



- Opsiyonel NC Kontrol Sistemi
- Optional NC Control
- Дополнительно NC Автоматика

- Opsiyonel Dijital Gösterge
- Optional Digital Read-Out
- Дополнительно цифровые датчики положения вала



🇹🇷 NC KUMANDA PANELİ (OPSİYONEL)

- Manuel / Otomatik / Yarı otomatik / Öğretme çalışma modu
- 48 adimli 1000 program hafızası
- Weintek operator panel (5,7" - 7,7" - 10") ekran (640 x 480) veya (320 x 240) çözünürlük
- Siemens PLC kontrol (256 kb EPROM)
- Tüm hidrolik silindir ve profil kıvrma makinalarında kullanılabilir

🇬🇧 NUMERIC CONTROL UNIT (OPTIONAL)

- Manual / Automatic / Semi Automatic / Teachable Working Modes
- 48 steps, 1000 programme memory
- Weintek screen (5,7" - 7,7" - 10") (640x480) or (320x240) resolution
- Siemens PLC (256 Kb EPROM)
- Optional for all hydraulic plate bending and profile bending machines

🇷🇺 ЦИФРОВАЯ ПАНЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ NC (Опция)

- Ручной/ автоматический/ полу автоматический режим
- 48 Заданий, 1000 программ в памяти
- Легко читаемый экран (5,7" - 7,7" - 10") разрешение (640x480) или (320x240)
- Процессор siemens plc (256 kb rom)
- Поставляется для всех валковых гибочных машин и машин для гибки профиля и труб

- Opsiyonel NC Kumanda Paneli
- Optional Numeric Control Unit
- Цифровая панель управления NC (Опции)



MODEL		HPK 50	HPK 60
Vals milleri çapı Shaft diameters Диаметр валов	Ømm	50	60
Alt valslerin çapları Lower Rolls Diameters Диаметр нижних валов	Ømm	162	215
Üst vals çapı Top Roll Diameter Диаметр верхнего вала	Ømm	152	215
Hidrolik güç Hydraulic Power Гидравлическое усилие	ton	8	16
Çalışma hızı Working speed Рабочая скорость	m/min	4,5	4
Motor gücü Motor power Мощность двигателя	kW	1,1	1,5
Ölçüler (U x G x Y) Dimensions (L x W x H) Габариты (ДxШxВ)	mm	810x950x1500	1000x1400x1650
Ağırlık Weight Вес	kg	500	950



- Teknik bilgilerde önceden haber vermeden değişiklik yapılabilir.
- All technical specifications are subject to change without notice.
- Все технические характеристики могут быть изменены без уведомления.



**Annexe 6 : Le futur siège de l'entreprise DEL'ALU concept (reste à aménager pour un démarrage prévu en 02/03/2020)**



## Annexe 7 : Vocabulaire Fenêtre & Porte

### LA FENÊTRE



**AEV** : Le classement AEV permet de définir les caractéristiques d'étanchéité des fenêtres à l'Air, l'Eau et le Vent. Ce classement est en fonction de la performance de la menuiserie.

**Allège** : Partie pleine (maçonnerie ou remplissage) ou vitrée en dessous d'une fenêtre.

**Appui** : Mur d'appui sous une fenêtre. Élément (pierre, béton, alu) disposé sur une allège ou un seuil et formant appui à la fenêtre ou porte.

**Baie** : Ouverture dans un mur ou dans un assemblage de charpente pour faire une porte ou une fenêtre.

**Battants** : Partie de la fenêtre, porte ou volet mobile autour de paumelles ou gonds (synonyme de "vantaill").

**Bequille** : Poignée permettant la saisie et l'ouverture d'une porte.

**Caisson** : Coffre dans lequel s'enroule le tablier du volet roulant.

**CEBTP** : Centre d'Essais du Bâtiment et des Travaux Publics : prestataire indépendant de mesure, de tests et de vérifications intervenant, entre autres, dans le cadre de la certification CEKAL.

**CEKAL** : association loi 1901, créée en 1989, délivrant des certificats de qualification aux transformateurs de verre plat sur la base de contrôles et d'essais réalisés dans leurs centres de production.

**Châssis** : Encadrement d'une ouverture ou d'un vitrage. Terme couramment utilisé en synonyme de fenêtre, en particulier s'il se rapporte à une fenêtre non vitrée.

