

# Jean-Paul TUAIVA

**INITIATIVE.** Pour compléter son volet d'accompagnement qui relève d'une de ses missions premières, Hotu Business a mis en place, depuis une semaine, des séminaires. Chaque jeudi, des professionnels viennent parler de leurs expériences et des solutions qu'ils ont adoptées pour mener à bien leurs entreprises. Jean-Paul Tuaiva, plus connu sous l'enseigne JP Donuts ou Mil'Délices, a été le premier à démarrer ces conférences.

En dix ans d'activité, il a essayé de nombreux échecs, mais ne s'est jamais découragé. Aujourd'hui, entre construction et self-service, il est à la tête de quatre enseignes et patron de plus de 40 employés. Pour lui, la réussite se résume en un mot : l'audace. C'est ce qu'il est venu expliquer jeudi dernier chez Hotu Business. "Je suis dans l'optique d'insuffler à la nouvelle génération une autre manière de voir les choses par rapport à leur avenir, explique Jean-Paul. Je crois qu'il faut arrêter d'attendre un poste dans l'administration, il faut entreprendre." Initiative et création sont des mots qui lui sont familiers. Il quitte l'école à 17 ans avec pour seul bagage un CAP électrotechnique et crée sa première entreprise, JP Constructions, à tout juste 24 ans. Elle compte aujourd'hui plus de 130 fare MTR, construits pour le compte de l'OPH et du FDA.

**Du bâtiment aux donuts,** à force de travail et de persévérance, il parvient à se faire un nom qui nous fait aujourd'hui tous saliver. "Les gens croient qu'on y arrive en claquant des doigts, mais ça ne vient pas tout seul. On doit essayer des échecs, se remettre en question, trouver des solutions pour rebondir et savoir tirer des leçons de ses déboires."

À ses débuts, il n'hésite pas à cumuler trois travaux et ne compte pas ses heures qui lui permettent de mettre un peu d'argent de côté. Au retour d'un voyage aux États-Unis, il a l'idée d'importer les premiers churros sur le territoire qu'il va vendre dans une baraque place To'ata. "J'aime innover. À l'époque les churros ont eu un succès fou et c'est comme ça que je me suis fait progressivement connaître. En 1998, fort de mon succès, j'ai décidé de lancer Café express, un concept de driving pour les petits-déjeuners que j'avais aussi vu aux États-Unis. Vingt mille voitures passaient chaque matin devant la mairie de Punaauia. J'y ai installé ma caravane, mais je n'ai tenu que quatre mois. Je n'avais pas assez mesuré tous les paramètres liés à cette exploitation, et notamment la charge de travail nécessaire pour l'assumer, explique Jean-Paul. Mais comme je suis quelqu'un de très fier, je n'ai pas baissé les bras. Je savais que, tôt ou tard, j'aurais ma revanche. Tout se joue sur l'état d'esprit, confie-t-il. Il faut positiver face à toutes les situations, même les plus dures. Il ne faut pas avoir peur. On vit dans un monde cruel, il faut pouvoir se démarquer pour devenir quelqu'un."

**Sa revanche,** il l'a prise l'année dernière en ouvrant Mil'Délices. Entre temps, il a laissé le temps au projet



de mûrir et en a profité pour se professionnaliser. En 2001, il s'inscrit aux cours du soir du CNAM et potasse la gestion d'entreprise, le droit social, le management...

En 2003, il traverse une année noire à force de vouloir trop faire, trop vite, mais rebondit dès avril 2004 avec l'implantation de snacks dans les grandes surfaces. Il signe là le début de son ascension. L'année suivante, il a l'idée de créer JP Donuts. "Je suis parti aux États-Unis me former, en juin, j'ai monté mon labo, et au moment des fêtes de juillet, j'ai lancé le produit. Ça a eu un succès phénoménal."

En octobre 2007, comme une suite logique, il lance Bearb Papa's, les choux à la crème du Japon.

Aujourd'hui, il ne compte pas s'arrêter en si bon chemin et envisage de créer une usine de production de ses produits en surgelés pour servir les hôtels et les pensions de famille dans les îles.

**Jean-Paul symbolise pour beaucoup** un modèle de réussite professionnelle. Venir chez Hotu Business parler de son expérience est une manière de montrer à tout un chacun qu'il faut être persévérant. "Hotu Business est une structure formidable que l'on n'avait pas à l'époque. Je pense que c'est un concept qu'il faut essayer de développer un peu partout sur le territoire, même dans les îles ; c'est ce qui va inciter les jeunes à entreprendre."

