

Comment s'imaginer Créateur d'Entreprise

10 Questions à vous poser :

- 1) Avez-vous une réelle expérience ou de réelles compétences (professionnelles ou extraprofessionnelles) dans le secteur d'activité de l'entreprise que vous souhaitez créer ?
- 2) Quels sont les domaines pour lesquels une formation vous serait nécessaire ?
- 3) Accepterez-vous les contraintes d'un chef d'entreprise : tâches administratives, travail assidu, week-ends compris bien souvent, revenu incertain, principalement au démarrage... ?
- 4) Avez-vous recueilli l'avis de vos proches ? Votre conjoint(e), votre famille, sont-ils prêts à supporter ces contraintes ?
- 5) Quelle sera votre équipe : associés, salariés, consultants extérieurs ?
- 6) Votre produit ou service est-il innovant ?
- 7) Savez-vous combien et comment le vendre ?
- 8) Avez-vous mené une analyse économique récente du secteur qui vous intéresse au sein de la région où vous souhaitez vous implanter ?
- 9) Quelle est la clientèle potentielle de votre produit ou service, ses caractéristiques, ses attentes ?
- 10) Avez-vous réalisé une étude de marché et étudié la rentabilité de votre projet ?

Qui peut vous aider et vous conseiller ?

La Tunisie dispose d'un important réseau d'aides et d'accompagnement à la création d'entreprise.

- **Renseignez-vous auprès de l'API ou le Centre d'Affaires.** Vous y trouverez de la documentation sur la création d'entreprise.
- **Consultez le site (www.tunisieindustrie.nat.tn)** très complet, sur la création d'entreprise. Vous y trouverez toutes les adresses utiles, notamment celles des réseaux cités dans ce guide.
- **Renseignez-vous auprès des Chambres de Commerce et d'Industrie, auprès de l'UTICA** Ils vous informeront sur toutes les aides - au conseil, financières, fiscales, sociales – et primes régionales à la création d'entreprise... l'APIA, les greffes des Tribunaux de Commerce, etc., sont également centres de formalités des entreprises où les créateurs notamment doivent effectuer les déclarations auxquelles ils sont tenus.

Les erreurs à éviter

- 1) Vous concentrer sur le choix du statut ou la recherche des aides et négliger l'aspect commercial (cibles du marché, recherche de clients...). Cette omission est la principale cause d'échec des entreprises naissantes.
- 2) Brûler les étapes et faire preuve d'un optimisme exagéré dans vos prévisions.
- 3) Vous lancer sans préparation et sans un minimum de connaissances (notamment en gestion, comptabilité, marketing...).
- 4) Négliger l'expérience et l'avis des professionnels ayant créé le même type d'activité que vous.
- 5) Bâcler le plan de financement.
- 6) Vous lancer sans en parler à votre entourage et en sous-estimant les conséquences de votre nouvelle activité sur votre famille.
- 7) Imiter une création sans avoir mené une réflexion personnelle.

Les sept règles d'or

- 1) Faites le point sur vos motivations, votre goût du risque, votre endurance, vos atouts professionnels et extraprofessionnels pour cette entreprise.
- 2) Faites-vous accompagner le plus possible par des professionnels avant et après la création.
- 3) Ne vous laissez pas décourager par les formalités et obstacles, mais ne les négligez pas.
- 4) N'attendez pas le client. Allez le chercher par une démarche active et une approche marketing réfléchie.
- 5) Surveillez la concurrence et ses innovations.
- 6) Gardez toujours en tête votre échéancier.
- 7) Choisissez vos partenaires, associés, fournisseurs, prestataires avec soin.