



# Projet Indimej

Action pour l'inclusion économique et sociale des jeunes et des femmes en Tunisie

Azione per l'inclusione economica e sociale di giovani e donne in Tunisia



AZIONE PER L'INCLUSIONE ECONOMICA E SOCIALE DI GIOVANI E DONNE IN TUNISIA





Cette publication a été réalisée dans le cadre du Projet Indimej - Action pour l'inclusion économique et sociale des jeunes et des femmes en Tunisie (CUP: F56J20000170008) cofinancé par le Ministère Italien de l'Intérieur et mis en œuvre par ARCS – ARCI Culture Solidali APS.



# Projet Indimej

Action pour l'inclusion  
économique et sociale des jeunes  
et des femmes en Tunisie

Azione per l'inclusione  
economica e sociale  
di giovani e donne in Tunisia

## Avant-propos

Conçu en 2019, présenté au bailleur en fin de janvier 2020 et entamé en novembre de la même année, on dirait que le *Projet Indimej – Action pour l'inclusion économique et sociale des jeunes et des femmes en Tunisie*, n'aurait pas pu se dérouler dans des pires conditions. Certes, la pandémie de Covid-19 a ramené le confinement et la tenue des activités *online* ; les difficultés connues par les *supply chains* globales et la montée de l'inflation ont eu un impact sur les achats d'équipements ; l'instabilité politique et économique a dû être, elle aussi, tenue en compte. Surtout, on dirait, dans une période si compliquée, si sombre, où l'on voit le départ d'amis et collègues en masse, qui aurait eu la confiance en soi-même, la persévérance, la conviction dans son idée pour se lancer dans la création d'entreprise ?

Et pourtant, les portraits des femmes et des hommes réalisés par le photographe Ricardo Wetzler, les visages, les sourires, les yeux brillants de ces entrepreneuses et entrepreneurs témoignent de la réussite des parcours que ARCS et CIES, en collaboration avec leurs partenaires et une longue liste d'Autorités Locales et d'Institutions Publiques ont su mettre en place, impliquant, appuyant et recevant l'appui d'une variété d'Organisations de la Société Civile, tunisienne et européenne. Confrontés aux défis, les deux partenaires ont été capables d'adapter leurs approches pour la formation, l'accompagnement, la sélection et l'appui tangible à des idées entrepreneuriales adaptées aux contextes, innovantes et attentives à l'environnement. Surtout, comme l'on peut lire dans les récits de chacune et chacun, le *Projet Indimej* a su identifier et parier sur des individus, des femmes et des hommes qui montrent chaque jour l'inventive, la ténacité, la résilience qui sont le visage d'une Tunisie que, malgré les difficultés, reste engagée et optimiste dans le développement de son pays.

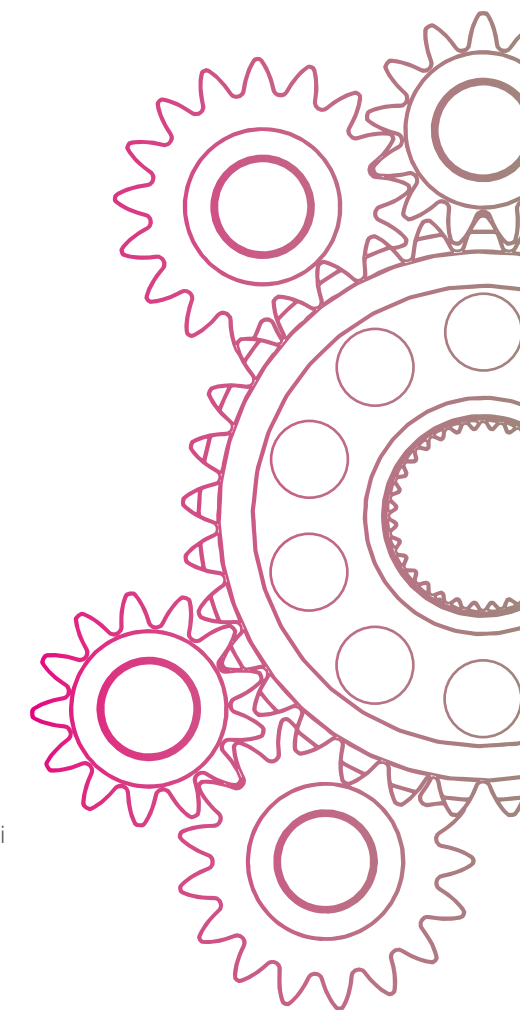
**Federica D'Amico**  
Responsable Géographique Afrique – fr

## Prefazione

Pensato nel 2019, presentato all'ente finanziatore a fine gennaio 2020 e iniziato nel novembre dello stesso anno, si direbbe che il *Progetto Indimej – Azione per l'inclusione economica e sociale di giovani e donne in Tunisia* non avrebbe potuto svolgersi in peggiori condizioni. Certo, la pandemia da Covid-19 ha portato il *lock-down* e lo spostamento *online* delle attività, le difficoltà nelle *supply chains* mondiali e la crescita dell'inflazione hanno impattato sugli acquisti degli equipaggiamenti; si è dovuto tener conto, anche, dell'instabilità politica ed economica. Soprattutto, si direbbe, in un periodo così complicato, così tetro, dove vediamo i nostri amici e colleghi partire in massa, chi mai avrebbe la fiducia in sé stessa, la perseveranza, la convinzione nella propria idea per lanciarsi nella creazione d'impresa?

E invece, i ritratti delle donne e degli uomini realizzati dal fotografo Ricardo Wetzler, i visi, i sorrisi, gli occhi brillanti di queste imprenditrici e imprenditori sono la testimonianza della riuscita dei percorsi che ARCS e CIES, in collaborazione coi loro partner e con una lunga lista di Autorità Locali e Istituzioni Pubbliche, hanno saputo mettere in campo, coinvolgendo, appoggiando e ricevendo appoggio da una varietà di Organizzazioni della Società Civile tunisine e europee. Affrontando le sfide, i due partner sono stati in grado di adattare i loro approcci per la formazione, l'accompagnamento, la selezione e l'appoggio tangibile a idee imprenditoriali che si sono rivelate adatte ai contesti, innovative e attente all'ambiente. Soprattutto, come si può leggere nei racconti di ognuna di loro, il *Progetto Indimej* ha saputo identificare e scommettere su degli individui, su delle donne, su degli uomini che mostrano giorno dopo giorno l'inventiva, la tenacia, la resilienza che sono il viso di una Tunisia che, nonostante le difficoltà, rimane impegnata e ottimista nello sviluppo del proprio paese.

**Federica D'Amico**  
Responsabile Area Africa – it



## Introduction

Initié le 15 novembre 2020 pour se conclure le 28 février 2023, le *Projet Indimej - Action pour l'inclusion économique et sociale des jeunes et des femmes en Tunisie* a travaillé avec l'Objectif Global de contribuer à contraster les causes profondes des migrations en favorisant le développement socio-économique en Tunisie. Grace au cofinancement du Ministère de l'Intérieur d'Italie, les partenaires principaux du Projet Indimej, ARCS et CIES, ont collaboré avec leurs partenaires locaux UTSS, ILEF et IRA et les partenaires italiens Halieus, Pontes et AIFO sur les différents axes d'intervention du Projet, mis en place dans les Gouvernorats de Ariana, Ben Arous, Bizerte, Manouba, Nabeul, Tataouine et Tunis. Informé par l'expérience des partenaires, le Projet Indimej a appuyé l'entrepreneuriat dans ses zones d'intervention à travers des parcours de formation en faveur de plus de 230 promotrices et promoteurs de projets d'entreprise et l'octroi de subventions pour la création ou le renforcement d'un total de 83 entreprises. En parallèle, le Projet Indimej s'est investi pour soutenir l'employabilité des jeunes, à travers des cours de préparation à la

recherche d'emploi, l'ouverture de guichets d'information, la réalisation d'une plateforme en ligne et le déroulement d'une campagne d'information et sensibilisation que, tout en mettant en garde sur les risques liés à la migration irrégulière, a posé l'accent sur les opportunités existantes et les stratégies à mettre en place pour les poursuivre. Tout au long du Projet Indimej, les partenaires ont collaboré avec les Autorités Locales et les Institutions Publiques tant pour l'appui à entrepreneuriat et employabilité que pour soutenir la promotion des territoires, y compris avec l'implication de la diaspora tunisienne en Italie. Le présent ouvrage présente l'expérience de trente et un des entrepreneurs et entrepreneures qui ont pu lancer leurs activités économiques grâce à l'appui et à l'accompagnement du projet Indimej. De l'idée d'entreprise à la description de leur milieu, des personnes qui ont cru en eux à leurs programmes pour le développement de leur activité, les entrepreneurs, jeunes hommes et femmes, donnent un récit de leur participation au projet Indimej, de leurs expériences et de leurs aspirations.

## Introduzione

Iniziato il 15 novembre 2020 per concludersi il 28 febbraio 2023, il *Progetto Indimej – Azione per l'inclusione economica e sociale di giovani e donne in Tunisia* ha lavorato con l'obiettivo generale di contribuire a contrastare le cause profonde delle migrazioni, favorendo lo sviluppo socio-economico in Tunisia. Grazie al cofinanziamento del Ministero dell'Interno italiano, i partner principali del Progetto Indimej, ARCS e CIES, hanno collaborato coi loro partner locali UTSS, ILEF e IRA e con i partner italiani Halieus, Pontes e AIFO sui vari assi d'intervento del Progetto, che si è svolto nelle regioni di Ariana, Ben Arous, Biserta, Manouba, Nabeul, Tataouine e Tunisi. Informato dall'esperienza dei partner, il Progetto Indimej ha supportato l'imprenditoria nelle sue zone di intervento attraverso percorsi formativi in favore di più di 230 promotrici e promotori di progetti d'impresa e accordando sovvenzioni per la creazione o il rafforzamento di un totale di 83 imprese. In parallelo, il Progetto Indimej si è impegnato a sostenere l'accesso all'impiego dei giovani attraverso corsi di preparazione alla ricerca di impiego, l'apertura di sportelli informativi, la

realizzazione di una piattaforma *online* e lo svolgimento di una campagna di informazione e sensibilizzazione che ha non solo messo in guardia sui rischi legati alla migrazione irregolare, ma ha anche sottolineato le opportunità esistenti e le strategie da adottare per perseguirle. Per tutta la durata del Progetto Indimej, i partner hanno collaborato con le autorità locali e con le istituzioni pubbliche sia per l'appoggio all'imprenditoria e all'accesso all'impiego che per sostenere la promozione dei territori, anche tramite il coinvolgimento della diaspora tunisina in Italia. Questa pubblicazione presenta l'esperienza di trentuno fra gli imprenditori e imprenditrici che hanno potuto avviare le loro attività economiche grazie all'appoggio e all'accompagnamento del Progetto Indimej. Dall'idea di impresa alla descrizione del loro *background*, da chi ha creduto in loro ai loro piani per lo sviluppo della loro attività, gli imprenditori, giovani uomini e donne, raccontano la loro partecipazione al progetto Indimej, le loro esperienze, le loro aspirazioni.



Mohamed Allagui  
> Bubble Camp

## “bubbles camp” : un projet original de camping de luxe

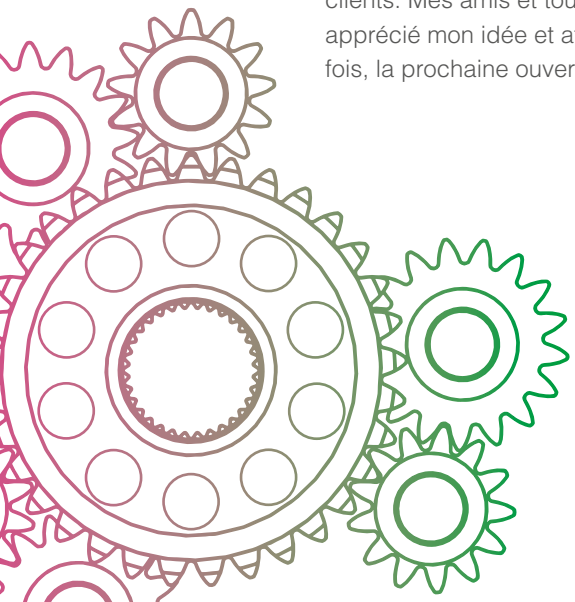
Mohamed est un jeune âgé de 31 ans, originaire de la région de Gammarth du Gouvernorat de Tunis. C'est une région touristique qui abrite de nombreux hôtels et maisons d'hôtes.

Notre entrepreneur est un homme audacieux, intéressé par la réussite et la nouveauté. Il nous confie son parcours de réussite : « Je suis passionnée par le domaine du tourisme. Mon parcours a commencé par l'amour pour la cuisine. J'adorais faire des plats délicieux. Par la suite, j'ai choisi de me professionnaliser dans ce domaine et j'ai réussi à obtenir mon diplôme de chef cuisinier. Ainsi, j'ai assuré le service culinaire dans beaucoup de projets touristiques, cela m'a permis de songer à l'idée de créer mon propre camping; en ce moment c'est la tendance et tous les jeunes adhèrent à l'idée de sorties entre amis ou en famille. Je suis parti d'idées de projets réussis dans d'autres pays du monde. Ensuite, j'ai choisi de me distinguer de ces projets par le luxe du service que j'offre. Par conséquent, j'ai commencé à développer l'idée de mon projet dans ma tête. J'avais besoin d'une aide pour élaborer cette idée et la concrétiser dans les règles de l'art. Ainsi, je me suis renseigné sur les mécanismes d'aide aux jeunes et j'ai découvert le projet Indimej, réalisé par l'association CIES Tunisie à qui je dois ma réussite aujourd'hui.

## “bubbles camp”: un originale progetto di campeggio di lusso

Mohamed è un 31enne della regione di Gammarth, nel governatorato di Tunisi. Si tratta di una regione turistica con molti alberghi e pensioni. Il nostro imprenditore è un uomo audace, interessato al successo e alle novità. Ci racconta la sua storia di successo: «Sono appassionato del settore del turismo. Il mio percorso è iniziato con l'amore per la cucina. Mi piaceva preparare cibi deliziosi. In seguito, ho scelto di diventare un professionista in questo campo e sono riuscito a ottenere il diploma di chef. Ho lavorato come cuoco in molti progetti turistici, il che mi ha fatto venire in mente l'idea di creare un mio campeggio; al momento è una tendenza e tutti i giovani sono interessati a uscire con gli amici o la famiglia. Sono partito da idee tratte da progetti di successo in altri Paesi del mondo. Poi ho scelto di distinguermi da questi progetti per il lusso del servizio che offro. Ho quindi iniziato a sviluppare la mia idea di progetto nella mia testa. Avevo bisogno di aiuto per sviluppare questa idea e realizzarla nel modo giusto. Ho quindi cercato i meccanismi di aiuto ai giovani e

Après la phase de formation en idéation et en création de start-up, j'ai bénéficié d'un accompagnement moral, assuré par des coachs en la matière, ainsi qu'un appui financier à travers l'achat des équipements pour mon projet de camping de luxe. Ma start-up s'appelle "**bubbles camp**", c'est un nom inspiré du modèle des tentes de camping en forme de bulle. Ainsi, mon projet est un camping écologique qui offre aux clients une expérience de camping luxueux. J'ai commencé par dix tentes construites à partir de matières écologiques recyclables avec une consommation d'énergie générée par des panneaux solaires. Je cible les personnes passionnées par le camping et par le sport d'extérieur et surtout qui préfèrent des conditions luxueuses. Après avoir fait un test avec mon camping, j'ai eu des retours positifs de la part de mes clients. Mes amis et tout mon entourage ont apprécié mon idée et attendent, à chaque fois, la prochaine ouverture de mon camping.



ho scoperto il progetto **Indimej**, realizzato dall'associazione CIES Tunisia, a cui devo il mio successo odierno. Dopo la fase di formazione all'ideazione e alla creazione di una start-up, ho beneficiato di un sostegno morale, fornito da coach sul campo, e di un sostegno finanziario attraverso l'acquisto di attrezzature per il mio progetto di campeggio di lusso. La mia start-up si chiama "bubbles camp", un nome ispirato al modello delle tende da campeggio a forma di bolla. Il mio progetto è un campeggio ecologico che offre agli ospiti un'esperienza di lusso. Ho iniziato con dieci tende costruite con materiali ecologici e riciclabili, con un consumo energetico generato da pannelli solari. Mi rivolgo a persone appassionate di campeggio e sport all'aria aperta e soprattutto a chi preferisce condizioni di lusso. Dopo un test con il mio campeggio, ho ricevuto un feedback positivo dai miei clienti. I miei amici e la mia famiglia hanno apprezzato la mia idea e attendono con ansia la prossima apertura del mio campeggio.



Ces bons témoignages m'encouragent à m'engager encore plus, à aller de l'avant avec mon idée par l'extension du nombre de mes bulles. Je planifie déjà la réalisation d'un centre de camping et la construction de nouvelles cabanes de luxes afin de permettre à un grand nombre de personnes de bénéficier de mon service. J'aime la Tunisie. J'ai vécu mon enfance dans ce pays riche en nature et en opportunités. Je souhaiterais me rappeler de mes souvenirs et réaliser mes rêves dans ce pays. Je conseille à tous les jeunes de croire en leurs rêves et de travailler dur afin de les réaliser. »

Queste buone testimonianze mi incoraggiano a impegnarmi ancora di più, a portare avanti la mia idea ampliando il numero delle mie bolle. Sto già progettando di costruire un centro di campeggio e nuove cabine di lusso, in modo che più persone possano beneficiare del mio servizio. Amo la Tunisia. Ho vissuto la mia infanzia in questo Paese ricco di natura e di opportunità. Vorrei ricordare i miei ricordi e realizzare i miei sogni in questo Paese. Consiglio a tutti i giovani di credere nei propri sogni e di lavorare sodo per realizzarli».



Mabrouka **Atri**  
> Agrineed

## Un projet d'accompagnement des agriculteurs dans le but d'assurer une meilleure récolte

L'agriculture est un pilier qui contribue à l'économie de la Tunisie et surtout de celle des régions intérieures. Néanmoins, le changement climatique impacte ce secteur, ce qui oblige les agriculteurs à s'adapter. Ainsi, un bon accompagnement de la part d'un expert en la matière s'avère primordial. C'est la raison qui a incité Mabrouka, une jeune fille de 29 ans et originaire de Tataouine, à se lancer dans une expérience d'accompagnement des agriculteurs afin de leur fournir les conseils adéquats pour s'occuper au mieux de leurs exploitations et pour que leurs récoltes soient de bonne qualité.

« Je cultive la passion pour l'agronomie et l'agriculture depuis toujours, mais l'idée de mon projet s'est développée à l'issue d'un constat fait auprès d'agriculteurs qui ignoraient des notions scientifiques liées à ce domaine.

Ainsi, j'ai surfé sur les vagues de mes compétences et de mes diplômes en Ingénierie et en accompagnement. J'ai décidé de lancer ma propre entreprise d'accompagnement des agriculteurs **"AGRINEED"** avec le but d'aller vers les besoins des agriculteurs. J'ai choisi un emplacement stratégique et accessible pour être visible et près de mes clients. Dans la réalisation de ce projet, j'ai bénéficié de l'aide de la part du projet **Indimej**,

## Un progetto di sostegno agli agricoltori per garantire un raccolto migliore

L'agricoltura è un pilastro che contribuisce all'economia della Tunisia, soprattutto nelle regioni interne. Tuttavia, il cambiamento climatico sta avendo un impatto su questo settore, costringendo gli agricoltori ad adattarsi. Per questo motivo, un buon supporto da parte di un esperto del settore è essenziale. È per questo motivo che **Mabrouka**, 29enne di Tataouine, ha deciso di iniziare ad accompagnare gli agricoltori per fornire loro i consigli giusti per prendersi cura delle loro aziende e garantire la qualità dei loro raccolti.

«Ho sempre avuto una passione per l'agraria e l'agricoltura, ma l'idea del mio progetto si è sviluppata in seguito a un'osservazione fatta con gli agricoltori che non conoscevano le nozioni scientifiche relative a questo campo. Così ho surfato sulle onde delle mie competenze e dei miei diplomi in ingegneria e coaching. Ho deciso di avviare la mia attività di coaching per agricoltori **"AGRINEED"** con l'obiettivo di rispondere alle esigenze degli agricoltori. Ho scelto una sede strategica e accessibile per essere visibile e vicina ai miei clienti. Nella realizzazione di questo progetto, ho

de la municipalité de ma région, du CRDA de Tataouine ainsi que de ma mère qui m'a beaucoup encouragé. Contrairement à elle, mon père était méfiant, au départ. Mais après, il s'est rassuré car il a vu que mon rêve se réalisait peu à peu. Maintenant, c'est lui mon allié. Il m'aide pour la visibilité de mon projet et à travers l'accomplissement d'autres tâches logistiques. Je suis fière de moi car je peux voir que mes parents sont réconfortés et confiants pour mon avenir professionnel. Je souhaiterais promouvoir mon commerce en développant mon réseau de clients et en installant une pépinière de fleurs dans un local plus grand que celui de maintenant. Dès lors, je pourrais prospecter et toucher de grands agriculteurs. Mon objectif prochain est également celui de faire pousser mes propres arbres pour ne pas passer par d'autres revendeurs pour les acheter. De cette façon, je peux même faire face aux fluctuations de prix plus facilement n'ayant pas à faire d'achats. J'ai décidé d'installer mon projet à Tataouine, car c'est ma ville natale. Jusqu'à présent, j'ai pu assister 5 agriculteurs. Je sens une envie et un engagement envers les agriculteurs locaux et mon objectif est celui de les conseiller et de les soutenir dans leurs exploitations. »

beneficiario dell'aiuto del progetto **Indimej**, del comune della mia regione, del CRDA di Tataouine e di mia madre che mi ha incoraggiato molto. Mio padre, al contrario di lei, all'inizio era diffidente. Ma poi si è rassicurato perché ha visto che il mio sogno si stava gradualmente realizzando. Ora è un mio alleato. Mi aiuta con la visibilità del mio progetto e con altri compiti logistici. Sono orgogliosa di me stessa perché vedo che i miei genitori sono confortati e fiduciosi sul mio futuro professionale. Vorrei promuovere la mia attività sviluppando la mia rete di clienti e allestendo un vivaio di fiori in un locale più grande di quello attuale. In questo modo, sarei in grado di raggiungere i grandi agricoltori. Il mio prossimo obiettivo è anche quello di coltivare i miei alberi, in modo da non dovermi rivolgere ad altri rivenditori per acquistarli. In questo modo potrò anche far fronte più facilmente alle fluttuazioni dei prezzi, non dovendo fare acquisti. Ho deciso di avviare il mio progetto a Tataouine, perché è la mia città natale. Finora ho potuto assistere 5 agricoltori. Sento il desiderio e l'impegno degli agricoltori locali e il mio obiettivo è quello di sostenere ed aiutarli nelle loro attività».







Jilani Balay  
> Eco Fermier

## Le projet d'une ferme avicole "Eco Fermier"

Les habitudes alimentaires ont vraiment changé, pendant les dernières années. Heureusement, il y a une nouvelle conscience à propos de la nécessité de revenir à un mode alimentaire sain, basé sur des produits bio et qui respectent l'environnement. Jilani est un entrepreneur âgé de 36 ans. Il nous raconte la genèse de son idée de projet : « **"Eco Fermier"** est une ferme avicole, implantée au cœur des champs d'agrumes à Menzel Bouzelfa dans le Gouvernorat de Nabeul. L'idée de mon projet est née à l'issue d'un constat fait sur les habitudes alimentaires adoptées par les personnes de mon entourage. Je suis très sensible à la thématique alimentaire et je suis, en même temps, un amateur de l'agriculture et de l'élevage. C'est pour cela que j'ai choisi un projet qui correspond à mes ambitions, à mes intérêts et à mes études en agroalimentaire. Ainsi, ma ferme est spécialisée dans la production d'œufs que ce soit de caille où de poule avec un mode d'élevage sécurisé et sain, utilisant une alimentation basée sur les légumes, les algues aquatiques et les dérivés de céréales. Menzel Bouzelfa est la région dans laquelle je suis né, je me suis marié et j'ai eu des enfants. J'étais toujours entouré de champs d'agrumes qui se propagent sur toute la région.

## Il progetto di allevamento di pollame "Eco Fermier"

Le abitudini alimentari sono davvero cambiate negli ultimi anni. Fortunatamente, c'è una nuova consapevolezza della necessità di tornare a un modo di mangiare sano, basato su prodotti biologici e rispettosi dell'ambiente. Jilani è un imprenditore di 36 anni. Ci racconta la genesi della sua idea progettuale: « **"Eco Fermier"** è un allevamento di pollame, situato nel cuore dei campi di agrumi di Menzel Bouzelfa, nel governatorato di Nabeul. L'idea del mio progetto è nata dall'osservazione delle abitudini alimentari adottate dalle persone che mi circondano. Sono molto sensibile alle questioni alimentari e allo stesso tempo sono un appassionato di agricoltura e allevamento. Per questo ho scelto un progetto che corrisponde alle mie ambizioni, ai miei interessi e ai miei studi in campo agroalimentare. Così, la mia azienda è specializzata nella produzione di uova, sia di quaglia che di pollo, con un metodo di allevamento sicuro e sano, utilizzando un'alimentazione a base di verdure, alghe acquatiche e derivati dei cereali. Menzel Bouzelfa è la regione in cui sono nato,

Maintenant, je suis très satisfait de ce que j'ai pu accomplir grâce aux encouragements de ma femme ainsi que ceux de la part de ma mère.

En outre, je n'oublierai jamais le fort accompagnement de CIES Tunisie, à travers le projet **Indimej**. Par ailleurs, l'accompagnement des experts dans ce projet m'a permis de croire en mon idée davantage. Je suis confiant et ambitieux quant à l'avenir de mon projet. Ma mission est de sensibiliser aux bienfaits de mes produits et notamment en ce qui concerne les œufs de caille qui contiennent les vitamines A et D, l'acide folique et la vitamine B12. Il convient également de garder à l'esprit que les œufs de caille aident à prévenir le développement de problèmes liés à la santé visuelle et bien d'autres bienfaits que je n'hésiterai pas à transmettre aux consommateurs.



mi sono sposato e ho avuto figli. Sono sempre stato circondato da campi di agrumi che si estendevano su tutta la regione. Ora sono molto soddisfatto di ciò che sono riuscito a realizzare grazie all'incoraggiamento di mia moglie e di mia madre. Inoltre, non dimenticherò mai il forte sostegno del CIES Tunisia, attraverso il progetto **Indimej**. Inoltre, il sostegno degli esperti di questo progetto mi ha permesso di credere maggiormente nella mia idea. Sono fiduciosa e ambiziosa per il futuro del mio progetto. La mia missione è far conoscere i benefici dei miei prodotti, in particolare delle uova di quaglia che contengono vitamine A e D, acido folico e vitamina B12. Va inoltre ricordato che le uova di quaglia aiutano a prevenire lo sviluppo di problemi di salute visiva e molti altri benefici che non esiterò a trasmettere ai consumatori. Ora fornisco un servizio di vendita diretta ai miei clienti che sono soddisfatti della qualità dei miei prodotti. Questo è il motivo per cui voglio espandere la mia attività e aprire un nuovo punto vendita. Mi trovo molto bene dove sono, circondato dai miei animali e dall'odore ipnotico degli agrumi della mia regione. Vorrei andare avanti nella mia terra, accanto alla mia famiglia e vorrei partecipare all'economia del mio Paese».



Désormais, j'assure un service de vente directe à mes clients qui sont satisfaits de la qualité de mes produits. Et c'est la raison qui m'incite à étendre mon activité et à ouvrir un nouveau point de vente.

