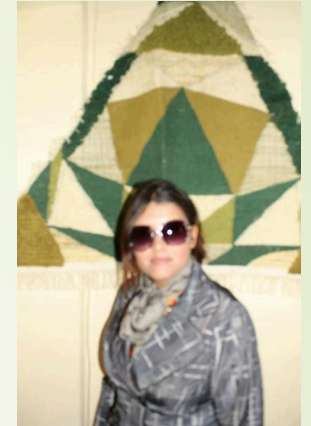




# Projet

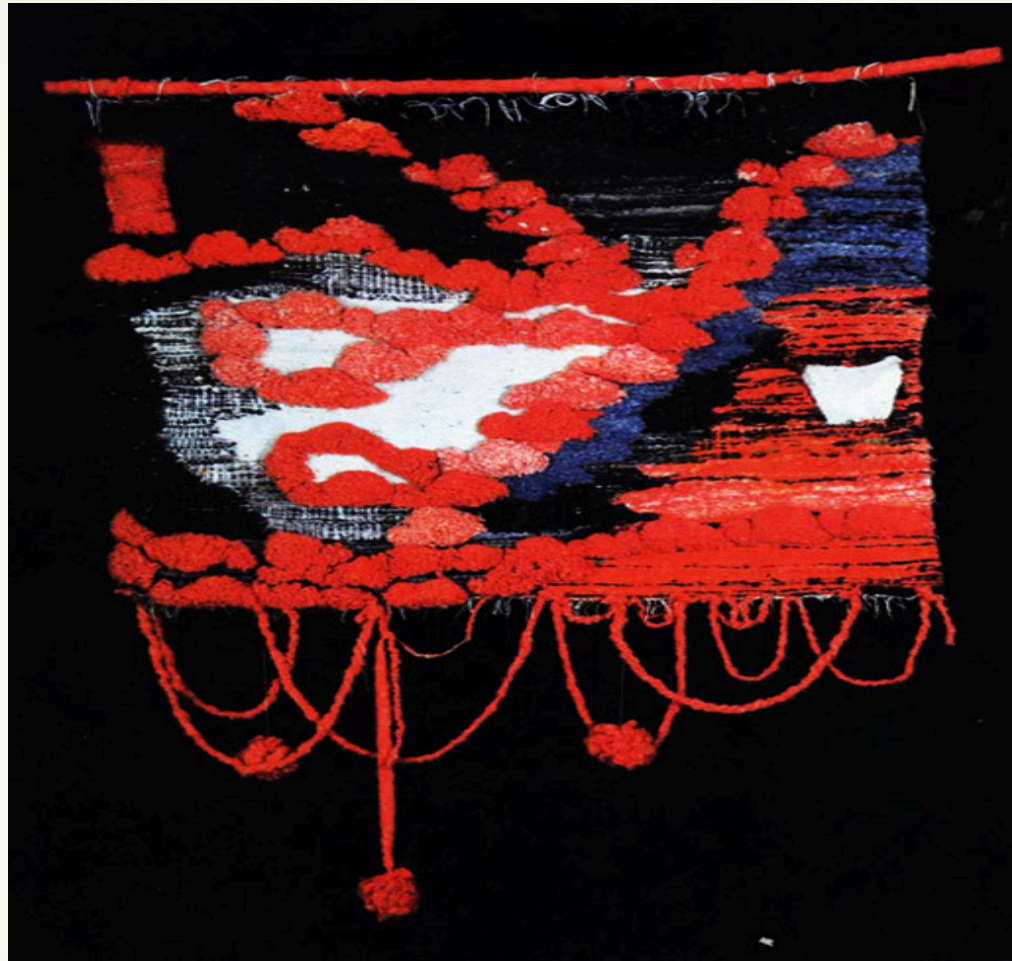
*Atelier de création et de fabrication d'objets  
et articles divers de décoration*

# Promotrice



- Diplômée en Arts Plastique, de l'Institut supérieur des beaux arts de Tunis. Avec expérience de 05 ans dans les domaines de création de tissage traditionnel et contemporain au sein de l'institut supérieur des beaux arts de Tunis et l'artisanat.
- je pourrais bien gérer le projet grâce à ma qualification acquise à travers ma formation, ma motivation à entreprendre mes propres affaires et à mon expérience professionnelle dans le domaine

- 
- Le présent projet à pour finalité la création d'un **atelier de création et de fabrication d'objets et articles divers de décoration.**
  - L'unité envisagée se spécialisera dans la fabrication d'une variété d'articles et objets aux composants divers tels que : **des tapis, tissu imprimé, gravure sur cuir des coussins, des Abat-jour, des poufs et des tableaux décoratifs...de différentes matières et** , taille et dimensions. Ses produits sont entièrement destinés au marché local dont les utilisations et les affectations sont variés et très appréciés.



