



Mohamed IBRAHIM - IDROLOG

Gabès

A 34 ans malgré les difficultés qu'il a rencontrées, Mohamed Ibrahim lance avec succès IDROLOG, une société de carottage et de prospection hydraulique qui emploie 4 personnes.

Lauréat du concours Start-up Tunisia à Gabes en Septembre 2017, Mohamed revient sur son parcours d'entrepreneur. Rien ne le prédestinait à ce type d'activité, encore inexistante dans le sud, si ce n'est ses connaissances dans le domaine pétrolier qu'il a transposé dans le domaine hydraulique et son envie de lancer un business tout en restant dans sa région.

« J'ai obtenu une maîtrise en physique et applications en 2008, puis un second diplôme en engineering pétrolier en 2012. J'ai alors débuté mon parcours professionnel avec une expérience de deux ans dans le domaine du pétrole, mais aussi en tant que commercial. Je souhaitai tenter ma chance à l'étranger mais en raison des difficultés d'obtention d'un visa, j'ai décidé de rester en Tunisie. »

Après cela, Mohamed démarre une nouvelle expérience professionnelle dans une entreprise de construction mécanique à Tunis, mais choisit rapidement de quitter son emploi pour retourner à Gabès et y lancer son propre projet.

« C'est en 2015 que commence mon itinéraire d'entrepreneur. D'abord avec la formation CEFÉ, puis toutes les péripéties pour financer un bureau d'études en pétro-physique auquel je renonce rapidement. Après plusieurs recherches d'opportunité dans ce secteur en Tunisie, j'aboutis à l'idée d'un projet qui consiste en

l'évaluation des nappes phréatiques en vue du forage des puits pour répondre aux besoins des particuliers et surtout les agriculteurs. »

En 2017, et grâce au Centre d'affaires, Mohamed découvre le programme Mashrou3i organisé par l'ONUDI et financé par l'USAID, la Coopération Italienne et HP Foundation.

« Grâce à l'appui de l'expert régional du programme Mashrou3i, je réussis à importer en un temps record la machine pour effectuer les prospections, du Royaume Uni. J'ai pu également obtenir rapidement les autorisations nécessaires pour me rendre en Grande Bretagne et effectuer un stage d'apprentissage technique auprès du fournisseur. Cette assistance me permettra également de trouver les concours nécessaires pour financer le camion sur lequel sera installé l'équipement de carottage pour l'analyse des puits. »

« Mes besoins en marketing et communication ont été diagnostiqués récemment par un second expert du programme Mashrou3i. Nous allons travailler ensemble sur les outils promotionnels de base qui me permettront de faire connaître et mon entreprise et mon activité ».

« IDROLOG dispose de tous les outils nécessaires aujourd'hui pour se placer sur un marché jusqu'ici traditionnellement satisfait par une entreprise de Sfax, ou de Tunis. Je suis confiant dans l'avenir, pour répondre aux besoins de mes clients et couvrir les régions du sud qui possèdent un potentiel en nappes souterraines très important. »