Je suis très à l'aise là où je suis, entouré de mes animaux et de l'odeur hypnotique des agrumes de ma région. Je souhaiterais avancer dans ma terre, à côté de ma famille et je voudrais participer au cercle économique de mon pays. »





Mohamed Kamel  
**Ben Cherif**  
> Waret Mkr

## Les perspectives d'un projet de modernisation de l'agriculture

« Les humains pratiquent l'agriculture depuis des milliers d'années. C'est l'une des occupations les plus anciennes du monde. Cependant, elle a été modernisée au fil des années. Avant, en fait, les humains utilisaient des outils de base pour labourer le sol. Cela a rendu le travail difficile et laborieux. Aujourd'hui, les machines sont plus avancées et l'intégration de nouvelles technologies a permis d'effectuer le travail plus facilement et plus rapidement tout en nécessitant moins d'efforts. Ce sont de grands avantages. Ainsi, durant ces dernières années, nous pouvons voir de nouvelles tendances numériques qui sont devenues de plus en plus indispensables pour obtenir une bonne récolte. », ainsi expliquait le jeune entrepreneur, Kamel, qui vient tout juste de lancer son entreprise **“WARET MKR”**. Ensuite, il continuait à expliquer les étapes de création de son projet :

« Je suis né au Gouvernorat de Nabeul, une région dont l'économie est basée sur l'agriculture, notamment la production d'agrumes de bonne qualité. En ce qui concerne mon éducation, je me suis éloigné de ce domaine en vogue dans ma région puis j'ai choisi de le développer davantage en me spécialisant en développement des systèmes d'informations, que j'ai mis à disposition dans le domaine de l'agriculture afin de le développer et de participer à la production de

## Prospettive di un progetto di modernizzazione agricola

«Gli esseri umani coltivano da migliaia di anni. È una delle occupazioni più antiche del mondo. Tuttavia, nel corso degli anni è stata modernizzata. Prima, infatti, l'uomo utilizzava strumenti di base per arare il terreno. Questo rendeva il lavoro difficile e faticoso. Oggi, le macchine sono più avanzate e l'integrazione di nuove tecnologie ha reso più facile e più veloce il lavoro con meno sforzo. Questi sono grandi vantaggi. Quindi, negli ultimi anni, possiamo vedere nuove tendenze digitali che sono diventate sempre più essenziali per ottenere un buon raccolto», ha spiegato il giovane imprenditore Kamel, che ha appena lanciato la sua azienda **“WARET MKR”**. Poi, ha continuato a spiegare le fasi di creazione del suo progetto:

«Sono nato nel governatorato di Nabeul, una regione la cui economia si basa sull'agricoltura, in particolare sulla produzione di agrumi di buona qualità. Per quanto riguarda la mia formazione, mi sono allontanato da questo settore di moda nella mia regione e poi ho scelto di svilupparlo ulteriormente specializzandomi nello sviluppo di sistemi informatici, che ho messo a disposizione del settore

bonnes récoltes plus rapidement. En effet, ce secteur est vital pour chaque pays, et l'intégration des nouvelles technologies est devenue une nécessité pour assurer le développement durable. **“WARET MKR”**, implanté à Nabeul, propose des solutions innovantes pour moderniser cette activité d'une manière simple et efficace. La première personne qui a cru en moi, c'est moi et ma femme et bien évidemment, je n'oublierai jamais les structures qui ont participé efficacement à la création de mon projet, telle que CIES Tunisie et toute son équipe, mon formateur, M. Abdelaziz et M. Fahmi; ils m'ont accompagné tout au long de ce parcours et ils continuent à le faire, jusqu'à aujourd'hui. Avec mon idée d'entreprise, on ne parle plus d'un simple dépôt d'engrais et d'irrigation aléatoire. Le secteur agricole se trouve aujourd'hui devant l'urgence de gérer les changements climatiques, la fluctuation des coûts de matière première et l'exigence d'une



agricolo per svilupparlo e partecipare alla produzione di buoni raccolti più rapidamente. Questo settore è infatti vitale per ogni Paese e l'integrazione delle nuove tecnologie è diventata una necessità per garantire uno sviluppo sostenibile. **“WARET MKR”**, con sede a Nabeul, offre soluzioni innovative per modernizzare questa attività in modo semplice ed efficiente. La prima persona che ha creduto in me siamo stati io e mia moglie, e naturalmente non dimenticherò mai le strutture che hanno effettivamente partecipato alla creazione del mio progetto, come il CIES Tunisia e tutto il suo team, il mio formatore, il signor Abdelaziz e il signor Fahmi; mi hanno accompagnato durante tutto questo percorso e continuano a farlo, fino a oggi. Con la mia idea imprenditoriale, non stiamo più parlando di un semplice deposito di fertilizzanti e di irrigazione casuale. Il settore agricolo si trova oggi ad affrontare l'urgenza di gestire i cambiamenti climatici, la fluttuazione dei costi delle materie prime

traçabilité sanitaire. L'**IoT** offre la possibilità d'optimiser l'irrigation des parcelles, la maintenance des engins agricoles, l'analyse et le pilotage à distance. Ainsi, **“WARET MKR”** se présente comme la promesse d'une meilleure économie des ressources et l'apport de durabilité et de performance à l'agriculture. Depuis mon jeune âge et surtout après la création de ma propre activité professionnelle, je ne pense pas quitter mon pays ! Je le ferai en tant que touriste, mais pas en tant que chercheur d'emploi, celui qui veut réussir, devrait commencer à le faire chez lui. Je souhaiterais atteindre mes objectifs, je dois partir de ma personnalité et de ma psychologie afin de faire, par la suite, la différence et influencer mon entourage. »



e la necessità di una tracciabilità sanitaria. L'IoT offre la possibilità di ottimizzare l'irrigazione degli appezzamenti, la manutenzione dei macchinari agricoli, l'analisi e il controllo remoto. Pertanto, **“WARET MKR”** si presenta come la promessa di un migliore risparmio di risorse e di un'agricoltura sostenibile e performante. Da quando ero giovane e soprattutto dopo aver avviato la mia attività, non credo che lascerò il mio Paese! Lo farò come turista, ma non come cercatore di lavoro, chi vuole avere successo dovrebbe iniziare a farlo a casa propria. Per raggiungere i miei obiettivi, devo partire dalla mia personalità e dalla mia psicologia per fare la differenza e influenzare il mio ambiente».



Aroussi **Benkila**  
> Fromagerie Dorra

## Un artisan fromager sur le chemin de la réussite...

Contrairement à la boucherie ou à la pâtisserie, les techniques de fabrication du fromage s'apprennent sur le tas aux côtés de professionnels. À l'âge de 39 ans, Aroussi BENKILA a décidé de se lancer dans une aventure professionnelle dans le domaine du fromage.

« Grâce au soutien de ma famille et de mes amis et grâce au projet **Indimej**, j'ai bénéficié de l'opportunité de réaliser mon idée d'entreprise et de m'installer dans la région. Mon entreprise s'appelle "**Fromagerie Dorra**", le prénom de ma fille. C'est un petit atelier sophistiqué pour la production et la transformation de produits fromagers. Il est situé dans le quartier de «Oued Gamah» (littéralement la rivière de la farine), à Tataouine, et je suis dans la phase finale d'activation de ce projet et je suis confiant, car, heureusement, je connais bien les canaux de distribution locaux. Je suis vraiment passionné par ce domaine. Mon travail suit essentiellement un cycle de vie simple et précis qui commence par la collecte du lait dans les points de collecte des producteurs locaux, puis le traitement et la transformation au laboratoire pour obtenir des produits que je revendrai en vrac. Mes produits seront d'excellente, de qualité et respecteront strictement les normes d'hygiène et de production les plus élevées, grâce aussi au fait que je

## Un produttore di formaggio artigianale sulla strada del successo...

A differenza della macelleria o della pasticceria, le tecniche di produzione del formaggio si imparano sul campo, a fianco di professionisti. A 39 anni, Aroussi BENKILA ha deciso di intraprendere un'avventura professionale nel campo del formaggio.

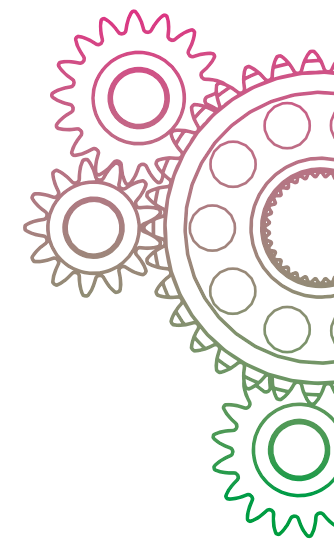
«Grazie al sostegno della mia famiglia e dei miei amici e al progetto **Indimej**, ho avuto la possibilità di realizzare la mia idea imprenditoriale e di stabilirmi nella regione. La mia attività si chiama "**Fromagerie Dorra**", il nome di mia figlia. È un piccolo e sofisticato laboratorio per la produzione e la lavorazione di prodotti caseari. Si trova nel quartiere di «Oued Gamah» (letteralmente il fiume di farina), a Tataouine, e sono nella fase finale di attivazione di questo progetto e sono fiducioso, perché fortunatamente conosco bene i canali di distribuzione locali. Questo settore mi appassiona molto. Il mio lavoro segue sostanzialmente un ciclo di vita semplice e preciso che inizia con la raccolta del latte presso i punti di raccolta dei produttori locali, per poi lavorarlo e trasformarlo in laboratorio in prodotti che venderò all'ingrosso. I miei prodotti saranno di ottima qualità e rispetteranno

bénéficie de machines professionnelles. Mon entreprise fonctionnera comme un point de référence dans la région, car il n'y a pas d'autres laboratoires. Je suis reconnaissant et optimiste quant à l'avenir de mon projet. J'espère établir une très bonne relation avec mon réseau de clients actuels et potentiels. Dans un avenir proche, j'espère développer un petit point de vente à côté de mon atelier dans lequel, je pourrais commercialiser mes produits d'une manière plus directe, durable et pratique.

J'ai décidé de me lancer dans ce projet, parce que je veux vivre et travailler dans ma ville, dans mon pays, j'ai de la famille et des amis et c'est ici que je veux vivre et travailler. Le projet **Indimej** est un excellent moyen et une grande opportunité pour les jeunes hommes et femmes de la région, notamment, ceux qui ont une idée d'entreprise et des compétences, mais qui manquent de moyens financiers pour entamer leurs activités. Cet atelier représente mon présent et mon avenir, mon travail et mon héritage. »



rigorosamente i più alti standard igienici e produttivi, grazie anche al fatto che dispongo di macchinari professionali. La mia attività sarà un punto di riferimento nella regione, poiché non ci sono altri laboratori. Sono grato e ottimista per il futuro del mio progetto. Spero di instaurare un ottimo rapporto con la mia rete di clienti attuali e potenziali. Nel prossimo futuro spero di sviluppare un piccolo punto vendita al dettaglio accanto al mio laboratorio, dove poter commercializzare i miei prodotti in modo più diretto, sostenibile e conveniente. Ho deciso di intraprendere questo progetto perché voglio vivere e lavorare nella mia città, nel mio Paese, ho famiglia e amici ed è qui che voglio vivere e lavorare. Il progetto **Indimej** è un ottimo modo e una grande opportunità per i giovani uomini e donne della regione, soprattutto per coloro che hanno un'idea imprenditoriale e delle competenze, ma non hanno i mezzi finanziari per avviare la loro attività. Questo laboratorio rappresenta il mio presente e il mio futuro, il mio lavoro e la mia eredità».





Ibrahim **Ben Salem**  
> Agri Ben Salem

## L'agriculture est une affaire de famille !

L'amour pour l'agriculture est inné chez Ibrahim BEN SALEM, âgé de 32 ans et originaire de Smar, une petite commune qui se situe à 43 km de Tataouine. Sa famille est composée de dix personnes, tous des agriculteurs.

« La terre est ma passion depuis toujours. Elle m'a été transmise par mon père et elle me rappelle mes origines. Hormis le fait que j'ai juste le diplôme du Bac et que j'ai suivi une formation en recyclage, la terre me fait toujours un rappel à l'ordre. Je dois mes compétences en agriculture à ma famille et j'étais encouragé par la disponibilité de notre propre terrain de 3 hectares afin de décider de laisser ma propre empreinte sur cette terre. Grâce au projet **Indimej**, j'ai pu bénéficier de serres pour réaliser mon projet où je souhaite pratiquer l'agriculture maraîchère. J'ai effectué un test sur mon terrain avec la technique des serres et j'ai atteint un bon résultat, car les plantes ont bien poussé, c'est comme ça que j'ai décidé d'installer des serres et de lancer mon entreprise que je vais appeler soit "**BEN SALEM**" soit "**AGRI BEN SALEM**". Je suis rassuré, vu que j'ai reçu beaucoup de soutien de la part de ma famille, nous nous entraisons tous. C'est une histoire de famille. Mon projet est différent étant donné qu'il n'existe pas beaucoup de serres à Tataouine. Grâce à cette technique, je pourrai vendre des produits frais et locaux que je cultiverai

## L'agricoltura è un affare di famiglia!

Ibrahim BEN SALEM, 32 anni, originario di Smar, una piccola città a 43 km da Tataouine, ha un amore innato per l'agricoltura. La sua famiglia è composta da dieci persone, tutte contadine.

«La terra è sempre stata la mia passione. Mi è stata trasmessa da mio padre e mi ricorda le mie origini. A parte il fatto che ho solo un diploma di maturità e che mi sono riqualficato, la terra è sempre un richiamo per me. Devo le mie competenze agricole alla mia famiglia e sono stato incoraggiato dalla disponibilità di un nostro appezzamento di 3 ettari a decidere di lasciarvi la mia impronta. Grazie al progetto **Indimej**, ho potuto ottenere delle serre per realizzare il mio progetto di ortofrutta. Ho fatto un test sul mio terreno con la tecnica della serra e ho ottenuto un buon risultato, in quanto le piante sono cresciute bene, così ho deciso di installare delle serre e di avviare la mia attività che chiamerò "**BEN SALEM**" o "**AGRI BEN SALEM**". Sono rassicurato, perché ho ricevuto molto sostegno dalla mia famiglia, ci aiutiamo tutti a vicenda. È un affare di famiglia. Il mio progetto è diverso perché non ci sono molte serre a Tataouine. Grazie a questa

de façon naturelle sans pesticides et avec du compost préparé par moi-même. Je vais assurer la vente tout au long de l'année même des produits hors saison en gros et en détail en assurant un bon rapport qualité-prix. En outre, je peux irriguer mes champs grâce à un forage qui marche avec une pompe. Mes objectifs pour le moment sont de réussir mes cultures maraîchères, d'obtenir le label bio et d'essayer ensuite d'entamer une culture d'arbres fruitiers. Je suis fier de moi vu la visibilité de mon projet auprès de mes voisins, grâce à mon expérience de culture de melons et de pastèques qui a donné un bon résultat. J'ai décidé de réaliser mon projet à Smar, car c'est ma terre. Elle a un bon climat, je la connais, et j'y ai grandi. Mon souhait est de perpétuer la tradition de ma famille. Je n'oublie pas de remercier mon voisin, ingénieur agronome, qui me conseille et qui est toujours disponible pour m'aider à surmonter les difficultés. »

tecnica, potrò vendere prodotti freschi e locali che coltiverò in modo naturale, senza pesticidi e con il compost preparato da me. Potrò vendere tutto l'anno, anche fuori stagione, all'ingrosso e al dettaglio, garantendo un buon rapporto qualità-prezzo. Inoltre, posso irrigare i miei campi con un pozzo che funziona con una pompa. I miei obiettivi al momento sono il successo dell'orticoltura, l'ottenimento del marchio biologico e il tentativo di iniziare a coltivare alberi da frutto. Sono orgoglioso di me stesso per la visibilità del mio progetto tra i miei vicini, grazie alla mia esperienza di coltivazione di meloni e angurie, che ha dato buoni risultati. Ho deciso di realizzare il mio progetto a Smar, perché è la mia terra. Ha un buon clima, lo conosco e ci sono cresciuto. Il mio desiderio è quello di continuare la tradizione della mia famiglia. Non dimentico di ringraziare il mio vicino di casa, un ingegnere agricolo, che mi consiglia ed è sempre disponibile ad aiutarmi a superare le difficoltà».







Nour el Houda  
**Benzenbila**  
> Miracle Naturel

## L'histoire de réussite du “Miracle Naturel”

Le parcours de Nour el Houda est atypique. Cette femme entrepreneure aussi dynamique que passionnée par son métier a pris la parole pour parler de son aventure entrepreneuriale. « Je m'appelle Nour el Houda BENZENBILA, j'habite à Bizerte, j'ai 40 ans et je suis mariée. J'avais un parcours éducatif et professionnel varié, à commencer par des études universitaires en économie et gestion puis en physiothérapie. Après avoir eu mes diplômes, j'ai choisi de travailler dans des centres d'appels italiens, pour échapper au chômage. Puis, j'ai eu une expérience au sein d'une société de courtage française. Il s'agissait toujours d'expériences pour occuper mon temps, loin d'être une passion pour moi. Un jour, et à la suite de plusieurs réflexions, j'ai décidé de faire une formation en plantes aromatiques et médicinales et de là, j'ai commencé mon parcours en valorisation et exploitation des bienfaits des plantes. J'étais confiante, car j'ai apprécié ce travail de valorisation de la nature. Et j'ai eu la chance de découvrir l'opportunité offerte par CIES Tunisie avec son réseau de partenaires tels que : la municipalité de Bizerte et l'Union Tunisienne de Solidarité Sociale (UTSS). En effet, j'ai bénéficié d'un support matériel, par le biais de la subvention qu'ils m'ont octroyée dans le cadre du projet **Indimej**, et moral à travers les formations, l'encouragement et l'accompagnement. C'était le déclic qui

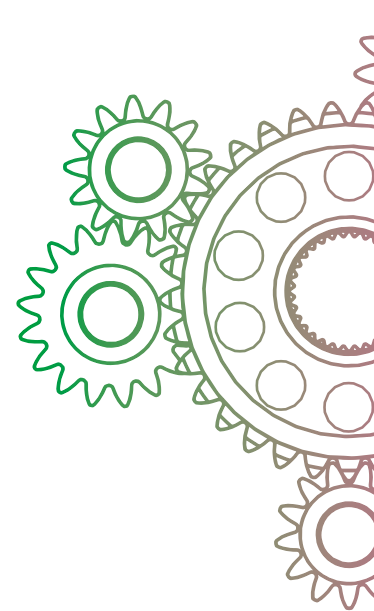
## La storia di successo di “Miracle Naturel”

Il background di Nour el Houda è atipico. Questa donna imprenditrice, tanto dinamica quanto appassionata del suo lavoro, ha preso la parola per parlare della sua avventura imprenditoriale. «Mi chiamo Nour el Houda BENZENBILA, vivo a Bizerte, ho 40 anni e sono sposata. Ho avuto un percorso formativo e professionale vario, iniziato con studi universitari in economia e management e poi in fisioterapia. Dopo la laurea ho scelto di lavorare in call center italiani per sfuggire alla disoccupazione. Poi ho fatto un'esperienza in una società di brokeraggio francese. Erano sempre esperienze per occupare il mio tempo, ben lontane dall'essere una passione per me. Un giorno, dopo varie riflessioni, ho deciso di fare una formazione in piante aromatiche e medicinali e da lì ho iniziato il mio percorso nella valorizzazione e nello sfruttamento dei benefici delle piante. Ero fiduciosa, perché mi piaceva questo lavoro di valorizzazione della natura. E ho avuto la fortuna di scoprire l'opportunità offerta dal CIES Tunisia con la sua rete di partner come: il comune di Bizerte e l'Unione tunisina di solidarietà sociale (UTSS).



a éclaircir, davantage, mon chemin et qui a cadré ma vision et mes objectifs. Par conséquent, j'ai lancé ma marque **"Miracle Naturel"** SARL, inspirée des miracles que nous offre la nature. Mon activité consiste en la transformation et valorisation des plantes aromatiques et médicinales pour la fabrication de produits cosmétiques et de savons 100 % naturels. J'ai choisi d'implanter mon entreprise à Bizerte dont le local est une propriété familiale. C'était un avantage pour minimiser les coûts. Ainsi, ma famille et mes amis m'ont aidé pour que je devienne la cheffe de mon propre projet. Je suis également reconnaissante envers tous les clients qui ont testé mes produits et qui m'ont encouragé à continuer sur cette lancée. Quand on aime ce qu'on fait car on réalise des produits cosmétiques naturels et on élimine les produits chimiques, tout ça représente déjà une valeur ajoutée. Certes, je réalise des gains à travers mes ventes, mais ce qui compte le plus pour moi, c'est que les gens prennent soin de leurs corps sagement. L'aspect écologique est également important pour moi. De plus, je sensibilise chaque utilisateur sur les bienfaits et l'importance de la nature et des plantes. Par ailleurs, développer une idée d'entreprise verte n'est pas difficile. Il faut juste y croire, car tout s'obtient avec l'endurance. Il faut oser commencer et construire des bases solides pour que l'entreprise grandisse. Il suffit juste de croire en soi et en ses ambitions ! Mon souhait est de voir mes produits dans le monde entier et qu'ils soient parmi les meilleurs au monde. Ainsi, je vise à

l'exportation et je n'ai jamais songé à quitter mon pays même si j'ai eu des occasions, car mes racines sont là, ainsi que ma famille et tous ceux que j'aime. La Tunisie est un paradis sur terre, et c'est un point fort aussi pour mon projet, car c'est un pays méditerranéen, et les pays méditerranéens possèdent des plantes aromatiques et médicinales qui ne se trouvent pas sur d'autres continents. »

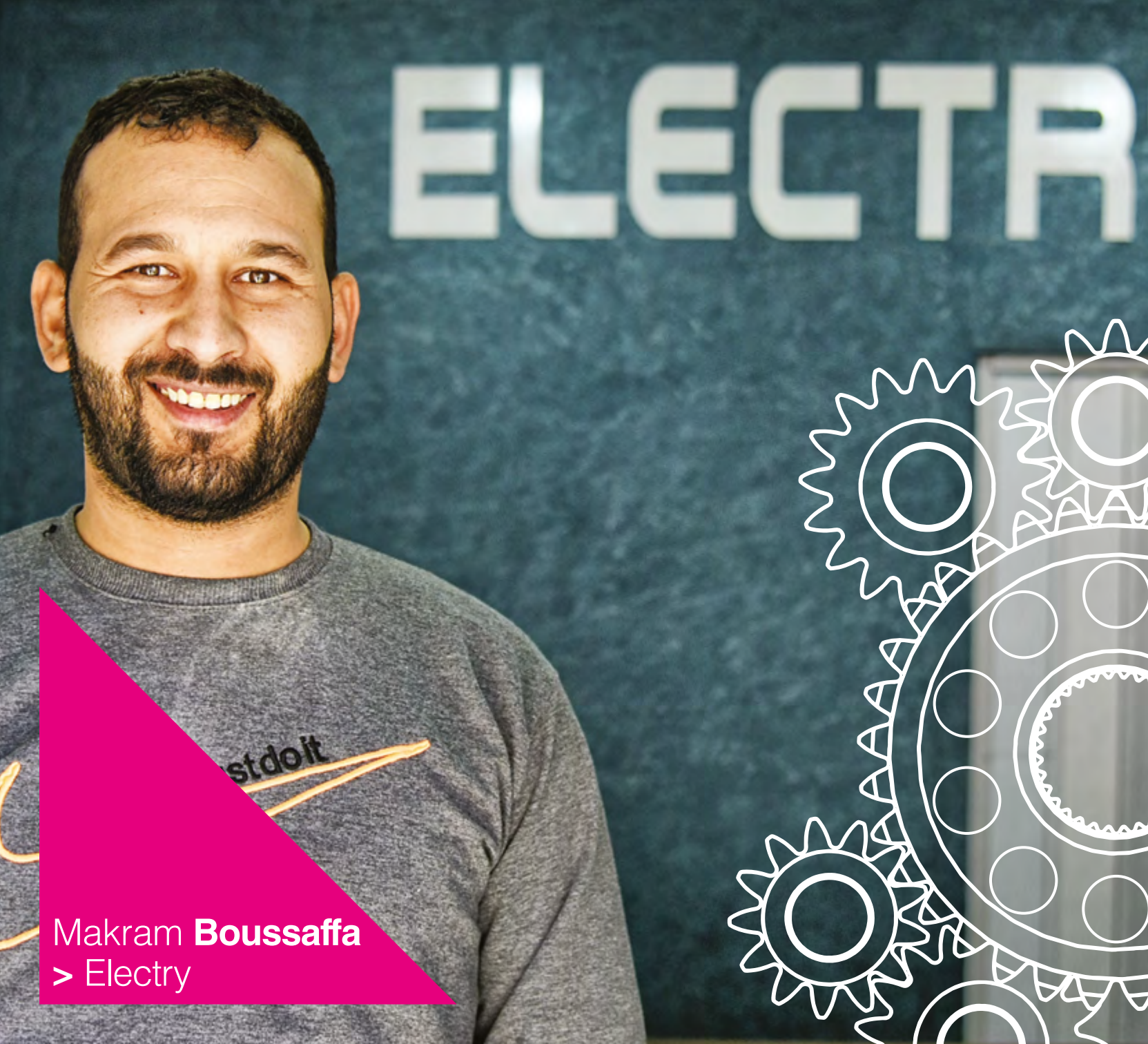


In effetti, ho beneficiato di un sostegno materiale, attraverso la borsa di studio che mi hanno concesso nell'ambito del progetto **Indimej**, e di un sostegno morale attraverso la formazione, l'incoraggiamento e l'accompagnamento. Questo è stato il fattore scatenante che ha chiarito ulteriormente il mio percorso e ha inquadrato la mia visione e i miei obiettivi. Di conseguenza, ho lanciato il mio marchio **"Miracle Naturel"** SARL, ispirato ai miracoli che la natura ci offre. La mia attività consiste nella trasformazione e valorizzazione di piante aromatiche e medicinali per la fabbricazione di prodotti cosmetici e saponi 100% naturali. Ho scelto di avviare la mia attività a Bizerte, dove i locali sono di proprietà della famiglia. Questo è stato un vantaggio per ridurre al minimo i costi. La mia famiglia e i miei amici mi hanno aiutato a diventare il leader del mio progetto. Sono anche grato a tutti i clienti che hanno testato i miei prodotti e mi hanno incoraggiato ad andare avanti.

Quando si ama quello che si fa perché si producono cosmetici naturali e si eliminano i prodotti chimici, è già un valore aggiunto. Naturalmente guadagno grazie alle vendite, ma ciò che più mi preme è che le persone si prendano cura del proprio corpo in modo sano. Anche l'aspetto ecologico è importante per me. Inoltre, sensibilizzo ogni utente sui benefici e sull'importanza della natura e delle piante.

Inoltre, sviluppare un'idea imprenditoriale verde non è difficile. Bisogna solo crederci, perché tutto viene con la resistenza. Bisogna avere il coraggio di iniziare e costruire una base solida per far crescere l'attività. Bisogna solo credere in sé stessi e nelle proprie ambizioni!

Il mio desiderio è quello di vedere i miei prodotti in tutto il mondo e che siano tra i migliori al mondo. Quindi, punto all'esportazione e non ho mai pensato di lasciare il mio Paese anche se ho avuto delle opportunità, perché le mie radici sono qui, così come la mia famiglia e tutti coloro che amo. La Tunisia è un paradiso terrestre, e questo è anche un punto di forza per il mio progetto, perché è un Paese mediterraneo, e i Paesi mediterranei hanno piante aromatiche e medicinali che non si trovano in altri continenti».



Makram Boussaïfa  
> Electry

## Un rêve...une idée puis un projet et une histoire de réussite !

Makram BOUSSAÏFA, âgé de 28 ans, est né et a grandi dans la région rurale de Tataouine, située au sud-est de la Tunisie. Sa passion pour le monde de l'électronique l'a boosté afin d'aller de l'avant avec son rêve d'enfance. En effet, conscient des difficultés d'employabilité dans sa région natale et poussé par un grand amour pour l'entrepreneuriat, Makram a choisi de se spécialiser en électronique industrielle qu'il a étudiée à l'Institut des Etudes Technologiques de Djerba. Il a également suivi des cours en développement du Web. Cela était possible grâce à sa persévérance durant tout son parcours d'études.

« Mes parents étaient toujours à mes côtés et ont cru en moi. Dès mon jeune âge, je savais que je voulais réaliser quelque chose d'exceptionnel pour moi et surtout pour ma région. J'ai une passion pour l'innovation à travers l'idée d'un projet de fabrication et de réparation des cartes électroniques. Elle est née d'un besoin personnel et de celui de mon entourage.

Grâce au projet **Indimej**, j'avais enfin la possibilité de lancer mon entreprise "**Electry**" qui a eu des félicitations de la part de mes clients qui sont satisfaits de la qualité du service que j'offre. Grâce à la réparation des cartes électroniques et d'autres pièces de rechange, mon entreprise contribue à la diminution du taux des déchets électroniques

## Un sogno... un'idea, poi un progetto e una storia di successo!

Makram BOUSSAÏFA, 28 anni, è nato e cresciuto nella regione rurale di Tataouine, situata nel sud-est della Tunisia. La sua passione per il mondo dell'elettronica gli ha dato lo slancio per portare avanti il suo sogno d'infanzia.

Infatti, consapevole delle difficoltà di inserimento lavorativo nella sua regione d'origine e spinto da un grande amore per l'imprenditoria, Makram ha scelto di specializzarsi in elettronica industriale che ha studiato presso l'Istituto di Studi Tecnologici di Djerba. Ha seguito anche corsi di sviluppo web. Tutto ciò è stato possibile grazie alla sua perseveranza durante gli studi.

«I miei genitori sono sempre stati al mio fianco e hanno creduto in me. Fin da piccolo sapevo di voler realizzare qualcosa di eccezionale per me e soprattutto per la mia regione. La mia passione per l'innovazione si è concretizzata nell'idea di un progetto di produzione e riparazione di schede elettroniche. È nato da un'esigenza personale e da quella di coloro che mi circondano.

Grazie al progetto **Indimej**, ho finalmente avuto l'opportunità di avviare la mia attività

qui d'habitude polluent les sols et les eaux pendant des années. En outre, d'un point de vue économique, il n'y a pas de concurrence dans ma région.

