



Zina OULED SI ALI - ARJOUAN

Sidi Bouzid

Zina a lancé en 2015 sa petite entreprise, «Arjouan», un atelier de gravure et de découpe CNC qui propose des articles de décoration personnalisés et des meubles sur mesure à sa clientèle.

C'est au centre-ville de Sidi Bouzid, qu'elle produit de nombreux articles pour des particuliers et des grossistes locaux et souhaite développer son marché en dehors du gouvernorat, notamment les régions environnantes et les grandes agglomérations sur la côte comme Sousse, Sfax et enfin la capitale du pays, Tunis.

L'idée de lancer sa propre affaire dans ce domaine date de 2012 alors qu'elle avait déjà réalisé de nombreux petits travaux de communication et de promotion, notamment des publications et des brochures, à l'aide de logiciels de PAO. Ses compétences techniques en design numérique lui ont fait réaliser qu'elle pouvait également maîtriser sans grande difficulté les Machines-Outils à Commandes Numériques qui peuvent découper tous les matériaux tendres, comme le bois, et graver sur le verre et le marbre.

En lançant son atelier, elle décide de se spécialiser dans le bois, celui de Sidi Bouzid, et se rend compte qu'elle manque d'expérience managériale pour bien gérer son affaire.

C'est en mars 2014 qu'elle décide de prendre part à la formation « HP LIFE e-learning » face to face, assurée par l'ONUDI dans le cadre du

programme Mashrou3i financé par USAID, la Coopération italienne et HP Foundation.

Cette formation de quatre jours en entrepreneuriat lui a fourni les outils pour mettre en place un plan d'affaires solide, mieux orienter ses produits, cibler sa clientèle, fixer les prix et maîtriser les coûts, sans oublier la gestion du personnel. Elle a participé également à la formation Business Coaching de l'ONUDI en juin 2015 pour ne plus rien laisser au hasard.

Aujourd'hui elle travaille dans son atelier avec 2 employés, dont un saisonnier, grâce à une énorme machine qui prend la moitié du local.

Elle passe aussi beaucoup de temps dans les foires de l'artisanat, comme celle du Kram et celle de Sousse pour y exposer ses produits et construire son réseau de clients.

Zina souhaite à travers de nouvelles démarches développer son marché au niveau national et envisage d'acheter une machine supplémentaire pour se spécialiser davantage dans le bois d'olivier, un créneau qui pourrait lui ouvrir plus de marchés.

« Zina affiche un sourire serein. Lancer son entreprise n'est pas une mince affaire, c'est très stressant, il faut y aller comme on dit en tunisien « khatwa khatwa », « pas à pas ». Pour réussir il faut savoir prendre des risques et avoir beaucoup de patience tout en restant optimiste, quoi qu'il arrive. »