



## Olfa DHOUBI - « Olfa Soap »

Kairouan

Dans la banlieue de Kairouan où les élevages bovins et les champs d'oliviers dominant, Olfa scelle un carton rempli de savons et produits cosmétiques destinés à l'export pour le Qatar.

Il y a quelques années encore, le monde des cosmétiques n'était pour elle qu'un rêve. Alors quand lui est venu l'opportunité d'exporter ses savons au Qatar, Olfa a tout de suite saisi l'occasion et s'est investie dès lors dans la création de son entreprise : « Olfa Soap ».

En pleine expansion, le secteur des cosmétiques bio est une véritable source de création d'emplois dans la région de Kairouan. Riches en ressources naturelles tels que l'olive, les figes de barbarie ou encore l'eucalyptus, la région voit naître chaque année de nouveaux projets d'entreprise.

« La viabilité d'une marque cosmétique en Tunisie dépend encore de son aptitude à exporter sur les marchés étrangers, et donc de la certification bio », explique Olfa. « Seuls certains marchés en font l'exception, tels que le Qatar. »

Après ses études de Droit, elle se lance dans l'entrepreneuriat en réalisant son projet de fin d'études sur les cosmétiques. Consciente du potentiel de son idée de projet, elle s'inscrit à une formation en cosmétique au Qatar. Là-bas elle y apprend les rouages de la production cosmétique, mais aussi et surtout à analyser la demande du marché ciblé.

A son retour à Kairouan en 2016, elle reçoit l'aide du projet Mashrou3i, organisé par l'ONUDI et financé par USAID, la Coopération Italienne et HP Foundation. « Après avoir complété les 27 cours en ligne, j'ai pris part à une session de group coaching HP LIFE », raconte Olfa. « Dirigée par Mr Jalel Amri, la formation a été décisive pour mon projet. J'ai reçu l'encadrement et les conseils dont j'avais besoin pour clarifier mon plan d'action, et l'expert m'a guidé dans la préparation de mon plan d'affaires. »

C'est sûr d'elle qu'en 2017 Olfa soumet enfin son plan d'affaires à la BTS pour obtenir un crédit. Le temps de recevoir des fonds de la banque, Olfa réalise les premiers tests de ses produits avec une variété de nouveaux parfums.

« Cela nécessite près de 6 mois pour atteindre la maturité d'un savon solide et qu'il soit prêt à l'emploi », nous explique Olfa. « La toute première gamme que j'ai lancée était celle du savon d'Alep (à base d'huile d'olive vierge). Puis ont suivi les savons à base d'huiles essentielles (lavande, cyprès, eucalyptus, romarin, eau de rose). »

A travers le programme Mashrou3i, Olfa reçoit également plusieurs formations qui lui permettent d'améliorer ses compétences techniques en production cosmétique, mais également dans la vente et en termes d'accès aux marchés, ainsi qu'en gestion administrative.

Deux ans après le lancement officiel de sa marque, Olfa élargit aujourd'hui sa gamme de produits aux masques de beauté à base d'argile, et exporte déjà la plus grande partie de sa production au Qatar. Avec une équipe de 3 personnes, dont un attaché commercial et deux ouvrières, elle commercialise également une partie de ses produits à des hôtels et centres de beauté de Kairouan et dans les régions côtières du pays.

« Mon produit le plus vendu actuellement est le savon noir, un produit tunisien traditionnel utilisé pour les soins de hammam », dit-elle. « J'aimerais lancer de nouveaux produits de beauté, notamment une gamme de crème pour les mains, que je teste actuellement. J'espère ainsi bientôt recruter 3 nouveaux employés à mes côtés pour augmenter la productivité de mon entreprise et croître mes ventes. »

Si la voie vers le succès est encore longue, Olfa est déjà sur le bon chemin. Avec le soutien de Mashrou3i, en obtenant la certification bio, elle élargira enfin ses horizons vers l'Europe.