



Jamel OUNIS - « OXANSSE Gobelets »

Gafsa

La région de Gafsa est bien connue pour ses terres riches en phosphate. Toutefois, de nouveaux projets comme celui de Jamel Ounis, y voient aussi le jour et envisage une nouvelle dimension d'opportunités industrielles pour les entrepreneurs et investisseurs de la région.

Jamel Ounis est le fondateur de « OXANSSE Gobelets » une société de production de gobelets en papier. Après des études en automatisme et maintenance industrielle, il intègre la compagnie tunisienne leader du secteur avicole en tant que responsable maintenance puis est promu à responsable de production. Il travaille d'abord durant deux mois dans la filiale sfaxienne, avant d'être muté en Libye, où il s'inspire de la fabrication des alvéoles en carton comme projet d'entreprise. En 2011, Jamel quitte son poste et rentre au pays en quête de nouvelles compétences et dans l'espoir d'en apprendre plus sur les techniques d'usage du carton.

« J'ai dressé une liste de quatre ou cinq idées de projet dans le carton, puis j'ai commencé à rechercher celle qui avait le plus de potentiel pour réussir à Gafsa, » explique Jamel. « J'ai mené une étude portant sur divers aspects, tels que la disponibilité des matières premières et la production de gobelets en papier a été la bonne ! J'ai alors préparé mon plan d'affaires et l'ai soumis à la banque pour obtenir un prêt. »

En 2016, il obtient l'accord de la banque pour un crédit de 134'000 DT et commande alors les 2 machines principales qui lui permettront de lancer sa production. Il entre officiellement en production en février 2017. Un mois plus tard, il sort déjà sa première commande.

Alors en plein démarrage, lors d'une journée organisée dans le thème de l'entrepreneuriat à Tozeur, Jamel fait la rencontre de l'expert du projet Mashrou3i financé par USAID, la Coopération Italienne et HP Foundation et mis en œuvre par l'ONUDI. A travers le programme d'aide aux entrepreneurs, Jamel réalise plusieurs formations en environnement, en marketing, communication et accès aux marchés, qui l'aident à compléter ses connaissances managériales et à se créer un réseau d'affaires.

« Le projet Mashrou3i est une formidable occasion de créer et d'étendre son réseau de contacts, essentielle pour un entrepreneur en démarrage. Cela m'a facilité le quotidien. Grâce à Mashrou3i, maintenant lorsque je prospecte ou livre des produits à Tozeur, Kébili ou ailleurs, j'ai toujours des contacts sur place pour m'aider. »

En novembre 2018, le projet Mashrou3i l'intègre à la foire Agrimed de Sfax en tant qu'exposant. « Grâce à ma participation à cette foire, j'ai gagné des dizaines de clients en Tunisie et ailleurs. À la suite de quoi, la visibilité de mon projet a considérablement augmenté. »

La participation à cette foire a été un tournant pour Jamel, et son succès aujourd'hui est en passe de dépasser nos frontières.

« J'ai actuellement 3 employés à mes côtés. Mais avec les nouveaux marchés en Algérie que l'on va bientôt acquérir après notre participation à l'Agrimed, je compte recruter très vite de nouveaux employés et accroître notre productivité. »