Mon rêve ne s'arrête pas ici. Je compte diversifier les services. J'ai l'idée de créer de petits robots pour les enfants en collaboration avec des associations, et d'autres produits afin de stimuler leur intérêt vers l'électronique. Puis, j'aimerais investir dans le domaine de la publicité pour mettre à profit ma passion pour la créativité. J'aimerais également créer des cartes électroniques pour les voitures, pour contrôler leur usage d'énergie grâce à l'imprimante 3D octroyée par **Indimej**. Mon défi est de réaliser de nouveaux produits à des prix compétitifs, non seulement de revendre des produits existant sur le marché. Convaincu de l'importance des nouvelles technologies de l'information et de la communication dans la promotion "**d'Electry**", j'ai entamé la création d'un site web et j'ai une page Facebook. Il est primordial d'assurer une visibilité à travers le Web. Je suis Tunisien du sud et je suis fier de l'être. Mon pays m'a donné de l'amour,



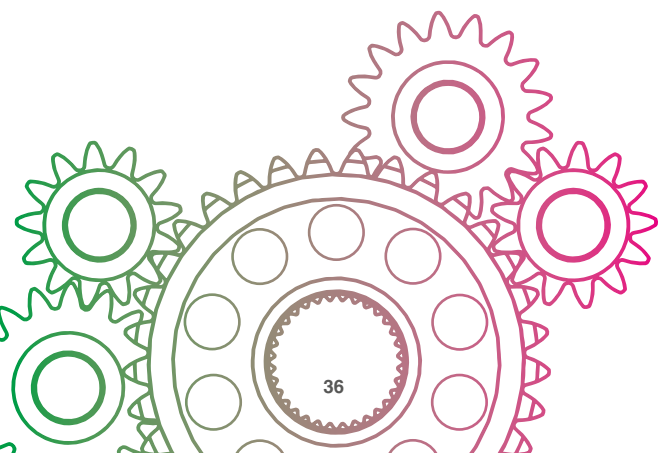
di "Elettronica" che è stata positivamente accolta dei miei clienti, soddisfatti della qualità del servizio che offro. Attraverso la riparazione di schede elettroniche e di altri pezzi di ricambio, la mia azienda contribuisce a ridurre il tasso di rifiuti elettronici che solitamente inquinano il suolo e l'acqua per anni. Inoltre, dal punto di vista economico, nella mia regione non c'è concorrenza.

Il mio sogno non finisce qui. Ho intenzione di diversificare i servizi. Ho intenzione di creare piccoli robot per bambini in collaborazione con associazioni, e altri prodotti per stimolare il loro interesse per l'elettronica. Inoltre, vorrei investire nel campo della pubblicità per sfruttare la mia passione per la creatività. Mi piacerebbe anche creare delle schede elettroniche per le automobili, per controllare il loro consumo energetico con la stampante 3D, che mi è stata concessa dal progetto **Indimej**. La mia sfida è realizzare nuovi prodotti a prezzi competitivi, non limitarmi a rivendere i prodotti esistenti sul mercato.

une belle nature et des opportunités de créativité. Il faut juste croire en soi et croire en "Made in Tunisia" en exploitant au mieux ses compétences acquises, en les développant davantage et en saisissant les opportunités qui s'offrent aux jeunes en Tunisie sans devoir le pays. »



Convinto dell'importanza delle nuove tecnologie, dell'informazione e della comunicazione per promuovere "**d'Electry**", ho avviato la creazione di un sito web e ho una pagina Facebook. È fondamentale garantire la visibilità attraverso il web. Sono tunisino del sud e sono orgoglioso di esserlo. Il mio Paese mi ha dato amore, una natura meravigliosa e opportunità di creatività. Basta credere in sé stessi e credere nel concetto del "Made in Tunisia" sfruttando al meglio le competenze acquisite, sviluppandole ulteriormente e cogliendo le opportunità a disposizione per i giovani in Tunisia senza dover lasciare il Paese.»





Seddik **Bettaieb**  
> Agri Bettaieb

## Agriculteurs de père en fils : la terre est un trésor hérité

Seddik BETTAIEB est un jeune de 33 ans originaire du Gouvernorat de Tataouine au sud-est de la Tunisie. La terre de cette région incarne des trésors. Elle est connue par ses diverses richesses agricoles.

« J'appartiens à une famille d'agriculteurs de père en fils. Dès ma naissance, mes parents m'ont appris à aimer la terre ; eux qui étaient des agriculteurs, ils connaissaient sa vraie valeur. Mon père a transmis sa passion à mes frères et à moi.

Sur le terrain agricole de ma famille, je voyais les arbres pousser et grandir jour après jour. Je touchais le sol et je sentais son odeur qui représentait tout pour moi. Malgré le fait que je sois attaché à la terre, je me considère comme un homme avec l'esprit ouvert, autonome, j'ai un esprit entrepreneurial et j'ai voulu être mon propre chef.

Ainsi, j'ai eu l'idée de joindre l'utile à l'agréable. J'ai fait des études et j'ai obtenu une licence fondamentale en économie et affaires, j'ai suivi une formation en entrepreneuriat, j'ai un certificat en élevage et bétail et un autre en boucherie.

Puis, j'ai entamé la concrétisation de mon projet. J'ai trouvé un soutien inconditionnel de la part de mes parents et mes deux frères qui m'ont aidé dans les préparatifs. J'ai également bénéficié d'un accompagnement de la part de l'association ARCS via le projet **Indimej**. Je n'ai pas encore choisi le nom de mon

## Agricoltori di padre in figlio: la terra è un tesoro ereditato

Seddik BETTAIEB è un 33enne originario del governatorato di Tataouine, nel sud-est della Tunisia. La terra di questa regione è piena di tesori. È nota per le sue diverse ricchezze agricole.

« Appartengo a una famiglia di agricoltori, da padre in figlio. Fin dalla nascita, i miei genitori mi hanno insegnato ad amare la terra; come agricoltori, ne conoscevano il vero valore. Mio padre ha trasmesso la sua passione a me e ai miei fratelli.

Nei terreni agricoli della mia famiglia ho visto gli alberi crescere e svilupparsi giorno dopo giorno. Ho toccato la terra e ne ho sentito l'odore, che per me ha significato tutto. Nonostante il mio attaccamento alla terra, mi considero una persona aperta, autonoma, imprenditoriale e volevo essere il capo di me stesso.

Così ho avuto l'idea di unire gli affari al piacere. Ho studiato e conseguito una laurea di base in economia e commercio, ho seguito un corso di formazione in imprenditorialità, ho un certificato in zootecnia e allevamento e un altro in macelleria.

Poi ho iniziato a mettere in pratica il mio progetto. Ho trovato il sostegno

entreprise, mais je pense que je vais l'appeler "**AGRI BETTAIEB**", un nom qui renvoie à l'agriculture et à mon nom de famille.

J'ai choisi de développer ce projet, car je vis à proximité des terrains agricoles, de plus il n'y a pas beaucoup de serres à Tataouine.

Actuellement, la majorité des produits maraîchers arrivent de Gabès, mais ils ne sont pas de bonne qualité, car le sol est pollué. Mon objectif est donc de produire des produits locaux et frais toute l'année qui puissent satisfaire les "Tataouiniens". En fait, les serres permettent de garantir une culture hors saison. Cette technique est l'avenir de l'agriculture !

Sur mon terrain, j'ai choisi de planter des oliviers, des amandiers et des palmiers de dattes. Grâce au projet **Indimej**, je suis en train d'installer des serres pour mes cultures maraîchères. Je vais également préparer du compost directement pour l'utiliser sur mes cultures. En ce qui concerne l'irrigation, je dispose d'un forage auquel je vais installer moi-même une pompe.

Je suis confiant quant à l'avenir de mon projet, car les gens du voisinage sont intéressés par les produits hors saison. D'ailleurs, je pense organiser la vente sur place et au marché de Tataouine. Et je crois qu'ils seront mes premiers clients.

Les prix vont être maintenus dans la normale, car il s'agit d'une production et d'une vente locale qui ne demande presque pas de déplacement. J'espère réaliser toutes mes attentes bientôt ! »



incondizionato dei miei genitori e dei miei due fratelli, che mi hanno aiutato nei preparativi. Ho ricevuto anche il sostegno dell'associazione ARCS attraverso il progetto **Indimej**. Non ho ancora scelto il nome della mia azienda, ma credo che la chiamerò "**AGRI BETTAIEB**", un nome che fa riferimento all'agricoltura e al mio cognome.

Ho scelto di sviluppare questo progetto perché vivo vicino a un terreno agricolo e non ci sono molte serre a Tataouine. Attualmente, la maggior parte dei prodotti dell'orto proviene da Gabes, ma non è di buona qualità perché il terreno è inquinato. Il mio obiettivo è quindi quello di produrre tutto l'anno prodotti locali e freschi che possano soddisfare i "Tataouiniens". Infatti, le serre permettono di garantire un raccolto anche fuori stagione. Questa tecnica è il futuro dell'agricoltura!

Sul mio terreno ho scelto di piantare ulivi, mandorli e palme da dattero. Grazie al progetto **Indimej**, sto installando delle serre per le mie colture orticole. Preparerò anche del compost da utilizzare direttamente sulle mie colture. Per quanto riguarda



l'irrigazione, ho un pozzo e installerò io stesso una pompa.

Sono fiducioso sul futuro del mio progetto, perché la gente del quartiere è interessata ai prodotti fuori stagione. Inoltre, sto pensando di organizzare vendite sia sul posto che al mercato di Tataouine. Credo che saranno loro i miei primi clienti.

I prezzi si manterranno nella norma, perché si tratta di una produzione locale e di una vendita che non richiede quasi alcuno spostamento. Spero di realizzare presto tutte le mie aspettative!»



**Bilel Challach**  
> Le Paradis des épices

## La réussite d'un projet fidèle aux traditions culinaires

Les épices jouent un rôle primordial dans la préparation de nombreuses recettes culinaires et, d'autant plus, elles possèdent d'excellentes vertus pour la santé. Passionné par la cuisine, Bilel a appris, après la mort de ses parents, à cuisiner et il a réussi à faire de bons plats, grâce, notamment, à son choix vigilant d'épices de bonne qualité.

« Ma situation familiale n'a jamais été facile : nous étions dix enfants, mon père est mort quand j'étais petit, notre situation sociale et financière était très compliquée. Maintenant, je vis avec ma sœur. Je suis l'homme de la maison et je veux m'occuper de tout. Jusqu'à présent, au cours de ma vie j'ai appris à avancer malgré les difficultés. Avant de créer ma micro entreprise, j'étais obligé de quitter mes études d'Espagnol. Cependant, je n'ai pas baissé les bras. J'ai travaillé dans le bureau d'informatique de mon ami et à un certain moment, je le gérais entièrement. Lorsque j'ai convaincu le comité de sélection du projet **Indimej** de mon idée professionnelle, j'ai pu ouvrir mon propre commerce de vente d'épices à Cité Ennour à Tataouine.

“**LE PARADIS DES EPICES**”, est née d'un intérêt et d'une véritable passion pour les épices et pour la cuisine tunisienne traditionnelle chez les habitants de ma région natale, Tataouine. Désormais, je veux dédier

## Un progetto di successo nel rispetto delle tradizioni culinarie

Le spezie svolgono un ruolo importante nella preparazione di molte ricette culinarie e, inoltre, hanno ottimi benefici per la salute. Dopo la morte dei suoi genitori, Bilel ha imparato a cucinare ed è riuscito a preparare buoni piatti, anche grazie alla scelta accurata di spezie di buona qualità. «La mia situazione familiare non è mai stata facile: eravamo dieci figli, mio padre è morto quando ero piccolo, la nostra situazione sociale e finanziaria era molto complicata. Ora vivo con mia sorella. Sono l'uomo di casa e voglio occuparmi di tutto. Finora nella mia vita ho imparato ad andare avanti nonostante le difficoltà. Prima di avviare la mia microimpresa, ho dovuto abbandonare gli studi di spagnolo. Tuttavia, non mi sono arreso. Ho lavorato nell'ufficio informatico di un mio amico e a un certo punto l'ho gestito interamente. Quando ho convinto il comitato di selezione del progetto **Indimej** della mia idea imprenditoriale, ho potuto aprire la mia attività di spezie a Cité Ennour, a Tataouine. “**LE PARADIS DES EPICES**”, è nato dall'interesse e dalla passione per le spezie e per la cucina tradizionale tunisina degli abitanti della mia regione natale, Tataouine. D'ora in poi, voglio dedicare tutto il mio

tout mon temps à cette nouvelle entreprise, car j'ai trouvé mon âme dans ce projet ! Durant la création de ma micro entreprise, j'ai trouvé un fort appui de la part de ma famille, mes amis, la municipalité de ma région ainsi que toute la communauté. Ils m'ont énormément supporté et ils ont cru en mes capacités à gérer ce magasin. Ma sœur m'a aidé moralement et financièrement afin de me permettre de terminer les achats des matières premières.

Comme j'adore la cuisine tunisienne et que je cuisine beaucoup, je veux à tout prix assurer la qualité de mes produits afin de fidéliser mes clients qui ont bien aimé mon choix d'épices et de produits. De plus, les gens du quartier me connaissent et me font confiance, ils sont ravis des produits que j'apporte. Toutes les femmes qui viennent dans mon magasin connaissent la bonne qualité des produits. Elles testent avant les produits et puis elles reviennent pour en acheter en plus grande quantité et pour en essayer de nouveaux. J'ai moi-même changé, à plusieurs reprises, mes fournisseurs pour garantir la meilleure qualité des produits fait-maison. Pour l'avenir, il y aura certainement des défis auxquels je serai confronté et que je devrais gérer avec sagesse.



tempo a questa nuova attività, perché ho trovato la mia anima in questo progetto! Durante la creazione della mia microimpresa, ho avuto un forte sostegno da parte della mia famiglia, dei miei amici, del comune della mia regione e dell'intera comunità. Mi hanno sostenuto enormemente e hanno creduto nelle mie capacità di gestire questo negozio. Mia sorella mi ha aiutato moralmente e finanziariamente per acquistare le materie prime. Poiché amo la cucina tunisina ed amo cucinare, voglio garantire a tutti i costi la qualità dei miei prodotti per fidelizzare i miei clienti. Inoltre, gli abitanti del quartiere mi conoscono e si fidano di me, sono contenti dei prodotti che offro. Tutte le donne che vengono nel mio negozio conoscono la buona qualità dei prodotti. Testano i prodotti in anticipo e poi tornano per acquistarne altri e per provarne di nuovi. Io stesso ho cambiato più volte i miei fornitori per garantire la migliore qualità dei prodotti fatti in casa. Per il futuro, ci saranno sicuramente delle sfide che dovrò affrontare e che dovrò gestire con saggezza.



Ainsi, je souhaiterais assurer une meilleure visibilité à ma micro entreprise. Le côté marketing est peut-être celui qui me préoccupe le plus, vu son importance pour la durabilité de mon commerce. En plus, je voudrais vendre mes propres produits faits avec des mélanges d'épices et ouvrir un autre magasin dans une autre ville de la région, tout en faisant des collaborations avec d'autres commerces du domaine alimentaire. J'ai vécu à Tunis et je me suis fait inspirer par la diversité de vente de produits naturels. J'aimerais moi aussi rajouter un coin dans le magasin dédié aux femmes pour vendre du henné, du parfum d'ambiance, du khôl (un produit naturel bien connu en Tunisie), etc. Je ne veux pas quitter mon pays. J'aime ma ville et ma communauté et après la mort de mes parents, je ressens beaucoup le sentiment d'appartenance à ma famille. Je veux passer le maximum de mon temps libre avec mes frères et sœurs, tout en développant mes propres idées et mon indépendance à Tataouine. »



Per esempio, vorrei garantire una maggiore visibilità alla mia microimpresa. L'aspetto del marketing è forse quello che mi preoccupa di più, perché è importante per la sostenibilità della mia attività. Inoltre, vorrei vendere i miei prodotti a base di miscele di spezie e aprire un altro negozio in un'altra città della regione, collaborando con altre aziende alimentari. Ho vissuto a Tunisi e sono stato ispirato dalla diversità dei prodotti naturali in vendita lì. Vorrei anche aggiungere un angolo nel negozio delle donne per vendere henné, profumi per la casa, kohl (un prodotto naturale molto conosciuto in Tunisia), ecc. Non voglio lasciare il mio Paese. Amo la mia città e la mia comunità e, dopo la morte dei miei genitori, sento molto il senso di appartenenza alla mia famiglia. Voglio trascorrere il più possibile il mio tempo libero con i miei fratelli e sorelle, sviluppando al contempo le mie idee e la mia indipendenza a Tataouine».





Hiba **Chebbi**  
> Terapia Ozoverde

## Une réussite née du cœur de la nature !

Les huiles essentielles sont des essences concentrées extraites de plantes et sont aujourd'hui particulièrement appréciées pour leurs vertus médicinales comme anti-inflammatoires, effets calmants, hydratants et régénérants, etc.

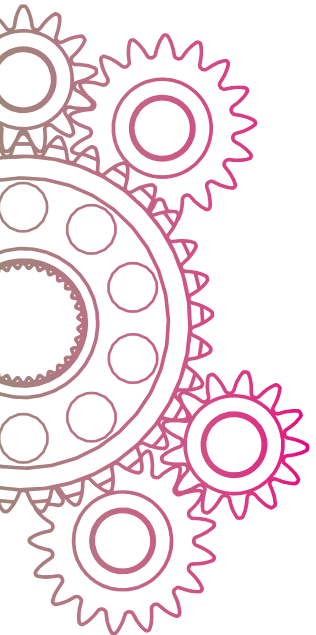
Hiba CHEBBI est biotechnologue et chercheuse en extraits spécifiques de plantes médicinales. C'est une jeune femme entrepreneur qui a décidé d'agir en faveur des femmes et de leur bien-être : « J'ai toujours été passionnée par les médecines alternatives et je crois que la santé morale et la condition physique sont étroitement liées à nos routines quotidiennes et à nos habitudes alimentaires. Poussée par l'amour pour ce domaine créatif et évolutif, j'ai fondé mon projet professionnel **Terapia Ozoverde** qui consiste à fabriquer des huiles essentielles thérapeutiques et des compléments alimentaires innovants à base d'extraits spécifiques de plantes médicinales et de graines biologiques.

J'ai réalisé mon idée et j'en suis vraiment ravie surtout que j'ai bénéficié d'un fort d'appui de la part de ma famille, de mes amis, de CIES Tunisie, des municipalités du Gouvernorat de la Manouba ainsi que de la coopération internationale.

Le fait que j'habite au Gouvernorat de la Manouba m'a beaucoup aidé, car c'est une région agricole. Par conséquent, le lieu d'implantation des plantes médicinales est à

## Una storia di successo dal cuore della natura!


Gli oli essenziali sono essenze concentrate estratte dalle piante e oggi sono particolarmente apprezzati per le loro virtù medicinali, come gli effetti antinfiammatori, calmanti, idratanti e rigeneranti, ecc. Hiba CHEBBI è biotecnologa e ricercatrice di estratti specifici di piante medicinali. È una giovane imprenditrice che ha deciso di agire a favore delle donne e del loro benessere: «Sono sempre stata appassionata di medicina alternativa e credo che la salute morale e la condizione fisica siano strettamente legate alle nostre abitudini quotidiane e alimentari». Spinta dall'amore per questo settore creativo e in continua evoluzione, ho fondato il mio progetto professionale **Terapia Ozoverde**, che consiste nella produzione di oli essenziali terapeutici e integratori alimentari innovativi a base di estratti specifici di piante medicinali e semi biologici. Ho realizzato la mia idea e ne sono molto felice, soprattutto perché ho beneficiato di un forte sostegno da parte della mia famiglia, dei miei amici, del CIES Tunisia, dei comuni del Governatorato di Manouba e della cooperazione internazionale. Il fatto di vivere nel governatorato di



Jdayda. Mon travail se base sur la fabrication d'huiles essentielles thérapeutiques et de compléments alimentaires innovants à base d'extraits spécifiques de plantes médicinales et de graines biologiques en utilisant une technologie verte avancée et une formule spécifique selon les normes.

Mon rêve est de sensibiliser tous mes clients et mes potentiels clients quant aux valeurs de ces extraits spécifiques issus de plantes médicinales. Il s'agit d'une conviction et d'une habitude de consommation pour des résultats visibles. D'ailleurs, il y a certaines recettes artisanales utilisées par nos grands-mères. Je souhaiterais faire revivre cette culture d'utilisation de produits à base naturelle afin de sauvegarder la santé des gens de mon entourage et ceux de mon pays. J'aime ce que je fais car je participe activement à la promotion de l'économie verte et circulaire. Soucieuse de l'avenir de mon projet, je vise la création d'un laboratoire de recherche sur les extraits spécifiques des plantes médicinales du monde entier, afin d'élaborer des produits innovants.

Mon pays est riche en nature. Il a besoin de jeunes ouverts d'esprit afin de l'exploiter et d'assurer la pérennisation de ses ressources au profit des générations futures. Mon but est de sensibiliser les gens aux vertus des plantes médicinales qui ne sont pas valorisées comme il le faut. J'ai constaté le manque d'utilisation de technologies vertes et l'absence de recherches en extraits spécifiques de plantes médicinales. Je vais me battre pour préserver et défendre cet univers. »



Manouba mi ha aiutato molto, perché si tratta di una regione agricola. Pertanto, la sede delle piante medicinali è a Jdayda. Il mio lavoro si basa sulla produzione di oli essenziali terapeutici e integratori alimentari innovativi a base di estratti specifici di piante medicinali e semi biologici, utilizzando una tecnologia verde avanzata e una formula specifica secondo gli standard. Il mio sogno è far conoscere a tutti i miei clienti e potenziali clienti il valore di questi estratti specifici di piante medicinali. È una convinzione e un'abitudine al consumo per ottenere risultati visibili. Inoltre, esistono alcune ricette tradizionali utilizzate dalle nostre nonne. Vorrei far rivivere questa cultura dell'uso di prodotti naturali per salvaguardare la salute delle persone che mi circondano e del mio Paese. Amo quello che faccio perché partecipo attivamente alla promozione dell'economia verde e circolare. Preoccupata per il futuro del mio progetto, mi propongo di creare un laboratorio di ricerca su estratti specifici di piante medicinali provenienti da tutto il mondo,

per sviluppare prodotti innovativi. Il mio Paese è ricco di natura. Ci sarebbe bisogno di giovani di mentalità aperta per sfruttarla e garantire la sostenibilità delle sue risorse per le generazioni future. Il mio obiettivo è sensibilizzare l'opinione pubblica sulle virtù delle piante medicinali, che non sono adeguatamente valorizzate. Ho notato il mancato utilizzo di tecnologie verdi e l'assenza di ricerche su estratti specifici di piante medicinali. Mi batterò per preservare e difendere questo mondo».





## Aquadream : une unité aquaponique spécialisée dans la production de poissons de décoration

Nassim CHEIKH est une entrepreneure qui s'est aventurée dans un projet de vie pas comme les autres. « Il s'agit de la start-up **“Aquadream”** : une unité aquaponique spécialisée dans la production de poissons de décoration et dans la valorisation de leurs déchets utilisés ensuite pour la production des légumes et des fruits biologiques. Mon projet est implanté à Menzel Bouzelfa au Gouvernorat de Nabeul. J'ai choisi un tel nom pour mon projet, car je le considérais comme un rêve (en anglais «dream») ».

Mon histoire a commencé en Tunisie. Je suis biologiste spécialisée en immunologie génétique et applications innovantes, et actuellement, j'ai choisi de commencer cette nouvelle aventure, en tant que entrepreneure. Bien que l'idée de mon projet ne soit pas très connue auprès de mon entourage, je peux dire que j'ai trouvé un fort appui de la part de mes parents, de mon oncle et de mon mari qui ont cru en moi et qui m'ont soutenu moralement et financièrement. Grâce à eux, je n'ai pas baissé les bras malgré les difficultés ; Bien sûr, je n'oublie pas l'appui de CIES Tunisie, qui m'a accordé une bourse qui a été comme une bouffée d'air frais pour mon projet. Les membres de son équipe m'ont également soutenu moralement et m'ont outillé d'informations lors de chaque formation qu'ils ont organisée.

## Aquadream: un'unità di acquaponica specializzata nella creazione di pesci decorativi

Nassim CHEIKH è un imprenditore che si è cimentato in un progetto di vita senza precedenti. «Si tratta della start-up **“Aquadream”**: un'unità acquaponica specializzata nella produzione di pesci decorativi e nel recupero dei loro scarti utilizzati poi per la produzione di ortaggi e frutta biologici. Il mio progetto si trova a Menzel Bouzelfa, nel governatorato di Nabeul. Ho scelto questo nome per il mio progetto perché lo considero un sogno. La mia storia è iniziata in Tunisia. Sono un biologo specializzato in immunologia genetica e applicazioni innovative e attualmente ho scelto di iniziare questa nuova avventura come imprenditore. Sebbene l'idea del mio progetto non sia ben nota al mio entourage, posso dire di aver trovato un forte sostegno da parte dei miei genitori, di mio zio e di mio marito, che hanno creduto in me e mi hanno sostenuto moralmente e finanziariamente. Grazie a loro non mi sono arresa nonostante le difficoltà. Naturalmente non posso dimenticare il sostegno del CIES Tunisia, che mi ha concesso una borsa di studio che è stata una boccata d'ossigeno per il mio progetto. I membri del suo team mi hanno sostenuto



“**Aquadream**” va être la première entreprise spécialisée dans la production de poissons de décoration en Tunisie. L’innovation est partout dans le projet par exemple dans la valorisation des déchets lors du processus de production des poissons, de plus, en aquaponie les seules pertes d’eau que l’on peut observer sont dues à l’eau absorbée par les plantes et à l’évaporation. L’eau est économisée par rapport à l’agriculture traditionnelle. L’aquaponie est donc une méthode de culture raisonnable qui permet d’adopter d’autres bonnes pratiques et non pas que l’utilisation de produits organiques. J’ai de nombreux défis, en particulier dans la récession économique que le monde traverse en ce moment, la première étape serait de préserver l’existence et la stabilité du projet jusqu’à la fin de cette crise. Ensuite, je commencerai à travailler sur l’expansion du projet. Mon ambition est dans les cinq prochaines années d’éliminer l’importation de poissons de décoration et de réussir à assurer une production locale. À travers mon projet, je souhaiterais participer à l’économie de la Tunisie, car mon pays m’a beaucoup donné jusqu’à présent. Il essaie toujours d’avancer et de progresser malgré tous les obstacles et les crises politiques, économiques et sociales. La présence de jeunes entrepreneurs en Tunisie signifie qu’il y a un espoir de progrès et de prospérité. Je veux contribuer à cet espoir ! »



anche moralmente e mi hanno fornito informazioni durante ogni sessione di formazione che hanno organizzato. “**Aquadream**” sarà la prima azienda specializzata nella produzione di pesci decorativi in Tunisia. L’innovazione è presente ovunque nel progetto, ad esempio nella valorizzazione degli scarti durante il processo di produzione dei pesci; inoltre, nell’acquaponica le uniche perdite di acqua che si possono osservare sono dovute all’acqua assorbita dalle piante e all’evaporazione. L’acqua viene risparmiata rispetto all’agricoltura tradizionale. Quindi l’acquaponica è un modo sensato di fare agricoltura che consente altre buone pratiche e non solo l’uso di prodotti biologici. Ho molte sfide da affrontare, soprattutto nella fase di recessione economica che il mondo sta attraversando in questo momento; il primo passo sarebbe quello di preservare l’esistenza e la stabilità del progetto fino alla fine di questa crisi. Poi inizierò a lavorare all’espansione del progetto. La mia ambizione è quella di eliminare l’importazione di pesce decorativo



nei prossimi cinque anni e di riuscire a garantire la produzione locale. Attraverso il mio progetto, vorrei partecipare all’economia tunisina, perché il mio Paese mi ha dato molto finora. Sta ancora cercando di andare avanti e di progredire nonostante tutti gli ostacoli e le crisi politiche, economiche e sociali. La presenza di giovani imprenditori in Tunisia significa che c’è speranza di progresso e prosperità. Voglio contribuire a questa speranza!»





Rihem Dridi  
> Media MKR

## Media MKR : une agence de marketing digital créative

Avec la transformation numérique, le marketing traditionnel a perdu sa place en tant que marketing numérique. Le web marketing a parcouru un long chemin ces dernières années. Rihem est une femme tunisienne du Gouvernorat de Nabeul, mariée, avec un diplôme en informatique et spécialisée en développement. Elle a également effectué des formations en graphique design et photographie avec une expérience rigoureuse en marketing digital depuis 2013. Cette jeune femme a eu un déclic avec la tendance digitale et a profité de ses connaissances dans le domaine du marketing afin de lancer son agence de Web Marketing **“Media MKR”** basée à Nabeul et dédiée aux projets verts. Rihem disait : « je pense qu’il faut s’appuyer sur la promotion des idées nobles des entrepreneurs écologiques afin d’avoir une stratégie de marketing écologique efficace. Mon intérêt a toujours été la création de mon propre projet.

