

Projet de Fin d'Etudes

Pour l'obtention d'une
Licence Appliquée en Management

Parcours : **Gestion des Petites et Moyennes Entreprises**

Sujet :

CREATION D'UNE IMPRIMERIE NUMERIQUE

Réalisé par : **Houaida NAGHMOUCHI**

Entreprise d'accueil :

ODESIGN (Agence de Publicité Graphique // Impression Tous Supports)

Encadreur entreprise : Omar BEN THABET

Encadreur Université Virtuelle de Tunis : Leila ZAYATI

Année Universitaire : 2018/2019

Dédicaces

Toutes les lettres et les mots ne sauraient exprimer ma gratitude, mon amour, mon respect et ma reconnaissance...

C'est tout simplement que je dédie ce travail à

Ma chère Maman

Tu présentes pour moi la bonté par excellence, la source de tendresse et de noblesse, l'exemple de la fidélité et du sacrifice.

Tes prières m'ont été d'un grand secours pour mener à bien mes études et tes conseils ont toujours guidé mes pas vers la réussite.

A mon cher Papa pour tes encouragements et ton soutien que tu m'as toujours apporté.

Votre patience, vos encouragements et votre compréhension sont pour moi un soutien primordial, je ferai de mon mieux pour rester votre fierté.

A mon frère Hatthem et ma sœur Haïfa pour vos encouragements, je vous dédie ce travail avec tous mes vœux de bonheur et de réussite.

A mes chers amis qui vont sûrement se reconnaître, un grand Merci pour votre amour et votre confiance en moi et vos encouragements dans mes périodes les plus difficiles, je vous aime.

Aussi à toutes les personnes qui m'ont aidée de près ou de loin

Remerciements

Mes remerciements les plus sincères à tous ceux et celles qui m'ont aidé et qui m'ont assisté au cours de mon projet.

Un remerciement spécial à Madame Leila ZAYATI mon encadreur au sein de l'Université Virtuelle de Tunis, pour son aide fructueuse, ses précieux conseils, sa patience, et qui m'a beaucoup aidé et dirigé pour trouver le bon chemin vers la réussite. Ce travail est pour moi l'occasion de vous témoigner ma profonde gratitude.

Mon vif remerciement également à Monsieur Omar BEN THABET Manager : et mon tuteur professionnel qui a gardé un œil attentif sur l'avancement de mon projet.

Enfin, j'ai l'honneur d'exprimer mes remerciements à tous les membres du Jurys pour leur attention et leur présence. Veuillez acceptez mon travail, en gage de mon grand respect.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	7
-----------------------------------	----------

PARTIE INTRODUCTIVE

I- L'IDÉE DU PROJET	8
II- PRÉSENTATION DU PROJET.....	8
III- PRÉSENTATION DU PROMOTEUR.....	8

PARTIE 1: ETUDE DE FAISABILITÉ COMMERCIALE

I- L'ÉTUDE DOCUMENTAIRE

1. Présentation du secteur.....	11
2. Le marché cible.....	13
3. Analyse de la concurrence.....	15

II – L'ÉTUDE QUANTITATIVE

A. LE QUESTIONNAIRE.....	16
A.1. Taille de l'échantillon.....	16
A.2. Le questionnaire et son analyse.....	17

B. LES BESOINS DES CONSOMMATEURS

B.1- Nouveautés sur le marché.....	22
B.2- Points forts et points faibles.....	22

C. LA STRATEGIE COMMERCIALE

C.1- Politique Produit.....	23
a. IMPRESSION PETIT FORMAT.....	23
b. IMPRESSION GRAND FORMAT.....	25

C.2- Politique Prix	31
C.3- Politique Communication.....	31
C.4- Politique Distribution.....	31

PARTIE 2 : ETUDE DE FAISABILITÉ TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLES

1. Aspect technique.....	32
A - Lieu d’implantation et impact sur l’environnement.....	33
B – Aménagement.....	33
C - Fournisseurs et devis.....	33
2. Aspect organisationnel	
2.a - L’organigramme	33
2.b - Répartition des tâches/Effectifs/Rémunération.....	34

PARTIE 3 : ETUDE JURIDIQUE

a. Type de société / structure juridique.....	35
b. Statuts / formalités de constitution.....	35

PARTIE 4 : ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE

a. Coût et financement du projet.....	37
b. Approvisionnement.....	39
c. Rentabilité et trésorerie prévisionnelle.....	39
1 – PRODUITS	
1-1 produit 1 : vinyle.....	39
1-2 produit 2 : bâche.....	39
1-3 produit 3 : roll up et affiches.....	40
1-4 produit 4 : tableaux	40
1-5 produit 5 : papier peint.....	40
1-6 produits 6 : produits fétiches.....	40

2- CHARGES

2.1. – Matières Premières & Consommables.....	41
2.2. – Frais du Personnel	41
2.3. – Entretien & réparation des équipements.....	41
2.4. – Frais Financiers de Fonctionnement.....	41
2.5. – Autres Frais d’Exploitation.....	41
2.6. – Récapitulation des Charges.....	42
2.7.- Amortissements	42

3 – FRAIS FINANCIERS DE FINANCEMENT

3.1.- Exploitation prévisionnelle et VAN.....	43
3.2.- Trésorerie Prévisionnelle et TRI.....	43

CONCLUSION GÉNÉRALE.....44

ANNEXES : Devis et échantillons.....44

INTRODUCTION GENERALE

Le travail est souvent le père du plaisir. « Voltaire »

De nos jours et suite au changement économiques et la situation instable de notre pays; trouver le travail adéquat à sa situation et à ses convictions est très difficile; encore moins il n'est pas du tout facile de dénicher un emploi stable sur lequel on arrive à baser tout un avenir en étant épanouis.

Selon PETER DRUKER : « [«Le meilleur moyen de prévoir le futur, c'est de le créer](#) »

De ma part, en me référant à cette citation j'ai opté à la création de mon avenir à travers l'entrepreneuriat.

En ayant un sens entrepreneurial apte à se développer; en étant toujours à la recherche du rêve qui sommeille en moi, ce rêve est d'entreprendre mon propre projet; qui est de me voir réaliser mes objectifs et d'atteindre les sommets.

Pour se faire, j'ai voulu profiter de la chance que m'offre l'Université Virtuelle de Tunis à travers le projet tutoré.

Ce projet consiste à la réalisation d'une Etude de projet que j'ai choisie « Imprimerie numérique ».

Le travail est présenté sous quatre parties:

Dans une première partie nous allons parler du projet dans sa globalité, en suite dans cette même partie nous allons présenter l'étude de faisabilité commerciale qui englobe l'étude documentaire; le secteur, le marché cible, et l'analyse de la concurrence.

Dans une deuxième partie on va parler de la faisabilité technique, qui englobe l'aspect technique, le choix du lieu d'implantation, l'aménagement, les fournisseurs et l'aspect organisationnel.

Dans une troisième partie nous allons présenter la partie juridique du projet; le type de société, le statut ainsi que les formalités de constitution.

Dans la quatrième et dernière partie on va présenter l'étude de faisabilité financière.

PARTIE INTRODUCTIVE :

I- L'IDEE DU PROJET :

Les raisons d'avoir choisi cette idée de projet est dû à mon travail actuel dans une imprimerie numérique tous supports. C'est un travail passionnant, qui demande beaucoup d'imagination, d'innovation et de créativité.

Ce qui m'a passionné c'est le faite de ne pas travailler derrière un bureau simplement, c'est un métier de terrain qui a un contact direct avec les clients.

II-PRESENTATION DU PROJET :

Impression numérique et création graphique sur tous les supports.

Le projet consiste à créer une imprimerie numérique Petit et Grand Format.

Techniquement le projet se base sur deux procédés de production :

- 1- Impression numérique laser petit format via une imprimante laser xénographie.
- 2- Impression numérique sur traceur Latex, qui se distingue par sa capacité à imprimer sur plusieurs nouveaux supports, non encore utilisés par les imprimeurs numérique classiques.

On cite comme exemple de produits nouveaux :

Textiles, toiles, simili cuir, papier peint et stores.

III- PRESENTATION DU PROMOTEUR

Prénom et nom: Houaida NAGHMOUCHI

Date de naissance : 14/01/1992

Nationalité : Tunisienne

CIN : 09183654



Rue Borj Bourguiba, résidence Anis App n°2 immeuble n°6, DendenManouba 2011



(00216) 58183741



Houwayda.naghmouchi@gmail.com

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Novembre 2015 à décembre 2018 Conseillère clientèle par téléphone et en back office dans un centre d'appel

Assistante dans une imprimerie numérique

Décembre 2018 à
aujourd'hui

ÉDUCATION ET FORMATION

De 2016 à Maintenant	Etudiante en 3ème année LAM (Licence Appliquée en Management) spécialité Gestion Des PME à l'UVT (Université Virtuelle de Tunis)
En 2016	Une formation en soft skills au sein du centre d'orientation et reconversion professionnel.
De 2013 à 2015	1ère année licence appliquée en gestion A l'école supérieure de commerce de Tunis
De 2012 à 2013	Baccalauréat en économie gestion

Je suis une jeune promotrice de 27 ans, en dernière année de sa licence Appliquée en Management spécialité Gestion des Petites et Moyennes Entreprises.

J'ai connu le monde de l'impression numérique grâce à mon job actuel dans le domaine de l'impression où j'ai connu le marché et acquis de l'expérience dans ce domaine.

IV- PROJET :

Généralités sur le projet

Type : Projet de service (création graphique et impression numérique)

Nature du Projet : Imprimerie numérique Grand Format

Secteur d'activité : Impression numérique

Régime concerné par l'investissement : Nouveau Promoteur

Répartition et nature des Capitaux (en mDT) :

Actionnaire	Montant	Pourcentage
	80 000	
Total	80 000	100 %

Coût total du projet : 80 000

PARTIE 1 : ETUDE DE FAISABILITE COMMERCIALE :

I- L'ETUDE DOCUMENTAIRE :

1) Présentation du secteur

❖ L'impression numérique :

L'impression dite numérique est une technique qui permet de reproduire des documents depuis des données informatiques. Plus simplement, il s'agit d'imprimer directement depuis un ordinateur. C'est un procédé flexible et rapide qui est très utilisé, que ce soit chez les professionnels ou chez les particuliers.

C'est en effet le type d'impression que vous utilisez tous les jours au bureau ou à la maison. L'impression numérique est en quelque sorte l'évolution naturelle de l'imprimerie. Les experts parlent d'une révolution technologique en rapport avec l'évolution de l'informatique. Pour la petite anecdote, l'imprimerie numérique a permis de populariser la PAO (publication assistée par ordinateur).

Pour parler simplement et pour expliquer ce procédé concrètement, l'impression numérique nécessite une imprimante et un ordinateur. Ce n'est bien évidemment pas aussi simple que cela, mais l'essentiel y est. Mais, pour conseiller au mieux nos clients et montrer votre savoir, vous pouvez prendre connaissance des données plus techniques de l'imprimerie numérique. Il est bon de savoir que dans ce type d'impression on retrouve des encres cuites et en poudre sur la surface du papier. Ce qui signifie qu'à l'impression, le document aura un aspect lustré quel que soit le papier utilisé. L'impression numérique peut également être réalisée par des jets d'encres liquides. Ces derniers vont être idéaux pour des vinyles, par exemple, car ils pénètrent les fibres naturellement.

LES ASPECTS DE L'IMPRESSION NUMÉRIQUE :

L'imprimerie numérique s'adapte particulièrement aux demandes modernes du marché de la communication.

Elle permet l'impression à la demande de courts tirages et de données variables. Ces deux options sont possibles grâce à la rapidité et au faible coût de l'impression.

De plus, l'impression numérique permet de personnaliser un produit selon son destinataire, notamment dans le marketing. En quelque sorte, si nos clients souhaitent envoyer une invitation avec personnalisation unitaire, l'impression numérique est idéale. En plus de ces particularités, elle offre de bien nombreux avantages : impression de flux en continu, délais d'impression optimisés, impression de petites quantités, coûts réduits, facilité d'impression.