Manon Hélicher

**Jean-Paul Tuaiva a animé le première séminaire organisé par Hotu Business jeudi dernier, au cours duquel il a pu parler de ses succès comme de ses échecs.**

## PARCOURS

✓ Il quitte l'école à l'âge de **17 ans** avec un CAP électrotechnique en poche

✓ De **1995 à 2003**, il travaille chez les pompiers de l'aéroport

✓ En **1999**, il monte sa première entreprise JP Constructions

✓ Après plusieurs vaines tentatives, il monte JP Donuts en **2005** et Mil'Délices en **2008**

## Hotu how to ?

### L'étude de marché, une étape clé

En élaborant votre projet, vous devrez vérifier sa faisabilité et sa rentabilité. L'analyse des attentes de la clientèle combinée à celle de la concurrence vous permettront de définir un niveau de prix acceptables par vos futurs clients. Vous pourrez alors préciser vos objectifs de chiffre d'affaires et les moyens nécessaires pour y parvenir. L'étude de marché occupe une place clé. Toute la construction de votre future entreprise va s'appuyer sur les conclusions de cette étape, qui doit vous permettre de bien connaître et comprendre votre marché, de définir votre stratégie et de choisir vos actions commerciales.

#### • Recherchez les informations

- En effectuant une recherche documentaire auprès des sources d'informations mises à votre disposition : chambres de commerce et d'industrie, organismes et syndicats professionnels...
- En récoltant les prospectus publicitaires et annonces parues dans la presse émanant de la concurrence,
- En visitant les salons, foires, expositions et autres manifestations,
- En interviewant des professionnels, prescripteurs, donneurs d'ordre,
- En menant une enquête par entretiens, sondages ou mini-tests auprès de la clientèle potentielle,
- En observant sur le terrain les concurrents et, s'il y a lieu, le comportement des passants.

#### • Ajustez votre projet

Quelles sont les tendances du marché ? Qu'allez-vous vendre ? À qui allez-vous vendre ? À quel besoin correspond votre produit ou service ? Comment allez-vous vendre ? Quels sont vos concurrents ? Quels sont les moments propices à l'achat de votre produit ou service ? Où allez-vous implanter votre entreprise ? À quel prix allez-vous vendre votre produit ?

L'étude de marché est un élément essentiel de la préparation du projet car sans clientèle, il n'y a pas d'entreprise possible ! En effet une "super idée" peut devenir un mauvais projet, faute de clients. Par contre une "idée banale", mise en œuvre dans un certain contexte, peut s'avérer très lucrative.

**Pour travailler sur votre projet, vous pouvez rejoindre l'équipe de Hotu Business. Des bureaux sont encore disponibles pour vous accueillir.**

Sources : apce.com

## Le conseil de...

### Karl Lis, expert-comptable chez CGA

"Fonder une entreprise est une aventure exaltante pour tout porteur d'un savoir-faire et d'une envie d'entreprendre. S'ils sont des conditions nécessaires à la création d'une entreprise, ils ne sont pas suffisantes et doivent être complétés par une bonne connaissance de la gestion et des règles économiques, juridiques et fiscales. Un jeune entrepreneur qui est prêt à devenir son propre patron doit savoir qu'un chef d'entreprise est responsable du fonctionnement de son affaire et qu'il ne suffit pas de bien connaître la technique d'un métier pour être capable de diriger une entreprise. C'est là que l'expert-comptable tient un rôle important de conseil. D'abord, avant la création de l'entreprise, il est là pour l'assister dans l'élaboration d'un budget prévisionnel pour démontrer la faisabilité du projet et solliciter les financements bancaires. Ensuite, une fois l'entreprise créée, il guide son client pour l'aider à respecter ses obligations comptables, fiscales et sociales. Il n'intervient pas uniquement pour tenir la comptabilité de son client. C'est un partenaire constant de la vie de l'entreprise à qui il apporte son savoir-faire. L'expert-comptable, c'est l'expert conseil de l'entreprise."



## ► AGENDA...

**SÉMINAIRES HOTU BUSINESS** tous les jeudis de 9 à 11 h, jeudi 5 février, thème "Performance de soi" par Patrick Yroni, Audiforma ; jeudi 12 février, thème "Comptabilité et gestion d'entreprises" par Karl Lis, CGA ; jeudi 19 février, thème "Introduction à la finance et au commerce extérieur" par Valari Desvaux de Marigny, cycle de 5 séminaires ; séminaires gratuits ••• **ESPACES BUREAUX DISPONIBLES**, inscription et réservation au 47.60.00 auprès du secrétariat d'Hotu Business, places limitées •••

### CONTACTS HOTU BUSINESS

Immeuble Levy, rue Édouard-Ahne  
Tél : 71.01.08 / 47.60.00  
BP : 2684 Papeete  
Email : contact@hotu-business.org  
Web : www.hotu-business.org