Le jour où j’ai réalisé mon rêve est enfin arrivé. En effet, mon agence a été créée à la suite de ma participation à une formation en entrepreneuriat organisée par CIES Tunisie, en partenariat avec l’Union Tunisienne de Solidarité Sociale (UTSS) et la municipalité de Nabeul. À l’issue de cette formation, j’étais capable de gérer un projet moi-même. Je tiens à remercier tous ces partenaires publics et privés qui se sont réunis pour un

## Media MKR: un’agenzia creativa di marketing digitale

Con la trasformazione digitale, il marketing tradizionale ha perso il suo posto rispetto al marketing digitale. Il web marketing ha fatto molta strada negli ultimi anni. Rihem è una donna tunisina del governatorato di Nabeul, sposata, laureata in informatica e specializzata in sviluppo. Ha anche completato una formazione in grafica e fotografia, con una rigorosa esperienza nel marketing digitale dal 2013. Questa giovane donna ha colto la tendenza digitale e ha sfruttato le sue conoscenze nel campo del marketing per lanciare la sua agenzia di web marketing **“Media MKR”** con sede a Nabeul e dedicata a progetti verdi. Rihem ha dichiarato: «Penso che per avere un’efficace strategia di marketing verde dobbiamo puntare sulla promozione delle nobili idee degli imprenditori verdi. Il mio interesse è sempre stato quello di creare un mio progetto. Il giorno in cui ho realizzato il mio sogno è finalmente arrivato. Infatti, la mia agenzia è nata in seguito alla mia partecipazione a un corso di formazione all’imprenditorialità organizzato dal CIES Tunisia, in collaborazione con l’Unione tunisina di solidarietà sociale (UTSS) e il comune di Nabeul.

seul objectif : aider les jeunes et les femmes tunisiennes et les accompagner dans la phase de création de leurs projets en leur permettant de bénéficier de subventions sous forme d'équipements nécessaires pour bien démarrer leurs activités.

C'était une bonne initiative qui se reproduira, j'espère, afin de permettre à un plus grand nombre de jeunes d'en bénéficier !

Cela dit, la famille est un grand allié. Le premier qui m'a encouragé a été mon fils Kadir qui a été ma première motivation et grâce à l'opportunité offerte par le CIES Tunisie et le soutien de ma famille, j'ai pu commencer à réaliser mes rêves. Pour cela, je remercie infiniment tous ceux qui croient en moi. En ce qui concerne mon projet, il s'agit d'une agence à 360°. Elle offre différents services : développement de sites Web et de plateformes, conception graphique, multimédia, réalisation de stratégies de marketing, travaux audio-visuels, etc. Par ailleurs, j'ai une grande passion pour mon travail. Il s'agit de l'inventivité et de la curiosité dans notre art et c'est au cœur de tout ce que nous faisons. Mon agence permettra, ainsi, aux utilisateurs de résoudre le problème de faiblesse des campagnes publicitaires et le manque de sensibilisation des citoyens à travers la plateforme verte "**Green MKR**" et grâce, aussi, aux nouvelles technologies. J'espère regrouper tous les promoteurs et les produits écologiques en Tunisie comme un premier pas pour orienter la communauté vers un environnement sain.

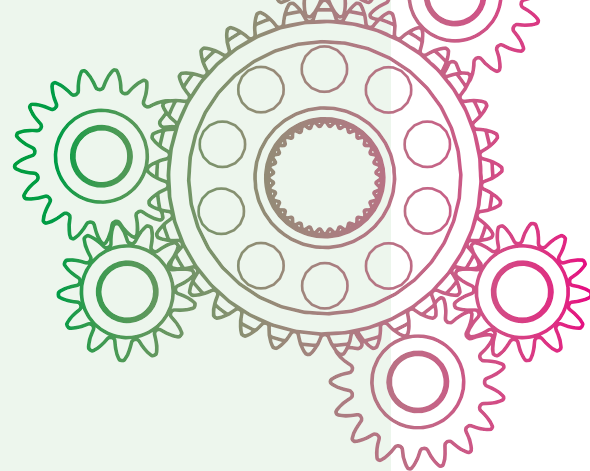
Avant la création de mon projet, j'ai pensé

Al termine di questa formazione, sono stata in grado di gestire un progetto in prima persona. Vorrei ringraziare tutti questi partner pubblici e privati che si sono riuniti per un unico obiettivo: aiutare le giovani donne tunisine e accompagnarle nella fase di creazione dei loro progetti permettendo loro di beneficiare di sovvenzioni sotto forma di attrezzature necessarie per avviare le loro attività.

È stata una bella iniziativa che spero si ripeta per permettere a più giovani di beneficiarne!

Detto questo, la famiglia è un grande alleato. Il primo a incoraggiarmi è stato mio figlio Kadir, che è stato la mia prima motivazione e grazie all'opportunità offerta dal CIES Tunisia e al sostegno della mia famiglia, ho potuto iniziare a realizzare i miei sogni. Per questo ringrazio tutti coloro che credono in me.

Per quanto riguarda il mio progetto, si tratta di un'agenzia a 360°. Offre diversi servizi: sviluppo di siti web e piattaforme, design grafico, multimedia, strategie di marketing, lavori audiovisivi, ecc.



quitter la Tunisie pour vivre ailleurs afin d'aller à la recherche d'opportunités d'emploi où d'entrepreneuriat. Mais, il s'est avéré que je me trompais, car l'opportunité s'est présentée dans mon pays. J'ai changé d'avis et j'ai compris qu'il faut se battre afin de connaître toutes les chances qu'offre notre chère Tunisie. Maintenant, je suis bien installée chez moi, je gère mon projet avec amour et motivation et je veux que tout changement vers le meilleur commence d'ici. »



Ho anche una grande passione per il mio lavoro. L'inventiva e la curiosità nella nostra arte sono al centro di tutto ciò che facciamo. La mia agenzia permetterà agli utenti di risolvere il problema della debolezza delle campagne pubblicitarie e della mancanza di consapevolezza dei cittadini attraverso la piattaforma verde "**Green MKR**" e le nuove tecnologie. Spero di riunire tutti i promotori e i prodotti verdi in Tunisia come primo passo per orientare la comunità verso un ambiente sano.

Prima della creazione del mio progetto, pensavo di lasciare la Tunisia per vivere altrove in cerca di opportunità di lavoro o di imprenditorialità. Ma mi sbagliavo, perché l'opportunità si è presentata nel mio Paese. Ho cambiato idea e ho capito che dovevo lottare per scoprire tutte le opportunità che la nostra amata Tunisia offre. Ora sono ben sistemata a casa, gestisco il mio progetto con amore e motivazione e voglio che ogni cambiamento in meglio parta da qui».



Ismaïl Fekih  
> SFCR Plast

## Une nouvelle vie pour les déchets en plastique

Une idée entrepreneuriale développée et affinée durant ses études en physique de la matière et présentée pour la première fois dans son mémoire de fin d'études, Ismaïl, a les idées claires : devenir un acteur important dans le recyclage des déchets à Tataouine. De cette idée de projet est née l'entreprise **SFCR PLAST**, que Ismaïl a ouvert avec le support du projet Indimej.

« Je vais récupérer les ordures en plastique dans les rues pour les traiter et les vendre ensuite à d'autres entreprises déjà présentes dans la région qui construisent et créent des produits recyclés. Le concept est de donner une nouvelle vie au plastique qui pollue mon pays.

Mon idée de créer une micro-entreprise basée sur le recyclage du plastique est née en observant les *Barbechas*. En Tunisie, il existe de nombreuses personnes qui, au quotidien ou par nécessité, collectent des bouteilles et des récipients en plastique en fouillant dans les poubelles, puis les revendent et gagnent environ 700 millimes (moins de 20 centimes d'Euro) par kg de plastique. Les *Barbechas* contribuent à 67% du recyclage des déchets en Tunisie et je voudrais apporter ma touche et faire ma part, bien que petite, pour aider la Tunisie à se dépolluer tout en garantissant des conditions de travail dignes pour les travailleurs informels qui s'en occupent. »

## Una nuova vita per i rifiuti in plastica

Con un'idea imprenditoriale sviluppata e affinata durante i suoi studi in fisica della materia, presentata per la prima volta nella sua tesi di laurea, Ismaïl ha le idee chiare: diventare un attore importante nel riciclaggio dei rifiuti a Tataouine. Da quest'idea di progetto è nata l'impresa **SFCR PLAST**, che Ismaïl ha aperto grazie al progetto Indimej.

“Recupererò la plastica scartata e gettata che si trova per le strade per trasformarla e poi venderla ad altre società già presenti sul territorio che costruiscono e creano prodotti riciclati. Il concetto è dare una nuova vita alla plastica che inquina il mio paese.

La mia idea di creare una microimpresa basata sul riciclaggio della plastica è nata osservando i *Barbechas*. In Tunisia ci sono molte persone che per arrotondare o per necessità raccolgono bottiglie e contenitori di plastica frugando nella spazzatura per poi venderla e guadagnare intorno ai 700 millimes (meno di 20 centesimi di Euro) per ogni chilo di plastica. I *Barbechas* contribuiscono al 67% del riciclaggio dei rifiuti in Tunisia, io vorrei contribuire con la mia novità e fare la mia parte, per quanto

Ismail s'est, en fait, mis tout de suite au travail : même avant de recevoir le broyeur de plastique qui est au cœur de son activité, il a mobilisé les *barbechas* et a collecté plus d'une tonne de plastique, prête à être traitée. « Avec la machine dont je dispose, je transforme le plastique récupéré en granulé pour le vendre à des entreprises qui, à leur tour, le transforment en produits fabriqués à partir de plastique recyclé. J'ai déjà quelques contacts avec des entreprises qui transforment le plastique en bouteilles et en sacs, et je me réjouis de collaborer avec elles et d'élargir mon réseau de contacts et de connaissances. J'ai une grande confiance en moi et je remercie le projet **Indimej** qui m'a permis de réaliser ma start-up. J'ai choisi de développer mon projet dans le quartier Cité Mahrajène à Tataouine parce que c'est la ville où je suis née et où j'ai grandi, je me sens partie de ma patrie et je veux la mettre en valeur. »

piccola, per aiutare la Tunisia a liberarsi dall'inquinamento, garantendo allo stesso tempo delle condizioni di lavoro degne per i lavoratori informali che se ne occupano". In effetti, Ismail si è subito messo al lavoro: ancora prima di ricevere il trituratore di plastica al centro della sua attività, ha mobilitato i *barbecha* e ha raccolto più di una tonnellata di plastica, pronta a essere trattata. «Con la macchina che ho a disposizione trasformo la plastica recuperata in granulato per poi venderla a società che la trasformano a loro volta in prodotti realizzati con plastica riciclata. Ora possiedo già alcuni contatti di società che trasformano la plastica in bottiglie e sacchi, non vedo l'ora di collaborare con loro e di allargare la mia rete di contatti e conoscenze. Ho molta fiducia nella mia startup e sono grato al progetto **Indimej** che mi ha permesso di realizzarla. Ho scelto di sviluppare il mio progetto nel quartiere di Cité Mahrajène a Tataouine perché è la città dove sono nato e cresciuto, mi sento parte della mia terra natia e voglio valorizzarla».







**Monia Ghrab**  
> Pâtisserie  
“Sweets du paradis”

## L'histoire de réussite d'une jeune pâtissière de Tataouine

Grâce à l'amour partagé entre les frères et les sœurs de la famille GHRAB pour le monde de la pâtisserie, la talentueuse Monia a su transformer sa passion en une réussite, à l'âge de 36 ans et à l'issue d'un parcours éducatif et professionnel pluridisciplinaire. Tout de même elle a encore de nombreux projets en tête à réaliser.

Les deux frères et les deux sœurs de Monia représentaient ses mentors. « Ma passion pour la pâtisserie a été partagée spécialement entre mon frère et moi. Lui, il a travaillé dans le même domaine avec d'autres entreprises de catering et des hôtels. Lorsque j'étais plus jeune, j'ai travaillé en tant que pâtissière avec lui.

J'ai suivi des études secondaires comme plusieurs jeunes de la région de Tataouine. Contrairement à beaucoup de filles qui abandonnent l'école tôt, j'ai eu mon Bac et j'ai étudié une année à la faculté de gestion d'entreprise de Gabès. Ensuite, mon cœur m'a dit que je devais changer de parcours, car ma passion était la pâtisserie.

J'ai travaillé dans plusieurs domaines de commerce. Ensuite, j'ai travaillé comme pâtissière chez moi par commande et j'effectuais la livraison à domicile jusqu'en 2020. J'ai eu la possibilité de suivre une formation en pâtisserie à Médenine et j'ai pu enfin me spécialiser dans ce domaine.

Quand j'ai entendu parler de l'opportunité


## La storia di una giovane pasticciera di Tataouine

Grazie all'amore condiviso dei fratelli e delle sorelle della famiglia GHRAB per il mondo della pasticceria, la talentuosa Monia è riuscita a trasformare la sua passione in un successo, all'età di 36 anni e dopo un percorso formativo e professionale multidisciplinare. Nonostante ciò, ha ancora molti progetti in mente da realizzare.

I due fratelli e le due sorelle di Monia sono stati i suoi mentori. «La passione per la pasticceria è stata condivisa soprattutto tra me e mio fratello. Lui ha lavorato nello stesso settore con altre società di catering e alberghi. Quando ero più giovane, ho lavorato come pasticciere con lui. Ho frequentato la scuola secondaria come molti giovani della regione di Tataouine.

A differenza di molte ragazze che abbandonano precocemente la scuola, ho superato la maturità e ho studiato per un anno alla facoltà di economia aziendale di Gabes. Poi il mio cuore mi ha detto che dovevo cambiare strada, perché la mia passione era la pasticceria.

Ho lavorato in diversi settori del commercio. Poi ho lavorato come pasticciera a domicilio su commissione e ho fatto consegne a domicilio fino al 2020. Ho avuto l'opportunità



offerta par l'association **ARCS** à travers le projet **Indimej** j'ai postulé et mon idée de projet a été validée par le comité de sélection. J'ai choisi un bon emplacement pour mon projet : il est accessible aux passants et il est à proximité des écoles. Dans cette zone, j'ai déjà créé un petit réseau de potentiels clients qui connaissent mes produits grâce à mon expérience de vente à domicile. Ma famille, surtout mon frère ainsi que mes amies et mes clients m'ont beaucoup soutenu. J'ai décidé d'appeler mon entreprise "**SWEETS DU PARADIS**". En fait, j'ai pensé qu'un nom à moitié en anglais et à moitié en français pourrait attirer l'attention des clients facilement. Je compte impliquer mon frère dans ce projet et dans une étape ultérieure, j'envisage de recruter une personne qui pourrait nous aider dans le travail. Mon entreprise se démarque par une spécification, née d'un constat et de beaucoup de demandes venant de personnes qui souffrent de sensibilité au gluten. J'envisage essentiellement la production de pâtisserie traditionnelle, ainsi que de gâteaux sans gluten. En outre, je suis sensible à la cause environnementale par le biais de la diminution des déchets. Les emballages que j'ai choisis pour mes produits sont en carton ; un matériel qui pollue moins que le plastique. J'ai choisi Tataouine pour réaliser mon projet, car je connais beaucoup de monde dans la ville, je suis née et j'ai grandi là. Toute ma famille depuis des générations est originaire de Tataouine. J'ai hâte de commencer à satisfaire les palets des grands et des petits. »



di formarmi in pasticceria a Medenine e ho potuto finalmente specializzarmi in questo settore. Quando ho saputo dell'opportunità offerta dall'associazione ARCS attraverso il progetto **Indimej** mi sono candidata e la mia idea progettuale è stata convalidata dal comitato di selezione. Ho scelto una buona location per il mio progetto: è accessibile ai passanti ed è vicina alle scuole. In questa zona ho già creato una piccola rete di potenziali clienti che conoscono i miei prodotti grazie alla mia esperienza di vendita a domicilio. La mia famiglia, in particolare mio fratello, i miei amici e i miei clienti mi hanno sostenuta molto. Ho deciso di chiamare la mia attività "**SWEETS DU PARADIS**". Ho pensato infatti che un nome per metà in inglese e per metà in francese potesse attirare facilmente



l'attenzione dei clienti. Ho intenzione di coinvolgere mio fratello in questo progetto e, in una fase successiva, di assumere qualcuno che possa aiutarci nel lavoro. La mia attività ha un carattere disciplinare, nato da un'osservazione e da molte richieste di persone che soffrono di sensibilità al glutine. Ho intenzione di produrre principalmente pasticceria tradizionale, oltre a torte senza glutine. Inoltre, sono sensibile alla causa ambientale attraverso la riduzione dei rifiuti. L'imballaggio che ho scelto per i miei prodotti è in cartone, un materiale che inquina meno della plastica. Ho scelto Tataouine per realizzare il mio progetto perché conosco molte persone della città, ci sono nata e cresciuta. Tutta la mia famiglia è di Tataouine da generazioni. Non vedo l'ora di iniziare a soddisfare i palati di grandi e piccini».





**Imen Ghram**  
> BioSens

## Un projet de biochimie au service de l'humanité

Les problèmes d'hygiène et d'eau contaminée sont la cause de plusieurs maladies. Les individus sont infectés lorsqu'ils sont exposés à l'eau non traitée ou à des eaux usées mal traitées, selon une source de l'UNESCO. Donc, il est nécessaire d'améliorer la gestion des eaux usées afin de traiter les risques liés aux pathogènes dans l'eau et éliminer les risques que cela représente pour la santé.

Consciente de cette problématique, Imen a lancé son entreprise spécialisée dans la production de bio-capteurs qui détectent les agents pathogènes dans l'eau permettant un contrôle de sa qualité de façon permanente. Elle explique cela, en disant : « L'eau est une source de vie et n'oubliez pas que la vie est apparue dans l'eau. Mon entreprise a été créée afin de répondre à ce besoin crucial. En effet, mon rêve a toujours été de mettre en pratique mes études, et surtout je l'ai persévéré afin d'obtenir le diplôme de Doctorat en biologie. J'ai vécu le chômage, car je n'avais qu'une seule ambition, celle de travailler à l'université. Hélas, les jours passaient sans aucun résultat et je suis toujours restée à la même place, une emme de 44 ans mariée qui s'occupe de ses deux filles.

Un jour, j'ai décidé de mettre fin à tout cela et j'ai commencé à réfléchir à mon propre

## Un progetto di biochimica al servizio dell'umanità

I problemi di igiene e l'acqua contaminata sono la causa di molte malattie. Secondo una fonte dell'UNESCO, le persone si infettano quando sono esposte ad acqua non trattata o ad acque reflue mal trattate. Pertanto, è necessario migliorare la gestione delle acque reflue per affrontare i rischi di agenti patogeni nell'acqua ed eliminare i pericoli per la salute che ciò comporta.

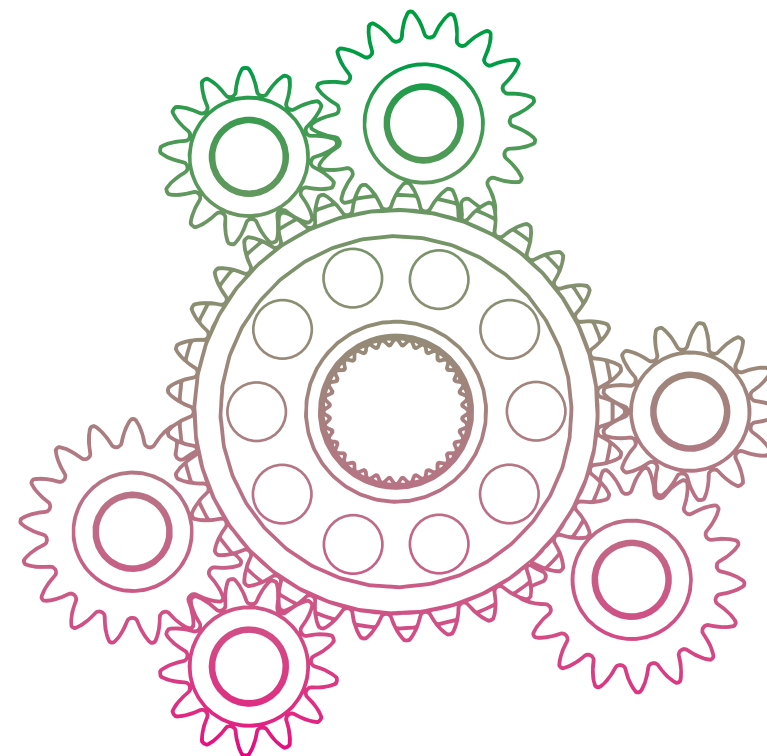
Consapevole di questo problema, Imen ha lanciato la sua azienda specializzata nella produzione di biosensori che rilevano gli agenti patogeni nell'acqua, consentendo di monitorarne costantemente la qualità. Imen spiega: «L'acqua è una fonte di vita e non dimentichiamo che la vita è nata nell'acqua. La mia azienda è stata creata per rispondere a questa esigenza cruciale. In effetti, il mio sogno è sempre stato quello di mettere in pratica i miei studi, e soprattutto ho perseverato per ottenere un dottorato in biologia. Ho sperimentato la disoccupazione, perché avevo un'unica ambizione: lavorare all'università. Ahimè, i giorni passavano senza risultati e io rimanevo sempre allo stesso posto, una donna sposata di 44 anni che si occupava delle sue due figlie.

business. C'est ainsi que j'ai commencé à chercher activement les programmes d'appui aux entrepreneurs. Jusqu'à ce que je découvre un projet de développement, **Indimej**, qui soutient les jeunes et les femmes entrepreneurs dans la concrétisation de leurs idées de projets et qui les accompagne pendant la phase de sa création. Par ailleurs, mon départ a commencé avec CIES Tunisie, l'Union Tunisienne de Solidarité Sociale (UTSS) et la municipalité de ma région que je remercie infiniment. Ils ont cru en moi, en mes compétences et en mon idée. Ma famille m'a également soutenue et m'a poussée à participer à l'appel à candidature lancé dans le cadre du projet **Indimej**. J'ai eu de la chance lors du lancement de mon projet. J'étais vraiment entourée de personnes encourageantes et professionnelles. Techniquement parlant, "**BioSens**" propose un capteur biologique à base d'ADN bactérien qui présente plusieurs avantages. Il a une taille minuscule. Il assure une autonomie et une rapidité des résultats avec un coût réduit. Le capteur est réutilisable et il demande un minimum d'utilisation de produits chimiques consommés pour l'analyse de l'eau qui seront jetés dans la nature. Le procédé de sa fabrication préservera l'environnement avec un gain de temps.

Un giorno ho deciso di porre fine a tutto questo e ho iniziato a pensare a un'attività in proprio. Così ho iniziato a cercare attivamente programmi di sostegno all'imprenditoria. Fino a quando ho scoperto un progetto di sviluppo, **Indimej**, che sostiene giovani e donne imprenditrici nella realizzazione delle loro idee progettuali e le accompagna nella fase di avviamento.

Inoltre, la mia partenza è iniziata con il CIES Tunisia, l'Unione Tunisina di Solidarietà Sociale (UTSS) e il Comune della mia regione, che ringrazio molto. Hanno creduto in me, nelle mie capacità e nella mia idea. Anche la mia famiglia mi ha sostenuto e mi ha spinto a partecipare al bando lanciato nell'ambito del progetto Indimej. Sono stata fortunata quando ho iniziato il mio progetto. Ero davvero circondata da persone incoraggianti e professionali.

Dal punto di vista tecnico, "**BioSens**" offre un sensore biologico basato sul DNA batterico che presenta diversi vantaggi. Ha dimensioni minime. Offre autonomia e risultati rapidi a basso costo. Il sensore è riutilizzabile e richiede un uso minimo di sostanze chimiche consumate per l'analisi dell'acqua che saranno smaltite in natura.



Pour l'avenir de mon projet, je souhaiterais avoir un lecteur universel digital portatif, compatible avec de multiples biosensors, de multiples diagnostics, et j'ambitionne de conquérir le marché international. À travers mon projet, j'ai voulu montrer aux jeunes qu'il est possible de réussir. Il faut juste agir. Je souhaiterais être un exemple pour les jeunes diplômés afin de les encourager à se battre vivement pour la réalisation de leurs rêves d'entrepreneurs. »



Il processo di fabbricazione preserverà l'ambiente con un risparmio di tempo. Per il futuro del mio progetto, vorrei avere un lettore digitale portatile universale, compatibile con più biosensori e più diagnostici, e mi propongo di conquistare il mercato internazionale. Con il mio progetto ho voluto dimostrare ai giovani che è possibile avere successo. Basta agire. Vorrei essere un esempio per i giovani laureati per incoraggiarli a lottare duramente per i loro sogni imprenditoriali».





Hanen Guesmi  
> Bosten Bechir

## Bosten Bechir, une initiative phare d'une ferme urbaine écologique

Hanen GUESMI est la fondatrice de la start-up **Bosten Bechir**. Cette femme de 46 ans a vécu une carrière polyvalente. Elle a touché à plusieurs domaines avant de se lancer dans son projet de vie.

« Malgré mon âge, mes engagements familiaux, notamment envers mon mari et mes deux enfants, je me voyais toujours en tant que gérante de mon propre projet. Avant de me lancer dans mon aventure professionnelle j'étais diplômée en sciences de la vie et de la terre, spécialisée en protection de l'environnement, en couture, en peinture, en culture biologique et extraction des huiles essentielles des plantes aromatiques et médicinales et en culture hors-sol. J'ai également un diplôme en musique arabe et en violon. J'ai aussi travaillé aussi en tant qu'enseignante dans une garderie scolaire. Ainsi, j'ai touché à plusieurs domaines professionnels. Il y a quelques mois, j'étais informée que le projet **Indimej** réalisé par CIES Tunisie octroierait des subventions aux potentiels entrepreneurs. D'où la création de **Bosten Bechir** : une ferme urbaine écologique en milieu hydroponique hors-sol, qui produit un maraîchage sain et propre (sans insecticides, herbicides ni pesticides). Mon projet est installé dans la partie commune de la résidence El Amal à Ksar Said 2.

## Bosten Bechir, iniziativa di successo di una fattoria ecologica urbana

Hanen GUESMI è la fondatrice della start-up **Bosten Bechir**. Questa donna di 46 anni ha avuto una carriera versatile. Ha lavorato in diversi settori prima di lanciare il suo progetto di vita.

«Nonostante l'età e gli impegni familiari, soprattutto con mio marito e i miei due figli, mi sono sempre vista come responsabile del mio progetto. Prima di intraprendere la mia avventura professionale, mi sono laureata in scienze della vita e della terra, specializzandomi in protezione dell'ambiente, cucito, pittura, agricoltura biologica ed estrazione di oli essenziali da piante aromatiche e medicinali, e agricoltura senza terra. Ho anche una laurea in musica araba e violino. Ho anche lavorato come insegnante in un asilo nido. Quindi sono stata coinvolta in diversi ambiti professionali. Qualche mese fa, mi è stato comunicato che il progetto **Indimej**, gestito dal CIES Tunisia, avrebbe concesso delle sovvenzioni a potenziali imprenditori. Da qui la creazione di Bosten Bechir: una fattoria urbana ecologica in un ambiente idroponico e senza terra, che produce ortaggi da mercato sani e puliti (senza insetticidi,

J'ai pensé à cette idée de projet, à l'issue de plusieurs constats, notamment pendant la période de la crise sanitaire du COVID 19, le manque de pluie ces dernières années, la rareté de maraîchage sain, et l'éloignement des terrains agricoles du marché. Je dois à l'aboutissement de mon idée à plusieurs structures telles que CIES Tunisie, l'Union Tunisienne de Solidarité Sociale (UTSS), la municipalité du Bardo, le président de la municipalité de Ksar Said, ainsi que d'autres personnes.

**Bosten Bechir** est avant tout un rêve qui s'est réalisé. Il est basé sur une agriculture urbaine, propre et moderne. Mon choix de la zone d'implantation du projet avait pour but de minimiser le coût de transport et la quantité d'émission de carbone vu que la culture se présente dans les résidences du consommateur. D'autre part, la non-utilisation d'insecticides herbicides et de pesticides, nous permet en premier lieu de proposer un maraîchage sain, non nuisible à la santé du consommateur et dans le respect de l'environnement. Cette nouvelle technique de culture hors-sol, nous permet de réduire la quantité d'eau d'irrigation de 80%, vu qu'on est dans un circuit fermé et qu'aucune goutte d'eau ne sera gaspillée.



erbicidi o pesticidi). Il mio progetto è installato nell'area comune della residenza El Amal, a Ksar Said 2.