- DANS LE MONDE DE L'IMPRESSION NUMÉRIQUE, IL EXISTE DEUX TYPES D'IMPRIMANTES : LASER ET EN JET.

L'imprimante en jet est un premier procédé qui tend à utiliser des cartouches d'encre liquide achetées en grande surface ou en magasin bureautique simple.

L'imprimante laser, elle est le second procédé utilisé en imprimerie numérique. L'impression est effectuée avec une encre en poudre qui va adhérer sur le papier en un seul passage. Elle permet un gain de temps considérable pour les imprimés en petits exemplaires.

En réalité c'est pour des petites quantités de documents, type papeterie traditionnelle, que l'imprimerie numérique est la plus utilisée.

Les produits principaux imprimés sous ce procédé sont les packagings, la papeterie traditionnelle (petits ou grands formats) type flyers, affiches, brochures, etc., et également le textile grâce à l'énorme panel de couleurs proposé. L'impression numérique peut être utilisée pour de nombreuses gammes de produits, mais elle n'est pas autant efficace dans tous. C'est pourquoi il est bon de différencier tous les types d'imprimerie (offset, numérique, etc.). Pour faire court, l'impression numérique est à utiliser pour les documents à petits grammages et tirés à petites quantités.

L'IMPRIMERIE NUMÉRIQUE DÉFINIT, SELON NOUS, UNE GRANDE PARTIE DE L'AVENIR DE L'IMPRIMERIE.

Il existe, en effet, plusieurs avantages, dans un premier temps, nous pouvons dire que ce procédé est bien moins coûteux.

Les nouvelles imprimantes numériques sont un bijou de qualité et de rapidité. Ces dernières reprennent le système de la presse offset avec un blanchet, etc. Ainsi, l'impression numérique est une réelle aubaine pour les imprimeurs comme pour les clients.

2) Le marché cible

L'objectif stratégique de l'entreprise est de réaliser une progression de marge en terme de chiffre d'affaire, détenir une part considérable dans le marché en augmentant le nombre de clients, réaliser des profits en intensifiant le ventes avec les clients existants.

On va viser dans notre plan commercial :

- **Administration Publique**

- CNSS
- APII
- Campus Universitaire Manouba
- Les Directions Régionales de la Manouba

- **Les professionnels du Métier**

- Sous-traitant
- Les Freelancer
- Les imprimeurs
- Les boites de communications

- **Les principaux Clients :**

- L'administration publique (les facultés, les banques, les entreprises publiques...)
- Les associations
- Les entreprises privées
- Les fonctionnaires libéraux (avocats, architecte, architectes d'intérieurs)
- Les boites d'événementiels

- Est considéré comme cible, toutes entreprises ou institutions ou bien ménage qui ont un potentiel pour imprimer une photo, un logo, une touche personnelle ou bien un design sur leurs supports de communication.
- Eventuellement les médecins, les biologistes, les cliniques représentent une grande partie de nos clients potentiels, car nous allons leur offrir la possibilité de personnaliser leurs murs à travers les papiers peints.

- **Les entreprises au niveau du gouvernerat**

- la zone de Manoubaestriche de plusieurs zones industrielles :

- Zone industrielle de Mornaguia: 3 ha
- Zone industrielle de Ksar Saïd- Douar Hicher : 50 ha
- Zone industrielle de Borj El Amri: 2,6 ha
- Zone industrielle de Tébourba: 10 ha
- Zone industrielle de Borj El Khalsi: 12 ha
- Zone industrielle de Jedeida: 12 ha
- Zone industrielle d'El Mornaguia 2: 28,5 ha
- Zone industrielle El Fejja: 116 ha
- Zones industrielles en cours
- Sidi Ali Hattab: 5 ha
- Sidi Achour: 18 ha
- ZI Jedaida: 21 ha (en cours)

- **La Prospection**

- Prise de Rendez-vous
- Visite terrain
- Prise de contact
- Identification des besoins
- Offre financière
- Clôture du deal

- **Les Actions :**

- Mailing, utilisation des réseaux sociaux ; page Facebook, instagram, linkedin, création d'un site internet.
- Distribution des brochures, dépliants, prospectus aux différentes entreprises à proximité.

3) Analyse de la concurrence

- Concurrents actuels et potentiels

Il y'a deux sortes de concurrences :

- 1- Les concurrents qui utilisent les machines HP LATEX :
- 2- Les concurrents qui utilisent les traceurs à solvant :
 - Les concurrents actuels qui utilisent les machines HP LATEX capable d'imprimer sur tous les supports, sont en nombre de 25 sur le grand Tunis et 18 dans les régions intérieures.
 - Les concurrents qui utilisent les machines à solvant dépassent 400 sur tout le territoire.

-Forces principales de nos concurrents

-La principale force des concurrents est le bas prix avec qui ils travaillent, mais également leur notoriété sur le marché.

Je cite parmi mes concurrents directs :

- **T Pub**
- **G Design**
- **La Pub**
- **O design**

Et parmi mes collaborateurs :

- **SafaPrint**
- **Maher Print**
- **Fine Art Print**
- **X Print**

➔Ce sont des collaborateurs car ils sont réellement des centres de copies qui ont une forte demande d'impression Grand Format mais qui n'ont pas le matériel adéquat.

II- ETUDE QUANTITATIVE :

A- LE QUESTIONNAIRE :

1) Taille de l'échantillon :

➤ **62 personnes ont répondu au questionnaire**

2) Le questionnaire et son analyse : (voir annexe...)

Le questionnaire est composé de 9 questions qui répondent aux axes du plan marketing. Il a été administré via google forms.

62 réponses



RÉSUMÉ

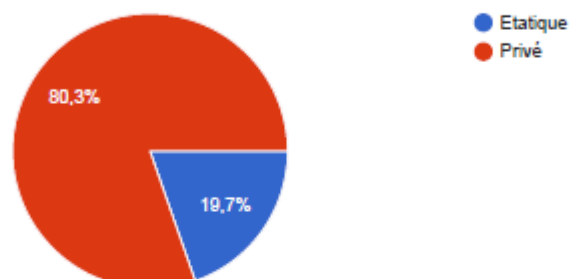
INDIVIDUEL

Réponses acceptées



Quel est votre secteur d'activité ?

61 réponses



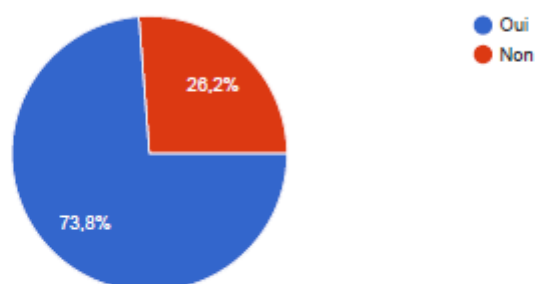
Dans quel domaine vous travaillez ?

55 réponses

Télécommunication
IT
commerce
Informatique
Enseignement
Informatique
Développement web
Ressources humaines
Comptabilité
service
Universitaire
architecture

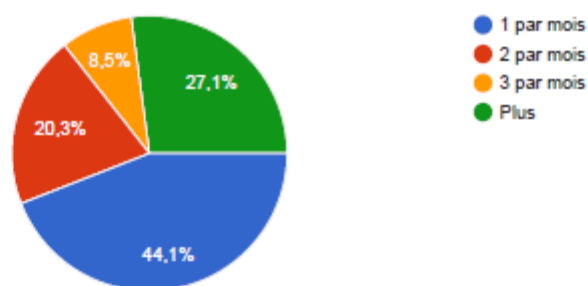
Est-ce que vous avez recours à des travaux d'impression chez des imprimeurs ou bien des boîtes de communication ?

61 réponses



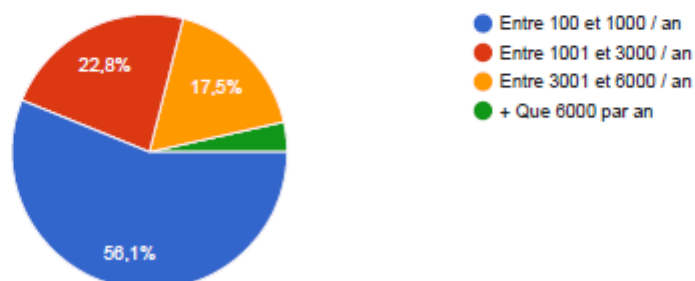
Quel est la fréquence d'impression en externe ?

59 réponses



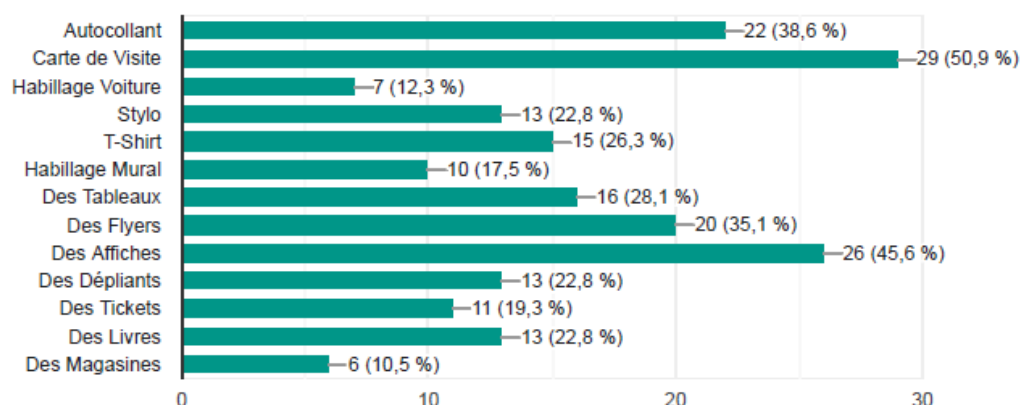
Quel est votre budget destiné à l'impression et la communication ?

57 réponses



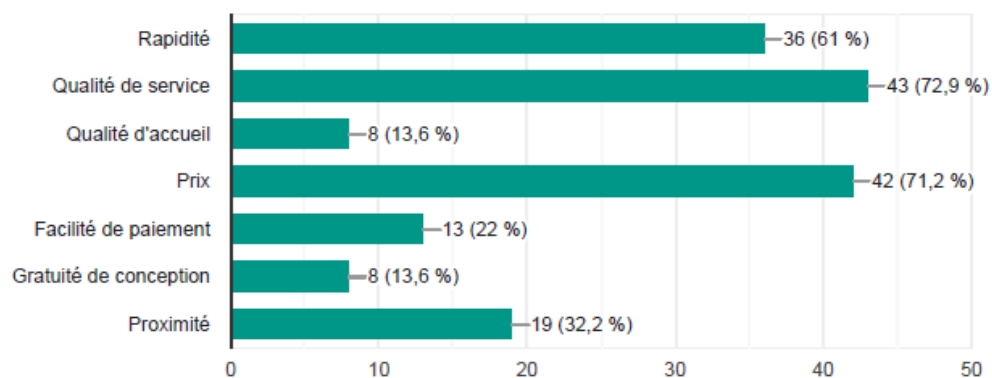
Quel sont les produits les plus fréquents que vous imprimer ?

57 réponses



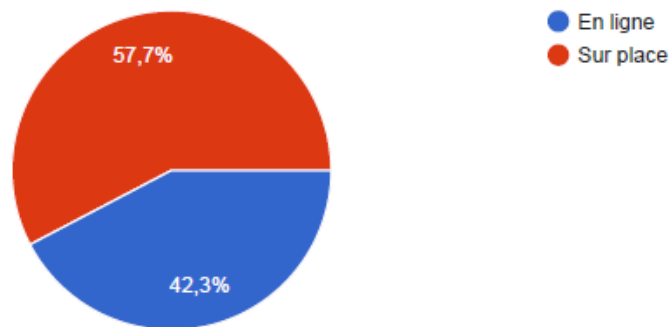
Sur quelle base vous choisissez votre imprimeur ?