Tapis contemporain



Sculpture en bois





Peinture sur bois



Couffin







tissage artisanal avec cuir en découpe laser



# Problème(s) /solution (s)

Augmenter le chiffre d'affaire.

- Marché Externe : les pays européens, Magasins spécialisés et magasins pour touristes haut de gamme.

- Les salons et foires spécialisé de l'artisanat et la décoration d'intérieure.

Je souhaite participer à des événements et à une exposition à l'étranger  
, rencontre en 1 ou 2 journées des prospects, des clients, des prescripteurs...

C'est l'occasion de récupérer mes coordonnées, de leur faire une présentation rapide...  
pour vendre sur place ou essayer de vendre mon produit plus tard.

# Diagnostic stratégique Matrice (SWOT)

**Forces :** Qualification acquise à travers ma formation, ma motivation à entreprendre et mon expérience professionnelle dans le domaine de création

## **Faiblesses**

La non qualification en matière de la gestion de marketing  
le manque de moyen de transport

## **Opportunités :**

- La richesse de patrimoine
- Subvention de soukattanmia

L'accompagnement des organismes d'appui (le centre d'affaires kef , L'API (agence de promotion de l'industrie et de l'innovation)  
L'ONA (l'office national de l'artisanat)

## **Menaces :**

- la concurrence déloyale des articles chinois .

# Business Model

- Vente des articles de décor, et service de décoration
- Distribution Directe : Circuit court : Les foires ,Ma Boutique et les salons spécialisés
- le client privé ciblé a un standing de vie moyen ou élevé qui donne de l'importance à la décoration de son intérieur, architectes de décoration, hôteliers...etc..
- Les salons et foires spécialisés dans l'artisanat



# Axe de différenciation

1- L'originalité de produit mix patrimoine modernité

Diversification de la gamme de produits,

Modernisation des produits traditionnels,

-Maîtrise et expérience du personnel dans ce domaine ;

2- Le positionnement par rapport au concurrent est en se différenciant d'eux.

Toute notre gamme est innovante et , une stratégie de différenciation produit est à adopter.

En phase d'introduction une stratégie de haut de gamme est à adopter pour la majorité des produits le marché potentiel est susceptible de se le procurer même à des prix élevés selon nos études.

3 - Art Déco, s'intéresse aux modes de production manuels des objets, qu'ils soient usuels ou décoratifs. Ces pratiques artisanales constituent une part du patrimoine Tunisien traversant les générations tout en s'adaptant aux nouveaux usages et au design le plus novateur. Certaines d'entre elles peuvent être le terreau d'une grande modernité dans une société où la question de la durabilité devient un des enjeux majeurs pour l'avenir.

# Marketing & Vente

## **Garantie de la qualité :**

La stratégie commerciale de l'entreprise se base essentiellement sur une haute qualité du produit avec un service d'écoute et de suivi assurés.

## **Stratégies pour s'implanter sur le marché :**

Une stratégie interne est à adopter : (réduction des coûts, recentrage de l'activité, diversification des produits, benchmarking interne, optimisation logistique, etc.)

### **Distribution Directe :**



Un circuit de distribution court est à adopter où la relation est directe ou sans intermédiaire. Ce circuit de distribution faciliter l'entrée du produit et son positionnement sur le marché.

Livraison à domicile, sur demande du client.

Respect des délais de livraison,


Garantir l'approvisionnement des clients en fonction de leurs besoins ceci grâce à la souplesse du travail au sein de l'atelier et la disponibilité de l'affectation des moyens humains et matériels





# Politique de communication

- des supports publicitaires :
- La création d'un site web pour faire connaître l'entreprise , les produits
- des cartes de visite ,flyers, imprimés publicitaire, dépliants, brochures et documents présentatives pour guider les clients à l'emplacement de l'entreprise en donnant toutes les coordonnées nécessaires.
- L'achat d'encarts publicitaires dans les pages jaunes
- L'envoi aux clients potentiels des mails, des lettres commerciales, des proposition d'achat...
- La participation à des forums, réseau d'échange réciproques de savoirs, réseautage d'affaires ,réseaux sociaux d'entreprise, community manager