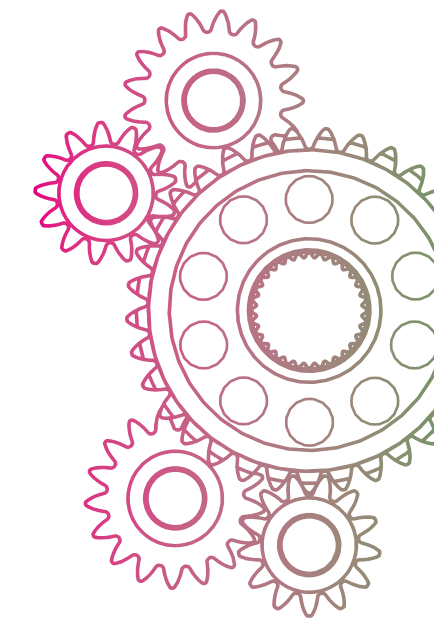
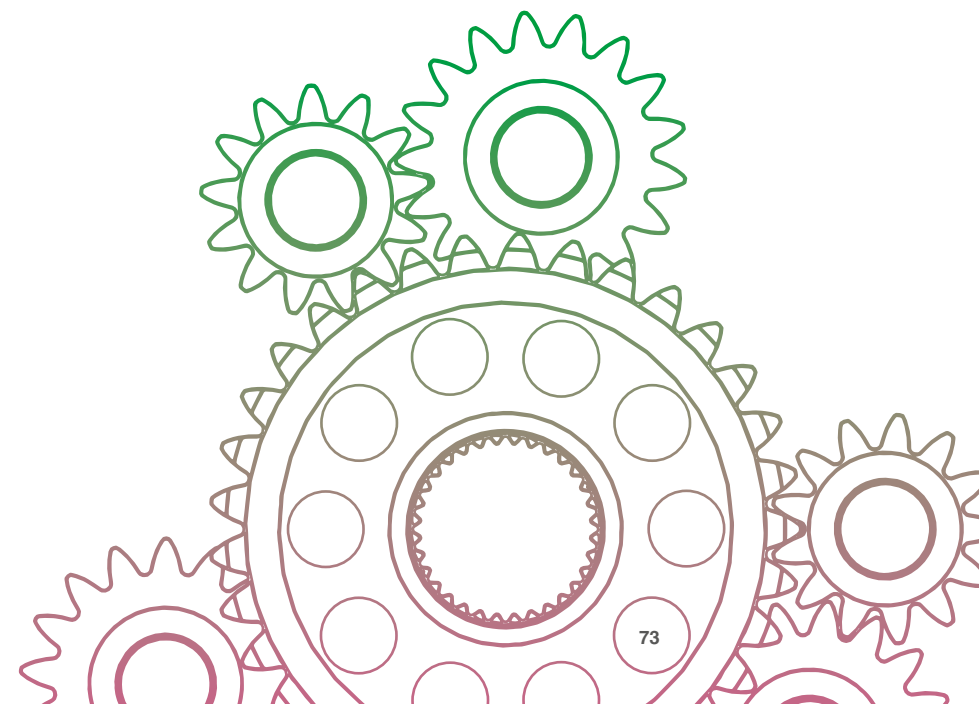
L'idea di questo progetto mi è venuta in mente dopo diverse osservazioni, in particolare durante il periodo della crisi sanitaria del COVID 19, la mancanza di piogge negli ultimi anni, la scarsità di orti sani e la distanza dei terreni agricoli dal mercato. Devo il successo della mia idea a diverse strutture come il CIES Tunisia, l'Unione Tunisina di Solidarietà Sociale (UTSS), il comune di Bardo, il presidente del comune di Ksar Said e altre persone. Bosten Bechir è soprattutto un sogno che si è avverato. Si basa su un'agricoltura urbana, pulita e moderna. La scelta del luogo in cui realizzare il progetto è stata fatta per ridurre al minimo i costi di trasporto e le emissioni di anidride carbonica, dato

Je souhaiterais faire de la zone Ksar Saïd de Bardo, une région modèle de la culture urbaine respectueuse du consommateur et de l'environnement, de maraîchage sain à des prix raisonnables et abordables et encourager la consommation de légumes. J'ai décidé et j'ai choisi de construire mon projet de vie en Tunisie pour donner l'exemple à mes enfants et leur prouver qu'on peut réussir et réaliser nos rêves chez nous et qu'à chaque problème il y a une solution. Il faut seulement y croire et agir ! »



che il raccolto viene coltivato a casa del consumatore. D'altra parte, il non utilizzo di insetticidi, erbicidi e pesticidi, ci permette di proporre un'agricoltura di mercato sana, non dannosa per la salute del consumatore e nel rispetto dell'ambiente. Questa nuova tecnica di coltivazione senza suolo ci permette di ridurre dell'80% la quantità di acqua di irrigazione, poiché siamo in un circuito chiuso e non viene sprecata nemmeno una goccia d'acqua.

Vorrei che l'area di Ksar Saïd di Bardo diventasse una regione modello per una coltivazione urbana rispettosa del consumatore e dell'ambiente, per un orto sano a prezzi ragionevoli e accessibili e per incoraggiare il consumo di verdure. Ho deciso e scelto di costruire il mio progetto di vita in Tunisia per dare l'esempio ai miei figli e dimostrare loro che possiamo avere successo e realizzare i nostri sogni a casa nostra e che per ogni problema c'è una soluzione. Basta crederci e agire!"





Jilani **Guinoubi**  
> Guinoubi Decoupe

## Un projet de découpe numérique qui facilite le travail des artisans

Avec l'avènement des nouvelles technologies telles que la fabrication assistée par ordinateur, une forme plus évoluée de la découpe traditionnelle a vu le jour. Il s'agit de la découpe numérique.

Cette technique facilite la vie de plusieurs artisans comme les menuisiers. Jilani est un jeune, âgé de 26 ans et qui habite à El Alia, une région située au Gouvernorat de Bizerte au nord de la Tunisie. Ce jeune entrepreneur est technicien principal en mécatronique, a collecté une expérience professionnelle au sein de plusieurs usines et il a, tout récemment, réalisé son usine personnelle de découpe numérique.

« Je suis vraiment très enthousiaste et content d'être arrivé jusqu'au bout avec mon idée de projet. En effet, mon entreprise, que je viens tout juste de lancer, s'appelle **“Guinoubi Découpe”**. Il s'agit du premier atelier de son genre à El Alia. Il offre plusieurs solutions aux menuiseries et aux autres entreprises qui ont besoin de cette technique de découpe numérique pour réaliser leurs produits finaux. En effet, l'atelier de menuiserie est depuis longtemps un lieu de production locale de pièces sur mesure de grande qualité. Grâce à cette technologie de découpe numérique, ces espaces retrouvent un second souffle. Les possibilités offertes, grâce à cette tendance, sont innombrables et déboucheront sûrement sur des modèles innovants de

## Un progetto di taglio digitale che facilita il lavoro degli artigiani

Con l'avvento di nuove tecnologie come la produzione assistita da computer, è emersa una forma più avanzata di taglio tradizionale. Si tratta del taglio digitale. Questa tecnica semplifica la vita di molti artigiani, come i falegnami. Jilani ha 26 anni e vive a El Alia, una regione situata nel governatorato di Bizerte, nel nord della Tunisia. Questo giovane imprenditore è un tecnico senior in meccatronica, ha collezionato esperienze lavorative in diverse fabbriche e ha recentemente avviato una propria fabbrica di taglio digitale. «Sono molto entusiasta e felice di aver avuto successo con la mia idea progettuale. Infatti, la mia azienda, che ho appena lanciato, si chiama **“Guinoubi Découpe”**. È il primo laboratorio di questo tipo a El Alia. Offre diverse soluzioni alle falegnamerie e ad altre aziende che hanno bisogno di questa tecnica di taglio digitale per realizzare i loro prodotti finali. In effetti, la falegnameria è da tempo un luogo di produzione locale di pezzi su misura di alta qualità. Grazie alla tecnologia di taglio digitale, questi spazi stanno tornando in auge. Le possibilità offerte da questa tendenza sono innumerevoli e



réindustrialisation. C'est là qu'intervient le travail numérique du bois. Comme beaucoup d'autres industries, l'industrie du bois a été affectée par l'industrialisation. Les économies d'échelle de la fabrication industrielle, l'utilisation de métaux pétrochimiques moins exigeants pour l'entretien (mais plus polluants et moins durables) et la concurrence d'une main-d'œuvre bon marché ont conduit à la fermeture progressive de nombreux ateliers artisanaux. Et c'est la raison pour laquelle, je me suis rattaché à mon idée. Je l'ai défendue très fort afin d'aider les artisans de ma région à assurer une meilleure production et leur permettre un gain en qualité et en temps. Je n'avais pas de baguette magique pour réaliser mon rêve. Je n'avais que les compétences techniques et l'expérience dans le domaine. Ainsi, je suis vraiment reconnaissant à CIES Tunisie qui m'a appuyé moralement et financièrement, et m'a accompagné pendant toutes les phases de réalisation de mon entreprise. Ma famille et mes amis m'ont encouragé vivement et ils continuent à le faire afin de m'aider à avancer et à développer mon projet. Je suis très attaché à ma famille, à mes amis et à ma région. Je ne peux pas penser qu'un jour je vais quitter mon pays. C'est ici que j'ai choisi de concrétiser mon rêve et j'y resterai pour toujours. »

porteranno sicuramente a modelli innovativi di reindustrializzazione. È qui che entra in gioco la lavorazione digitale del legno. Come molti altri settori, anche quello del legno è stato colpito dall'industrializzazione. Le economie di scala della produzione industriale, l'uso di metalli petrolchimici che richiedono meno manutenzione (ma sono più inquinanti e meno durevoli) e la concorrenza della manodopera a basso costo hanno portato alla graduale chiusura di molti laboratori artigianali. Ecco perché sono rimasto fedele alla mia idea. L'ho difesa con forza per aiutare gli artigiani della mia regione a garantire una produzione migliore e per permettere loro di guadagnare in qualità e tempo. Non avevo una bacchetta magica per realizzare il mio sogno. Avevo solo le competenze tecniche e l'esperienza sul campo. Sono quindi molto grato al CIES Tunisia che mi ha sostenuto moralmente e finanziariamente e mi ha accompagnato durante tutte le fasi di realizzazione della mia azienda. La mia famiglia e i miei amici mi hanno incoraggiato fortemente e continuano a farlo per aiutarmi a progredire e a sviluppare il mio progetto. Sono molto legato alla mia famiglia, ai miei amici e alla mia regione. Non riesco a immaginare di lasciare il mio Paese. È qui che ho scelto di realizzare il mio sogno e qui resterò sempre».







Omran Hadded  
> Station Vélos

## Un projet de station vélos pour faciliter la mobilité urbaine

Omran est un homme ambitieux qui vient tout juste de se lancer dans son projet, tout simple, mais efficace et utile. Ce jeune partage son expérience professionnelle avec passion. Il disait : « Je suis né et j'ai grandi dans la région de Bizerte au nord de la Tunisie. Comme toute personne, je cherche des solutions rapides pour une meilleure mobilité. Je suis passionné par le sport en particulier par le cyclisme que j'ai pratiqué en tant que coach. Je suis parfaitement conscient des impacts négatifs des moyens de transport sur l'environnement, de plus les carburants sont polluants et chers. Mes études et mon diplôme de licence appliquée en énergétique ont inspiré mon idée de projet. La municipalité de ma ville essayait de remédier au problème de la circulation insupportable à Bizerte, au point de devenir un cauchemar pour les habitants. C'est la raison pour laquelle, elle a encouragé vivement mon idée de projet pilote et m'a ainsi proposé de bénéficier d'une formation en entrepreneuriat qui a été organisée dans le cadre du projet Indimej, réalisé dans les Gouvernorats du Nord de la Tunisie, par CIES Tunisie en collaboration avec l'Union Tunisienne de Solidarité Sociale (UTSS), le centre d'affaires de Bizerte et d'autres structures qui m'ont aidé afin de créer ma

## Un progetto di stazione di biciclette per facilitare la mobilità urbana

Omran è un uomo ambizioso che ha appena avviato un progetto semplice, ma efficace e utile. Questo giovane condivide con passione la sua esperienza professionale. Ha detto: «Sono nato e cresciuto nella regione di Bizerte, nel nord della Tunisia. Come ogni persona, sono alla ricerca di soluzioni rapide per una migliore mobilità. Sono appassionato di sport, in particolare di ciclismo, che ho praticato come allenatore. Sono pienamente consapevole dell'impatto negativo dei trasporti sull'ambiente: i carburanti sono inquinanti e costosi. I miei studi e la mia laurea in energia applicata hanno ispirato la mia idea di progetto. Il Comune della mia città sta provando a rimediare al problema del traffico, insopportabile a Bizerte, un vero incubo per gli abitanti. Per questa ragione, il Comune ha molto incoraggiato la mia idea di progetto pilota e mi ha proposto di partecipare alla formazione imprenditoriale organizzata dal progetto **Indimej**, realizzato nei governatorati settentrionali della Tunisia dal CIES Tunisia in collaborazione con l'Unione Tunisina di Solidarietà Sociale (UTSS), il centro commerciale di Bizerte

station de vélos ; comme étant un projet 1<sup>er</sup> de son genre à Bizerte.

Je tiens également à remercier ma famille et mes amies qui m'ont fourni un appui moral et une aide lors des préparatifs du projet. Mon projet a vu le jour et j'ai commencé à fournir des vélos en location pour les déplacements. C'est un moyen de transport qui a des bienfaits sur la santé et en même temps c'est un projet écologique et qui permet de se déplacer avec les moindres coûts.

Bizerte est la région qui a accueilli mon projet. Toutefois, je rêve d'installer des stations de vélos partout en Tunisie afin de développer cette méthode de déplacement et de faire profiter tout le monde.

Je conseille à tout mon entourage d'essayer ce moyen. Je suis confiant, car je sais d'avance que tout le monde va l'apprécier et que j'aurai des clients fidèles. D'ailleurs, j'ai construit un réseau de clients réguliers qui préfèrent le vélo pour faire leurs courses. Ils m'ont confié que ce moyen leur a épargné la recherche de taxis qui sont chers et pas disponibles à l'heure de pointe.

Ainsi, mon amour pour le sport, ma conscience envers l'environnement et ma passion pour le tourisme écologique ont permis la réalisation de mon projet. C'est ma mission envers mon pays. Nous devons tous préserver la nature pour les générations à venir à travers des gestes simples comme le transport écologique. »



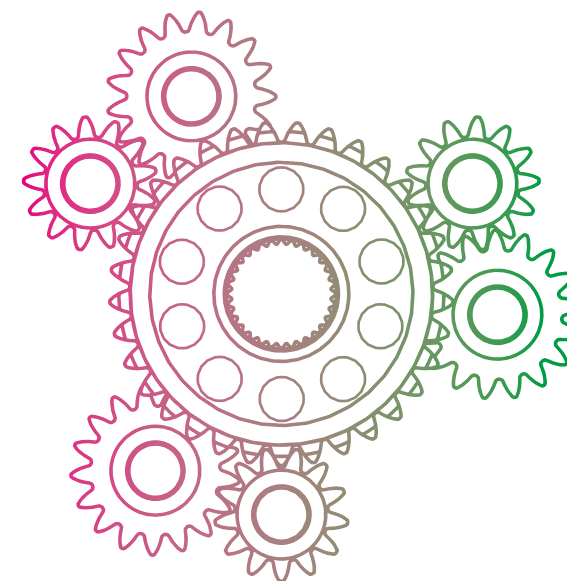
e altre strutture che mi hanno aiutato a creare la mia stazione di biciclette nella mia regione.

Vorrei anche ringraziare la mia famiglia e i miei amici che mi hanno dato sostegno morale e aiuto durante la preparazione del progetto. Da quando il mio progetto è nato ho iniziato a fornire biciclette a noleggio per gli spostamenti. È un mezzo di trasporto che ha benefici per la salute e allo stesso tempo è un progetto ecologico che permette alle persone di spostarsi con il minimo dispendio di denaro.

Bizerte è la regione che ha ospitato il mio progetto. Tuttavia, sogno di installare stazioni di biciclette in tutta la Tunisia per sviluppare questo metodo di trasporto

e far sì che tutti ne possano beneficiare. Consiglio a tutti quelli che mi circondano di provare questo metodo. Sono fiducioso, perché so in anticipo che tutti lo apprezzeranno e che avrò dei clienti fedeli. Infatti, ho creato una rete di clienti abituali che preferiscono fare la spesa in bicicletta. Mi hanno detto che in questo modo evitano di cercare i taxi, che sono costosi e non sono disponibili nelle ore di punta.

Così, il mio amore per lo sport, la mia consapevolezza ambientale e la mia passione per il turismo ecologico hanno reso possibile il mio progetto. Questa è la mia missione per il mio Paese. Tutti noi dobbiamo preservare la natura per le generazioni future attraverso gesti semplici come il trasporto ecologico».





Faiza Hamani  
> Ebtikar Mode

## Un projet de couture traditionnelle avec une touche d'innovation

Faiza HAMANI est une entrepreneure âgée de 32 ans, elle est mariée et mère de 3 enfants. Elle vit à Tataouine et elle a un diplôme en tissage et en couture.

Grâce à son expertise et à sa passion, elle a réussi à ouvrir son atelier de couture qu'elle gère avec bonheur.

« Mon atelier s'appelle "**Ebtikar Mode**". Il m'a permis de mettre mes compétences et mes connaissances techniques en pratique. C'est aussi un projet rentable pour ma famille, durable et au service de ma communauté. Mon père m'a transmis cette passion et m'a appris à travailler avec les textiles et la laine. De plus, toute ma famille est employée dans ce secteur et dans l'artisanat.

C'est grâce à ces aspects, et au soutien du projet **Indimej**, que j'ai pu mettre en place ce petit atelier et que je poursuis avec bonheur mon projet de vie.

Mon projet est différent, car mes designs ont leurs propres traits distinctifs et mélangent des aspects traditionnels avec une touche d'innovation. Il est également écologique, puisque je donne une nouvelle vie aux chutes de tissu, créant ainsi des pièces uniques et originales. Même l'emballage des produits que je crée respecte cette logique. C'est une idée de conception durable et verte et cela me rend encore plus heureuse dans mon travail. Cela dit, je suis sensible à l'économie de l'énergie et je veille à ne pas faire

## Un progetto di cucito tradizionale con un tocco di innovazione

Faiza HAMANI è un'impreditrice di 32 anni, sposata e con 3 figli. Vive a Tataouine ed è laureata in tessitura e cucito. Grazie alle sue competenze e alla sua passione, è riuscita ad aprire il suo laboratorio di cucito che gestisce con soddisfazione.

«Il mio laboratorio si chiama "**Ebtikar Mode**". Mi ha permesso di mettere in pratica le mie competenze e conoscenze tecniche. Inoltre, è un progetto redditizio per la mia famiglia, sostenibile e al servizio della mia comunità. Mio padre mi ha trasmesso questa passione e mi ha insegnato a lavorare con i tessuti e la lana. Inoltre, tutta la mia famiglia è impiegata in questo settore e, più in generale, nell'artigianato. È grazie a questi aspetti, ed al sostegno del progetto **Indimej**, che sono riuscita a creare questo piccolo laboratorio e a portare avanti con gioia il mio progetto di vita.

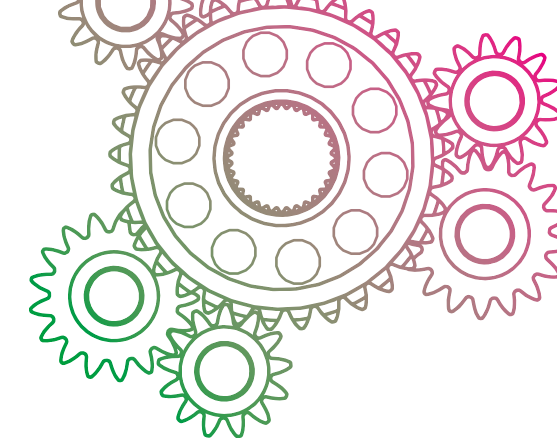
Il mio progetto è diverso, perché i miei disegni hanno caratteristiche proprie e mescolano aspetti tradizionali con un tocco di innovazione. È anche ecologico, perché do nuova vita agli scarti di tessuto, creando pezzi unici e originali. Anche il packaging dei prodotti che creo segue questa logica. È un'idea di design sostenibile e verde

fonctionner toutes mes machines en même temps.  
Je suis très confiante en l'avenir de mon projet. Désormais, j'ai réussi à réaliser des partenariats avec certains villages artisanaux et mon objectif est d'étendre encore davantage mon réseau de clients et élargir les zones et les marchés où vendre mes produits. J'aimerais, par ailleurs, créer une page Facebook et un site Web pour donner de la visibilité à mon travail dans d'autres gouvernorats et, pourquoi pas, exporter mes créations à l'étranger. Bientôt, j'aurai également la possibilité d'offrir du travail et des formations à d'autres personnes dans mon atelier. À cet égard, j'aimerais beaucoup entamer des relations commerciales avec l'Italie et son marché, notamment grâce à l'intermédiaire de l'association PONTES, partenaire du projet.  
La communauté me soutient et dans une certaine mesure, j'ai déjà un réseau local de clients qui apprécient mon travail. Cela m'encourage à continuer et à croire de plus en plus en ce que je fais.  
Ma région est riche en culture, en histoire et en traditions qu'il faut valoriser et transmettre. Ce qui est l'une des principales raisons pour lesquelles j'ai voulu me lancer dans cette aventure ici, à Tataouine. »



che mi rende ancora più felice del mio lavoro. Detto questo, sono sensibile al risparmio energetico e mi assicuro di non far funzionare tutte le mie macchine contemporaneamente.  
Sono molto fiduciosa sul futuro del mio progetto. Sono riuscita a stabilire collaborazioni con alcuni villaggi artigianali e il mio obiettivo è quello di ampliare ulteriormente la mia rete di clienti e di allargare le aree e i mercati in cui vendere i miei prodotti. Vorrei anche creare una pagina Facebook e un sito web per dare visibilità al mio lavoro in altri governatorati e, perché no, esportare le mie creazioni all'estero. Presto avrò anche la possibilità di offrire lavoro e formazione ad altre persone nel mio laboratorio. A questo proposito, mi piacerebbe molto avviare rapporti commerciali con l'Italia e il suo mercato, soprattutto attraverso il partner di progetto **PONTES**.

La comunità mi sostiene e in parte ho già una rete locale di clienti che apprezzano il mio lavoro. Questo mi incoraggia a continuare e a credere sempre di più in quello che faccio.  
La mia regione è ricca di cultura, storia e tradizioni che devono essere valorizzate e trasmesse. Questo è uno dei motivi principali per cui ho voluto intraprendere questa avventura qui a Tataouine».





Malak **Harbaoui**  
> Plateforme Herbin

## “herbin”, une plateforme qui rassemble tous les remèdes naturels !

« Nous avons l'habitude d'utiliser et de manger des produits à base d'ingrédients chimiques, synthétiques, etc. Mais depuis quelques temps, l'utilisation de produits naturels fait des vagues dans le monde entier avec une efficacité prouvée : ils ont beaucoup de vertus pour la santé des êtres humains. », nous explique la jeune entrepreneure Malek qui continue à nous présenter son projet digitalisé : « Je m'appelle Malek Harbaoui, une fille de 29 ans, originaire de la délégation de Jdaïda au gouvernorat de La Manouba. Grâce à ma persévérance, j'ai pu obtenir le diplôme d'ingénieur en chimie industrielle, et j'ai également un master en génie d'affaires et un MBA en entrepreneuriat que j'ai obtenu à «Business School MILANO». A l'issue d'un cursus d'études varié, j'ai préféré m'impliquer dans le domaine d'entrepreneuriat à travers l'idée d'une plateforme qui digitalise la phytothérapie et la biomédecine. Cette plateforme est intéressante et utile à tout usager, puisqu'elle offre le conseil, l'orientation et la vente des produits bio thérapeutiques, hygiène, beauté, bien être et alimentaires purement à base végétale. Grâce à l'appui moral et financier des associations partenaires du projet Indimej, notamment CIES et ARCS, j'ai réussi à créer ma propre plateforme que j'ai nommée «**herbin**».

## “herbin”, una piattaforma che riunisce tutti i rimedi naturali!

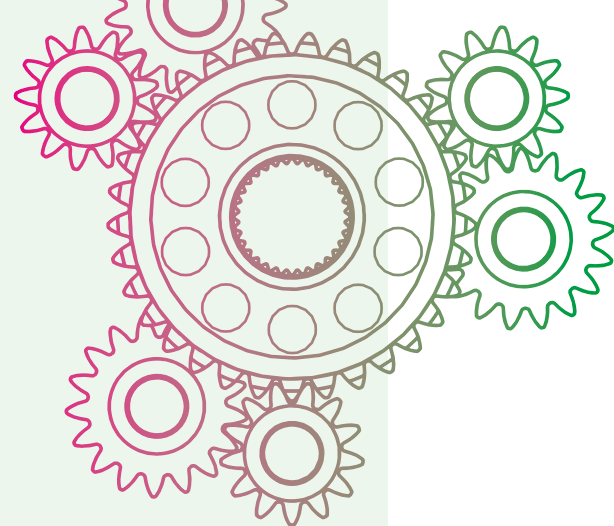
«Siamo abituati a usare e mangiare prodotti a base di ingredienti chimici, sintetici, ecc... Ma da qualche tempo a questa parte, l'uso di prodotti naturali sta avendo successo in tutto il mondo con un'efficacia comprovata: hanno molte virtù per la salute degli esseri umani», spiega la giovane imprenditrice Malek, che continua a presentarci il suo progetto digitale: «Mi chiamo Malek Harbaoui, una ragazza di 29 anni della delegazione di Jdaïda nel governatorato di La Manouba. Grazie alla mia perseveranza, sono riuscita a conseguire un diploma in ingegneria chimica industriale, e ho anche un master in ingegneria aziendale e un MBA in imprenditorialità conseguiti presso la MILANO Business School. Dopo un percorso di studi vario, ho preferito impegnarmi nel campo dell'imprenditoria attraverso l'idea di una piattaforma che digitalizza l'erboristeria e la biomedicina. Questa piattaforma è interessante e utile per tutti gli utenti, in quanto offre consulenza, orientamento e vendita di prodotti bioterapici, igienici, di bellezza, di benessere e di prodotti alimentari puramente vegetali. Grazie al sostegno morale e finanziario

Je peux dire que j'ai de la chance d'avoir une famille qui m'a encouragé vivement. Mes professeurs, mes coachs ainsi que mes amis m'ont accompagné tout au long de la période de création de mon projet et sont toujours là pour moi.

Ainsi, mon entourage est conscient de l'utilité de la plateforme «**herbin**», car elle vise à améliorer l'état de santé du consommateur par le biais de la vulgarisation de l'information scientifique et médicale. De plus, «**herbin**» aide les artisans de produits végétaux naturels thérapeutiques, les laboratoires green ainsi que tous les fabricants de produits de santé à base végétale à développer leurs produits, leurs chaînes de fabrication et leurs images, ce qui engendre des gains en termes de chiffres d'affaires.

Je suis très fière de moi et du fait que ma startup «**herbin**» a eu le prix de meilleure startup a «Business School MILANO». Cela me donne beaucoup de souffle pour développer mon projet davantage. Désormais, j'ai commencé à tracer des perspectives pour un avenir mature pour ma plateforme. Je souhaiterais aider les consommateurs tunisiens, des autres pays d'Afrique, et même les pays européens. Grâce à «**herbin**», le consommateur peut choisir les remèdes naturels pour une meilleure santé.