59 réponses



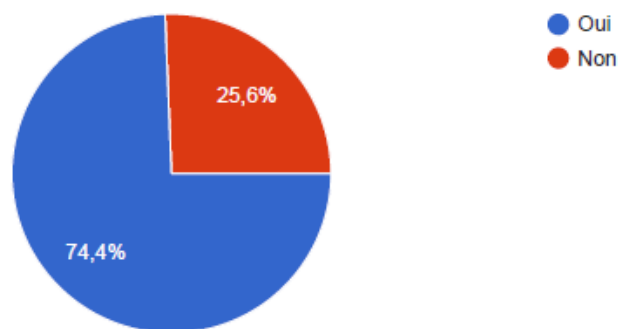
Préfériez vous passer vos commandes en ligne ou sur place ?

52 réponses



Est-ce que vous remettez en question la fiabilité des publicités sur les réseaux sociaux ?

39 réponses



B- BESOINS DES CONSOMMATEURS :

Les consommateurs auront toujours besoin des nouveautés, surtout au niveau du design et de l'impression numérique que ce soit au niveau du petit format ou bien au niveau du grand format.

Etant donné que nous avons une multitude de produits, les besoins de nos clients seront différents et multiples :

- **Design et décoration intérieure pour les particuliers**, à travers les produits suivants
 - Papier peint personnalisé
 - Tableau d'intérieur personnalisé
 - Des formes de découpe personnalisées
 - Habillage de mobilier (porte, rideau, tête de lit, réfrigérateur...)

- **Design pour les entreprises :**
 - design intérieur
 - habillage des murs
 - habillage des vitres
 - habillage des façades
 - des stands parapluies
 - des stands dégustation
 - façonnage et habillage des stands aux salons et foires
 - habillage de véhicule
 - support roll up imprimé
 - support simili cuir imprimé pour l'habillage des salons
 - création graphique et impressions des flyers
 - des cartes de visites

1.2- Nouveauté sur le marché :

La nouveauté sur le marché est basée sur la performance des procédés d'impression, munies de la nouvelle technologie Latex, qui assure l'impression sans odeurs sur tous les supports y compris, le simili cuir, le textile, la toile, le PVC transparent et le papier peint.

1.3-Points forts et points faibles :

Notre point fort est la connaissance du marché et de la demande, mais aussi à notre capacité d'adaptation aux différents goûts de la clientèle ; mais aussi il en existe un autre point fort qui est la faible présence des nouveaux procédés d'impressions chez la majorité des concurrents.

Le point faible est que la technologie sera détenue par les concurrents dans les cinq années qui viennent.

C- STRATEGIE COMMERCIALE :

Un plan marketing doit répondre à des objectifs d'affaires, et non aux lubies d'un gestionnaire ou aux purs idéaux créatifs d'une agence. Votre entreprise peut avoir un ou plusieurs des objectifs suivants pour la prochaine année:

- Augmentation du chiffre d'affaires et des ventes
- Augmentation de la notoriété de la marque ou d'un service en particulier
- Réduction des coûts d'opération, d'embauche ou autres
- Fidéliser des segments de clientèles
- Augmenter le revenu par type de clientèle
- Améliorer la perception de certains segments de marché envers votre produit ou marque

Évidemment, on n'utilisera pas la même approche, ni les mêmes budgets, selon ces objectifs. Les tactiques de communication doivent ainsi découler des stratégies visant à atteindre ces objectifs.

1.1 - Politique Produit :

Les produits intègrent une grande innovation, que ce soit par rapport aux supports utilisés ou bien par rapport à l'utilisation de l'impression numérique dans de nouveaux espaces tel que les cabinets de docteurs, les chambres d'enfants, les hôpitaux, les espaces fermés.

- **Il y'a deux sortes d'impression numérique (petit format et grand format):**

I. IMPRESSION PETIT FORMAT :

1. Quelques notions du monde de l'impression petit format

On appelle impression petit format, toute impression numérique inférieure à un format A3+ ; en centimètre 48,3cm / 32,9 cm.

Ce qui semble un format très répandu, on cite parmi les produits les plus demandés qu'on peut imprimer sur un document de ce format-là, (les cartes de visites, les flyers, les badges, les blocs notes, les cartes de vœux, les invitations de mariage et plein d'autre documents qu'on imprime au compte des entreprises ou aussi bien pour les particuliers.

A. Carte visite :

Elle est un produit qui sera amené à être utilisé tous les jours, lors de chaque rendez-vous professionnel. La carte de visite va littéralement devenir l'acolyte de vos prospects. Les professionnels devront être munis à chaque moment de leur outil. L'objectif avec cet outil est de fournir à chaque receveur toutes les informations sur l'entreprise. C'est de là que découle notre premier conseil : penser à hiérarchiser les informations. Il faut indiscutablement faire apparaître le nom et le prénom ainsi que la fonction, les coordonnées de la société et de l'employé mais également le logo de l'enseigne. Les informations sont un élément essentiel dans l'impression d'une carte de visite, c'est pourquoi il est important de prendre le temps de les placer et de les relire.

B. Les flyers :

Autrement appelé prospectus, le flyer est là pour vendre et pour donner envie aux consommateurs. C'est pourquoi son design doit être soigné. Tout d'abord, il doit respecter le cahier des charges de l'entreprise. En effet, les couleurs, les messages et les visuels doivent être les mêmes pour que le consommateur puisse facilement identifier l'entreprise de vos prospects. Il faut également prendre soin à définir correctement le message et l'offre. Ainsi, avant de se lancer dans la création d'un flyer il faut se poser plusieurs questions et penser à répondre à celles des consommateurs (pourquoi ce flyer m'intéresse ? qu'est-ce que cela va m'apporter ? etc.). Une fois les lignes principales définies, nos clients peuvent se lancer dans la confection de leurs flyers et vous pouvez les aider grâce à ces conseils.

C. les Dépliants :

Le dépliant est un outil de communication visuelle qui doit sortir de l'ordinaire pour être vu, feuilleté, pour donner envie aux consommateurs. Pour aider nos clients à faire sortir du lot leur dépliant, vous pouvez leur proposer une personnalisation avec des options d'impression uniques. Elles apportent du fun dans le produit publicitaire de vos prospects et plaisent au plus grand nombre de consommateurs. Elles incitent au toucher et attirent le regard de tous. C'est pourquoi nos clients vont adorer.

2. Les termes de finition

A. Le vernis sélectif met en surbrillance un texte.

Cette option d'impression va apporter un peu de relief au document imprimé et surtout mettre en avant des éléments (textes, images, icônes, etc.) importants sur le dépliant. Le consommateur aura envie de découvrir l'effet au toucher du dépliant avec ce vernis sélectif. Il va susciter l'envie tout en apportant un design unique.

B. Le vernis sélectif 3D donne du relief au dépliant.

La différence avec le vernis sélectif est le relief que va apporter le vernis sélectif 3D. En plus de mettre en surbrillance les éléments des dépliants, il va leur donner un aspect en relief qui donnera une envie irrésistible de toucher. Lors du toucher, les consommateurs découvriront un jeu de matières inédit et seront immédiatement conquis.

C. La dorure à chaud conquiert le cœur des consommateurs.

C'est ici un aspect luxe, haut de gamme qui sera apporté grâce à une pellicule brillante couleur or ou dorée. La dorure à chaud apportera une jolie touche de couleur au dépliant, ou festive ... tout dépend du message du dépliant. Cette option d'impression est parfaite pour représenter le monde de la nuit, du mariage, des réceptions ou des établissements hôteliers.

D. Le pelliculage protège et embellit le dépliant de vos prospects.

Le pelliculage consiste à déposer un film plastique qui va recouvrir le dépliant afin d'augmenter considérablement sa durée de vie. En effet, cette pellicule est très résistante aux UVs et à la corrosion. Disponible sur un papier 250g/m² couché brillant ou 350g/m² couché mat, il viendra embellir le produit publicitaire. Nous vous conseillons d'appliquer cette option sur des produits représentant des aplats de couleurs soutenus, afin d'éviter des cassures au niveau du pli.

II. IMPRESSION GRAND FORMAT:

1. Présentation de l'impression Numérique grand format

Tout comme l'impression numérique petit format ; l'impression grand format est assisté par ordinateur et par logiciel à travers lesquels on crée ou on modifie une composante ou l'intégralité du document à imprimer.

Parmi ces logiciels on cite (Photoshop, Illustrator, Corel Draw) qui sont les logiciels les plus utilisés en Tunisie et dans le monde.

Une fois le fichier à imprimer est prêt, on passe à la préparation du média¹(le support à imprimer) qui est généralement en forme de bobine cylindrique,

On choisit notre Media selon le besoin qui peut être (bâche enduite, bâche laminé, vinyle autocollant monomère², vinyle autocollant polymère³, papier peint adhésif, canvas, papier poster, backlight, rollup)

¹Support à imprimer

²C'est le support classique économique qui a une durée de vie limitée ne dépassant pas les 12 mois

³C'est un support prévu pour les applications extérieures et qui dure plus que 24 mois

- **LA BANDEROLE PUBLICITAIRE / BÂCHE :**

La banderole publicitaire est un support de communication très apprécié par les professionnels. Aussi bien pour un usage intérieur qu'extérieur, la banderole s'adapte à diverses situations. Cet outil peut donc répondre à des attentes différentes. De plus, ce support est idéal pour transmettre un message comme, par exemple, pour promouvoir un événement ou encore pour présenter une offre promotionnelle. Par son aspect grand format, la banderole apporte une bonne visibilité à la communication de la société.

Pour une communication extérieure hors pair, on peut opter pour la bâche personnalisée publicitaire.

Elle est préférée pour un usage occasionnel. Sa durée de vie est d'environ deux ans. De plus, pour optimiser l'impression de la bâche, elle est imprimée sur du 440g/m². Enfin, la bâche pro est appréciée pour son utilisation sur le long terme.

- **LA BÂCHE MICROPERFORÉE**

Ce support est un élément de communication idéal pour être en extérieur. De plus, à l'aide des œillets, la bâche microperforée permet de résister face au vent. Il s'agit donc d'un élément indispensable pour une communication extérieure.

- **AUTOCOLLANT :**

L'autocollant est généralement imprimé sur du vinyle qui existe en vinyle coulé⁴, semi coulé⁵ ou calandré⁶. C'est un outil de communication visuelle apprécié par les professionnels pour sa simplicité. Ce support est idéal pour une communication originale.

Aussi bien pour les petits formats que les grands formats, nos clients peuvent disposer les autocollants à leur façon. Ce support est souvent utilisé pour des communications de courtes durées.

⁴Conçu pour les surfaces courbées

⁵Conçu pour les surfaces légèrement courbées

⁶Conçu pour les surfaces plates

- **LE STICKER** ; un autocollant personnalisable selon le message de nos clients.

Le sticker est un support qui peut s'adapter facilement à la campagne de communication de nos clients. Il a de nombreux avantages comme les choix de découpes. En effet, il peut être découpé à la forme et ainsi rendre le support unique et adapté à l'image de marque de nos clients. Pour s'adapter aux besoins de nos clients, l'impression du sticker est possible sur différents formats. Ce support peut être utilisé de plusieurs façons. Aussi bien pour personnaliser des objets professionnels que pour une décoration intérieure, le sticker s'adapte aux besoins de nos clients. Ainsi, l'autocollant est un outil facilement adaptable aux besoins de nos clients.