**Chicane** : Jonction entre deux vantaux d'une baie coulissante.

**Coefficient U** : Coefficient d'isolation thermique d'un matériau. Plus ce chiffre est faible et meilleur est son pouvoir isolant. Anciennement coefficient K.  $U =$  Coefficient de transmission surfacique en

W/m<sup>2</sup>°C défini par le ThK-77. Il est fonction de l'épaisseur et du coefficient lambda de conductivité thermique du matériau.

**Couvre-joint** : Baguette de finition en périphérie (généralement intérieure) d'une fenêtre, qui permet de recouvrir la liaison bâti dormant/maçonnerie.

**Crémone** : Dispositif de verrouillage multiple (points de fermeture) de fenêtre par action sur une poignée unique.

**Croisillon** : Montant et traverse d'une fenêtre (synonyme de petit-bois). Terme plus particulièrement utilisé lorsqu'il est incorporé au vitrage.

**CSTB** : Centre Scientifique et Technique du Bâtiment : établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC), placé sous la tutelle du ministère du Logement, Direction Générale de l'Urbanisme, de l'Habitat et de la Construction assurant entre autres les mesures et vérifications dans le cadre de la certification CEKAL.

**Déshydratant** : Produit, se présentant sous forme sableuse ou gélifiée, placé dans les écarteurs de vitrage pour assurer la déshydratation de l'espace d'air ou de gaz compris entre les vitres.

**Dormant** : Partie fixe en bois ou en métal formant l'encadrement d'une porte, d'une fenêtre. Il s'agit de la partie fixée dans la maçonnerie.

**Double-vitrage** : Ensemble de 2 vitrages assemblés hermétiquement avec un espace d'air déshydraté. Notation : épaisseur du vitrage intérieur en mm/épaisseur de l'espace d'air/épaisseur du vitrage extérieur. Exemple : un double-vitrage 4/16/4 (24mm) est composé d'un vitrage intérieur de 4mm + un espace d'air de 16mm + un vitrage extérieur de 4mm.

**Ecarteur** : Profilé métallique (acier, aluminium,...) placé entre les vitres d'un double vitrage permettant d'assurer l'écartement et l'isolation (par déshydratants) de l'espace entre les vitres. Synonyme d'"intercalaire".

**Emissivité** : Lorsque deux surfaces sont en regard l'une de l'autre et à des températures différentes, elles échangent de l'énergie par rayonnement. Cet échange de chaleur est proportionnel à l'émissivité des surfaces. Un produit présentant une surface faiblement émissive échangera moins de chaleur avec son environnement qu'une surface fortement émissive. L'émissivité normale d'un verre est égale à 0,89

**Fermeture** : Ensemble des ouvrages servant à fermer un édifice aux accès extérieurs.

**Ferrure** : Ensemble de pièces métalliques et de mécanismes sur la tranche d'une fenêtre ou d'une porte. Son rôle consiste à assurer la liaison entre les éléments fixes (dormants) et mobiles (ouvrants).

**Feuillure** : Entaille à deux pans perpendiculaires, réalisée le long d'un ensemble pour recevoir une autre pièce. Exemple : pose d'une fenêtre en feuillure

**Fiche** : Type spécial de paumelles vissées directement dans les dormants et battants.

**Gâche** : Pièce métallique fixée sur un dormant dans laquelle s'engage un organe de verrouillage (tringle, galet, pêne, etc.).

**Galandage** : Système d'ouverture permettant l'effacement de l'ouvrant derrière une cloison.

**Glace émaillée** : Vitrage dont l'une des faces est émaillée au cours de l'opération de trempe

**Glace feuilletée** : Assemblage de plusieurs glaces recuites ou trempées à l'aide d'intercalaires plastiques. Assure le maintien en place de la paroi vitrée et la cohérence entre les fragments afin d'éviter les risques de blessure par coupure en cas de bris. Dans le cas du double-vitrage, la face feuilletée doit être placée côté intérieur.

**Gonds** : Pièce métallique autour de laquelle pivote un battant de porte ou de fenêtre.

**Hors-tout** : Equivalent d'une dimension "Totale" : il s'agit de la hauteur et de la largeur totale de la menuiserie, donc de la place prise par la menuiserie à l'intérieur.