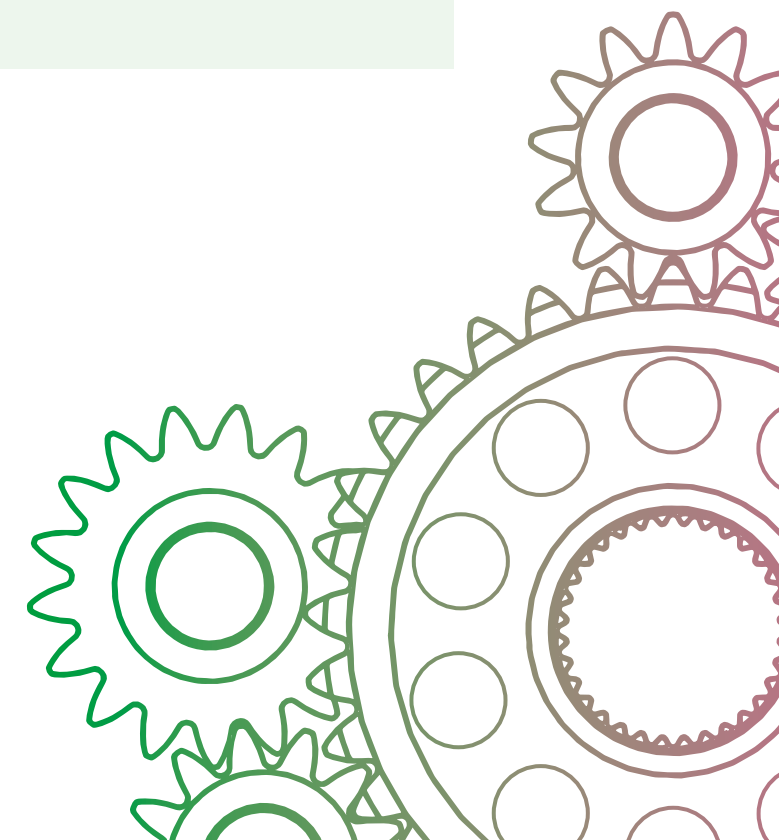
Je suis une entrepreneure fière d'être Tunisienne et j'aime bien contribuer au développement du « green business » dans mon pays, ainsi je vois un très grand potentiel en Tunisie et je voudrais réussir dans mon pays et pour mon pays. »



delle associazioni partner del progetto **Indimej**, in particolare del CIES e dell'ARCS, sono riuscita a creare la mia piattaforma che ho chiamato «**herbin**». Posso dire di essere fortunata ad avere una famiglia che mi ha incoraggiata fortemente. I miei insegnanti, i miei allenatori e i miei amici mi hanno accompagnato durante la creazione del mio progetto e mi sono sempre vicini. Così, il mio entourage è consapevole dell'utilità della piattaforma «**herbin**», in quanto mira a migliorare la salute dei consumatori attraverso la divulgazione di informazioni scientifiche e mediche. Inoltre, «**herbin**» aiuta i produttori di prodotti naturali terapeutici vegetali, i laboratori verdi e tutti i produttori di prodotti salutistici a base vegetale a sviluppare i loro prodotti, le loro linee di produzione e la loro immagine, con conseguenti guadagni in termini di fatturato. Sono molto orgogliosa di me stessa e del fatto che la mia startup «**herbin**» abbia



ricevuto il premio come migliore startup alla Business School MILANO. Questo mi dà molta ispirazione per sviluppare ulteriormente il mio progetto. Ora ho iniziato a disegnare le prospettive di un futuro maturo per la mia piattaforma. Vorrei aiutare i consumatori in Tunisia, in altri Paesi africani e anche in Europa. Grazie a «**herbin**», il consumatore può scegliere rimedi naturali per una salute migliore. Sono un'orgogliosa imprenditrice tunisina e mi piace contribuire allo sviluppo del business verde nel mio Paese, quindi vedo un potenziale molto grande in Tunisia e vorrei avere successo nel mio Paese e per il mio Paese».





Hamed **Haroum**  
> Green prod

## D'une conscience environnementale à un projet de recyclage, ambitieux !

Comme vous pouvez l'imaginer, le plastique est loin d'être un atout environnemental. Il détruit la faune et la flore et contribue, ainsi, au réchauffement climatique avec tout ce que cela représente comme danger pour l'être humain. Hamed HAROUM est conscient des défis environnementaux et de la nécessité d'agir en sa faveur : « depuis mon jeune âge, j'avais une passion pour l'environnement. Je cherchais les moyens susceptibles de le préserver. D'ailleurs, nous devons tous, citoyens et gens du métier, jouer notre part pour l'environnement en participant au recyclage du plastique. J'habite à Menzel Bouzelfa dans le Cap Bon dans le Gouvernorat de Nabeul depuis 32 ans, cette zone est célèbre pour son activité agricole. Toutefois, j'ai choisi un autre chemin de carrière. J'ai fait des études de droit à Sfax, où j'ai complété ma formation universitaire et obtenu une maîtrise. Cela dit, je n'ai pas délaissé mon intérêt pour la préservation de l'environnement. Je suivais toutes les nouveautés du domaine, les initiatives et même les mécanismes d'aides aux entrepreneurs. Ainsi, j'ai saisi l'opportunité offerte par le programme CIES Tunisie dans le cadre du projet **Indimej** qui m'a permis de bénéficier d'une formation en entrepreneuriat, en création d'entreprise verte, un financement et un accompagnement pour la création de

## Da una coscienza ambientale a un ambizioso progetto di riciclaggio!

Come si può immaginare, la plastica è tutt'altro che un bene ambientale. Distrugge la fauna e la flora, contribuisce al riscaldamento globale e rappresenta un pericolo per gli esseri umani. Hamed HAROUM è consapevole delle sfide ambientali e della necessità di agire in questo senso: «Fin da giovane ho avuto una passione per l'ambiente. Cercavo modi per preservarlo. Inoltre, tutti noi, cittadini e professionisti, dobbiamo fare la nostra parte per l'ambiente, partecipando al riciclaggio della plastica. Da 32 anni vivo a Menzel Bouzelfa, nel Cap Bon, nel governatorato di Nabeul, una zona famosa per l'attività agricola. Tuttavia, ho scelto un percorso professionale diverso. Ho studiato legge a Sfax, dove ho completato la mia formazione universitaria e conseguito un master. Detto questo, non ho abbandonato il mio interesse per la conservazione dell'ambiente. Ho seguito tutte le novità del settore, le iniziative e anche i meccanismi di aiuto agli imprenditori. Ho quindi colto l'opportunità offerta dal programma CIES Tunisia nell'ambito del progetto **Indimej**, che mi ha permesso

mon projet. J'ai donc décidé de lancer mon entreprise de recyclage de déchets verts et de production d'engrais naturels. Mon projet a été implanté à Menzel Bouzelfa, je l'ai appelé **Green prod.**

Ma famille et l'équipe de CIES Tunisie m'ont soutenu. Je suis vraiment reconnaissant à l'Union Tunisienne de Solidarité Sociale (UTSS) qui m'a donné un coup de main en achetant du matériel et en aménageant le local de mon entreprise.

Afin d'accroître la notoriété quant à mon projet, j'ai mis en place une campagne de sensibilisation à l'importance de l'environnement et à la valorisation des déchets verts. Ainsi, mon projet contribue aux efforts de la municipalité de ma région en matière de valorisation des déchets verts. J'espère que mon petit projet prospère.

Je souhaiterais contribuer à l'employabilité des jeunes de ma région en y recrutant des salariés, en achetant plus d'équipements, en devenant un pionnier dans ce domaine. Je voudrais voir ma ville propre sans déchets verts.

Je veux adresser un message à la jeunesse de la région quant à l'avenir de notre pays. Il suffit d'être persévérant, avoir confiance en soi pour faire des miracles. Mon bonheur est dans ma ville dans laquelle j'ai vécu et étudié. Si les jeunes décident de la quitter, qui va s'en occuper ? »



di beneficiare di una formazione all'imprenditorialità, della creazione di un'impresa verde, di un finanziamento e di un sostegno alla creazione del mio progetto. Ho quindi deciso di lanciare la mia attività di riciclaggio dei rifiuti verdi e di produzione di fertilizzanti naturali. Il mio progetto è stato avviato a Menzel Bouzelfa e l'ho chiamato **Green prod.**

La mia famiglia e il team del CIES Tunisia mi hanno sostenuto. Sono molto grata all'Unione tunisina di solidarietà sociale (UTSS), che mi ha dato una mano acquistando attrezzature e allestendo i locali della mia attività.

Per far conoscere meglio il mio progetto, ho avviato una campagna di sensibilizzazione sull'importanza dell'ambiente e del riciclo dei rifiuti verdi. In questo modo, il mio progetto contribuisce agli sforzi del Comune della mia regione nel campo del recupero dei rifiuti verdi.

Spero che il mio piccolo progetto abbia successo. Vorrei contribuire all'occupazione dei giovani della mia regione assumendo dipendenti, acquistando altre attrezzature e diventando un pioniere in questo campo. Vorrei che la mia città fosse pulita senza rifiuti verdi.

Voglio inviare un messaggio ai giovani della regione sul futuro del nostro Paese. Tutto ciò che serve è la perseveranza e la fiducia in se stessi per far accadere i miracoli. La mia felicità è nella mia città, dove ho vissuto e studiato. Se i giovani decidono di lasciarla, chi si prenderà cura di loro?»







Khaula Hebra &  
Oumayma Aassel  
> Prestige Sud

## L'union fait la force !

“L'union fait la force”, c'est le proverbe qui traduit le parcours de deux braves femmes de la région de Tataouine. Khaula HEBRA et Oumayma AASSEL, deux amies qui ont choisi de vivre leur aventure professionnelle ensemble.

« Je suis Khaula et je suis diplômée en couture tandis que mon amie Oumayma est diplômée en informatique. Nous étions au chômage depuis 5 ans, mais nous n'avons jamais baissé les bras. Nous voulions être autonomes et nous travaillions à domicile à l'aide d'une machine de couture. »

Oumayma continuait à expliquer leur parcours : « Nous étions depuis toujours passionnées par la broderie, et nous avons des compétences déjà acquises. Nous n'avions pas la possibilité de développer notre activité, car nous n'avions pas de financement. Heureusement, nous avons pu décrocher une aide dans le cadre du projet **Indimej** qui nous a permis d'avoir une machine très innovante pour créer notre design.

Nous avons appelé notre micro entreprise “**Prestige SUD**”. Je suis très émue, car on a réussi à ouvrir notre atelier depuis deux mois. Désormais, nous assurons des services de couture et de broderie, moderne et traditionnelle, avec des designs originaux et personnalisés. Nous désirons créer notre propre marque de vêtements, avec un design

## L'unione fa la forza!

“L'unione fa la forza”, questo è il proverbio che traduce il viaggio di due donne coraggiose della regione di Tataouine. Khaula HEBRA e Oumayma AASSEL, due amiche che hanno scelto di vivere insieme la loro avventura professionale.

«Io sono Khaula e sono laureata in cucito, mentre la mia amica Oumayma è laureata in informatica. Siamo state disoccupate per 5 anni, ma non ci siamo mai arrese. Volevamo essere autosufficienti e abbiamo lavorato a casa con una macchina da cucire».

Oumayma ha continuato a spiegare il loro percorso: «Il ricamo ci ha sempre appassionato e avevamo già acquisito delle competenze. Non abbiamo avuto la possibilità di sviluppare la nostra attività perché non avevamo i fondi necessari. Fortunatamente, siamo riusciti a ottenere il sostegno del progetto **Indimej**, che ci ha fornito una macchina molto innovativa per creare il nostro disegno.

Abbiamo chiamato la nostra microimpresa “**Prestige SUD**”. Sono molto commossa, perché siamo riuscite ad aprire il nostro laboratorio due mesi fa. Ora forniamo servizi di cucito e ricamo, sia moderni che tradizionali, con disegni originali e

qui fait la différence tout en développant notre créativité, nous aimerions l'appeler **"WE DESIGN"**.

Nous devons à cette réussite, certes au projet **Indimej**, mais également à nos familles qui nous ont supportées et qui ont cru en nous ! Surtout mon mari, il m'a encouragée dans cette nouvelle aventure pour transformer ma passion en une profession.

En outre, d'un point de vue de la durabilité et du gaspillage nous avons créé une chaîne en collaboration avec d'autres bénéficiaires du projet pour leur permettre d'utiliser les déchets de la couture tout en créant de magnifiques tapis créatifs et traditionnels. Soucieuses de la préservation de l'énergie, nous avons aussi mis en place un onduleur qui rend efficace l'utilisation des machines. Nous sommes encore ambitieuses. Nous souhaiterions suivre des formations qui puissent nous donner la possibilité d'améliorer nos compétences en gestion économique et commercialisation de produits. Nous comptons profiter de mes études d'informatique afin de créer un site web pour vendre nos produits en ligne. En fait, nous avons déjà des comptes Facebook et Instagram au nom de notre entreprise, car nous ne pouvons pas passer à côté du succès. Notre objectif est de se démarquer de la concurrence et de fidéliser nos clients. Grâce au projet **Indimej** nous avons déjà pu franchir d'innombrables barrières et nous pensons pouvoir avancer dans notre ambition.



personalizzati. Vogliamo creare un nostro marchio di abbigliamento, con un design che faccia la differenza e che sviluppi la nostra creatività, vorremmo chiamarlo **"WE DESIGN"**.

Dobbiamo questo successo, certamente al progetto **Indimej**, ma anche alle nostre famiglie che ci hanno sostenuto e hanno creduto in noi! Soprattutto mio marito, che mi ha incoraggiato in questa nuova avventura di trasformare la mia passione in una professione.

Inoltre, dal punto di vista della sostenibilità e dei rifiuti, abbiamo creato una catena in collaborazione con altri beneficiari del progetto per consentire loro di utilizzare gli scarti di cucito creando tappeti creativi e tradizionali. Per quanto riguarda il risparmio energetico, abbiamo anche implementato un inverter che rende efficiente l'uso delle macchine.

Siamo ancora ambiziose. Vorremmo frequentare corsi di formazione che ci diano la possibilità di migliorare le nostre competenze nella gestione economica e nel marketing dei prodotti. Abbiamo intenzione di sfruttare i miei studi di informatica per creare un sito web per vendere i nostri prodotti online. In realtà, abbiamo già degli account Facebook e Instagram a nome

Notre travail représente une façon de démontrer notre amour pour notre pays et notre région que nous ne voulons pas quitter, malgré tous les obstacles auxquels nous avons dû faire face. Nous voulons rester à Tataouine pour vivre et travailler dans de meilleures conditions et pour avoir notre indépendance économique. »



della nostra azienda, perché non possiamo permetterci di perdere il successo. Il nostro obiettivo è distinguerci dalla concorrenza e fidelizzare i clienti. Grazie al progetto **Indimej** abbiamo già superato innumerevoli barriere e sentiamo di poter portare avanti le nostre ambizioni.

Il nostro lavoro è un modo per dimostrare l'amore per il nostro Paese e la nostra regione, che non vogliamo lasciare, nonostante tutti gli ostacoli che abbiamo dovuto affrontare. Vogliamo restare a Tataouine per vivere e lavorare in condizioni migliori e per avere la nostra indipendenza economica».



Meriam **Jendoubi**  
> Siccatio

## SICCATIO : une start-up qui met en valeur les fruits séchés

Parmi les entrepreneurs dont les projets ont été vérifiés par le comité de pilotage du projet **Indimej** pour être éligibles au financement, figure une jeune start-up spécialisée dans le séchage des fruits et légumes. Les fruits et légumes sont séchés selon un procédé unique qui préserve le goût, la couleur et la valeur nutritive du produit. Tel le concept de **“SICCATIO”**, une start-up qui vient tout juste de voir le jour grâce à une subvention accordée à une jeune femme, Mariem, lui permettant de démarrer sa propre activité dans sa ville natale, Menzel Jemil du Gouvernorat de Bizerte. Elle nous confiait : « Ma vie est un mélange entre succès et difficultés. Toutefois, je garde toujours une bonne vision des choses. Tout d'abord, j'ai fait des études pour devenir ingénieur agronome et j'ai eu mon diplôme en 2019 de l'Institut National Agronomique de la Tunisie. J'ai travaillé dur pour accomplir mes objectifs et j'ai développé mon profil professionnel afin d'avoir plus de chance pour réussir. Ainsi, j'ai été certifiée en plusieurs formations telle que le diagnostic environnemental. J'ai également formé des groupes de jeunes sur les thèmes de l'écologie et du développement durable et j'ai travaillé pendant une bonne période en tant que chargée de suivi-évaluation dans un projet national avec un centre international de recherche agronomique.

## SICCATIO: una start-up che dà vita alla frutta secca

Tra gli imprenditori i cui progetti sono stati verificati dal comitato direttivo di **Indimej** per essere ammessi al finanziamento c'è una giovane start-up specializzata nell'essiccazione di frutta e verdura. La frutta e la verdura vengono essiccate con un processo unico che preserva il gusto, il colore e il valore nutrizionale del prodotto. È questo il concetto di **“SICCATIO”**, una start-up appena nata grazie a una sovvenzione concessa a una giovane donna, Mariem, che le ha permesso di avviare la propria attività nella sua città natale, Menzel Jemil, nel governatorato di Bizerte. Ci ha confidato: «La mia vita è un misto di successi e difficoltà. Tuttavia, ho sempre una visione positiva delle cose. Prima di tutto, ho studiato per diventare ingegnere agrario e mi sono laureata nel 2019 presso l'Istituto Nazionale Agronomico della Tunisia. Ho lavorato duramente per raggiungere i miei obiettivi e ho sviluppato il mio profilo professionale per avere maggiori possibilità di successo. Così, ho ottenuto la certificazione in diverse formazioni, come la diagnosi ambientale. Ho anche formato gruppi di giovani sull'ecologia e lo sviluppo sostenibile e ho lavorato per

Mon entreprise est un objectif que j'ai tant rêvé de réaliser. Il s'agit de la valorisation de légumes et de fruits frais et locaux via leur transformation par séchage. Ainsi le produit final sera emballé dans un emballage écologique non nuisible à l'environnement. Le projet est implanté à Menzel Jemil près des terres produisant des cultures maraîchères. L'idée s'est basée sur la valorisation des ressources naturelles. D'ailleurs, mon défi est d'assurer une bonne qualité des produits et un processus bio depuis la phase de développement des fruits et des légumes jusqu'à l'étape de packaging. En effet, l'emballage compte énormément pour moi, car c'est le 1<sup>er</sup> contact qu'effectue le client avec les produits. C'est la raison pour laquelle, j'ai lancé un nouvel emballage avec des couleurs qui s'inspirent de celles de la nature, chose qui a attiré beaucoup de clients.

Les réseaux sociaux ne sont pas de moindre importance. J'ai créé une page Facebook au nom de mon entreprise. Je veille à informer mes clients à propos de toutes les nouveautés à travers des publications bien détaillées en textes et en images. Ainsi, je reçois beaucoup de retours à travers les commentaires, et même les partages. À mon sens, cela représente une parmi les nombreuses nécessités qui permettent d'assurer une visibilité du projet et de ma marque dans tout le territoire tunisien et même à l'étranger.

Je suis vraiment soulagée d'avoir lancé mon projet. Je savais que j'allais réussir, car j'ai cru en moi et en mes compétences. Ma famille

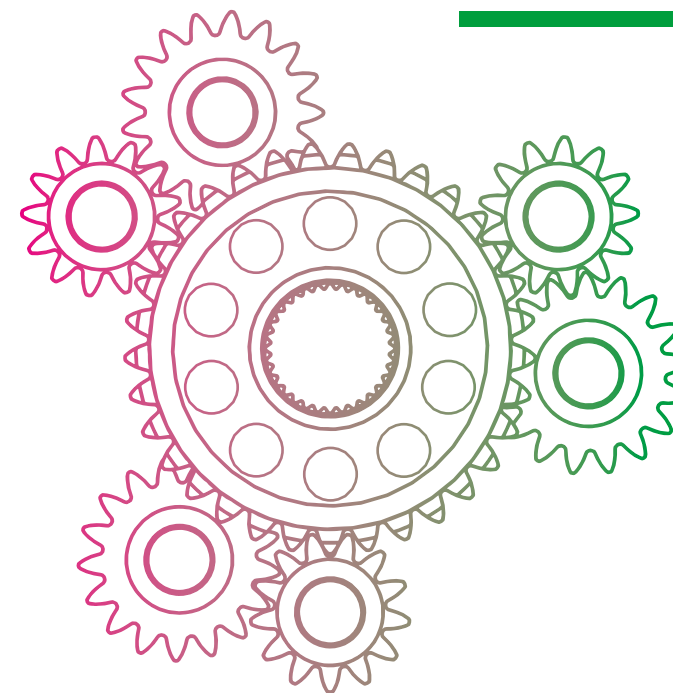


un buon periodo come responsabile del monitoraggio e della valutazione in un progetto nazionale con un centro di ricerca agricola internazionale.

La mia attività è un obiettivo che sognavo di raggiungere da tempo. Si tratta di dare valore aggiunto a frutta e verdura fresche e locali, trasformandole attraverso l'essiccazione. Il prodotto finale sarà confezionato in imballaggi ecologici. Il progetto si trova a Menzel Jemil, vicino al terreno dove si pratica l'orticoltura. L'idea si basa sulla valorizzazione delle risorse naturali. Inoltre, la mia sfida è garantire una buona qualità dei prodotti e un processo organico dalla fase di sviluppo

m'a aussi encouragée énormément et m'a poussé vers l'avant. De plus, je ne peux pas nier les efforts déployés par l'équipe de CIES Tunisie et celles de l'Union Tunisienne de Solidarité Sociale (UTSS) qui ont vraiment cru en moi et m'ont encouragée pour avancer et terminer le chemin qui n'a pas été facile. J'ai choisi de lancer mon entreprise en Tunisie, car ainsi je n'ai pas de difficultés à communiquer. Je parle la même langue que mes compatriotes. Nous partageons la même culture et les mêmes habitudes alimentaires ou autres. J'aime mon pays, car il possède un emplacement stratégique qui le rend unique et riche en ressources. »

di frutta e verdura fino al confezionamento. L'imballaggio è infatti molto importante per me, perché è il primo contatto che il cliente ha con i prodotti. Per questo ho lanciato una nuova confezione con colori ispirati alla natura, che ha attirato molti clienti. Il social network non sono di minore importanza. Ho creato una pagina Facebook a nome della mia azienda. Mi assicuro di informare i miei clienti su tutte le ultime novità attraverso pubblicazioni ben dettagliate in testo e immagini. Ricevo molti feedback attraverso commenti e persino condivisioni. A mio avviso, questa è una delle tante necessità per garantire la visibilità del progetto e del mio marchio in tutto il territorio tunisino e anche all'estero. Sono davvero sollevato di aver lanciato il mio progetto. Sapevo che avrei avuto successo, perché credevo in me stessa e nelle mie capacità. Anche la mia famiglia mi ha incoraggiato molto e mi ha spinto ad andare avanti. Inoltre, non posso negare gli sforzi compiuti dall'équipe del CIES Tunisia e da quella dell'Unione Tunisina di Solidarietà Sociale (UTSS), che hanno davvero creduto in me e mi hanno incoraggiato ad andare avanti e a portare a termine un percorso non facile. Ho scelto di avviare la mia attività in Tunisia, perché in questo modo non ho difficoltà a comunicare. Parlo la stessa lingua dei miei connazionali. Condividiamo la stessa cultura e le stesse abitudini alimentari e di altro tipo. Mi piace il mio Paese perché ha una posizione strategica che lo rende unico e ricco di risorse».





Zohra **Kalai**  
> Microentreprise  
Biolys

## La passion est la clé de réussite d'un projet

Originaire de Ras-Jebel au Gouvernorat de Bizerte, Zohra est une femme ambitieuse de 35 ans. Elle a une licence en administration des affaires, mais comme elle est passionnée par le monde de la cosmétique, elle s'est réorientée vers des formations en cosmétique naturelle et thérapeutique.

« Je suis une femme persévérante et rien ne peut m'arrêter dans la réalisation de mon projet. Et j'ai appris à me battre pour réaliser mes objectifs. Je suis active et je n'attends pas que les opportunités viennent vers moi. Grâce à cela, j'ai pu bénéficier de la formation en entrepreneuriat puis j'ai pu lancer mon activité dans le domaine de la cosmétique naturelle et thérapeutique, dont j'ai tant rêvé de réaliser. Je dois cette opportunité à CIES Tunisie à travers le projet Indimej qui a été réalisé en collaboration avec la Municipalité de Ras-Jebel et l'ANETI.

Contrairement à d'autres jeunes, j'ai confiance envers les structures publiques qui ouvrent les portes à tous les jeunes de la région municipale et collaborent avec les organisations et les associations afin de booster l'employabilité et encourager les initiatives entrepreneuriales.

À l'issue de la formation spécialisée en entrepreneuriat, j'ai bénéficié d'un accompagnement rigoureux pendant tout le processus de création de mon projet, j'ai réussi à créer mon entreprise Biolys

## La passione è la chiave per la riuscita di un progetto

Originaria di Ras-Jebel, nel governatorato di Bizerte, Zohra è una donna ambiziosa di 35 anni. È laureata in economia aziendale, ma essendo appassionata del mondo della cosmetica, si è orientata verso la formazione in cosmetica naturale e terapeutica.

«Sono una donna perseverante e nulla può impedirmi di realizzare il mio progetto. Ho imparato a lottare per raggiungere i miei obiettivi. Sono attiva e non aspetto che le opportunità mi si presentino. Grazie a questo, ho potuto beneficiare della formazione sull'imprenditorialità e poi ho potuto lanciare la mia attività, che avevo tanto sognato di realizzare. Devo questa opportunità al CIES Tunisia attraverso il progetto **Indimej**, realizzato in collaborazione con il Comune di Ras-Jebel e ANETI.

A differenza di altri giovani, ho fiducia nelle strutture pubbliche che aprono le porte a tutti i giovani del territorio comunale e collaborano con organizzazioni e associazioni per favorire l'occupabilità e incoraggiare le iniziative imprenditoriali. Al termine della formazione, ho beneficiato di un sostegno durante tutto il processo

spécialisée dans la fabrication de produits cosmétiques naturels thérapeutiques à base d'huiles végétales extra-vierge naturelles, d'hydrolats de plantes aromatiques et médicinales.

Mon entourage, surtout mon mari, m'a beaucoup aidé à m'affirmer et à me démarquer à travers la gamme de produits que j'offre. Ma famille m'a fortement encouragé à travers des idées de gammes de produits diversifiés selon tout type de peau, de cheveux, etc.

Cette idée m'a inspirée parce que j'adore ce domaine et j'ai confiance en ma réussite, en sa continuité, dans la diversification et dans



di creazione del mio progetto e sono riuscita a creare la mia azienda **Biolys**, specializzata nella produzione di cosmetici terapeutici naturali a base di oli vegetali extravergini e idrolati naturali di piante aromatiche e medicinali.

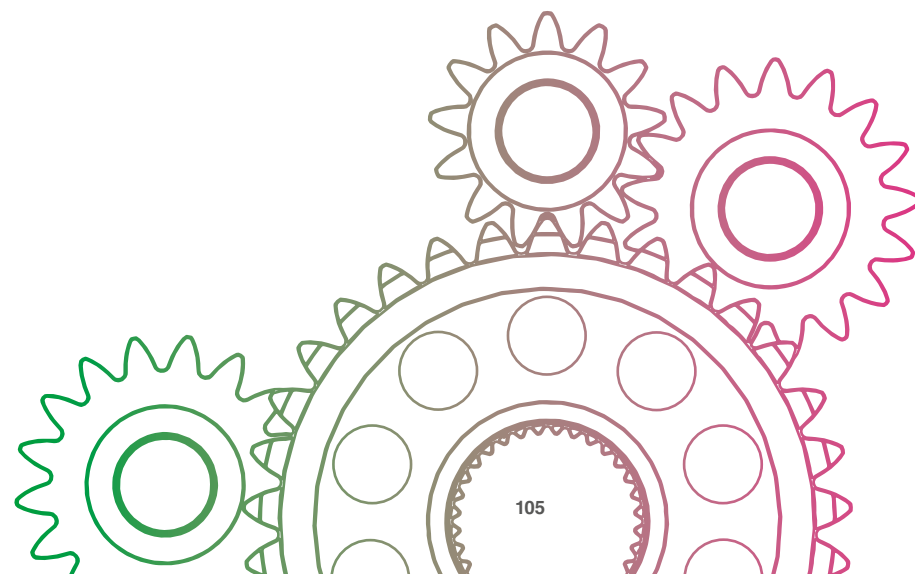
Il mio entourage, in particolare mio marito, mi ha aiutato molto ad affermarmi e a distinguermi attraverso la gamma di prodotti che offro. La mia famiglia mi ha fortemente incoraggiato con idee per una gamma di prodotti per tutti i tipi di pelle, capelli, ecc. Questa idea mi ha ispirato perché amo questo settore e sono fiduciosa nel mio successo, nella sua continuità, nella diversificazione e nell'innovazione dei prodotti. La regione di Ras-Jebel mi ha aiutato con le sue risorse naturali ricche di materie prime, necessarie per avere una migliore qualità dei prodotti senza temere effetti nocivi sulla salute o sulla pelle dei consumatori. I miei clienti sono donne soddisfatte della qualità dei prodotti e mi incoraggiano con i loro feedback positivi sulla pagina Facebook che ho creato per il mio progetto. Devo solo ascoltare le raccomandazioni e le esigenze dei clienti per guadagnare credibilità e costruire una buona immagine del marchio.

l'innovation des produits. La région Ras-Jebel m'a aidé avec ces ressources naturelles riches en matières premières, nécessaires pour avoir une meilleure qualité de produits sans crainte de retombées néfastes sur la santé ou sur la peau des consommateurs. Mes clients sont des femmes satisfaites de la qualité des produits qui m'encouragent à travers leurs feedbacks positifs sur la page Facebook que j'ai créée pour mon projet. Il faut juste écouter les recommandations et les besoins des clientes afin de pouvoir gagner en crédibilité et bâtir une bonne image de marque.

Beaucoup de défis m'attendent, je compte innover continuellement afin d'obtenir un meilleur résultat et de lancer de nouveaux produits tout en appliquant les processus utilisés dans les entreprises vertes et en utilisant des emballages bio et des produits certifiés. En franchissant cette étape, je pourrais booster ma vente sur les marchés tunisiens et à l'étranger. »



Ho molte sfide davanti a me, ho intenzione di innovare continuamente per ottenere un risultato migliore e lanciare nuovi prodotti, applicando i processi utilizzati nelle imprese verdi e utilizzando imballaggi biologici e prodotti certificati. Grazie a questo passo, potrò incrementare le mie vendite sul mercato tunisino e all'estero».