- **L'AUTOCOLLANT GRAND FORMAT** : une communication visible auprès du grand public

L'autocollant grand format peut être utilisé, par exemple, pour une décoration intérieure mais aussi pour représenter l'image de marque de nos clients. En effet, il est possible d'utiliser l'autocollant pour afficher le nom de l'enseigne et ainsi valoriser l'identité visuelle de l'entreprise. En fonction du type de support, l'autocollant grand format a une durée de vie pouvant aller de deux à dix ans. Ainsi, l'utilisation d'un vinyle monomère a une durée de vie d'environ deux ans alors que le vinyle polymère peut aller jusqu'à dix ans. Par son aspect grand format, l'autocollant est idéal pour attirer les regards et rendre la communication de nos clients visible par le plus grand nombre de personne possible.

- **L'AUTOCOLLANT VITRINE** :

On peut l'utiliser sur une vitrine qui est à son tour un outil de communication qui répond à des enjeux publicitaires. Souvent utilisé en période de soldes ou pour communiquer sur des prix autocollant vitrine attractif, les professionnels apprécient ce type de support.

L'autocollant vitrine rend la communication de nos clients plus visible. En effet, son impression grand format permet d'attirer l'attention des consommateurs. Il est donc préférable que la création graphique de l'autocollant respecte la charte graphique de nos clients. Ainsi, cela permettra aux consommateurs d'identifier nos clients plus rapidement et plus facilement. Cet outil de communication publicitaire permet de transmettre un message efficacement aux consommateurs. Afin d'avoir un support original et unique, il est possible d'utiliser la découpe à la forme.

➤ UNE POSE FACILE POUR ACCOMPAGNER NOS CLIENTS

Concernant la pose de l'autocollant, nos clients peuvent choisir le repositionnable. Celui-ci permet de coller et décoller l'autocollant sans laisser de traces. Idéal pour utiliser l'autocollant à divers endroits de l'entreprise, le repositionnable permet de déplacer l'autocollant facilement selon les besoins de nos clients. L'autocollant reste donc un support facile à installer.

⇒ En résumé, les professionnels apprécient l'autocollant pour :

- Sa pose facile
- Ses multiples découpes
- Son large choix de supports
- Son efficacité dans les campagnes de communication
- **LE TEXWALL ;** aussi appeler papier peint imprimable : UN ADHÉSIF MURAL

Le texwall est un vinyle textile mural. Son aspect tissé rend ce support idéal pour une application murale. Comme pour les deux précédents adhésifs, le textile mural est facile à poser grâce à la technologie HEX'PRESS qui facilite l'évacuation de l'air durant la pose. De plus, cet adhésif est facile à décoller tout en prenant soin de ne pas abimer le mur. En effet, après la pose et le décollage, le vinyle textile ne laisse aucune trace sur le mur. Cet adhésif est idéal pour habiller un mur, le décorer ou encore afficher le logo de nos clients. Pour le vinyle textile mural, la découpe à la forme est la plus utilisée.

En bref, nos clients vont aimer l'adhésif vinyle mural pour sa pose facile, sa découpe à la forme et son application murale.

- **L'AFFICHE BACKLIGHT : METTRE LA COMMUNICATION EN LUMIÈRE**

L'affiche backlight est l'impression mobilière urbaine rétro éclairée en support original. À la différence d'une affiche classique, cet outil de communication est positionné dans un support rétro éclairé. Son impression spécifique permet à la lumière de passer et ainsi de la diffuser sur le support de communication.

Le principe de l’affiche backlight est simple, il suffit de la positionner dans un panneau rétro éclairé comme un abribus pour avoir une affiche éclairée. De plus, elle peut également être affichée dans un support en plein cœur de la ville. Il s’agit donc d’un outil de communication hors pair. Aussi bien pour un usage de nuit comme de jour, l’affiche backlight saura mettre en avant une campagne de communication à tout moment.

- **LE ROLL’UP**

Le roll’up est idéal pour une communication d’entreprise. Ce support de communication est utilisé pour différentes occasions. En effet, il est intéressant d’utiliser cet outil de communication pour, par exemple, des salons professionnels mais aussi, pour des journées portes ouvertes. Le roll’up à dos gris permet de mettre en avant les services mais aussi les offres d’une entreprise. Ainsi, le support apporte une bonne visibilité de l’entreprise. Il s’agit donc d’un outil incontournable et indispensable pour les professionnels.

- Impression sur tous types de support (vinyle, bâche, one way vision, pop-up, roll up, simili cuir, toile, textile, papier peint, textile en fibre de verre).
- Création graphique
- Création de carte de visite
- Création de tableaux

A. -Les forces de nos produits :

Les produits sont imprimé avec une très hautes technologie qui permet l’introduction de nouveaux produits sur le marché tel que l’impression sur tous types de textile en rouleaux, la création de tableaux sur toiles, la personnalisation des murs, la personnalisation du papier peint, l’impression sur les stores.

B. Les faiblesses de produits : Concurrence des autres imprimeurs.

C. Pourcentage de Production Destiné à l’Export : 0

D. Possibilité du Marché :

Avec le nouveau procédé de la technologie LATEX le marché est quasi vierge, surtout avec la possibilité d'introduction des nouveaux supports imprimables tel que :

- Papier peint
- Toiles
- Textiles
- Simili cuir
- Stores
- Rideaux

E. Procédé de Fabrication :

L'impression demande plusieurs procédés, en amont et en aval ;

- **EN AMONT :**

-pour qu'une impression puisse avoir Lieu, tout d'abord il faut préparer le fichier via les logiciels adéquats, notamment PHOTOSHOP, INDESIGN et ILLUSTRATEUR, qui sont principalement les logiciels les plus fréquemment utilisés dans le domaine de Gestion d'image.

Une fois l'image traitée de point de vue couleurs et taille, il y'a l'étape de choix de média sur lequel on va imprimer notre image traitée.

- **EN AVAL :**

Juste après avoir choisi le Média ainsi que l'image on procède à l'impression, tout de suite après il y'a une étape très importante et inévitable qui est l'application de l'impression sur le support ainsi que sa fixation.

A titre d'exemple le papier poster une fois imprimé ; on a le choix de le coller soit directement sur le Mur, ou bien modifié son utilisation on le posant sur un autre support tel que le MDF ; pour avoir un tableau Murale.

Ou encore on peut citer l'exemple du vinyle, qu'on peut également appliqué sur une surface lisse et dur tel que les vitrines, voitures, plaque de polypropylène.

1.2 - Politique Prix :

Nos prix sont très bien étudiés et l'activité que nous visant est considérée comme porteuse et à haute valeur ajoutée.

Par rapport aux supports classiques (bâche, vinyle, one way) nous allons nous positionner légèrement en dessous de la concurrence afin d'attirer les communicateurs et les inciter à imprimer chez nous.

Et par rapport aux supports média moderne nous pouvons nous positionner au niveau des produits de luxes, tels que (le papier peint personnalisé, les tableaux, l'habillage des vitres sur autocollants transparent).

1.3- Politique Communication :

Nous avons projeté de communiquer via les supports classiques utilisés couramment dans la communication visuelles, mais également nous projetons de communiquer via les supports numériques modernes, pages facebook sponsorisés ; LinkedIn.

Mais aussi, des actions marketing sur place dans les cliniques et des cabinets en choisissant des modèles témoins ;

Bien sûr que tout cela sera mis en place sans négliger la prospection téléphonique, la prise des RDV et la visite terrain.

1.4 - Politique Distribution :

Trois formes de distributions seront utilisées,

- Distribution sur place, le client arrive sur les lieux, présente son besoin ; une fois c'est fait il est servi.
- Distribution par le technico-commercial, il s'agit généralement des travaux reçues par mail de la part des collaborateurs et qui demandent d'être servis sur leurs lieu de travail ou leurs maison (cas de tableaux)
- Distribution à travers une société de distribution sur tout le territoire nationale, tel que la société COUREX.

PARTIE 2 :L'ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE

1) Aspect technique :

- DESCRIPTION TECHNIQUE DU PROJET

1- CHOIX TECHNIQUES

1.1. Procédé de Production

Impression numérique sur différents support en bobines

Le procédé est assez simple et la machine est très réactive en terme technologique.

Première phase :

Il suffit de relier le traceur à un ordinateur, en suite gérer le document image ou texte selon le besoin du client en terme de couleurs, format et autres.

Et enfin envoyer le document à l'impression.

Deuxième phase :

Une fois le document est imprimé sur le vinyle, on le place sur la machine du laminage, pour la protection contre les intempérie.

Troisième phase :

On place le travail imprimer et laminer dans la machine de découpe afin de découper les stickers ou bien afin d'avoir des formes bien spécifiques.

1.2. Capacité de Production

La capacité de production dépend des médias sur lesquelles on va imprimer :

Textiles et toiles : 6 m² / h

Autocollant one view : 48 m²/h

Bâche 16m²/h

Produits d'intérieur haute qualité 10m²/h

1.a- Lieu d'implantation et impact sur l'environnement

- **Lieu d'Implantation** : La Manouba
- **Gouvernorat** : La Manouba
- **Surface des Bâtiments / Terrain** : 80 m²
- **Impact sur l'environnement** : pas d'impact sur l'environnement

1.b- Aménagement :

COUT	DT	FINANCEMENT	DT	%
		Capital Social	0	40%
		Promoteur	0	
Aménagements				
Equipements de production	67222	FOPRODI	0	
		RITI	0	
Mobilier & matériel de Bureau	5037	CCA	0	
Divers & Imprévus	1000	Emprunts MLT	0	
Fonds de roulement	6741	BTS	80 000	
TOTAL	80000	TOTAL		100%

1.c- Fournisseurs et devis :

- Tarpo Flex
- Bos le Progré
- Konica minolta

2) Aspect organisationnel :

2.a- L'organigramme :

Catégories	Nombre	Qualification	Salaire Mensuel brut	Salaire annuel
Commercial	1	Technicien sup	800	9600
Gérant	1	manager	1400	16800
Graphiste machiniste	1	Technicien sup	800	9600
Total	03		3000	36000

2.b- Répartition des tâches / Effectifs / Rémunération / Fiches de poste :

Métier	Mission	Description
Commercial	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le Commercial gère et développe un portefeuille de clients et prospects. Il recueille les besoins clients et propose des offres commerciales adaptées. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Vente des produits et services de l'entreprise ➤ Prospection, visite clientèle, conseil ➤ Transmettre l'image de marque de l'entreprise ➤ Développer les ventes et le portefeuille des clients ➤ Séduire de nouveaux clients et décrocher des contrats
Gérant	<ul style="list-style-type: none"> ➤ gérer et coordonner les activités de l'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ La gestion courante de la société
Graphiste machiniste	<ul style="list-style-type: none"> ➤ L'Infographiste / Graphiste prépare et réalise des supports de communication visuelle (logo, affiche, site internet, ...) afin de transmettre un message vers un public. Il est un concepteur artistique dont les réalisations donnent une identité visuelle à l'objet concerné. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Identifier et analyser le besoin du client interne ou externe ➤ Elaborer un concept qui répond à ce besoin et qui traduit le message à communiquer. ➤ Créer des graphismes, dessins, illustrations, pictogrammes ➤ Suivre et Participer à la réalisation ou réaliser un support de communication visuelle ou de publicité

PARTIE 3 : ETUDE JURIDIQUE :

a) Type de société / structure juridique

- Le nom (ou la raison sociale) : Hprint& Design
- La forme juridique : SUARL
- Le capital social: 32 000

b) Statuts / formalités de constitution

SOCIETE D'IMPRESSION NUMERIQUE TOUS SUPPORT

SUARL

Société Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

Capital Social : 1000 Dinars

Siège Social : La Manouba

STATUTS

Le soussigné :

Mlle Houaida NAGHMOUCHI, célibataire, de nationalité Tunisienne né le 14/01/1992 à Tunis, demeurant à La Manouba, titulaire de la CIN n° 09183654 en date du 17/09/2014.

A établi ainsi qu'il suit les statuts d'une société unipersonnelle à responsabilité limitée qu'il a décidé de constituer.

