

MASHROU3I

LES FRUITS DE LA PASSION

L'ivresse d'entreprendre, l'engouement de faire bouger les lignes dans leurs régions et... une véritable passion pour les fruits réunissent Marwen Béjaoui, gérant de l'entreprise « Fraichi » et Dalila Jemni, fondatrice de « Jemni Dattes ». Tous deux soutenus par le programme Mashrou3i, un partenariat public-privé entre le gouvernement tunisien, USAID, la Coopération Italienne, HP Foundation et l'ONUDI, intrépides et enthousiastes, ils ont bravé les barrières du système, conquis par les bouillonnements de la sphère entrepreneuriale. Aujourd'hui, ils entendent bien apporter leur pierre à l'édifice, tant à l'échelle locale que nationale.



Marwen Béjaoui



Dalila Jemni

Avec « Fraichi », Marwen table sur la saisonnalité bien connue des fruits et légumes, souvent oubliée sous d'autres cieux, respectant les rythmes agricoles et climatiques pour un maximum de qualité. De son côté, Dalila souhaite éveiller les consciences. La transformation de la datte est une voie à explorer pour tirer parti des déchets et incorporer une valeur ajoutée à cette matière qui mérite plus d'attention. Entendant bien faire bon usage de l'appui de Mashrou3i et atteint par la fièvre de l'entrepreneuriat, leur projet de vie prend forme.

Quand vocation et ambition ne font qu'un

Portant une attention rigoureuse au marché local, avec un désir de créer et perpétuer un savoir-faire, Marwen Béjaoui, originaire de Béja, ne tarde pas à détecter un besoin important dans la région : l'absence d'industries spécialisées dans la conservation et la transformation des fruits et légumes frais. Mijotant le fameux « pourquoi pas », c'est alors qu'il capitalise à bon escient sur sa formation, son domaine d'expertise portant sur les modes de conservation des ressources naturelles et des substances naturelles thérapeutiques, et le potentiel de la région dans la

production de fruits et légumes. Il lance avec deux associés « Fraichi », grâce au financement d'un projet pilote sur l'entreprise sociale et solidaire, initié par le Ministère de l'Emploi, leur accordant un crédit sans intérêts de 150 000 dinars. « Ce financement était mieux adapté à nos ambitions et à nos normes », précise fermement Marwen. « Fraichi » était alors la première industrie spécialisée dans la fabrication de jus de fruits frais dans le Nord-Ouest, nous informe-t-il fièrement. Après un an d'aménagement et d'installation, avril 2017 signe le déclenchement de l'activité. Depuis, les machines battent leur plein, et « Fraichi »

approvisionne magasins et particuliers. Actuellement, Marwen jouit d'une place de choix sur le marché. « Il n'y a pas beaucoup de concurrence », nous informe-t-il. « Nous avons deux concurrents directs et cette année, s'est ajouté un concurrent direct à proximité de la région, à 50 kilomètres, à Jendouba, mais ça ne nous gêne pas tellement pour le moment. Il faut travailler et continuer à se surpasser », précise Marwen. Pour ce faire, pas de recette miracle. Le jeune entrepreneur table sur deux facteurs concurrentiels : le prix et la qualité. « Le prix reste le premier sujet d'intérêt pour les clients. On est donc obligé de proposer des prix attractifs. A ce niveau, notre point fort reste l'approvisionnement. Ici, à Béja, nous avons l'avantage de pouvoir nous approvisionner en grandes quantités, ce qui nous permet d'acheter moins cher que les concurrents. On dispose de chambres froides, la congélation se fait techniquement, et dans les normes. Autre point : la qualité. Nos employés ont été certifiés en transformation des jus et des compotes par le centre étatique agroalimentaire de la cité el Khadhra. Et jusqu'à présent, tout le monde est satisfait de notre qualité. Dans notre secteur, les jus frais, les normes de santé et d'hygiène sont un critère fondamental à honorer », nous explique-t-il.