Hiba Khamassi  
> Nutree Foods

## Un projet bio de production du sucre de dattes

Aujourd'hui, de nombreuses personnes proposent maints substituts au sucre blanc considérés comme toxique pour l'homme. Les substituts de sucre les plus connus sont le sirop d'agave, le sucre de coco, etc. Mais un autre sucre naturel mérite également d'être considéré : le sucre de datte. Et d'ailleurs, c'est l'idée de projet de Hiba, la jeune fille de 26 ans, originaire de Bizerte, qui nous raconte son histoire de réussite :

« Depuis mon jeune âge, je voulais réaliser une nouveauté, j'avais beaucoup d'idées en tête. Mais, avant de m'attaquer à la réalisation de mon projet de vie, j'ai travaillé dur pour obtenir mon diplôme d'ingénieur en électromécanique.

Puis, j'ai décidé de créer un projet de fabrication de produits bio et principalement le sucre de datte, car ce produit est un substituant bio du sucre blanc qui est néfaste à la santé et est raffiné. Le sucre de dattes est composé à 100 % de dattes déshydratées, qui ont été finement broyées afin qu'elles conservent toute leur valeur nutritive : fibres naturelles, tanins, flavonoïdes, vitamines et minéraux. Contrairement au sirop d'agave, le sucre de datte est non transformé et non raffiné.

En effet, j'ai choisi l'idée des dattes, car elles sont représentées sous plusieurs formes en Tunisie et partout dans le monde, mais le sucre de dattes est considéré comme

## Un progetto di produzioni biologica di zucchero di dattero

Al giorno d'oggi sono molti i sostituti dello zucchero bianco, considerato tossico per l'uomo. I sostituti più noti sono lo sciroppo d'agave, lo zucchero di cocco, ecc.

Ma vale la pena considerare anche un altro zucchero naturale: lo zucchero di datteri. A proposito, questa è l'idea del progetto di Hiba, 26enne di Bizerte, che ci racconta la sua storia di successo:

«Fin da giovane volevo creare qualcosa di nuovo, avevo molte idee in mente. Ma prima di iniziare a realizzare il mio progetto di vita, ho lavorato duramente per ottenere la laurea in ingegneria elettromeccanica.

Poi ho deciso di creare un progetto per produrre prodotti biologici, soprattutto zucchero di datteri, perché questo prodotto è un sostituto biologico dello zucchero bianco, che non è sano e raffinato.

Lo zucchero di datteri è prodotto con il 100% di datteri disidratati, che sono stati finemente macinati in modo da conservare tutto il loro valore nutrizionale: fibre naturali, tannini, flavonoidi, vitamine e minerali.

A differenza dello sciroppo d'agave, lo zucchero di datteri non è lavorato e non è raffinato. In effetti, ho scelto l'idea dei datteri, perché sono rappresentati in

un nouveau produit qui vient de débarquer sur les rayons. En outre, mon idée est née de la nécessité de valoriser les dattes car elles représentent une des richesses de la Tunisie et c'est possible de l'exploiter sous de nombreuses formes. Toutefois, je pense que le développement d'une entreprise verte nécessite tout d'abord de croire en cette méthodologie de vie.

Pour la réalisation de mon entreprise, j'ai trouvé un fort appui de la part de ma famille qui a toujours cru en moi et surtout de CIES Tunisie, à travers le projet Indimej, qui m'a soutenu et encadré tout au long de mon parcours dès l'étape d'idéation à la réalisation concrète de mon projet.

Grâce à cela, j'ai pu réaliser mon entreprise qui s'appelle **Nutree foods** et qui est implantée à Bizerte.

Mon rêve ne s'arrête pas ici, je suis toujours à la recherche de nouvelles idées afin de les développer. En fait, je souhaiterais élargir ma gamme de produits que je déposerai sur le marché tunisien, tout d'abord, puis être capable d'offrir au marché international une large gamme de produits bio et innovants.

Vu le côté bio de mon produit, je suis convaincue qu'il participe à la promotion du tourisme tunisien même parce que les dattes sont une spécialité de la Tunisie qui finit par être emporté partout dans le monde vu leur qualité et leur goût unique. J'adore ma région du Cap Bon, j'adore toute la Tunisie et je souhaiterais participer même d'une manière minimale à son développement. »

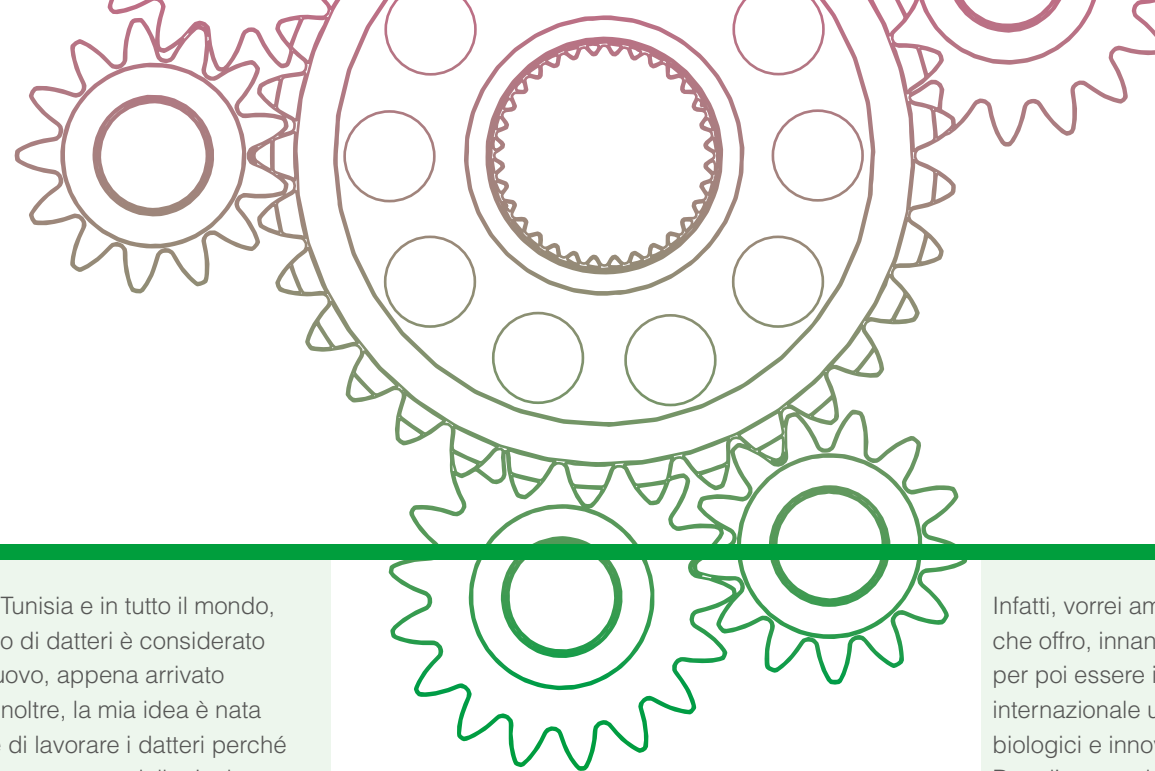
varie forme in Tunisia e in tutto il mondo, ma lo zucchero di datteri è considerato un prodotto nuovo, appena arrivato sugli scaffali. Inoltre, la mia idea è nata dall'intenzione di lavorare i datteri perché questi rappresentano una delle ricchezze della Tunisia ed è possibile sfruttarli in molte forme. Credo che lo sviluppo di un'impresa verde richieda innanzitutto di credere in questa metodologia di vita.

Per la realizzazione della mia impresa, ho trovato un forte sostegno nella mia famiglia che ha sempre creduto in me e soprattutto nel CIES Tunisia, attraverso il progetto **Indimej**, che mi ha sostenuto e supervisionato durante tutto il mio percorso, dalla fase ideativa alla realizzazione concreta del mio progetto.

Grazie a questo, sono riuscita a creare la mia azienda, che si chiama **Nutree Foods** e ha sede a Bizerte. Il mio sogno non finisce qui, sono sempre alla ricerca di nuove idee.

Infatti, vorrei ampliare la gamma di prodotti che offro, innanzitutto sul mercato tunisino, per poi essere in grado di offrire al mercato internazionale un'ampia gamma di prodotti biologici e innovativi.

Dato l'aspetto biologico del mio prodotto, sono convinta che contribuirà a promuovere il turismo tunisino, anche se i datteri sono una specialità che alla fine viene portata in tutto il mondo grazie alla loro qualità e al loro gusto unico. Amo la mia regione del Cap Bon, amo tutta la Tunisia ed è per tali ragioni che vorrei partecipare, anche solo in minima parte, al suo sviluppo».







Housse  
**Lakhdhar**  
> Green compost

## Une réussite née du cœur de la nature

Dans la nature, les plantes mortes se décomposent et se recyclent à l'infini. Le compostage reproduit ce cycle naturel des matières. Contrairement aux engrais chimiques, les engrais fabriqués à partir de déchets biodégradables deviennent naturellement des engrais gratuits pour nos sols et n'ont aucun effet toxique sur l'environnement.

C'est ce qui traduit le choix d'un entrepreneur à l'idée innovatrice. En effet, titulaire d'une licence en administration des réseaux et services, Housse LAKHDHAR a choisi de se reconvertir afin de devenir agriculteur et de poursuivre le chemin de ses parents, qui étaient également des agriculteurs.

« J'ai voulu suivre un chemin particulier, mais vu le manque d'opportunités d'emploi dans mon domaine d'études, j'ai pensé à revenir à mes origines, à la terre qui m'a permis de devenir un homme comme je le suis maintenant. L'agriculture est avant tout une passion qui nécessite de la patience, au rythme de maturité des plantes. Ce qui m'a aidé à suivre ce chemin, c'est ma connaissance approfondie en agriculture comme idée de base, les nouvelles alternatives utilisées pour préserver les ressources et le but de produire une meilleure qualité de plantes. D'où la naissance de mon "Bébé" **Green compost** qui est une entreprise implantée à Jdaïda au Gouvernorat de la

## Un successo dal cuore della natura

In natura, le piante morte si decompongono e si riciclano all'infinito. Il compostaggio riproduce questo ciclo naturale dei materiali. A differenza dei fertilizzanti chimici, i fertilizzanti ottenuti da rifiuti biodegradabili diventano naturalmente concime gratuito per i nostri terreni e non hanno alcun effetto tossico sull'ambiente. Questa è la scelta di un imprenditore con un'idea innovativa. Housse LAKHDHAR, laureato in amministrazione delle reti e dei servizi, ha scelto di diventare agricoltore e di seguire le orme dei suoi genitori, anch'essi agricoltori.

«Volevo seguire un percorso particolare, ma vista la mancanza di opportunità di lavoro nel mio campo di studi, ho pensato di tornare alle mie origini, alla terra che mi ha permesso di diventare un uomo come lo sono ora. L'agricoltura è soprattutto una passione che richiede pazienza e dedizione, e segue il ritmo del ciclo di vita delle piante. Ciò che mi ha spinto a seguire questa strada è stata la mia profonda conoscenza dell'agricoltura come idea di base, le nuove alternative utilizzate per preservare le risorse e l'obiettivo di produrre una migliore qualità delle piante.

Manouba et qui a pour mission de trouver une alternative durable contrairement à celle basée sur l'utilisation d'engrais chimiques en agriculture.

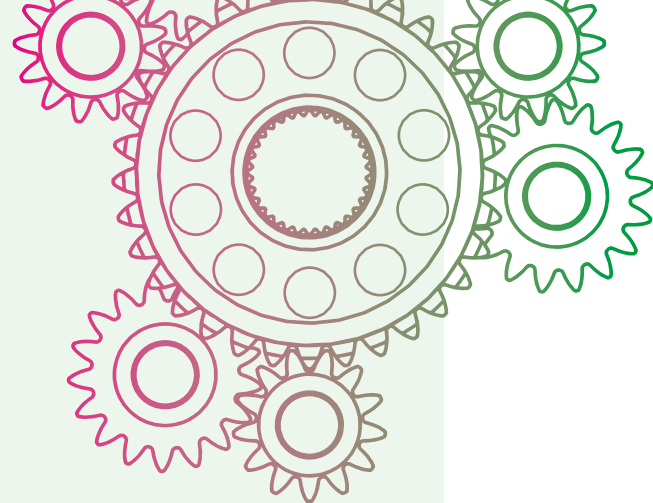
Mon entreprise est spécialisée, donc, dans la production de compost 100 % naturel, avec une approche sociale puisqu'elle valorise les déchets des producteurs locaux en les utilisant comme matière première. Je suis très fier, car ma famille m'a vraiment appuyée dans mon choix et m'a outillé de tous les conseils pour le bon lancement de mon entreprise. Il s'agit surtout d'une idée novatrice basée sur l'alternative fiable qui remplace les engrais chimiques, avec un coût raisonnable. Mon projet a été adopté comme idée pilote par la ferme thérapeutique de Sidi Thabet.

Ce qui est émouvant également dans mon projet, c'est l'appui, l'écoute et l'accompagnement de CIES Tunisie, de l'Union Tunisienne de Solidarité Sociale (UTSS) et de la municipalité de Jdaïda. Leur contribution dans le cadre du projet **Indimej**, m'a permis de concrétiser mon idée et a rendu son financement possible. Cette confiance en moi et en mon projet m'a donné du souffle pour avancer et développer

Da qui è nata la mia "Baby" **Green compost**, un'azienda con sede a Jdaïda, nel Governatorato di Manouba, con la missione di trovare un'alternativa sostenibile rispetto a quella basata sull'uso di fertilizzanti chimici in agricoltura.

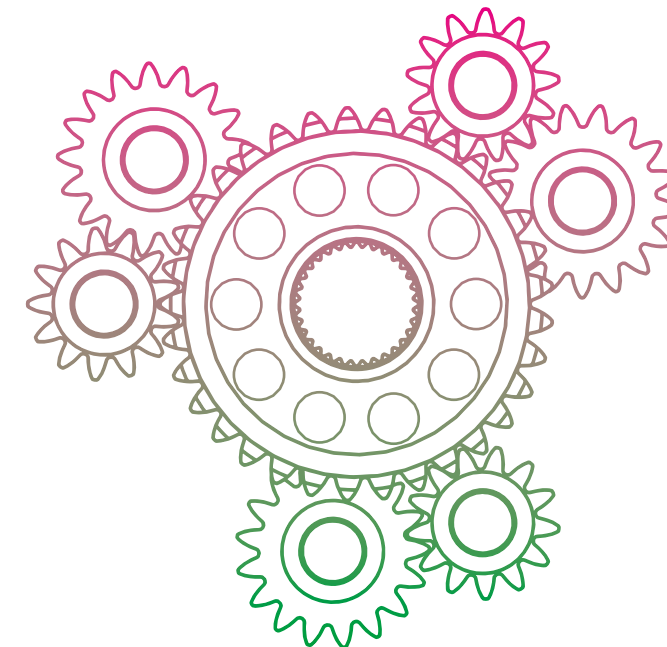
La mia azienda è specializzata nella produzione di compost naturale al 100%, con un approccio sociale poiché valorizza gli scarti dei produttori locali utilizzandoli come materia prima. Sono molto orgoglioso perché la mia famiglia mi ha sostenuto nella mia scelta e mi ha dato tutti i consigli necessari per avviare la mia attività. Soprattutto, si tratta di un'idea innovativa basata su un'alternativa affidabile ai fertilizzanti chimici, a un costo ragionevole. Il mio progetto è stato adottato come idea pilota dalla fattoria terapeutica di Sidi Thabet.

Ciò che è commovente nel mio progetto è anche il sostegno, l'ascolto e l'accompagnamento del CIES Tunisia, dell'Unione Tunisina di Solidarietà Sociale



mon activité à l'échelle industrielle tout en respectant les enjeux écologiques et sociaux. En fait, j'ai décidé de construire mon projet de vie en Tunisie parce que je suis Tunisien et réside en Tunisie et c'est ici que je me sens naturellement bien. Mais aussi, en Tunisie, je dispose d'une terre agricole que je peux exploiter pour développer mon entreprise. Ainsi, pas besoin d'aller ailleurs pour construire mon avenir. Mon pays a besoin de moi et de tous ses jeunes ! »

(UTSS) e del comune di Jdaïda. Il loro contributo nell'ambito del progetto **Indimej** mi ha permesso di concretizzare la mia idea e ne ha reso possibile il finanziamento. Questa fiducia in me e nel mio progetto mi ha dato lo slancio per andare avanti e sviluppare la mia attività su scala industriale nel rispetto delle questioni ecologiche e sociali. Ho deciso di costruire il mio progetto di vita in Tunisia perché sono tunisino e residente in Tunisia ed è qui che mi sento naturalmente bene. Ma anche perché in Tunisia ho dei terreni agricoli che posso utilizzare per sviluppare la mia attività. Non c'è quindi bisogno di andare altrove per costruire il mio futuro. Il mio Paese ha bisogno di me e di tutti i suoi giovani!»





Abir Noglami  
> Miel Bledi

## Histoire d'une apicultrice

Les femmes à Tataouine d'aujourd'hui ne sont pas celles des anciennes générations. Avant, la fille dans certaines régions de la Tunisie était obligée de quitter l'école à un âge précoce. Sa famille choisissait, parfois, de la faire marier avec l'un de ses proches. Toutefois, la femme tunisienne de nos jours, est autonome. Elle a des objectifs personnels et professionnels à atteindre. Tel est le cas pour Abir NOGLAMI qui a évoqué certains détails émouvants de son parcours de vie : « J'ai 30 ans et je vis dans le centre de Tataouine. Je suis ingénieur agronome spécialisée en culture maraîchère grâce à mes études à l'Institut d'agriculture Chott Meriem de Sousse.

Pendant mes études, j'ai acquis quelques connaissances en apiculture avant de me lancer dans mon propre projet d'apiculture. Ces derniers mois, j'ai suivi une formation spécialisée chez un apiculteur local qui m'a permis de développer davantage mes compétences. De plus, j'ai cinq ans d'expérience en agriculture en général et dans celui des cultures et de la production, de l'étude et de la réalisation de projets. Grâce au projet **Indimej**, j'ai pu mettre en pratique mes connaissances et bénéficier du soutien technique et pratique dont j'ai besoin pour travailler de manière professionnelle, j'ai eu la possibilité de mettre la main à la pâte et de commencer à gérer ma propre

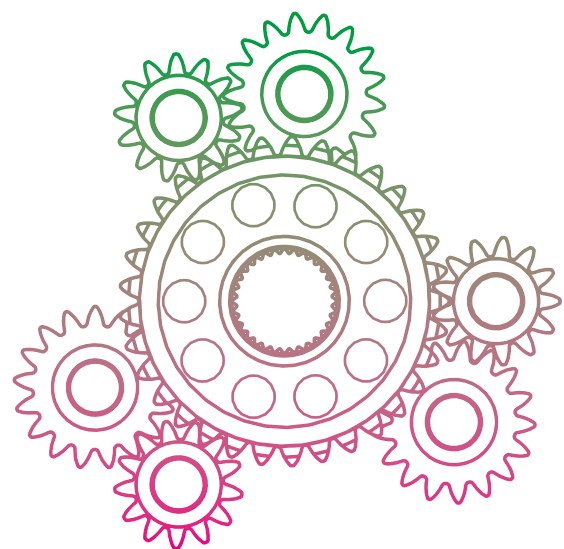
## Storia di una apicultrice

Le donne di Tataouine oggi non sono più le stesse del passato. In passato, in alcune regioni della Tunisia, le ragazze erano costrette a lasciare la scuola in tenera età. A volte la famiglia sceglieva di farla sposare con uno dei loro parenti. Oggi, invece, la donna tunisina è autonoma. Ha obiettivi personali e professionali da raggiungere. È il caso di Abir NOGLAMI, che ha ricordato alcuni dettagli commoventi del suo percorso di vita: «Ho 30 anni e vivo nel centro di Tataouine. Sono un ingegnere agricolo specializzato in orticoltura grazie ai miei studi presso l'Istituto di Agricoltura Chott Meriem di Sousse. Durante i miei studi, ho acquisito alcune conoscenze in materia di apicoltura prima di avviare il mio progetto. Negli ultimi mesi ho seguito un corso di formazione specializzato con un apicoltore locale, che mi ha permesso di sviluppare ulteriormente le mie competenze. Inoltre, ho cinque anni di esperienza nell'agricoltura in generale, nella produzione di colture, nella progettazione e nell'attuazione di progetti. Grazie al progetto **Indimej**, ho potuto mettere in pratica le mie conoscenze e ricevere il supporto tecnico e pratico

entreprise «**Miel Bledi**» pour la production et de vente de différents types de miel et de produits dérivés du miel, tels que le pollen et la propolis. C'est un travail qui respecte l'environnement !

À ce propos, je veille à bien m'occuper de mes abeilles en les traitant contre le varroa. De plus, je vais assurer la production en fonction de la saisonnalité des matières premières et des besoins de mes abeilles. À Tataouine il n'y a pas beaucoup d'apiculteurs. Ainsi, il n'y a pas trop de concurrence dans la région qui est une valeur ajoutée à mon entreprise.

J'ai pensé à jouer sur le packaging, qui est un élément important pour attirer les clients qui n'ont qu'à choisir le type de miel souhaité selon la couleur de l'étiquette et le descriptif. J'ai également des coffrets qui combinent différents types de miel.



necessario per lavorare in modo professionale, ho avuto l'opportunità di sporcarmi le mani e di iniziare a gestire la mia attività «**Miel Bledi**» per la produzione e la vendita di diversi tipi di miele e prodotti derivati, come polline e propoli. È un lavoro che rispetta l'ambiente!

A questo proposito, mi prendo cura delle mie api trattandole contro gli acari della varroa. Inoltre, assicuro la produzione in base alla stagionalità delle materie prime e alle esigenze delle mie api. A Tataouine non ci sono molti apicoltori. Quindi non c'è troppa concorrenza nella regione, il che è un valore aggiunto per la mia attività. Ho pensato di giocare sulla persuasività della confezione, che è un elemento importante per attirare i clienti che devono solo scegliere il tipo di miele che desiderano in base al colore dell'etichetta e alla descrizione. Ho anche scatole che combinano diversi tipi di miele.

La mia famiglia e i miei amici hanno creduto molto in me e ora sono molto orgogliosa di portare avanti il mio progetto. La comunità è entusiasta e mi sostiene continuamente. Spero di avere una clientela internazionale e di poter produrre alcuni dei migliori mieli sul mercato. Ho già un sito web, una pagina Facebook e un account Instagram dedicati alla visibilità e alla commercializzazione dei miei prodotti. Sono ancora in fase di avvio, ma sono convinta che tutto questo mi aiuterà a farmi conoscere presto e ad ampliare la mia rete».



Ma famille et mes amis ont tellement cru en moi, et maintenant, je suis très fière de poursuivre mon projet. La communauté est enthousiaste et me soutient continuellement. J'espère avoir une clientèle internationale et être en mesure de produire l'un des meilleurs miels du marché. J'ai déjà un site web, une page Facebook, et un compte Instagram dédiés à la visibilité et à la commercialisation de mes produits. Pour l'instant, je suis encore en phase de lancement, mais je suis convaincue que tout ça m'aidera à me faire connaître bientôt et à étendre mon réseau. »





Maryam Rajhi  
> Alkham

## “ALkham”, un projet inspiré des recettes de grand-mère

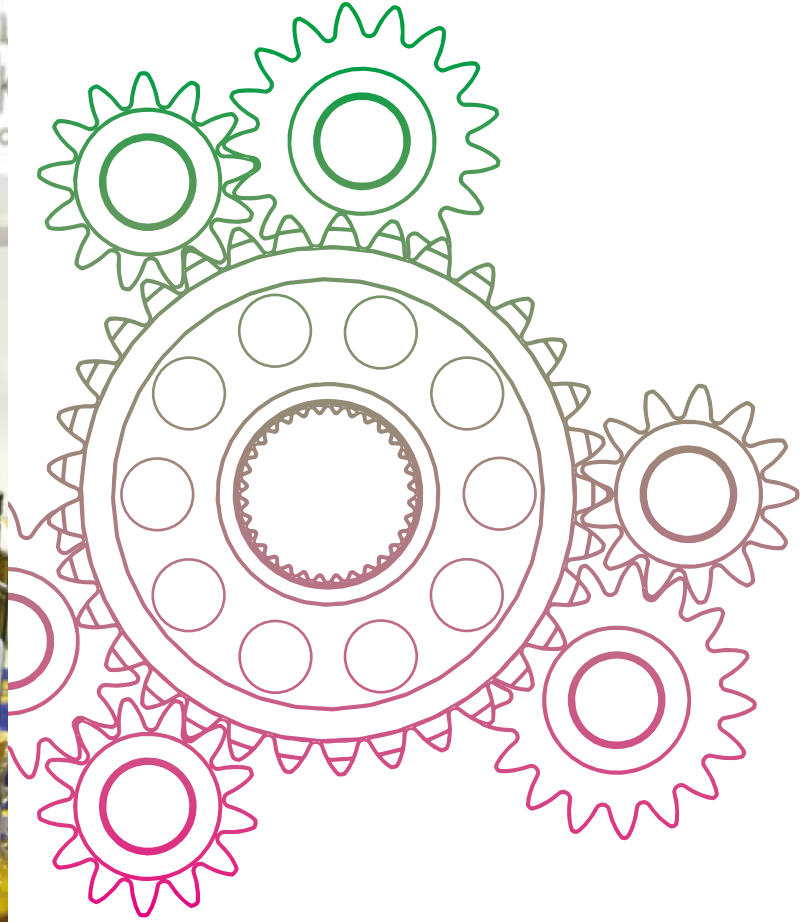
Nous avons tous besoin de revenir à l'essentiel de temps en temps, et rien ne vaut la recette d'une grand-mère pour cela. Des recettes préparées avec amour ou une astuce bio pour le bien-être humain.

“ALkham”, est le résultat d'une longue histoire de génération en génération chez la famille maternelle de Maryam et c'est son histoire de cœur : « Je suis maman de deux enfants, j'habite à Fouchena au Gouvernorat de Ben Arous. J'ai 34 ans et je suis chimiste ayant un master professionnel en management des risques, spécialisée en management intégré de l'environnement. J'ai trouvé mon chemin dans mes origines. En effet, je dirige mon projet de production de produits alimentaires naturels tels que les vinaigres naturels et les huiles végétales. Ce projet s'est construit à partir d'une nostalgie qui a réveillé en moi des souvenirs de moments que j'ai vécu avec ma grand-mère et ma mère. Ces deux femmes m'ont inspirée avec leurs savoir-faire et leur vigilance lors de l'utilisation de recettes traditionnelles. Je suivais toutes les étapes de fabrication du vinaigre et d'autres produits bio faits maison. C'est vraiment émouvant d'avoir de tels souvenirs !

D'ailleurs, la première personne qui a cru en moi, c'est ma mère, puis mon mari et mes amies. En outre, l'opportunité proposée par CIES Tunisie et ses partenaires coopératifs tels que l'Union Tunisienne de Solidarité

## “ALkham”, un progetto ispirato dalle ricette della nonna

Tutti noi abbiamo bisogno di tornare alle origini di tanto in tanto, e per questo non c'è niente di meglio di una ricetta della nonna. Ricette preparate con amore o con un consiglio organico per il benessere umano. “ALkham”, è il risultato di una lunga storia di generazione in generazione nella famiglia materna di Maryam ed è la sua storia del cuore: «Sono una madre di due bambini, vivo a Fouchena nel Governatorato di Ben Arous. Ho 34 anni e sono un chimico con un master professionale in gestione del rischio, specializzato in gestione ambientale integrata. Ho trovato la mia strada nelle mie origini. Infatti, gestisco un mio progetto per la produzione di prodotti alimentari naturali come aceti naturali e oli vegetali. Questo progetto è nato da una nostalgia che ha risvegliato i ricordi dei momenti vissuti con mia nonna e mia madre. Queste due donne mi hanno ispirato con il loro sapere e la loro vigilanza nell'utilizzo delle ricette tradizionali. Ho seguito tutti i passaggi della preparazione dell'aceto e di altri prodotti biologici fatti in casa. È davvero commovente avere questi ricordi! Inoltre, la prima persona che ha creduto in me è stata mia madre, poi mio marito



Sociale (UTSS), les municipalités et la coopération internationale, m'a donné l'apport financier, la flamme pour mieux améliorer mon activité et m'a poussée à démarrer mon projet. J'ai hâte d'entamer la production de mes produits. Il s'agit d'un projet qui part d'une méthode traditionnelle et artisanale et passe par une méthode scientifique dans le but de fabriquer un vinaigre 100 % naturel extrait seulement des fruits. Mon entreprise vise à améliorer des recettes d'aliments conservés naturellement au vinaigre tout en respectant la nature par transformation des déchets et l'utilisation d'emballages écologiques avec un design attractif afin de garantir les meilleures ventes. J'envisage d'utiliser les réseaux sociaux pour assurer une visibilité de mes produits, vu le fort impact de ces nouvelles technologies de l'information. Mon plan pour l'avenir est de réussir à mettre en place mon activité et d'avoir un réseau de clients fidèles. Je passerai ensuite à l'étape de développement de la gamme de mes produits qui va assurer l'extension de mon activité. Je suis convaincue que tout succès part de mon pays de naissance, pas besoin de le chercher ailleurs ! »

e i miei amici. Inoltre, l'opportunità offerta dal CIES Tunisia e dai suoi partner cooperativi, come l'Unione tunisina di solidarietà sociale (UTSS), i comuni e la cooperazione internazionale, mi ha dato il sostegno finanziario, la fiamma per migliorare la mia attività e mi ha spinto ad avviare il mio progetto. Non vedo l'ora di iniziare a produrre i miei prodotti. È un progetto che parte da un metodo tradizionale e artigianale e passa attraverso un metodo scientifico con l'obiettivo di produrre un aceto naturale al 100% estratto solo dalla frutta. La mia azienda mira a migliorare le ricette per la conservazione naturale dei cibi con l'aceto, rispettando la natura, trattando gli scarti e utilizzando imballaggi ecologici con un design accattivante per garantire le migliori vendite. Ho intenzione di utilizzare i social network per garantire la visibilità dei miei prodotti, visto il forte impatto di queste nuove tecnologie informatiche. Il mio progetto per il futuro è di avviare con successo la mia attività e di avere una rete di clienti fedeli. Poi passerò a sviluppare la gamma dei miei prodotti, che garantirà l'espansione della mia attività. Sono convinto che tutto il successo parta dal mio Paese di nascita, non c'è bisogno di guardare altrove!»