**Huisserie** : Partie fixe en bois ou en métal formant l'encadrement d'une porte, d'une fenêtre.

**Imposte** : Partie fixe ou mobile située en partie haute des menuiseries (ou dessus des battants).

**Indice R** : Indice d'affaiblissement acoustique. Plus l'indice est élevé, plus l'isolation phonique est performante. Le niveau de l'indice R est établi par des organismes de tests indépendants.

**Jambages** : Maçonnerie qui compose le montant latéral d'une baie. Il reçoit l'extrémité du linteau.

**Jet d'eau** : Profil rapporté au bas des vantaux pour rejeter les eaux de ruissellement vers l'extérieur.

**Joint de frappe** : Le joint de frappe permet l'isolation par la fermeture de l'ouvrant sur le dormant.

**Linteau** : Élément porteur (béton, pierre, métal, bois) situé au dessus d'une ouverture.

**Manœuvre** : Dispositif de manœuvre d'ouverture ou de fermeture d'un volet roulant (peut être par sangle, chaînette, manivelle, motorisation électrique).

**Meneau** : Montant vertical divisant une fenêtre.

**Meneau fixe** : Montant vertical divisant une fenêtre et qui reste en place lorsque les battants sont ouverts.

**Meneau mobile ou croisé** : Montant vertical divisant une fenêtre qui se déplace lors de l'ouverture des 2 battants.

**Menuiserie** : Ouvrage de second œuvre participant au clos tout en permettant une fonction de passage au travers de la paroi.

**Monobloc** : Terme désignant l'ensemble volet et caisson lorsque cet ensemble est conçu pour faire bloc avec la fenêtre qu'il équipe.

**Montant** : Partie verticale de dormant ou battant

**Neuf** : Méthode de pose consistant à remplacer l'ensemble d'une fenêtre, dormant compris. Opposé à la pose en RENOVATION

**Ouverture à l'anglaise** : Fenêtre s'ouvrant vers l'extérieur sur un axe vertical

**Ouverture à l'italienne** : Fenêtre s'ouvrant vers l'extérieur sur un axe horizontal au niveau de la traverse haute

**Ouverture à la française :** Fenêtre s'ouvrant vers l'intérieur sur un axe vertical

**Ouverture à soufflet :** Fenêtre s'ouvrant vers l'intérieur sur axe horizontal au niveau de la traverse basse

**Ouverture basculante :** Fenêtre s'ouvrant à demi vers l'intérieur, à demi vers l'extérieur sur un axe horizontal à la médiane de la fenêtre

**Ouverture coulissante :** Fenêtre s'ouvrant par la translation d'un vantail sur un autre

**Ouverture oscillant-battant :** Type d'ouverture d'une menuiserie qui cumule une ouverture à la française (sur un axe vertical) et une ouverture en soufflet (axe horizontal). Permet d'entrebâiller le haut d'une menuiserie.

**Ouvrant :** Vantail, partie mobile de la menuiserie.

**Parclose :** Petite baguette en bois, profilé métallique ou en PVC, assurant le maintien du vitrage dans le châssis.

**Paumelle :** Organe qui assure la fixation du battant sur le dormant en permettant la rotation du battant. Elle comprend une partie mâle (équipée du gond) fixée sur le dormant et une partie femelle (anneau)

**Persienne :** Pièce ou composé de plusieurs vantaux fermant une baie, et comportant (à la différence du volet, qui est plein) un assemblage à claire-voie de lamelles inclinées qui arrêtent les rayons directs du soleil tout en laissant l'air circuler.

**Petit bois :** Eléments décoratifs horizontaux ou verticaux divisant les vitrages. Peuvent être intégré au double vitrage ou collé sur les faces intérieures et extérieures.

**Profilé :** Pièce de métal (acier, aluminium) ou de plastique laminée de façon uniforme, selon un profil donné.

**PVB :** Butyral de polyvinyle : film plastique utilisé dans les verres feuilletés

**PVC :** Polychlorure de vinyle, matière plastique très répandue, notamment utilisé pour la fabrication de profil pour la menuiserie. Matière entièrement recyclable.

**Renfort :** La résistance des ouvrants et des dormants des menuiseries en PVC est assurée par des renforts métalliques.