Formation- Objet –Dénomination – siège- durée

ARTICLE 1^{er} : Formation de la Société

Il est formé une Société Unipersonnelle à Responsabilité Limitée régie par le Code des Sociétés Commerciales du 3 Novembre 2000, le Code d'Incitations aux Investissements et par les présents statuts.

ARTICLE 2 : Objet social

La société a pour objet :

- L'impression, le tirage, la conception et la reprographie.
- La prise de participation ou d'intérêt dans toutes sociétés ou opérations quelconques par voie de fusion, apports, souscription, achat de titres et droits sociaux, constitution de sociétés nouvelles ou de toute autre manière,
- Et généralement toutes opérations commerciales, financières, industrielles, mobilières ou immobilières se rattachant directement ou indirectement aux objets ci-dessus ou à tout autre objet similaire ou connexe.

ARTICLE3 : Dénomination

La société prend la dénomination de : **Hprint& design**

Dans tous les actes, factures, annonces, publications et autres documents émanant de la société, la dénomination de la société doit toujours être précédée ou suivie des mots « Société Unipersonnelle à Responsabilité Limitée » et de l'énonciation du capital social.

ARTICLE4 : Siège social

Le siège social de la société est fixé à La Manouba

ARTICLE5 : Durée

La durée de la société est fixée à quatre-vingt-dix-neuf (99) années à compter de sa constitution définitive, sauf les cas de dissolution anticipée ou de prorogation prévues aux présents statuts.

PARTIE 4 : ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE :

a) COUT ET FINANCEMENT DU PROJET

- Liste des équipements (voir annexe 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 et 8)

Désignation	Qté	Prix HT	Total ht	Tâches
Imprimante roland 1.615m	1	33 882	33 882	Impression tous types de support grand format
Reenrouleur complet	1	2 894	2 894	
Traceur de Découpe	1	17 647	17647	Permet de tracer des lignes sur des supports
Thermorelieuse	1	2 800	2 800	Relie les livres et les travaux de fin d'étude
Table de travail 2m/3m	1	500	500	Table pour travailler
Imprimante laser couleur	1	9 727	9 727	Impression A3 et A4 laser en couleur
Machine de frappe et rainage	1	742.5	742.5	Une machine de finition des impressions sur A3 et A4
Photocopieur noir et blanc	1	3 786	3 786	Impression noir et blanc
Perforelieuse	1	513	513	Elle perfore et relie les documents A4
Massicot manuel	1	1150	1150	Machine de finition de coupe et découpe de papier A3 et a4
Plieur Manuelle	1	567	567	
Machine à plastifier	1	1 060	1 060	Elle sert à protéger les impressions et les plastifier
Pc bureautique	2	2 107.8	4 215.6	Moyen de conception et production
Bureau	2	650	1300	
Chaises	4	150	600	
total			81383.1	

- AIDES ACCORDEES OU EN COURS DE NEGOCIATION

Organisme	Type d'aide	Prévue	En négociation	Acquise
0	0	0	0	0

- RECAPITULATION DES COUTS :

INVESTISSEMENT	
Equipement de production	67222
Mobilier & matériel de Bureau	5037
Divers & Imprévus	1000
Fonds de roulement	6741
T. INVESTISSEMENT	80 000

- FINANCEMENT :

FINANCEMENT	
	%
FONDS PROPRES (Capital)	0
Apport Promoteur & Associés	0
Participation SICAR	0
Dotation FOPRODI, RITI	0
CCA	0
CREDITS LMT	80 000
TOTAL FINANCEMENT	80 000

- PLANNING DE REALISATION

Action	1^{er} trim.	2em trim.	3em trim.	4eme trim.
Finalisation de l'étude de projet	**			
Recherche des Crédits		***		
Local et établissement			****	
Acquisition du matériel de Production				****
Commercialisation				*****
Début de production				*****

- DETAIL DES COUTS :

- a. Frais d'Etablissement**
- b. Terrain**
- c. local**
- d. Aménagements**
- e. Equipements**
- f. Mobilier & Matériel de Bureau**
- g. Divers & Imprévus**
- h. Fonds de Roulement**

b) APPROVISIONNEMENT :

-Fournisseurs : probablement nous aurons quatre fournisseurs :

- **Azur colors**
- **Graphia**
- **ABP**
- **Liberty offices**

c) RENTABILITE ET TRESORERIE PREVISIONNELLE

1 – PRODUITS :

1-1 vinyle :

Produit	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Quantité produite (en m ²)	4000	5000	7000	8000	8000
valeur	64000	80000	112000	128000	128000

1-2 bâche :

Produit	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Quantité produite (en m ²)	3000	3500	4000	5000	5000
valeur	48000	56000	64000	80000	80000

1-3 roll up et affiches :

Produit	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Quantité produite (en m ²)	300	400	500	600	700
valeur	5400	7200	9000	10800	12600

1-4 tableaux :

Produit	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Quantité produite (en unité)	300	500	600	800	1000
valeur	18000	30000	36000	48000	60000

1-5 papier peint :

Produit	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Quantité produite (en m ²)	500	600	700	800	900
valeur	20000	24000	28000	32000	36000

1-6 produits fétiches (portes clés, bracelets, agendas, badges):

Produit	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Quantité produite (en unité)	4000	6000	7500	9000	9000
valeur	8000	12000	15000	18000	18000

-CHIFFRE D'AFFAIRE :

Produit	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
P1	64000	80000	112000	128000	128000
P2	48000	56000	64000	80000	80000
P3	5400	7200	9000	10800	12600
P4	18000	30000	36000	48000	60000
P5	20000	24000	28000	32000	36000
P6	8000	12000	15000	18000	18000
valeur	163 400	209 200	264000	316800	334600

2- CHARGES :

2.1. – Matières Premières & Consommables :

Matière premières	Unité	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Quantité achetée	dinars	185/2.5	246.6/2.5	288.2/2.5	345.5/2.5	367.6/2.5
Valeur		74000	98000.64	115000.28	138000.2	147000.04

2.2. – Frais du Personnel :

Les frais de personnel correspondent aux salaires et charges salariales de : (Détails du personnel, des salaires et des charges salariales)

Catégories	Nombre	Qualification	Salaire Mensuel brut	Salaire annuel
Gérant	1	Manager	1400	16800
Commercial	1	Technicien sup	800	9600
Graphiste machiniste	1	Technicien sup	800	9600
Total	03		3000	36000

2.3. – Entretien & réparation des équipements :

→ Pendant la première année l'entretien et la réparation sont gratuits et inclus dans la garantie

Pour le reste des années, il existe une extension de garantie estimée à 1500 dinars par an.

2.4. – Frais Financiers de Fonctionnement :

Correspondent aux frais engendrés par les crédits de gestion estimés à % du chiffre d'affaires.

2.5. – Autres Frais d'Exploitation :

Charges	Charge mensuel	Charge Annuel
Energie	200	2400
Consommation eau	20	240
Honoraires	200	2400
Assurances	100	1200
Loyers	800	9600
Autres (carburants)	300	3600
Total	1620	19440

2.6. – Récapitulation des Charges :

Charge	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Matières premières	74000	98000.64	115000.28	138000.2	147000.04
Frais de personnels	36000	43000	46000	49000	52000
Entretien et réparation	0	1500	1700	1900	2100
Frais financiers de fonctionnement	0	0	0	0	0
Autres frais d'exploitation	19440	22000	24500	25000	28000
Total	129 440	164 500.64	187 200.28	213 900.2	229 100.04

2.7.- Amortissements :

Nature	Valeur	taux	Amort. Annuel
Equipement de production	68 832	10%	6883.2
Mobiliers et Mat. Bureau	4900	10%	490
Total	74732		7373.2

3 – FRAIS FINANCIERS DE FINANCEMENT :

Montant du crédit : 80 0000 DT, Taux d'intérêt =9% par an
Durée = 5 ans, sans période de grâce

Année	Intérêts	Principal	Annuité totale
1	7200	16000	23200
2	4320	16000	20320
3	2880	16000	18880
4	1440	16000	17440
5	1440	16000	17440
Total	17280	80000	-

3.1 Exploitation prévisionnelle :

Années	Année 01	Année 2	Année3	Année4	Année5
Chiffre d'affaires	163 400	209 200	264000	316800	334600
Matières Premières	74000	98000.64	115000.28	138000.2	147000.04
Frais de Personnels	36000	43000	46000	49000	52000
Autres frais	0	1500	1700	1900	2100
Frais Divers de Gestion	19440	22000	24500	25000	28000
Frais Financiers	7200	4320	2880	1440	1140
Amortissements	7373.2	7373.2	7373.2	7373.2	7373.2
Total des Charges	144013.2	176193.84	197453.48	222713.4	237613.2
Résultat de l'exercice	19386.8	33006.16	66546.52	94086.6	96986.8
Impôt sur les sociétés	0	0	0	0	29096.04
Résultat Net	19386.8	33006.16	66546.52	94086.6	67890.76
Cash-Flow	26760	40379.36	73919.72	101459.8	75263.96
Cash-Flow cumulé	26760	67139.36	141059.08	242518.88	317782.84
Cash-Flow actualisé	24777.8	34618.9	58679.85	74575.9	51223.3
Cash-Flow actualisé cumulé	24777.8	59396.7	118076.55	192652.45	243875.75

VAN = 163875.75 → Alors on déduit que le projet est rentable.

3.2 Trésorerie Prévisionnelle et TRI :

Années	Année 1	Année 2	Année3	Année4	Année5
Cash flow	26760	40379.36	73919.72	101459.8	75263.96
Cash flow cumulés	26760	67139.36	141059.08	242518.88	317782.84
Remboursement de crédits	16000	16000	16000	16000	16000
Excédent de trésorerie	10760	24379.36	57919.72	85459.8	59263.96
Excédent de trésorerie cumulée	10 760	35 139.36	93 059.08	178 518.88	237 782.84

TRI : 38 %

Délai de récupération : 3 ans et 2 mois

CONCLUSION GENERALE

Selon *T.S ELIOT*⁷

« Seulement ceux qui prendront le risque d'aller trop loin découvriront jusqu'où on peut aller »

Après avoir rédigé mon projet tutoré, je pense que je vais me référer vraiment à la citation de T.S ELIOT, car je souhaite vraiment aller très loin dans l'idée du projet que j'ai fait.

Je trouve que ce n'est pas seulement une idée écrite pour une soutenance, mais plutôt une idée riche sur laquelle je pourrais baser mon avenir et pour laquelle je devrais corroborer mes connaissances sur le côté technique et artistique en m'inscrivant dans des cycles de formation en infographie.

D'autre part je trouve que le domaine de l'impression numérique est un domaine qui est certes concurrentiel mais il est également très vaste et très diversifié.

ANNEXES : Devis et Fiches techniques :

⁷ Poète, dramaturge et penseur de son temps, Thomas Stearns Eliot aura manié avec dextérité la langue de Shakespeare avec des ouvrages tels que *The Waste Land (La Terre vaine)* ou *Cocktail Party*



Tunis le 02/05/2019

**DES: Pour Honnide NAGHMOUCHI
MANOUBA**

FACTURE PROFORMA N°033/DC/2019

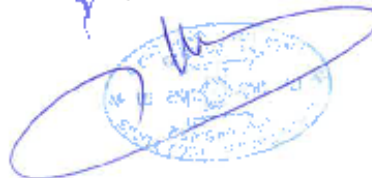
ARTICLE	DENONCIATIONS	QTE	P.U.H.TVA	P.T.H.TVA
01	PHOTOCOPIEUR / IMPRIMANTE / SCANNER COULEUR MINOLTA BIZHUB C250i <i>Equipé d'Une Recto-verso & Tri Electronique Fonction Imprimante Réseau & Scanner</i>	1	8 500,000	8 500,000
02	Cache Original OC 511	1	198,000	198,000
03	Solet Roulant	1	441,000	441,000
04	Toner Noir (nécessaire pour la mise en marche)	1	157,000	157,000
05	Toner Couleur (nécessaire pour la mise en marche)	3	431,000	1 293,000
06	PHOTOCOPIEUR / IMPRIMANTE / SCANNER MINOLTA BIZHUB 226 <i>Fonction Imprimante & Scanner</i>	1	1 755,000	1 755,000
07	Toner TN 118 (nécessaire pour la mise en marche)	1	141,000	141,000
08	Unité Recto Verso AD 509	1	450,000	450,000
09	Chargeur Retourneur De documents DF 625	1	1 440,000	1 440,000

PRIX GLOBAL HORS T.V.A.		14 375,000
TVA (Article 1,5)	7%	717,850
TVA (Article 2,3,4,5,6,7,8)	19%	782,800
TIMBRE FISCAL		0,000
PRIX GLOBAL T. T. C.		15 876,250

Arrêtée la présente FACTURE à la somme de :

Quinze Mille Huit Cent Soixante Seize Dinars 250 millimes en T. T. C.

