



Marwa NAIL - "La Génoise"

Le Kef

Avec un glaçage au sucre, une crème pâtissière aérienne à la vanille et une pâte feuilletée légèrement croustillante, les millefeuilles de Marwa font le régal de la région de Tadjérouine, jusqu'aux voisins algériens qui, en transit, n'hésitent pas à s'arrêter pour déguster les immanquables gâteaux de « La Génoise ».

C'est une jolie success story empreinte de saveurs sucrées comme on les aime, qui nous vient du nord-ouest du pays. Technicienne en agroalimentaire, Marwa Nail n'a tout juste que 24 ans lorsqu'elle décide de fonder sa pâtisserie à Kalaat Senan dans la région de Tadjérouine.

« Dès ma sortie des bancs de l'école, je n'ai pas attendu pour créer mon projet. Ma formation n'ouvrait pas beaucoup d'opportunités dans ma région, j'ai donc exploité mes compétences en agroalimentaire pour réaliser le métier dont j'ai toujours rêvé : devenir pâtissière. »

C'est un parcours sans fautes comme beaucoup d'entrepreneurs en rêveraient que Marwa entame. En combinant sa passion qu'elle a pour la pâtisserie depuis toutes petite, elle a trouvé la combinaison gagnante.

« J'ai toujours été assez indépendante, donc il me paraissait évident de devenir entrepreneur à l'issue de mes études », raconte-t-elle.

Organisée et assidue, Marwa sait qu'un projet d'entreprise nécessite des compétences managériales spécifiques et surtout de la patience. Elle ne tardera finalement pas à lancer son projet, portée par l'accompagnement de sa famille et de Mashrou3i.

En octobre 2016, son premier pas vers l'entrepreneuriat est la réalisation de la formation CEFE à Tunis. Puis un mois plus tard, elle complète son cursus avec une formation en création d'entreprises à la pépinière APII en 2016. C'est à cet instant, qu'elle rencontre un

expert du projet Mashrou3i, mis en œuvre par l'ONUDI et financé par l'USAID, la Coopération Italienne et HP Foundation, et y découvre la formation entrepreneuriale HP LIFE e-learning.

« Mashrou3i a été décisif pour établir les bases solides à mon projet à travers le renforcement de mes soft skills », explique-t-elle. « Grâce au programme HP LIFE, je suis passée d'une simple idée de projet à la concrétisation du lancement de mon entreprise. » Elle ajoute : « De formation technicienne, je n'avais pas une grande idée sur la gestion des coûts et la comptabilité. Les 5 cours de finance m'ont réellement aidé à mieux comprendre comment gérer la trésorerie de mon entreprise. »

Marwa n'a pas chômé depuis la fin de ses études. Après un parcours exemplaire d'un an de formation entrepreneuriale et une formation technique en pâtisserie à Tunis, elle obtient en 3 semaines à peine un crédit de la BTS au niveau de ses attentes d'un montant de 35'000 TND.

« La Génoise » ouvre officiellement ses portes à Kalaat Senan le 15 mai 2018. A seulement 25 ans, Marwa est aujourd'hui à la tête d'une petite équipe de 2 employés.

La pâtisserie construit aujourd'hui sa notoriété sur des bases solides, et l'emplacement sur un axe routier stratégique n'y a pas pour rien ! « Beaucoup d'algériens m'appellent pour commander des gâteaux chez moi » raconte Marwa. « Je propose une variété de spécialités à base de pâte feuillée à mes clients, mais je réalise aussi des gâteaux personnalisés pour des événements particuliers, des gâteaux traditionnels et des viennoiseries. »

Marwa jette un regard positif sur son parcours. « Tout a démarré d'une passion de jeunesse, et aujourd'hui je suis à la tête d'une pâtisserie dont le succès fait ses preuves auprès de mes clients. Je ne vois que du positif pour l'avenir ! »



Mohamed Amine HASNI - Quincaillerie

Siliana

A notre arrivée devant la quincaillerie de Mohamed Amine Hasni, dans la rue principale de Siliana, on peut déjà apercevoir à l'intérieur, l'entrepreneur et son frère servant une ligne de clientèles en matériel de bricolage, fournitures électriques et divers outillages.

Travailleur et habile, Mohamed Amine détient un diplôme en génie électrique et a occupé divers postes avant d'avoir l'idée de lancer une quincaillerie à seulement 23 ans.

« J'ai travaillé comme serveur et agent de tourisme à Hammamet et à Sousse », dit Mohamed Amine. « C'était une expérience loin de mon domaine. J'ai essayé de trouver du travail comme technicien dans l'une des usines de Siliana, où je pouvais utiliser mes études et mes compétences, mais le salaire était si bas que j'ai décidé de lancer mon propre projet. »

Désireux de devenir son propre patron, le jeune entrepreneur a demandé à son père s'il pouvait transformer l'entreprise familiale de matelas située dans le souk en quincaillerie. Grâce au soutien financier de son père, Mohamed a pu réaliser son rêve et commencer son parcours d'entrepreneur. Mais la première année de travail n'a pas été de tout repos.