**Rénovation :** Méthode de pose de fenêtre consistant à conserver le dormant de l'ancienne fenêtre. Evite la dégradation de la maçonnerie et de la peinture. Principe très courant car plus économique qu'une dépose totale des anciens dormants.

**RT :** La Réglementation Thermique française a pour but de fixer une limite maximale à la consommation énergétique des bâtiments neufs pour le chauffage, la ventilation, la climatisation, la production d'eau chaude sanitaire et l'éclairage

**Sérigraphie :** Procédé de dépôt d'émaux sur le verre par le biais d'un écran composé d'un tissu synthétique (polyester) tendu sur un cadre métallique présentant des mailles ouvertes (laissant passer les émaux) et fermées (étanches aux émaux).



**Tablier :** Partie de volet roulant qui s'enroule pour ouvrir la baie et se déroule pour la fermer.

**Transmission énergétique :** Te : Pourcentage de l'énergie solaire transmise par les parois vitrées

**Transmission lumineuse :** Tl : Pourcentage de la lumière visibles transmise par les parois vitrées

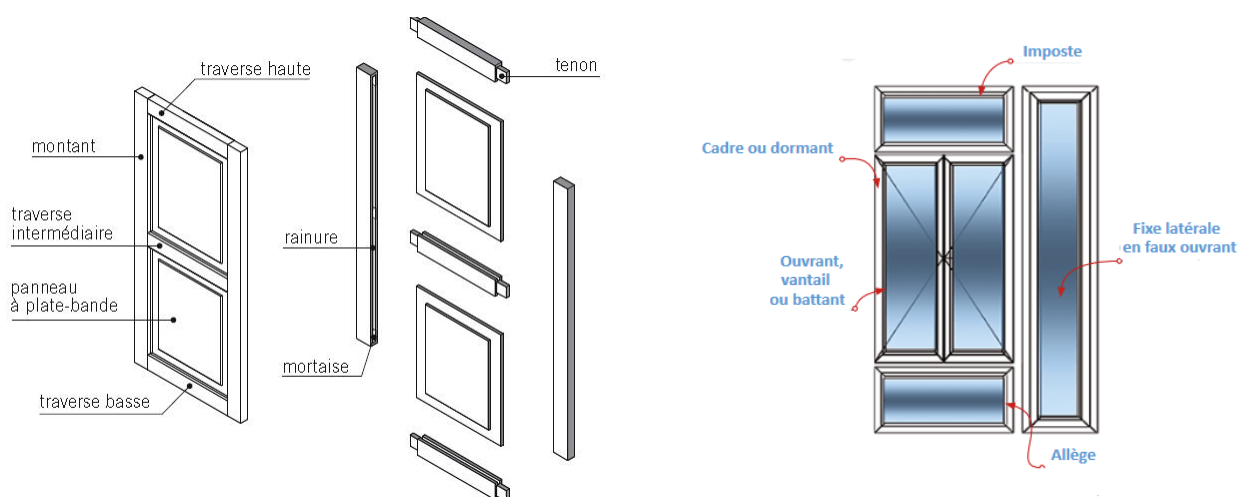
**Transmission UV :** Pourcentage de la lumière UV transmise par les parois vitrées

**Traverse :** Élément horizontal intermédiaire divisant une baie (dormant ou battant)

**Vantail :** Partie mobile (aussi appelée ouvrante) d'une porte ou d'une fenêtre.

**Volet roulant :** Volet qui s'enroule sur un axe lors de son ouverture / fermeture.

## LA PORTE



**Âme :** C'est la partie centrale de la porte.

**Battant :** désigne habituellement la partie mobile; terme principalement employé dans le domaine du châssis, parfois en portes intérieures en cas de configurations multiples (par exemple une porte à double battant).

**Barillet :** élément qui permet la fermeture de porte.

**Bec de cane :** Serrure qui n'a pas besoin de clé, elle fonctionne avec un bouton ou une poignée. Elle a la forme d'un bec de cane ce qui lui vaut son nom.