Kébili, ou la promesse d'une véritable industrie des dérivés de dattes

De son côté, Dalila Jemni a toujours été obnubilée par le manque à gagner monumental des dérivés de dattes, particulièrement à Kébili, fief de la production nationale. Le secteur de la transformation des dattes demeure au stade embryonnaire, notamment comparé à l'international nous précise-t-elle. Ce savoir-faire familial et ancestral est cantonné à sa forme primitive. Avec l'appui de sa sœur spécialisée dans l'étude des dattes et ses dérivés, et armée d'une formation en comptabilité et gestion



Fraichi s'est voulue dès sa naissance une entreprise sociale et solidaire qui actionne localement une chaîne de valeur entière : fournisseurs, clients, employés locaux, travailleurs indirects et saisonniers y trouvent bon compte.

financière, elle entend y remédier en développant la production et en appliquant les processus de fabrication à un niveau industriel spécialisé dans la transformation des déchets de dattes à Kébili, une activité jusqu'alors artisanale dans la région. A l'aide d'un prêt de la BTS, qu'elle vient tout juste d'obtenir, elle acquiert le matériel et pose les premiers jalons d'une véritable industrie de dérivés de dattes, confectionnant le rob, ou le sirop de dattes, la confiture et le café. Une manne divine qui redonne ses lettres de noblesse au secteur de la transformation de la datte. « Actuellement, je travaille de manière artisanale, tout comme la majorité des personnes. J'essaie de faire connaître mes produits et d'agir sur la mentalité, car ce ne sont pas encore des produits connus et acceptés par le marché local, alors qu'à l'étranger ces produits sont très prisés. Mais je compte rapidement mettre sur pied un atelier », nous informe Dalila.

Des projets qui activent tout un écosystème

Fidèle à sa raison d'être initiale, Fraichi qui s'est voulue dès sa naissance une entreprise sociale et solidaire actionne localement une chaîne de valeur entière : fournisseurs, clients, employés locaux, travailleurs indirects et saisonniers y trouvent bon compte. « Nous avons commencé avec 7 employés,

nous sommes actuellement à 11 et nous poursuivons notre croissance, ce qui veut dire plus d'emplois directs et indirects », nous informe Marwen. Un nouveau point de vente vient tout juste d'ouvrir ses portes à Béja. Au total, Fraichi compte jusqu'à près de 30 emplois créés. Pour le jeune entrepreneur, l'impact social sur la région est clair : plusieurs commerçants et agriculteurs ne se déplacent plus dans les marchés pour vendre leurs produits, et sont assurés de liquider leurs stocks. « Un grand nombre de producteurs locaux font désormais appel à nous, pour liquider leurs stocks. Ils garantissent des débouchés pour leurs productions. Plus important encore, il n'y a pas de gaspillage. Tout est revendu ». D'un autre côté, nous informe Marwen, les trois associés sont actifs dans la gestion de l'entreprise, chacun remplissant une part de la mission : technique, commerciale, comptable.

Nul doute que le secteur de torréfaction des déchets de dattes ne bénéficie encore d'aucune stratégie, sur les plans régional et national. Dalila ne se laisse pas rebuter par les déboires et se donne pour mission d'édifier une forteresse industrielle dans la région et faire travailler un grand nombre de personnes. « Actuellement, et quand l'activité s'intensifie, je fais travailler une équipe, mais saisonnière ». Début janvier, elle compte



Dalila Jemni a toujours été obnubilée par le manque à gagner monumental des dérivés de dattes, particulièrement à Kébili, fief de la production nationale.

monter une équipe à temps plein, ouvriers et ingénieurs, pour manier cuiseur, robots et machines à pâtes et développer pas à pas son activité. « Mon programme est d'ouvrir une grande usine et dynamiser autant que faire se peut la région ». Par ailleurs, c'est un secteur qui permettra de tirer parti pleinement des dattes de deuxième et troisième choix, et de remédier au gaspillage qui fait légion. Au-delà des qualités gustatives, ces produits sont biologiques, excellents pour la santé vu leur teneur en fibres et en vitamines. « Ils ont des bienfaits incomparables pour la santé en plus d'être des produits de terroir, fruit d'un savoir-faire typique de la région », insiste Dalila.