« Nous avons lutté pour obtenir un chiffre d'affaires décent à nos débuts », explique Mohamed Amine. « Nous commandions un stock important de fournitures et il était difficile de respecter les délais pour payer nos fournisseurs. »

Grâce à son frère, Mohamed Amine a découvert la formation à l'entrepreneuriat offerte par

Mashrou3i, un projet financé par l'USAID, la Coopération Italienne et HP Foundation, et mis en œuvre par l'ONU DI.

Au cours d'un atelier HP LIFE de 5 jours organisé par Mashrou3i, Mohamed Amine a appris de nouveaux outils technologiques et des concepts en management l'aidant à améliorer ses compétences en comptabilité.

« Cela fait du bien d'être indépendant et de pouvoir tout faire seul », dit-il. « Je dois à mon coach HP LIFE d'être en mesure de tenir une bonne comptabilité maintenant. »

Deux ans après avoir lancé l'entreprise, il est difficile d'imaginer les difficultés financières que Mohamed Amine a dû surmonter. Les gens font aujourd'hui la queue, jour de Souk, pour acheter diverses fournitures pour des travaux d'électricité, de plomberie ou d'amélioration dans leurs maisons. Les affaires se portent bien.

Le jeune entrepreneur prend son rôle très au sérieux et est fier d'avoir fait de son idée une entreprise rentable. Débrouillard, professionnel et doué en communication, il a su développer une collaboration avec son voisin qui offre également des articles de quincaillerie. Cependant, Mohamed Amine a déjà des projets d'expansion.

« Mon rêve est d'ouvrir un commerce de gros pour le Nord-Ouest afin de fournir des entreprises et des entrepreneurs de Béja, Jendouba, Siliana et du Kef. Avec Mashrou3i, ma destinée entrepreneuriale est déjà sur la bonne voie, et atteindre cet objectif n'est qu'une question de temps. »



Ali LAABIDI - "A.Lee"

Siliana

La région de Siliana est réputée pour ses ressources naturelles et agricoles. Pourtant, démarrer une entreprise dans cette région n'est pas dénué de défis. Diplômé en Informatique, Ali Laabidi, 27 ans, prouve le contraire avec le lancement de son entreprise de textile, A.Lee.

Située au Krib, une petite ville aux pieds des montagnes de Teboursouk, à près de 140 Km de la capitale, l'atelier d'Ali confectionne du linge de maison, des parures pour salons et chambres à coucher, des rideaux et aménagements intérieurs, ainsi que des vêtements pour femmes et enfants. Toutefois, avant le lancement de son entreprise, Ali est passé par une expérience que plusieurs entrepreneurs subissent : l'échec.

« J'avais tellement d'idées de projets différents », dit Ali. « En 2016, je voulais lancer une unité de fabrication de charbon vert. J'ai développé mon Business Model et investi 30'000 DT mais jusqu'aujourd'hui je n'ai toujours pas reçu l'autorisation pour la collecte et le recyclage des déchets de bois dans les forêts alentours. »

Alors contraint d'abandonner son idée de projet, cette expérience forge Ali pour ses projets futures.

« Cette expérience m'a aidé à renforcer mes compétences entrepreneuriales », explique Ali. « Et aujourd'hui, je me sens prêt à faire face à n'importe quel défi. »

Déterminé à développer ses compétences et son savoir-faire en matière de création et

de gestion d'entreprises, il ne rate pas une formation des structures d'appui de la région. C'est ainsi qu'il découvre le projet Mashrou3i, financé par USAID, la Coopération Italienne et HP Foundation, et mis en place par l'ONU DI.

« L'atelier HP LIFE e-Learning m'a été d'un grand secours pour organiser mon business plan et lancer mon entreprise », raconte Ali. « Cela m'a aussi apporté tous les outils nécessaires pour consolider mes acquis. »

En mai 2018, après avoir investi 40'000 DT pour l'achat de l'équipement et d'une imprimante spéciale pour la personnalisation des vêtements, les machines à coudre d'A.Lee sont passées à l'action. Actuellement, l'entreprise emploie 4 personnes (tous diplômés). Les créations personnalisées et les commandes personnalisées d'A.Lee sont disponibles à la fois dans l'atelier d'Ali et dans un magasin qu'il a récemment ouvert au centre-ville du Krib.

« En plus des vêtements de prêt-à-porter exposés dans les deux boutiques, mes clients sont en mesure de choisir dans notre catalogue les modèles qui les intéressent. Nous satisfaisons tous leurs besoins en termes de commandes personnalisées. »

Plein d'entrain et conscient de ses atouts mais aussi de ses points faibles, Ali construit déjà une vision pour l'avenir de « A.Lee ». Aujourd'hui, il se concentre sur son prochain défi : le marketing digital. Un nouvel atout qu'il maîtrisera avec le soutien de Mashrou3i.