- 
- réseautage social tel que :Facebook,viadeo,Myspace,Habbo Hotel Windows live, spaces,Friendster,tagged,Flixster,Vkontakte,Netlog,Classmates,Bebo,Orkut,Ness Plus,Bentweet,Blupps...
  - La participation à des foires nationales (le salon Nationa de l'artisanat,foire du Cap bon, Foire Le Kram sfax et sousse) et internationales (Salon Maison&objet-Paris,salon Ny Now-New York,salonTendance à Francfort)
  - La participation à des sites web de vente en ligne des produits de l'artisanat Tunisien (Sable&jasmin,l'artisanet,BazarBoudhina,Arts de Tunisie,TunART,souk oriental ,Artisanat Rais,artisanat Tunisie,Poterie de tunisie,Sadika zazia artisanat,chambre de commerce et de l'industrie de sfax ,le souk céramique.
  - la création de site web marketing

# Concurrence



Au niveau du gouvernorat du Kef et au niveau régional (Nord-Ouest composé de quatre gouvernorats à savoir Beja, Jendouba, El Kef et Siliana) il n'existe aucune unité intégrée ; spécialisée dans ces domaines de fabrication et de la façon dont nous allons adopter.

l'utilisation de la technologie ( découpe laser et impression sur tissu)

Innover les matériaux, les processus et les produits (Tissus, cuir, nombreux types de matières de bois ou de métal). Ces matériaux sont idéals pour la fabrication d'objets uniques des formes Tridimensionnelles, pour revêtement de murs des meubles et de tous types d'objets



# Les concurrents

<u>Catégorie des Opérants</u>	<u>Nombre</u>	<u>Observation</u>
Inscrits au registre des métiers	=	137135
Institutions professionnelles inscrites actives	=	1455
Villages de métiers	=	18 (dont 11 en cours de réalisation)
Conseils des métiers	=	50
Magasins officielles confirmés	=	72
Groupement de métiers	=	109

<u>Contrôle de qualité</u> <u>(approuvé par l'ONA 2010)</u>	Nombre	Observation
- Tissage et tapis	62745 pièces	
- « Chachia »	117406 pièces	
- Art de cuivre	9679 pièces	
	Export contrôlé (valeur 2010) en (DT)	
- Tissage et tapis	10.453.7	
- Chachia	786.9	
- Produits divers	18.208.7	

# Equipe



Le projet permettra l'embauche de 10 employés, et ce pour l'exécution des différents travaux d'exploitation .la répartition des employés selon leurs taches

1Technicien en design et modélisme des objets,

assistante de direction et commercial, 1technicien en fabrication des industries du cuir et coupeur en maroquinerie, 1agent de fabrication artisanale, 5 artisanes polyvalent



# Prévisions financières

ANNEE	A1	A2	A3	A4	A5
CHIFFRE D'AFFAIRES	178200	187110	<b>196466</b>	206289	216603
CHARGES D'EXPLOIT.	150300	157715	<b>165501</b>	173676	182259
R.B.E.	27900	29395	<b>30964</b>	32613	34344
FRAIS FINANCIERS	4012	4012	<b>3569</b>	3089	2568
AMORTISSEMENTS	7982	7982	<b>7982</b>	7085	7085
BENEFICES	15906	17401	<b>19413</b>	22439	24691
BENEFICES CUMULES	15906	33307	<b>52720</b>	75158	99849
CASHFLOW	<b>23888</b>	<b>25383</b>	<b>27395</b>	<b>29524</b>	<b>31776</b>

# Risque liés au projet



Le secteur de l'artisanat a souffert de la concurrence déloyale des articles chinois

Les magasins spécialisés présentent aujourd'hui une offre en grande majorité provenant de l'étranger souvent d'une qualité douteuse

# Plan d'actions

	Source de financement	Avril	Mai	Juin	Juillet
Acquisition et mise en place d'équipement	La <b>Banque Tunisienne</b> de Solidarité (BTS)+souk attanmia		X		
Mise en place du système du travail	La <b>Banque Tunisienne</b> de Solidarité (BTS)+souk attanmia		X	X	X
Stratégie Commerciale	La <b>Banque Tunisienne</b> de Solidarité (BTS)+souk attanmia	X	X	X	
Système du travail de l'unité	La <b>Banque Tunisienne</b> de Solidarité (BTS)+souk attanmia			X	

# Support de la diaspora tunisienne en Suisse

La diaspora tunisienne en Suisse peut jouer un rôle essentiel dans le développement de mon projet :

- Facilite l'accès au marché suisse
- Faire un stage en marketing
- Création site web
- Financement supplémentaire



merci de votre  
attention