Mashrou3i, un diagnostic sans faille et des promesses de réussite

La publicité, un élément vital de tout projet entrepreneurial... mais bien coûteux. Pour Marwen, l'intervention du programme Mashrou3i a été salvatrice, notamment lors du post-démarrage. Après plusieurs visites de terrain effectuées par les experts, un diagnostic bien huilé éclaire sur le besoin de mener près de 7 formations spécifiques au profit de l'équipe « Fraichi », notamment en marketing, vente, énergies renouvelables, ressources énergétiques et gestion des déchets. De

même, en 2016, Dalila se familiarise avec les rouages des business plan et de la gestion de projet grâce à la formation dispensée par le programme HP LIFE e-learning. « Mashrou3i m'a également permis d'entamer, figurer et finaliser les analyses techniques des compositions de produits que je souhaitais lancer, à savoir le rob, la confiture et le café. Une étape indispensable pour ce type de projet », déclare Dalila. Elle continue de renforcer sa participation aux foires et expositions sous les conseils avisés des experts, pour faire connaître la gamme de produits issue de la transformation des déchets de dattes. Une initiative qui, jusqu'à présent, porte ses fruits. Les commandes s'enchaînent dans les boutiques bio de la capitale et chez les distributeurs de produits dattiers à Kébili ainsi que des particuliers. Dalila cherche avant tout à changer les mentalités. « Très prochainement je souhaite que la table et le réfrigérateur du Tunisien soient envahis de ces produits », se réjouit-elle d'avance. Non sans avoir en ligne de mire les difficultés et les embûches auxquelles sont confrontés les artisans et industriels transformateurs, notamment pour la certification et la labellisation de ces produits afin de pouvoir les exporter au même titre que les dattes.

Les experts de l'ONUDI ont accom-

pagné Marwen dans la mise en place de sa stratégie de distribution. « Avec l'appui de Mashrou3i, nous avons pu lancer dans un premier temps la production, puis petit à petit, nous avons fait le déploiement de plusieurs points de vente, avant l'accès final au marché de la grande distribution. Il y a un suivi précis et un contrôle minutieux opéré par l'équipe », souligne Marwen, reconnaissant. Le coup de pouce déterminant a été au niveau de la communication. « Mashrou3i nous a sensiblement aidés à améliorer notre publicité, notamment par un passage à la radio régionale, et ainsi, à nous faire connaître, ce qui nous a permis de nous positionner sur la région et booster les commandes », déclare-t-il enthousiasmé. « La publicité était pour nous un grand obstacle, Mashrou3i nous a aidés à le traverser, c'était extrêmement bénéfique pour notre projet qui est à ses débuts », insiste Marwen. Un florilège de satisfecit qui, selon lui, ne doit pas obnubiliser les sens et jeter un voile sur les écueils à surmonter : « On a encore des obstacles au niveau financier, mais aussi pour l'activité, qui reste majoritairement saisonnière. En hiver, il y a une forte baisse de l'activité. Le pic se situe de mars à septembre, et s'étend parfois à octobre ». Aujourd'hui, les ambitions de « Fraichi » vont bon train. Les trois associés souhaitent plus que jamais se diversifier et attaquer un autre secteur dont l'activité est en cours de négociation. « On se lancera d'ici un an », déclare fièrement Marwen. Une extension verra le jour dans une autre ville, la capitale probablement. « Nous avons, bien entendu, en projet de renforcer notre équipe et faire augmenter notre parc machines, outre un projet de certification en cours d'étude : ISO 9000 et la certification Halal dont Mashrou3i est notre principal appui ». Pour Dalila, la Tunisie mériterait une place sur le podium international mais elle doit s'extirper des marchés artisanaux pour proposer des produits certifiés et de large consommation.

INES DHIFALLAH