**LE DIRECTEUR COMMERCIAL
LOTHI HADED**



Annexe 2



DATE	02/05/2019
PROFORMA N°	08-2019

FACTURE PROFORMA

A L'ATTENTION DE: **Houaida Naghmouchi-La Manouba**

DESCRIPTION	QTE	P.UNIT H.TVA	P.TOT H.TVA
ORDINATEUR DE BUREAU HP - E3 PROCESSEUR Core I3 - MEMOIRE 8Go DDR DISQUE DUR SATA 500Go - GRAPHIQUE NVIDIA GF 4Go Dédiee ÉCRAN HP 20,7" - ACCESSOIRES Clavier+Souris USB	2	2 107,000	4 215,600
VALIDITE DE L'OFFRE: 30 jours		SOUS TOTAL HTVA	4 215,600
TAUX TVA	MONTANT TVA	MONTANT TOT. TVA	295,092
7%	295,092	TIMBRE FISCAL	0,600
		PRIX NET TTC	4 511,292

Arrêtée la présente facture à la somme Quatre Mille Cinq-Cent-Onze dinars et 292 millimes en TTC.

 **CHEF DEPARTEMENT INFORMATIQUE**
FAOUZI KHAM



S.A au capital de 700 000 D - R.C. B111957 - Code TVA : 005347 Y/A/M/000 - CCB Amen Bank Sicrte N°: 07 AC7 D0R1 101 101585 48
6, rue Danton 1002 Tunis - Tél.: 71 848 422 - Fax.: 71 843 879 - E-mail: techno.pointe@technopointe.com.tn

Annexe 3

BOS وسائل
تنظيف
المكاتب
التقدم
LE PROGRES

S.A R.L. au capital de 270.000 d'inars.
Siège social : 12 avenue Habib Thameur 1000 Tunis
Tél : +216 71 346 225 - 71 343 855 - Fax : + 216 71 342 600
E-mail : contact@bos-leprogres.com

www.bos-leprogres.com

Tunis Le : 29/04/19

OFFRE DE PRIX

Mlle HOUWAYDA NAGHMOUCHI
-TUNIS-

MACHINE A PLASTIFIER

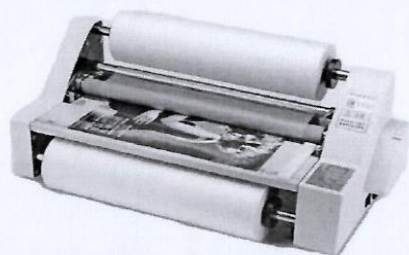
MARQUE : RONGDA
MODELE : V350
PUISSANCE : 700 WATTS
LARGEUR DE PLASTIFICATION : 350mm
VITESSE : 1.1M/MIN
DIMENSSIONS : 530x210x220m
POIDS : 7 KG

QTE	DESIGNATION	PU.HT	PT.HT	TVA 7%	PT.TTC
001	Machine à plastifier RONGDA V350	1.060,000	1.060,000	74,200	1.134,200

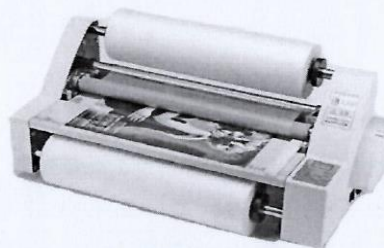
BOS LE PROGRES
12, Av. H. Thameur - Tunis
Tel: 71 346 225 Fax: 71 342 600

Plustek ZEUSCHEL Esselte HSM® cp bourg UNI RIBAO

S : 11 000 000 25 79 002 788 08 Uski Agence Habib Bourguiba - Tunis - MF : 0014469 J/AVM/000 - RC : 11969 1997 Tunis - CNSS : 205806-69



V 350



V 480

Modèle	V 350	V 480
Vitesse de laminage	1.1 m / min	1.1 m / min
Puissance	≤700	≤800
Alimentation	220 V	220 V
Dimension (L*P*H)	530*210*220	630*210*220
Poids	7 kg	9 kg

Machine de plastification chaud et froid



Largueur de plastification maximale :	1600 mm
Epaisseur maximale du rouleau :	25 mm
Vitesse :	0.3 à 9 m /min
Puissance de consommation :	2500 W
Dimension (l*p*h) (mm) :	2085*595*1180
Poids net :	217 KG

Annexe 4

BOS و سائل تنظيم المكاتب التقدم
LE PROGRES

S.A.R.L au capital de 270.000 dinars .
Siège social : 12 avenue Habib Thameur 1000 Tunis
Tél : +216 71 346 225 - 71 343 855 - Fax : + 216 71 342 600
E-mail : contact@bos-leprogres.com

www.bos-leprogres.com

Tunis Le : 29/04/19

OFFRE DE PRIX

Mlle HOUWAYDA NAGHMOUCHI
-TUNIS-

PLASTIFIEUSE A3
MARQUE UNI
MODELE LW 330 R
Largeur de plastification 330 mm
Epaisseur max du document 1.0mm
Vitesse de travail 0.3 à 1,5 metre/minute
Utilise des pochettes jusqu'a 250 microns d'epaisseur
Thermostat réglable
Puissance 1150 Watts
Voltage 230/240 volts 50Hz
Poids 17 Kgs
AU PRIX DE 742,500
TVA.7%..... 51,975

TTC794,475
=====

Garantie une année contre tous vices de construction et de matieres à l'exception des lampes et des pieces fongibles./.

BOS LE PROGRES
12, Av. H. Thameur - Tunis
Tél: 71 346 225 - 71 343 855

Plustek | ZEUSCHEL | Esselte | HSM® | cp bourg | UNI | RIBAO TECHNOLOGY

3 : 11 000 000 25 79 002 788 08 UBCE Agence Habib Bourguiba - Tunis - MF : 0014469 J/A/M/000 - RC : 11969 1997 Tunis - CNSS : 205806-69

Laminating System

Binding System

Print Finishing

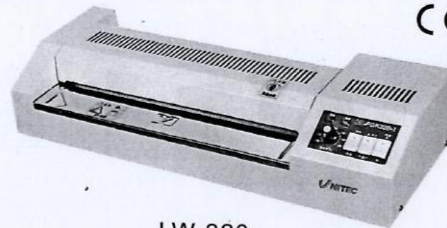
LW-320

Pouch Laminator



LW-110A

4 Rollers



LW-320

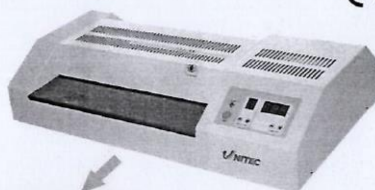


Specification:

Model:	LW-110A	LW-220	LW-320
Power Supply	AC110, 220V/50, 60Hz		
Power Consumption	200W	500W	650W
Laminating Width	≤110mm	≤220mm	≤320mm
Laminating Thickness	≤1.0mm		
Laminating Speed	0.65m/min	0.60m/min	0.60m/min
Warm up time	3 min		
Number of Rollers	4 Rollers		
Heating Method	Infrared Hot Shoe		
Dimension(L x W x H)	210×170×90mm	400×200×110mm	500×200×110mm
Weight	4.0kgs	6.5kgs	8.0kgs

LW-330R

Pouch Laminator



LW-330R



6 Roller Laminator

- ◆ Hot roller heating technology
- ◆ Reverse button removing jammed films
- ◆ Hot and cold lamination for different usage
- ◆ Digital display system
- ◆ Adjustable temperature and speed

Specification:

Model:	LW-330R	LW-450R
Power Supply	AC110, 220V/50, 60Hz	
Power Consumption	1150W	1550W
Laminating Width	≤330mm	≤450mm
Laminating Thickness	≤1.0mm	
Laminating Speed	0.3-1.50m/min	
Warm up time	5 min	
Number of Rollers	6 Rollers	
Heating Method	Hot Roller	
Dimension(L x W x H)	550×295×135mm	670×295×135mm
Weight	17.0kgs	20.0kgs

Annexe 5

BOS وسائل تنظيم المكاتب التقدم
LE PROGRES

S.A.R.L au capital de 270.000 dinars.
Siège social : 12 avenue Habib Thameur 1000 Tunis
Tél : +216 71 346 225 - 71 343 855 - Fax : + 216 71 342 600
E-mail : contact@bos-leprogres.com

www.bos-leprogres.com

Tunis Le : 29/04/19

OFFRE DE PRIX

Mlle HOUWAYDA NAGHMOUCHI
-TUNIS-

PLIEUSE MANUELLE

MARQUE : UNI
MODELE : DC355
Largeur de pliage : 355mm
Longeur : 320mm
dim : 600 x 380 x 170 mm
Poids : 10 KG

QTE	DESIGNATION	PU.HTVA	PT.HTVA	TVA 19%	PT.TTC
001	Machine de frappe	567.000	567.000	107.730	674.730

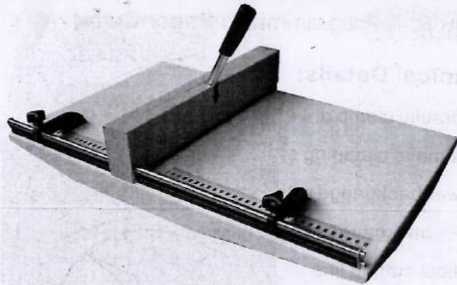
DISPONIBLE

TARIF 2019

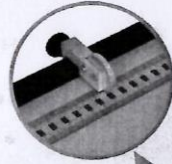
BOS LE PROGRES
12, Av. H. Thameur - Tunis
Tél: 71.346.225 - Fax: 71.342.600

HC335/DC335

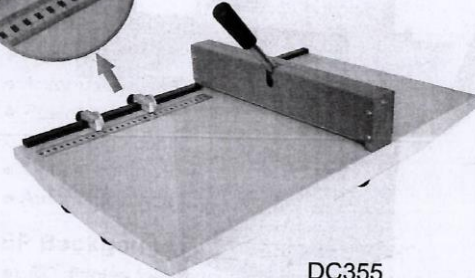
Creasing & Perforating



HC355
A3 Manual Creaser



Backstop



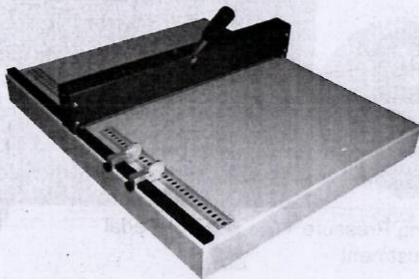
DC355
A3 Manual Creaser

Specification:

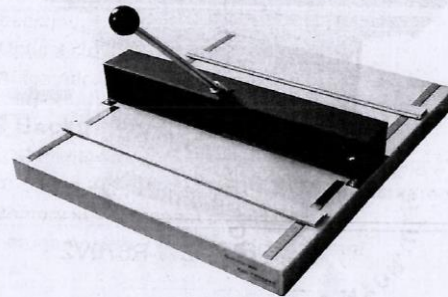
Model:	HC355	DC355
Creasing Width	355 mm	355 mm
The Length of Orientation	320 mm	320 mm
Max Orientation Lines	2 lines	2 lines
Creasing Function	manual	manual
Dimension (W x D x H)	600x380x170 mm	600x380x170 mm
Weight	10.0kgs	10.0kgs