**Battement escamotable ou fixe :** Sabot de fonte à la porte d'extérieur

**Béquille :** En architecture, c'est l'autre nom donné à la poignée de porte.

**Béquille/clenche :** synonyme de poignée, élément servant à l'ouverture et la fermeture d'une porte.

**Bloc-porte :** On ne parle pas de « porte » mais bien de « bloc-porte. » Ce terme inclut l'ensemble de la construction : le vantail, son ferrage et son huisserie.

**Cache-fiche :** Accessoire de finition intérieure qui habille les fiches (ferrure de rotations, appelées également les gonds) d'une porte.

**Charnière :** Élément de mécanisme assurant une liaison pivot. Les charnières permettent l'articulation de battants non démontables.

**Chambranle :** encadrement le plus souvent en bois, jouant un rôle de finition et de raccord entre l'ébrasement et la surface du mur.

**Charnière/paumelle** : éléments métalliques placés de part et d'autre d'une porte et de son ébrasement, permettant l'ouverture/fermeture de celle-ci.

**Cimaise** : Pièce de bois décorative destinée à habiller la traverse médiane de l'ouvrant d'une porte.

**Croisillon** : petite baguette en bois, moulurée ou non, servant à la séparation des carreaux dans une baie vitrée.

**Cylindre** : Le cylindre est la pièce où l'on insère la clé pour l'ouverture et la fermeture de la serrure. Plusieurs synonymes : Canon, barillet.

**Dégraissage** : pour permettre l'ouverture d'une porte sans frottement, il est nécessaire d'usiner son chant (épaisseur) en biais. Cette opération s'appelle le dégraissage.

**Dormant** : Partie fixe de l'encadrement d'une ouverture, scellée à la maçonnerie. Menuiserie dans laquelle vient s'emboîter la partie mobile (l'ouvrant) d'un bloc-porte.

**Ebrasement** : Partie droite ou de biais d'une baie de porte se trouvant dans l'épaisseur du mur ou de la paroi. L'ébrasement est le point de fixation de la porte.

**Encadrement de la porte** : est constitué de deux montants verticaux, reliés par une traverse supérieure.

**Entaillage** : opération consistant à enlever de la matière tant sur la feuille de porte que sur l'ébrasement (ou le dormant) afin de pouvoir y insérer les charnières.

**Ferme-porte** : Dispositif mécanique installé sur une porte pour la refermer automatiquement lorsqu'elle est ouverte.

**Feuille** : terme désignant la porte (partie mobile) par opposition à la huisserie (ébrasement, chambranles, listels) qui est la partie fixe.

**Gâche** : partie fixe sur l'ébrasement ou sur le dormant destiné à recevoir les parties mobiles de la serrure lors de la fermeture de la porte.

**Gond** : Pièce métallique autour de laquelle pivote un battant de porte. Les gonds ont la partie fixe et porteuse généralement fixée à même la maçonnerie. Dans ce cas-là, la porte ne comporte pas de dormants.

**Heurtoir** : Accessoire fixé sur la face extérieure d'une porte d'entrée, à hauteur d'homme, dont une partie est articulée et peut être frappée sur le reste de l'objet ou sur la porte elle-même afin de signaler la présence de visiteurs aux occupants. Egalement appelé marteau de porte.

**Huisserie** : partie fixe d'une porte qui constitue tous les éléments de celle-ci (ébrasement, chambranles, listels, etc...).

**Imposte** : partie supérieure indépendante fixe ou ouvrante d'une porte. Elle permet souvent de laisser passer de la lumière. Quand elle est ouvrante et vitrée, elle est aussi appelée « vasistas ».

**Isolation acoustique** : Dispositifs techniques consistant à réduire les bruits extérieurs entrants dans la maison. Elle se mesure à l'aide du coefficient d'isolation  $U_d$  (d pour « door », porte en anglais). Plus il est bas, plus la porte est isolante.

**Isolation thermique :** Dispositifs techniques visant à retenir la chaleur dans la pièce, autrement dit à réduire les fuites thermiques, sachant que 20 % de la chaleur s'échappe en pure perte par les portes et fenêtres.

**Jalousies :** Dispositif de volets orientables qui permet de voir sans être vu.

**Listel :** petite moulure carrée qui surmonte les ébrasements d'une porte et dont le rôle est d'empêcher la porte de s'ouvrir dans les deux sens.

**Montant :** cadre vertical extérieur d'une porte dite à panneaux ; principalement employé pour les portes massives ou semi-massives.