DC460/HC460

Creasing & Perforating



DC460
A2 Manual Creaser



HC460
A2 Manual Creaser

Specification:

Model:	DC460	HC460
Creasing Width	460 mm	460 mm
The Length of Orientation	330 mm	330 mm
Max Orientation Lines	2 lines	4 lines
Creasing Function	manual	manual
Dimension (W x D x H)	600x500x180mm	600x500x150mm
Weight	13.0kgs	20.0kgS

Annexe 6

BOS وسائل تنظيم المكاتب التقدم
LE PROGRES

S.A.R.L au capital de 270.000 dinars.
Siège social : 12 avenue Habib Thameur 1000 Tunis
Tél : +216 71 346 225 - 71 343 855 - Fax : + 216 71 342 600
E-mail : contact@bos-leprogres.com

www.bos-leprogres.com

Tunis Le : 29/04/19

OFFRE DE PRIX

Mlle HOUWAYDA NAGHMOUCHI
-TUNIS-

THERMORELIEUR

MARQUE : RONGDA
MODELE : RD-JB-4
RELIE JUSQU'A : MAX 40MM
: MIN 0.1MM
TAILLE DE LIAISON : 297MM X 420MM
PREMIER TEMPS DE CHAUFFAGE : 20-30 MINUTES
SOURCE DE COURANT : 220V-50HZ
DIMENSSIONS (LxWxH) : 665X425X410
POIDS: 32 KG

QTE	DESIGNATION	PU.HT	PT.HT	TVA 19%	PT.TTC
001	Thermorelieur RONGDA RD-JB-4	2.800,000	2.800,000	532,000	3.332,000

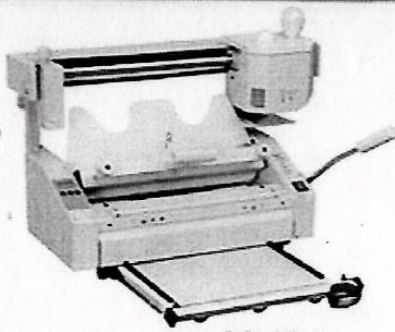
DELAI DE LIVRAISON : 90 JOURS

Garantie une année contre tous vices de construction et de matière à l'exception des lampes et des pièces fongibles.

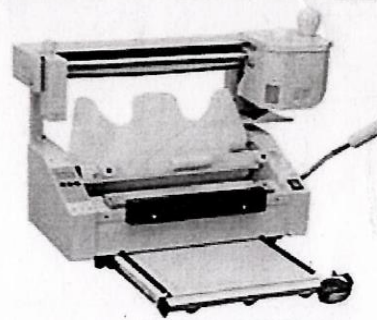
TARIF 2019

BOS LE PROGRES
12, Av. H. Thameur - Tunis
Tél: 71.346.225 Fax: 71.342.600

Thermo-reliure

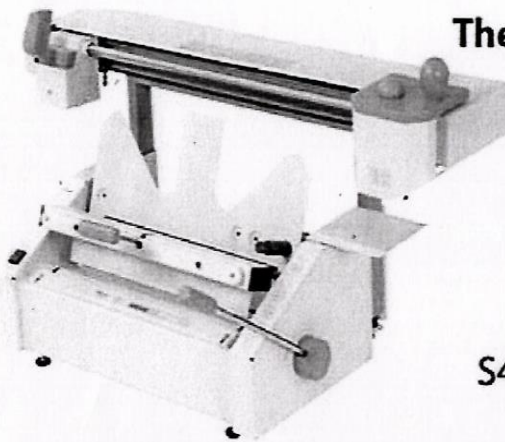


RD-JB-4



RD-JB-5

Modèle	RD-JB-4	RD-JB-5
Epaisseur de reliure maximale	40 mm	40 mm
Epaisseur de reliure minimale	0.1mm	0.1mm
Temps de chauffe (minutes)	De 20 à 30 min	De 20 à 30 min
Alimentation	220 V	220 V
Dimension (L*P*H)	665*425*410	665*425*410
Poids	23.5 kg	33 kg



Thermo-reliure semi automatique

S460E

Epaisseur de reliure maximale:	40 mm (feuilles)
Largeur de reliure maximale :	460 X 325 mm
Vitesse de reliure :	120pcs/heure
Epaisseur maximale de couverture:	400 g/m ²
Alimentation :	220 V
Dimension (L*P*H) (mm):	875 X 460 X 570
Poids net :	41 kg

Web : bos-leprogres.com

Annexe 7

BOS وسائل تنظيم المكاتب التقدم
LE PROGRES

S.A.R.L. au capital de 270.000 dinars .
Siège social : 12 avenue Habib Thameur 1000 Tunis
Tél : +216 71 346 225 - 71 343 855 - Fax : + 216 71 342 600
E-mail : contact@bos-leprogres.com

www.bos-leprogres.com

PAGE

Tunis Le : 29/04/19

OFFRE DE PRIX

MLLE HOUWAYDA NAGHMOUCHI
-TUNIS-

Perforelieuse à anneaux en plastic

MARQUE UNI
Modele Bind /CB-1410B

Perfore jusqu'à 20 Feuilles
Relie jusqu'à 500 feuilles
Guide ajustable
Profondeur de marge de perforation ajustable
Bac de recuperation des déchets

Qté	PRIX UNIT.HT	PRIX TOTAL H.T	TVA 19%	MONTANT TTC
01	513.000	513.000	79,470	610,470

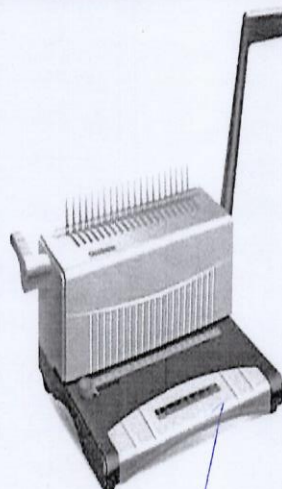
Garantie une année contre tous vices de construction et de matieres.

Delai de livraison : immediat

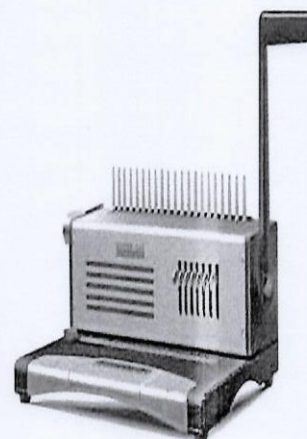
BOS LE PROGRES
12, Av. H. Thameur - Tunis
Tél: 71. 346.225 - Fax: 71. 342.600

PlusteK ZEUSCHEL Esselte HSM® cp bourg UNI RIBAO TECHNOLOGY

B : 11 000 000 25 79 002 788 08 UBCI Agence Habib Bourguiba - Tunis - MF : 0014469 J/A/M/000 -RC : 11969 1997 Tunis - CNSS : 205806-69



CB-1410



CB-1410 B

Modele:	CB-1410	CB-1410 B
Capacité de perforation max	20 papiers(80g)	20 papiers(80g)
Capacité de reliure max	500 papiers	500 papiers
Largeur de reliure max	A4(297mm)	A4(297mm)
Reglage de la profondeur du marge	3-8mm	3-8mm
Poids net	6.5kg	8.0kg
Dimension(l*p*h)(mm)	310*560*385	310*560*385

Annexe 8



www.tarpoflex.tn

TARPOFLEX

FACTURE PROFORMA

Client N° : C00923

HOUWAYDA NAGHMOUCHI

Mat. TVA :

NUMERO	DATE	REFERENCE
DV1900584	29/04/19	

Page : 1

Référence	Désignation	Qté	PU HT	Remise	Montant HT	TVA
RF-640	IMPRIMANTE ROLAND RF 640 1615MM	1	42 352,041	20%	33 882,353	7%
TU-TI	REENROULEUR COMPLET VSI/XF/RE/RF640	1	2 894,803	20%	2 315,842	19%
GR-540	TRACEUR DE DECOUPE 1195 MM+PIED	1	17 647,059	20%	14 117,647	7%

Taxe	Base	Taux	Montant	Total HT	Total remise	Total HT net	Total Taxes	Total TTC
TVA CO	2 315,842	19%	440,010	62 894,803	12 578,961	50 315,842	3 800,610	54 116,452
TVA CO	48 000,000	7%	3 360,000					
TIMBRE	0,000		0,600					
Total	50 315,842		3 800,610					

Arrêté le présent Document à la somme de :
Cinquante quatre mille cent seize Dinar(s), quatre cent cinquante deux millime(s)

Validité de l'offre : 15 jours

Modalité de paiement : Prix au comptant.

NB: Offre établie sur la base du taux de change actuel, toute variation du taux engendrera une révision de notre offre

SARL AU CAPITAL DE 300 000 DINARS. SIEGE SOCIAL : 26 BIS MOSQUEE ERRAOUDHA BORJ LOUZIR ARIANA TUNISIE
TEL : +216 70 68 20 68 - FAX : +216 70 68 20 82 - E-mail : contact@tal.tn

MATRICULE FISCAL : 1016827C/A/M/000

CAMM-1 DR-840 / DR-640 / DR-490

**COUPE PLUS, PLUS RAPIDEMENT
ET AVEC PLUS DE FORCE.**

LA PUISSANTE GAMME DE MACHINES DE DÉCOUPE CAMM-1 GR



 **Roland**



Gammes **CAMM-1** GR

GR-640

GR-540

GR-420

Caractéristiques techniques			
Modèle	GR-640	GR-540	GR-420
Mode d'alimentation des supports	Servomoteur à commande numérique		
Largeurs de support acceptables	Max. 1802 mm	Max. 1548 mm	Max. 1224 mm
Zone de découpe maximale	Largeur : 1651 mm Longueur : 25 m	Largeur : 1397 mm Longueur : 25 m	Largeur : 1075 mm Longueur : 25 m
Vitesse de découpe maximale	1485 mm/s (mode grande vitesse, en direction 45°)		
Vitesse de découpe / Force de découpe	10 mm/s - 1050 mm/s (en incréments de 10 mm/s) / 20 - 600 gf (en incréments de 10 gf)		
Résolution mécanique	0,005 mm/pas		
Résolution logicielle	0,025 mm/pas		
Précision de la distance	Erreur inférieure à ±0,2% de la distance parcourue, ou 0,1 mm (0,00394 in.), selon le plus grand		
Précision de la répétition (*1)(*2)	0,1 mm ou moins		
Interface	Ethernet 10BASE-T / 100BASE-TX (auto-négociation), USB 2.0 (pleine vitesse)		
Mémoire tampon	8 Mo (2 Mo pour le tampon de remaniement)		
Alimentation / Consommation	CA 100 à 240 V 50/60 Hz 0,7 A / env. 70 W		
Niveau sonore	en fonctionnement	67 dB (A) ou moins (selon ISO7779)	
	en veille	43 dB (A) ou moins (selon ISO7779)	
Dimensions avec pied	2165 mm (L) x 740 mm (P) x 1190 mm (H)	1910 mm (L) x 740 mm (P) x 1190 mm (H)	1650 mm (L) x 740 mm (P) x 1190 mm (H)
Poids avec pied	93,5 kg	87 kg	78 kg
Dimensions colis	2300 mm (L) x 565 mm (P) x 770 mm (H)	2050 mm (L) x 565 mm (P) x 770 mm (H)	1740 mm (L) x 565 mm (P) x 770 mm (H)
Poids du colis	128 kg	118 kg	108 kg
Conditions d'utilisation	Température : 5 à 40 °C, Humidité : 35 à 80 % (pas de condensation)		
Accessoires inclus	Cordon d'alimentation, adaptateur électrique, lame (ZEC-U5032, 1pc), support de lame (XD-CH4-BL), serre-découpe, lames de rechange pour massicot, guide d'installation, cordon USB (2 m), logiciel (à télécharger), manuel d'utilisation (à télécharger)		

*1 Seulement applicable dans certaines conditions de test internes avec utilisation de feuilles de vinyle et de réglages de coupe spécifiques.
*2 Sans tenir compte de l'allongement/du retrait éventuel du matériau.

Options		
Lames	ZEC-U5032	0,25 mm d'offset, 2 pcs. Pour les matériaux réfléchissants, fluorescents et standards
	ZEC-U5025	0,25 mm d'offset, 5 pcs. Pour les matériaux réfléchissants, fluorescents et standards
	ZEC-U5022	0,25 mm d'offset, 2 pcs. Pour les matériaux standards
	ZEC-U5010	0,50 mm d'offset, 2 pcs. Pour application vitre teintée
	ZEC-U3017	0,175 mm d'offset, 3 pcs. Pour les petites lettres ou les dessins complexes
	ZEC-U1715	0,25 mm d'offset, 5 pcs. Pour les masques de sablage
	ZEC-U3050	0,50 mm d'offset, 5 pcs. Pour les matériaux épais
	ZEC-U3075	0,75 mm d'offset, 5 pcs. Pour les matériaux épais
Porte-lames	ZEC-U3100	1,00 mm d'offset, 5 pcs. Pour les matériaux épais
	XD-CH4-BL	Porte-lame avec réglage de lame, couleur Bleu
	XD-CH4-OR	Porte-lame avec réglage de lame, couleur Orange
	XD-CH4-RD	Porte-lame avec réglage de lame, couleur Rouge

Logiciel	Système d'exploitation	Logiciel
Roland On Support	Windows®7/8/8.1/10 (32/64 bits)	-
Roland CutStudio	Windows®7/8/8.1/10 (32/64 bits)	-
Plug-In Roland CutStudio pour Adobe®Illustrator®	Windows®, MAC OS®	Adobe®Illustrator® CC(2014)/CC(2015)/CC(2017)
Plug-In Roland CutStudio pour CorelDRAW®	Windows®	CorelDRAW® X6/X7/X8

Roland DG se réserve le droit de modifier sans préavis les spécifications, les matériaux ou les accessoires. La production réelle peut varier. Pour une qualité de sortie optimale, une maintenance périodique des composants critiques peut être nécessaire. Veuillez contacter votre revendeur Roland DG pour plus de détails. Aucune garantie légale ou commerciale implicite n'est accordée à l'exception de celle expressément mentionnée. Roland DG décline toute responsabilité pour les dommages accessoires ou indirects, prévisibles ou non, engendrés par des défauts dans de tels produits. La reproduction ou l'utilisation de matériel protégé par le droit d'auteur est régie par les lois locales, nationales et internationales. Les clients sont responsables de l'observation de toutes les lois applicables et sont responsables de toute infraction. Roland DG Corporation détient une licence d'utilisation de la technologie MMP délivrée par le TPL Group.



CARACTÉRISTIQUES PRINCIPALES

Nouveau chariot de coupe
Jusqu'à 800 g de force d'appui pour une meilleure compatibilité des supports.

Voyant d'état LED
Permet de vérifier instantanément l'état du travail à distance.

Codeur numérique pour la commande de hauteur variable des lames
Assure un débit maximal et réduit le risque de dommages au substrat.

Chariot de coupe à deux positions
Pour une coupe standard ou perforée.

Système de repérage optique
Pour une découpe précise des contours des graphiques imprimés.

Plateau
Stockage pratique des lames, porte-lames et autres petits objets.

Nouveaux rouleaux presseurs électroniques
10 réglages en appuyant sur un seul bouton pour alimenter le support avec juste la bonne quantité de pression.

Design en L
Le socle intégré et le porte-supports renforçant la stabilité et minimisent les vibrations.

Panier support
Maintient le support propre et contenu, même avec des coupes longues. Livré en standard.

POLYVALENCE

Un choix incomparable d'options de supports

Grâce à sa puissance de coupe impressionnante et à sa pression de rouleau presseur variable, la GR est compatible avec une vaste gamme de supports. Découpez du vinyle, des films réfléchissants, du verre gravé, des films pour vitres teintées et beaucoup plus. De plus, vous pouvez couper et rainurer le carton pour réaliser des prototypes d'emballage réalistes. La GR est à la hauteur du défi.



Film teinté pour fenêtre

Support pour application par transfert thermique sur vêtement

Signalétique vinyle

Masque de sablage

Stickers laminés

FACILITÉ D'UTILISATION

Nouveau logiciel Roland Cutstudio

Conçu pour s'intégrer facilement dans n'importe quel flux de travail, la GR est équipée d'une connectivité USB et Ethernet, et fonctionne à partir d'une large gamme de logiciels. De plus, le logiciel Roland CutStudio est fourni avec l'ensemble des machines de la gamme GR et a été récemment mis à niveau, ce qui rend plus rapide et plus facile que jamais la création et la modification des données de découpe. Avec le pilote Windows® inclus, des plug-ins pour Adobe® Illustrator® et CorelDRAW®, plus la possibilité de couper à partir de VersaWorks Dual, la GR permet une intégration transparente pour prendre en charge les exigences de conception les plus complexes et créer un flux de travail de découpe ou d'impression puis découpe facile.

Les fonctions avancées incluent :

Lignes de découpe : minimise le temps de production avec la possibilité d'inclure des lignes verticales, horizontales et de lancer des anneaux pour faciliter la coupe ;

Découpe perforée : découpe la feuille de face et à travers le support sur les étiquettes et les autocollants pour obtenir une finition professionnelle, rapide ;

Lignes de découpe colorées : précise la couleur des lignes de coupe selon le type pour une efficacité de découpe maximale ;

Morcellement : pour une application facile, découpe avec précision en plusieurs sections les graphiques de grandes dimensions ;

Redimensionnement : redimensionne les graphiques par unité ou pourcentage

Découpe par chevauchement : indique le nombre de passages pour les travaux nécessitant plusieurs passes de découpe.



Fonction de ligne auxiliaire de coupe avancée



VersaEXPRESS RF-640

4 Couleurs

Technologie

Technologie d'impression	Jet d'encre piézo-électrique
Résolution d'impression	Max. 1440 dpi
Interface	Ethernet (10BASE-T/100BASE-TX, switch automatique)



Encombrement - Condition d'utilisation

Dimensions (avec stand)	2575 (L) x 795 (P) x 1270 (H) mm
Poids (avec stand)	140 kg
Environnement	Sous tension : Température : 15 à 32°C (20°C ou plus recommandé) Humidité : 35 à 80% (sans condensation)
	Hors tension : Température : 5 à 40°C, humidité : 20 à 80% (sans condensation)

Environnement

Certifiée Roland Eco Label, parce que la RF-640 est produite selon les critères de respect de l'environnement que ce soit pour les matériaux ou pour les ressources d'énergie utilisées.

Fonction d'économie d'énergie	Mise en veille automatique	
Consommation électrique	En fonctionnement	Approx. 1070 W
	En veille	Approx. 31 W
Niveau de bruit acoustique	En fonctionnement	62 dB (A) ou moins
	En veille	49 dB (A) ou moins



Logiciels

Roland VersaWorks Le logiciel RP Roland VersaWorks est développé par Roland et taille sur mesure pour les performances des machines. Il peut gérer toutes les opérations d'impression, les corrections couleurs et la position des graphiques suivant l'air disponible sur le support.

La dernière version de VersaWorks prend désormais en charge la célèbre bibliothèque Pantone™, la référence universelle en terme de couleurs.



Roland OnSupport

Ce logiciel permet d'être alerté par e-mail sur un ordinateur distant ou sur un smartphone du niveau bas des encres de la machine, d'une erreur quelconque, de la fin d'une impression. Vous pouvez paramétrer facilement ces éléments, en indiquant si vous souhaitez être prévenu pour un ou plusieurs des cas cités ci-dessus et notamment à partir de quel pourcentage d'encre restant dans chaque cartouche. Nécessite une connexion internet sur le poste où VersaWorks est installé.



Roland Program Care - Extension de garantie

MAINTENANCE - VS	2 maintenances préventives par an.
BASIC - VS	2 maintenances préventives par an + main d'œuvre + visites illimitées.
EXCLUSIVE - VS	2 maintenances préventives par an + main d'œuvre + visites illimitées + pièces détachées.
PLUS - VS	2 maintenances préventives par an + main d'œuvre + visites illimitées + pièces détachées + garantie sur les titres d'impression.

Roland DG Academy

Formation offerte pour chaque machine, on pourra y apprendre de nouvelles choses sur la communication, connaître de nouvelles applications, approfondir VersaWorks et découvrir de nombreuses ressources sur le web. La rencontre avec les autres utilisateurs vers... de la France entière vous permettra également un échange riche en informations et en expériences. Vous entrez dans la Communauté Roland!



Roland DG Forum

Un espace amical sur le web sur mesure pour vous. Une communauté d'entreprise qui travaille dans le monde de la communication visuelle. Pour discuter des applications, procédures et marchés avec d'autres collègues et techniciens Roland qui partagent la même passion. Pour trouver de précieuses conseils à vos problématiques professionnelles et de nombreuses ressources graphiques utiles pour votre travail.



Roland DG Recycle

Conscient de ses responsabilités en tant que fabricant, Roland s'engage et contribue au développement durable en proposant des solutions d'impression qui sont autant de réponses aux défis économiques et environnementaux des entreprises. Roland a mis en place un système simple et gratuit de collecte des cartouches Roland usagées.



Roland DG Care

Avec le Protection Pack, votre investissement est en sécurité : un service complet d'assistance, de maintenance préventive et de garantie Roland. Vous avez à votre disposition des techniciens et des agences techniques agréées Roland sur toute la France métropolitaine. Extensions de garantie disponibles dans le cadre du Roland Program Care.



Roland DG Mid Europe - Showroom Paris
4 rue Paul-Henri Spaak - 77400 SAINT THIBAUT DES VIGNES
Tél. 01 60 07 90 49 - Fax 01 60 07 90 53
info@rolanddg.fr

Showroom Lyon
Bâtiment les Erables
36 av. du Général de Gaulle
69110 SAINT-FOY LES LYON

Suivez-nous sur



Imagine. **Roland®**

Encre

EcoSolMAX2	ESL4-4CY	Cyan, 440 cc
	ESL4-4MG	Magenta, 440 cc
	ESL4-4YE	Jaune, 440 cc
	ESL4-4BK	Noir, 440 cc



Liquide de nettoyage SL-CL 220 cc
Pas de système de ventilation spécifique requis.

Média

Loize	de 259 à 1625 mm
Loize d'impression	Max. 1615 mm
Épaisseur	Max. 1,0 mm avec dorsale
Diamètre externe bobine	Max. 210 mm
Poids	Max. 40 kg
Diamètre interne mandrin	76,2 mm ou 50,8 mm



Profils ICC téléchargeables gratuitement sur notre site web.

Options



OnS-64
Plateau de chauffage supplémentaire et rampe de ventilateur additionnelle.



Kit de Sublimation.
Possibilité d'installer un kit spécifique pour l'impression en sublimation.

Vitesse d'impression (mode bidirectionnel)

Bêche	
Max Speed (360x360 dpi/1 Passe)	48,3 m/h
Billboard (360x720 dpi/2 Passes)	26,9 m/h
High Speed (360x720 dpi/3 Passes)	18 m/h
Standard (720x720 dpi/3 Passes)	13,1 m/h
High Quality (1440x720 dpi/6 Passes)	5,9 m/h
Vinyle	
High Speed (360x360 dpi/3 Passes)	18,5 m/h
Standard (Default) (360x720 dpi/3 Passes)	13,1 m/h
Standard (720x720 dpi/4 Passes)	10,9 m/h
High Quality (1440x720 dpi/8 Passes)	4,4 m/h