**Mortaise :** (partie femelle) entaille pratiquée dans une porte et dans laquelle viendra s'encastrer la serrure.

**Noix :** partie de la serrure dans laquelle viendra s'encastrer la poignée (ou la béquille) afin de pouvoir actionner cette dernière.

**Oculus :** Ouverture, ronde le plus souvent, destinée à recevoir un vitrage.

**Ouvrant :** autre terme pour "battant"; également utilisé par opposition au terme "fixe", lors de configurations multiples.

**Parement :** face plane visible d'une porte, appelé aussi « panneau ».

**Paumelle :** Une paumelle est un type de charnière à souder. Il s'agit de la pièce métallique qui fixe le gond et permet la rotation de la porte.

**Pêne :** Pièce de fer, suivant le mouvement de la clé. En position fermée, le pêne s'insère dans la gâche.

**Pêne lançant :** pièce en forme de bec de cane qui, une fois actionnée par la béquille, permet d'ouvrir la porte.

**Pêne dormant :** pièce de forme rectangulaire qui, une fois actionnée par une clé, permet de fermer la porte à clé. Le mécanisme du pêne dormant est de plus en plus compliqué selon la sécurité que l'on désire obtenir.

**Penture :** Morceau de fer plat replié en rond à une extrémité de manière à y former un œil destiné à recevoir le mamelon d'un gond. Elle est attachée sur la surface d'une porte ou d'un contrevent, de manière à la suspendre solidement et à la faire mouvoir, tout en la maintenant bien stable. Les pentures sont clouées ou boulonnées aux vantaux.

**Plinthe :** Système d'isolation du bas d'une porte.

**1/2 poignée droite:** Poignée à positionner sur un seul côté de la porte. Les paumelles, ou ferrures sont à droite. On ouvre aussi avec la main droite.

**1/2 poignée gauche:** Poignée à positionner sur un seul côté de la porte. Les paumelles, ou ferrures sont à gauche. On ouvre aussi avec la main gauche.

**Poignée réversible:** C'est une poignée qui peut se mettre du côté droit ou gauche de la porte.

**Porte post formée** : feuille de porte alvéolaire dont les 2 faces ont subi une mise sous presse afin d'y apporter un motif décoratif (généralement une imitation de porte massive à panneaux).

**Porte RF** : porte résistante au feu.

**Porte technique** : porte d'un local technique (local à compteurs électriques, etc...). Généralement cette porte doit répondre à des spécifications particulières (en matière de protection incendie par exemple).

**Poussant gauche** : sens d'ouverture d'une porte vers la gauche lorsqu'on la pousse en tenant la poignée dans la main gauche. Dans le cas de la norme DIN, on parlera d'un tirant droit.

**Poussant droite** : sens d'ouverture d'une porte vers la droite lorsqu'on la pousse en tenant la poignée dans la main droite. Dans le cas de la norme DIN, on parlera d'un tirant gauche.

**Poussoir** : Vous pouvez ouvrir la porte à l'aide d'une simple pression.

**Rail** : C'est le système qui permet aux portes coulissantes d'être guidées dans leurs sillons.

**Seuil** : Il s'agit du bas de la porte, la traverse qui se trouve au niveau du dormant en bas.

**Serrure** : Mécanisme de fermeture de la porte. Celle-ci peut fonctionner avec une clé, avec une carte électronique, avec la reconnaissance de votre empreinte ou de votre œil.

**Soubassement** : Partie inférieure des vantaux d'une porte-fenêtre ou d'une porte pleine.

**Têtière** : partie plate de la serrure destinée à l'insertion et à fixation la du mécanisme dans la feuille de porte.

**Tirant ou la Poignée** : Élément permettant la saisie, l'ouverture et la fermeture de la porte.

**Traverse** : cadre horizontal d'une porte dite à panneaux; supérieure, inférieure et/ou intermédiaires principalement employé pour les portes massives ou semi-massives.

**Vantail** : Élément mobile de la porte permettant le passage. Egaleme nt appelé ouvrant.

**Verrou** : Système de fermeture constitué par une pièce de métal allongée coulissant horizontalement de manière à s'engager dans le crampon ou dans la gâche et qui fait fonction de pêne dans la serrure.