**Bilel Romdhane**  
> Plateforme Farreza

## La réussite d'un entrepreneur qui part d'une idée simple de vente en ligne de vêtements d'occasion

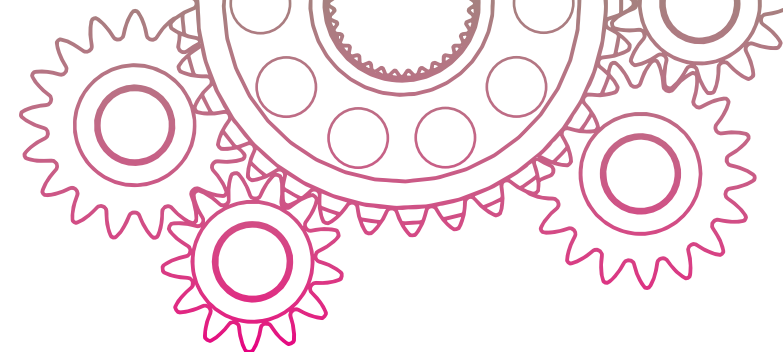
La vente de vêtements et d'autres produits, par le biais du digital, a prospéré notamment pendant la période de la crise sanitaire du COVID 19. D'autant plus, les tendances de la mode sont devenues éphémères et le prix de certains habits a augmenté d'une manière phénoménale. Parmi les nouvelles solutions vues dans le domaine entrepreneurial, on trouve l'idée de plateformes de vente en ligne qui ont été entamées par une idée simple, un site Web ou une application qui pourrait rassembler des millions de clients. Bilel ROMDHANE, le jeune de 30 ans, est né et habite à Bizerte. Une ville du nord tunisien, ouverte sur plusieurs cultures et dont l'économie est basée sur plusieurs secteurs : tourisme, pêche, industrie, commerce, etc. Bilel est très ouvert d'esprit. Il nous explique son parcours d'entrepreneur : « Je suis très passionnée par la mode. Je suis toutes les nouvelles tendances. Simplement, pendant les dernières années, j'ai remarqué que le prix des vêtements a fortement augmenté. En plus, les gens ne trouvent plus le temps pour faire du shopping classique dans des magasins, faute de temps, et surtout lors de la période du confinement. En effet, à l'issue de 2 ans d'études universitaires dans le domaine du tourisme et patrimoine en espagnol, j'ai eu l'idée de suivre ma passion de la mode à travers un projet simple qui permet aux addictes de la mode de

## Il successo di un imprenditore che parte da una semplice idea di vendita online di abiti di seconda mano

La vendita di abbigliamento e di altri prodotti attraverso i mezzi digitali è fiorita, in particolare durante il periodo della crisi sanitaria COVID 19. Inoltre, le tendenze della moda sono diventate effimere e il prezzo di alcuni capi è aumentato in modo esponenziale. Tra le nuove soluzioni che troviamo nel campo dell'imprenditoria c'è l'idea di piattaforme di vendita online che sono nate con una semplice idea, un sito web o un'applicazione in grado di raccogliere milioni di clienti. Bilel ROMDHANE, 30 anni, è nato e vive a Bizerte. Una città nel nord della Tunisia, aperta a diverse culture e la cui economia si basa su diversi settori: turismo, pesca, industria, commercio, ecc. Bilel ha una mentalità molto aperta. Spiega il suo percorso imprenditoriale: « Sono molto appassionato di moda. Seguo tutte le nuove tendenze. Ma negli ultimi anni ho notato che il prezzo dei vestiti è aumentato notevolmente. Inoltre, le persone non trovano più il tempo di andare a fare shopping nei negozi, perché non hanno abbastanza tempo, soprattutto durante il periodo di reclusione. Infatti, dopo 2 anni di studi universitari nel campo del turismo e

bénéficier d'habit d'occasion en excellents états à moindre coût et sans besoin de se déplacer, ce qui permettrait de limiter la consommation de carburant. Ainsi, mon projet **Farreza**, est une plateforme en ligne de vente des habits et des accessoires usagés de luxe et de marque.

En outre, ce qui m'a encouragé à choisir cette idée est que j'ai travaillé 3 ans dans la vente en ligne sur une page Facebook de vêtements et j'ai remarqué que c'est une occasion pour lancer un projet dans ce secteur puisque les conditions en Tunisie poussent le consommateur à acheter les vêtements et les accessoires usagés en ligne. Mon idée est devenue une réalité grâce au soutien et à l'accompagnement de CIES Tunisie à travers le projet **Indimej** et à l'appui d'autres partenaires de ce projet comme le centre d'affaires Bizerte et l'ANETI. Désormais, je vois mon entreprise se développer d'un jour à l'autre. Mon entourage a apprécié cette idée. Mais, je suis très ambitieux, je souhaiterais me positionner sur le marché tunisien avec une bonne part de marché. Je vise aussi le marché européen et je souhaiterais m'installer en Europe puisque les Européens ont tendance à utiliser des vêtements et des accessoires de luxe et de marque.



del patrimonio in lingua spagnola, ho avuto l'idea di seguire la mia passione per la moda attraverso un progetto semplice che permetta ai fashion addicted di usufruire di abiti di seconda mano in ottimo stato a un costo inferiore e senza la necessità di viaggiare, il che limiterebbe il consumo di carburante. Il mio progetto, **Farreza**, è una piattaforma online per la vendita di abiti e accessori usati di lusso e di marca. Inoltre, ciò che mi ha spinto a scegliere questa idea è che ho lavorato per 3 anni nella vendita online su una pagina Facebook di vestiti e ho notato che è un'opportunità per lanciare un progetto in questo settore, dato che le condizioni in Tunisia spingono il consumatore ad acquistare vestiti e accessori usati online. La mia idea è diventata realtà grazie al sostegno e alla guida del **CIES** Tunisia attraverso il progetto **Indimej** e al supporto di altri partner del progetto come il "Bizerte Business Centre" e l'ANETI. D'ora in poi, posso vedere la mia attività svilupparsi da un giorno all'altro. Il mio entourage ha apprezzato questa idea. Ma sono molto ambizioso, vorrei posizionarmi

Cette expérience m'a appris beaucoup de choses. J'ai pu surmonter mes difficultés et j'ai eu la chance de découvrir les mécanismes d'aide aux entrepreneurs et le réseau de partenaires qui collabore avec la Municipalité de Bizerte qui m'a également facilité beaucoup de préparatifs durant le lancement de mon projet. C'est ce qui m'a donné la confiance et aussi la responsabilité afin d'investir dans un premier temps dans ma région et dans mon pays qui ne m'a pas lâché, je suis Tunisien et je souhaiterais faire preuve de mes capacités et de mes volontés ici ! »



sul mercato tunisino con una buona quota di mercato. Sto puntando anche al mercato europeo e vorrei stabilirmi in Europa, dato che gli europei tendono a utilizzare abiti e accessori di lusso e di marca. Questa esperienza mi ha insegnato molte cose. Sono stata in grado di superare le mie difficoltà e ho avuto la possibilità di scoprire i meccanismi di sostegno per gli imprenditori e la rete di partner che collabora con il Comune di Bizerte, che ha anche facilitato molti preparativi durante il lancio del mio progetto. Questo è ciò che mi ha dato la fiducia, ossia la responsabilità di investire inizialmente nella mia regione e nel mio Paese, che non mi ha lasciato andare: Sono tunisino e vorrei mostrare le mie capacità e la mia volontà qui!»







Israâ Yahyaoui  
> Crunch & Tasty

## PÂTISSERIE “CRUNCH & TASTY by Israâ, une saveur frénétique”

Israâ a eu la chance d'apprendre la pâtisserie dès son jeune âge. Cette femme de 36 ans est née, à Ksar Haddada à 30 km de Tataouine, dans une famille qui a fait de la pâtisserie traditionnelle de Ghomrassen son métier. Les deux grands-pères de Israâ l'ont exercé dans leur région dans le sud-est de la Tunisie tandis que son père en France. « J'ai une expérience professionnelle pluridisciplinaire et avec plusieurs entreprises. Ensuite, j'ai dû commencer à travailler chez moi à cause de la difficulté à trouver un emploi lié à mon domaine d'études. C'est comme ça qu'en 2017, encouragée par mes parents, ma famille et mes amis, j'ai commencé à réaliser des commandes de gâteaux traditionnels tunisiens de chez moi. Aujourd'hui, je suis fière de moi, j'ai réussi à formaliser mon travail dans le domaine de la pâtisserie à travers la création de mon propre local **“CRUNCH & TASTY by Israâ, une saveur frénétique”**. Ceci s'est réalisé, grâce à une subvention du ministère de la Famille, de la Femme, de l'Enfance et des Seniors dans le cadre du projet Raidet et grâce à l'association ARCS à travers son projet **Indimej**, qui m'a équipé du matériel pour mon laboratoire. Dans ma pâtisserie, j'ai deux laboratoires dont le 1<sup>er</sup> est consacré à la pâtisserie tunisienne traditionnelle et l'autre pour réaliser ma spécialité qui est la pâtisserie tunisienne

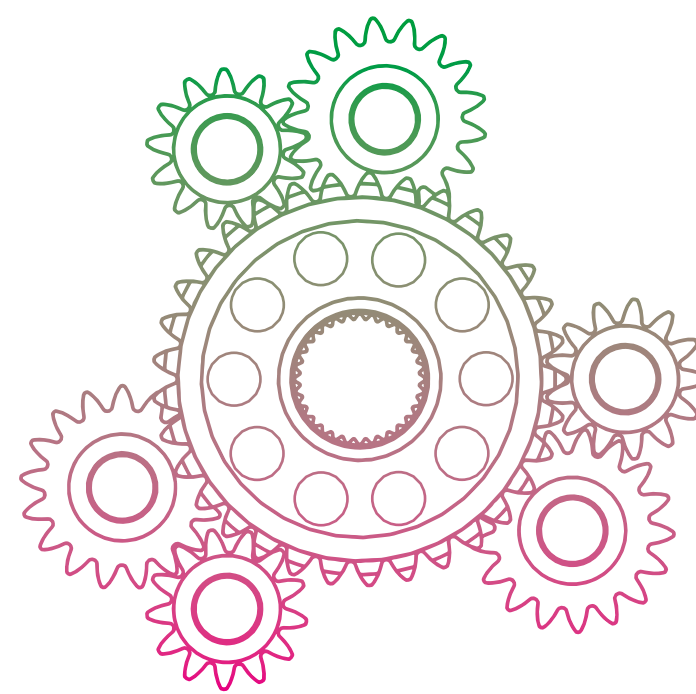
## Pasticceria “CRUNCH & TASTY di Israâ, un sapore vivace”

Israâ ha avuto la possibilità di imparare la pasticceria fin da giovane. La donna, 36 anni, è nata a Ksar Haddada, a 30 km da Tataouine, in una famiglia che ha fatto della pasticceria tradizionale di Ghomrassen il proprio mestiere. Entrambi i nonni di Israâ la praticavano nella loro regione nel sud-est della Tunisia, mentre il padre lavorava in Francia. «Ho un'esperienza professionale multidisciplinare con diverse aziende. Poi ho dovuto iniziare a lavorare a casa per la difficoltà di trovare un lavoro legato al mio campo di studi. È così che nel 2017, incoraggiata dai miei genitori, dalla mia famiglia e dai miei amici, ho iniziato a fare ordinazioni di dolci tradizionali tunisini da casa. Oggi, sono orgogliosa di me stessa, sono riuscita a formalizzare il mio lavoro nel campo della pasticceria attraverso la creazione del mio locale **“CRUNCH & TASTY by Israâ, un sapore vivace”**. Questo è stato possibile grazie a una sovvenzione del Ministero della Famiglia, delle Donne, dei Bambini e degli Anziani nell'ambito del progetto Raidet e grazie all'associazione ARCS attraverso il suo

traditionnelle sans gluten et diététique. Je dispose aussi d'une salle de vente que je souhaiterais équiper et décorer afin de permettre à mes clients de s'y installer. Je suis sensible à plusieurs restrictions alimentaires. Je ne voudrais priver personne des délices que je prépare. Par conséquent, je me suis différenciée des autres projets de pâtisserie par des produits destinés aux clients souffrant de sensibilité céréalière. Je prévois d'utiliser des farines sans gluten comme celle de sarrasin, de pois chiche, de zgougou, etc. Pour les produits diététiques, je vais utiliser des ingrédients avec un indice faible en glycémie et en calories comme l'avoine, les graines de chia, le sucre de datte, la stévia, le sucre de caroube. Pour réussir, au mieux, je possède des contacts avec des sociétés pour acheter toutes les farines spéciales qui ne se trouvent pas facilement sur le marché.



progetto **Indimej**, che mi ha dotato di attrezzature per il mio laboratorio. Nella mia pasticceria ho due laboratori, il primo dedicato alla pasticceria tradizionale tunisina e l'altro per realizzare la mia specialità che è la pasticceria tradizionale tunisina senza glutine e dietetica. Ho anche una sala vendita che vorrei attrezzare e decorare per permettere ai miei clienti di sistemarsi. Sono sensibile a molte restrizioni alimentari. Non vorrei privare nessuno delle prelibatezze che preparo. Per questo motivo, mi sono differenziata da altri progetti di panificazione con prodotti per clienti con sensibilità ai cereali. Ho intenzione di utilizzare farine senza glutine come la farina di grano saraceno, la farina di ceci, la farina di zigù, ecc. Per i prodotti dietetici, utilizzerò ingredienti a basso indice glicemico e calorico come avena, semi di chia, zucchero di datteri, stevia, zucchero di carruba. Per riuscirci, ho contatti con aziende per acquistare tutte le farine speciali che non si trovano facilmente sul mercato. Ho ancora altre idee per l'evoluzione del mio progetto, come l'organizzazione di sessioni di sensibilizzazione sull'educazione



J'ai encore d'autres idées quant à l'évolution de mon projet comme l'organisation de sessions de sensibilisations en éducation alimentaire au profit des personnes souffrant de diabète et en diététique. Mon projet participe également à la protection de l'environnement, à travers l'exploitation des huiles usagées pour la création de savons selon une recette traditionnelle. Je souhaiterais aussi déplacer mon projet à Tataouine pour plus de visibilité et plus de ventes. Dès lors, j'envisagerai de recruter 3 femmes de ma région qui sont intéressées à être formées en pâtisserie. J'aimerais ensuite développer un réseau qui s'étend jusqu'à Djerba, à Tunis ou bien à l'échelle internationale. »



alimentare per le persone affette da diabete e sulla dietetica. Il mio progetto contribuisce anche alla tutela dell'ambiente, attraverso l'utilizzo di oli usati per creare saponi secondo una ricetta tradizionale. Vorrei anche trasferire il mio progetto a Tataouine per avere più visibilità e maggiori vendite. Da quel momento in poi, penserò di reclutare 3 donne della mia regione interessate a ricevere una formazione in pasticceria. Vorrei poi sviluppare una rete che si estenda a Djerba, Tunisi o a livello internazionale»



Chawki **Gabtni** &  
Najmeddine **Zayani**  
> Cap Outdoors

## Une start-up qui honore la région du Cap Bon de la Tunisie

Chawki et Najmeddine sont deux jeunes entrepreneurs qui sont tombés sous le charme de leur région natale Takelsa au Cap Bon, du Gouvernorat de Nabeul, au nord de la Tunisie. Chawki nous raconte cette passion partagée avec son meilleur ami Najmeddine : « Najmeddine et moi sommes passionnés de notre région Takelsa, dès notre enfance, au point de ne pas pouvoir s'y éloigner, même pour un jour. Nous avons vécu et grandi sur cette terre. J'ai 27 ans, tout comme mon ami, et nous avons un niveau d'études de baccalauréat.

Comme tous les jeunes, nous avons vécu la vie de chômeurs ainsi que l'étape de recherche d'emploi. Puis, nous avons décidé suivre notre passion pour la transformer en une source de revenu. En effet, grâce à une connaissance des outils digitaux, nous avons créé une page Facebook afin de valoriser le patrimoine de notre région et de convaincre les jeunes et les familles de venir découvrir un cadre écologique agréable et une nature extraordinaire.

Jusque-là, c'était une initiative spontanée que nous avons voulu professionnaliser davantage. Et heureusement, CIES et tous les partenaires du projet Indimej, avec l'appui de la municipalité de la région, nous ont soutenus pour la création de notre start-up "CAP OUTDOORS". Il s'agit d'une plateforme d'organisation de camping qui a pour objectif

## Una start-up che onora la regione tunisina di Cap Bon

Chawki et Najmeddine sono due giovani imprenditori rapiti dal fascino della loro regione natale, Takelsa nel Cap Bon, parte del Governatorato di Nabeul, nel nord della Tunisia. Chawki ci racconta di questa passione condivisa con il suo migliore amico Najmeddine:

«Io e Najmeddine siamo appassionati della nostra regione, Takelsa, fin dall'infanzia. Talmente appassionati da non poterci allontanare, nemmeno per un giorno. Abbiamo vissuto e siamo cresciuti su questa terra. Ho 27 anni, come il mio amico, e siamo entrambi diplomati.

Come tutti i giovani, abbiamo vissuto la disoccupazione e la ricerca di impiego per poi decidere di seguire la nostra passione e trasformarla in una fonte di reddito. In effetti, grazie alle nostre conoscenze digitali abbiamo creato una pagina Facebook per valorizzare il patrimonio della nostra regione e convincere i giovani e le famiglie a venire a scoprire il suo ambiente rilassante e la sua natura straordinaria.

Al principio era un'iniziativa spontanea ma abbiamo voluto progressivamente professionalizzarla. Fortunatamente, CIES e tutti i partner del progetto Indimej, con il

de valoriser notre patrimoine régional et promouvoir l'image de la région du Cap Bon : Takelsa, Korbous, etc.

À travers notre start-up, nous organisons des activités et nous offrons des services éco-responsables. Ainsi, nous assurons le lien entre les opportunités d'excursions et de camping et les amateurs du tourisme écologique en Tunisie, et même au profit des clients étrangers.

Nos deux familles nous ont soutenus fortement et ont cru en nous et en notre idée originale. Nos amis du domaine de tourisme nous ont également appuyés et orientés à travers des recommandations pertinentes en rapport avec notre activité.

Certes, nous avons pu créer un réseau de clients tunisiens, mais, désormais nous ciblons les clients internationaux et le tourisme international.

Nous sommes confiants et optimistes quant à l'avenir de notre plateforme de camping, car le tourisme écologique est la tendance, et tous les jeunes et les familles choisissent cette option de loisirs de plus en plus, au détriment des hôtels classiques. »



sostegno del Comune e della Regione ci hanno accompagnato nella creazione della nostra start-up, CAP OUTDOORS. Si tratta di una piattaforma per l'organizzazione di campeggi con l'obiettivo di promuovere il patrimonio regionale e l'immagine della zona di Cap Bon : Takelsa, Korbous, etc. Tramite la piattaforma organizziamo attività e offriamo servizi eco-responsabili. In questo modo offriamo opportunità per escursioni e campeggi agli amanti del turismo ecologico in Tunisia e ai clienti stranieri.

Le nostre famiglie ci hanno molto sostenuto e hanno creduto in noi e nella nostra idea originale. Anche gli amici nel settore turistico ci hanno aiutato e orientato, con raccomandazioni pertinenti per la nostra attività.

Con una rete di clienti tunisini ben stabilita, ora ci stiamo concentrando sull'attrarre clienti internazionali e sul turismo internazionale.

Siamo fiduciosi e ottimisti sull'avvenire della nostra piattaforma di camping perché il turismo ecologico è di gran moda e sempre più giovani e famiglie scelgono questa opzione, a discapito dei classici hotel»



Syrène **Zarrouk**  
> La Zouitina,  
Table d'hôtes

## La Zouitina...table d'hôtes au cœur de la tradition

Les initiatives des tables d'hôtes représentent une tendance qui séduit beaucoup de personnes et qui commence à prospérer en Tunisie. C'est l'idée de Syrène la jeune entrepreneure, fondatrice du projet **"La Zouitina, Table d'hôtes"**, elle nous raconte son idée avec fierté : « Avant de lancer ma table d'hôtes, j'étais passionnée par la nature. Je consommait bio et je ne ratais jamais les occasions de visiter des régions de la Tunisie. J'aimais tester les produits naturels et partager des moments avec les locaux de chaque région autour de leurs tables avec des mets aux saveurs uniques. Cet amour s'est développé d'un jour à l'autre. J'ai commencé à construire mon idée de projet et j'ai entamé les recherches et les démarches afin de pouvoir les réaliser. J'ai eu l'idée de demander un prêt pour concrétiser le projet. Grâce au centre d'affaires de Bizerte et à la Municipalité de ma région, j'ai pu m'informer sur le projet Indimej, réalisé par CIES Tunisie en partenariat avec l'Union Tunisienne de Solidarité Sociale (UTSS). Grâce à l'accompagnement de l'équipe du projet et à l'issue de l'obtention d'une subvention j'ai pu avoir tous les équipements nécessaires pour lancer mon activité. Je remercie toutes ces structures et les ONG qui m'ont aidé à concrétiser mon rêve. Ma famille m'a également inspiré et m'a aidé

## La Zouitina... table d'hôtes nel cuore della tradizione

Le iniziative di table d'hôtes rappresentano una tendenza che seduce e incuriosisce molte persone e che sta iniziando a fiorire in Tunisia. Questa è l'idea di Syrène, giovane imprenditrice, fondatrice del progetto **"La Zouitina, Table d'hôtes"**, che ci racconta la sua idea con orgoglio: «Prima di lanciare la mia table d'hôtes, ero appassionata di natura. Ero una consumatrice di prodotti biologici e non perdevo mai l'occasione di visitare le varie regioni della Tunisia. Mi piaceva testare i prodotti naturali e condividere momenti con gli abitanti di ogni regione intorno alle loro tavole con sapori unici. Questo amore è cresciuto di giorno in giorno. Ho iniziato a costruire la mia idea di progetto e ad avviare le ricerche e i passi per realizzarlo. Ho avuto l'idea di chiedere un prestito per realizzare il progetto. Grazie al centro imprenditoriale di Bizerte e al comune della mia regione, sono riuscita a scoprire il progetto Indimej, realizzato dal CIES Tunisia in collaborazione con l'Unione tunisina di solidarietà sociale (UTSS). Grazie al sostegno dell'équipe del progetto e dopo aver ottenuto una sovvenzione, ho potuto ottenere tutte le attrezzature

avec plusieurs détails de décors, de design de ma marque, etc.  
J'ai choisi d'installer mon projet dans la région de Bizerte, c'est ma région et je la connais parfaitement, elle est riche en nature et en produits traditionnels. Elle a un grand historique culinaire et de traditions. Personnellement, j'aime beaucoup ce concept écologique qui permet d'offrir un service convivial à ses hôtes pour se sentir comme à la maison. Ce qui manque à mon projet c'est le service d'hébergement pour les visiteurs. En effet, je souhaiterais faire une extension de l'activité à l'hébergement des visiteurs à travers la construction de dômes écologiques dans la région de Sejnane. Ces dômes sont faits avec des matériaux naturels qui permettent de valoriser le patrimoine culturel réalisé par les femmes rurales de la région.  
Je suis motivée et j'aime aider les habitants de ma région en les impliquant à travers plusieurs services. J'utilise des produits locaux et des ingrédients que je réalise d'une manière artisanale afin de faire voyager mes clients dans l'univers de la nature de ma région.  
Mon rêve est de faire connaître mon projet auprès de tous les Tunisiens et aussi d'assurer une notoriété de mon activité partout dans le monde. Ainsi, je pourrais contribuer à la promotion du tourisme tunisien. »

necessarie per avviare la mia attività. Vorrei ringraziare tutte queste strutture e le ONG che mi hanno aiutato a realizzare il mio sogno. Anche la mia famiglia mi ha ispirato e mi ha aiutato con molti dettagli relativi alle decorazioni, al design del mio marchio, ecc.  
Ho scelto di realizzare il mio progetto nella regione di Bizerte, è la mia regione e la conosco perfettamente, è ricca di natura e di prodotti tradizionali. Ha una grande storia e tradizioni culinarie.  
Personalmente, mi piace molto questo concetto ecologico, che mi permette di offrire un servizio amichevole ai miei ospiti e di farli sentire a casa. Quello che manca nel mio progetto è il servizio di alloggio per i visitatori. Vorrei infatti estendere l'attività all'alloggio dei visitatori attraverso la costruzione di cupole ecologiche nella regione di Sejnane. Queste cupole sono realizzate con materiali naturali che permettono di valorizzare il patrimonio culturale realizzato dalle donne contadine della regione.



Sono motivata e mi piace aiutare gli abitanti della mia regione coinvolgendoli attraverso diversi servizi. Utilizzo prodotti e ingredienti locali che produco in modo artigianale per far viaggiare i miei clienti nell'universo della natura della mia regione.

Il mio sogno è far conoscere il mio progetto a tutti i tunisini e far sì che la mia attività sia conosciuta in tutto il mondo. In questo modo, potrei contribuire alla promozione del turismo tunisino»





Noussaïba **Zoueidi**  
> Graines de Soins

## Graines de Soins : un projet de produits cosmétiques éco-responsables

Ces dernières années, nous constatons que les mentalités sont en évolution et sont de retour vers leurs origines ! Cosmétiques zéro déchet à base d'ingrédients naturels ou de produits de la part des producteurs locaux, les nouvelles tendances cosmétiques s'orientent vers un retour à la nature, à la transparence et à la simplicité que se soit bio ou naturel, soins en vrac ou liquides. Tel est le défi lancé par Noussaïba à travers son idée de projet **"Graines de Soins"** :

« Je suis très passionnée par la nature et sa richesse et c'est ce qui m'a permis de faire mon choix. Je me suis spécialisée en cosmétique naturelle et en aromathérapie. D'autre part, je suis sensible à l'écologie. Ainsi, je me suis orientée vers la cosmétique éco responsable en lançant mon entreprise. **"Graines de Soins"** est un projet de fabrication de produits cosmétiques naturels et écologiques, situé à El Mourouj du Gouvernorat de Ben Arous. Je l'ai créé dans le but de préserver la santé du consommateur et l'environnement. Les produits que je conçois sont naturels, sains et écologiques. Cela dit, mon entreprise propose deux familles de produits cosmétiques naturels : les produits solides et les produits sous forme de crème ou de liquide. Les produits solides sont les shampoings, les gels nettoyants visage, etc. Ces produits sont compacts, sans eau, ne nécessitent pas d'emballage dans des

## Graines de Soins: un progetto di cosmetica eco-responsabile

Negli ultimi anni, vediamo che la mentalità si sta evolvendo e sta tornando alle origini! Cosmetici a rifiuti zero a base di ingredienti naturali o prodotti provenienti da produttori locali, le nuove tendenze cosmetiche si muovono verso un ritorno alla natura, alla trasparenza e alla semplicità, che si tratti di prodotti biologici o naturali, sfusi o liquidi. Questa è la sfida lanciata da Noussaïba attraverso la sua idea progettuale **"Graines de Soins"**: «Sono molto appassionata della natura e della sua ricchezza ed è questo che mi ha permesso di fare la mia scelta. Mi sono specializzata in cosmetica naturale e aromaterapia. D'altra parte, sono sensibile all'ecologia. Per questo mi sono dedicata alla cosmesi eco-responsabile lanciando la mia azienda.

"Graines de Soins" è un progetto di produzione di prodotti cosmetici naturali ed ecologici, situato a El Mourouj, nel Governatorato di Ben Arous. L'ho creata con l'obiettivo di preservare la salute del consumatore e dell'ambiente. I prodotti che disegno sono naturali, sani ed ecologici. La mia azienda offre due famiglie di prodotti cosmetici naturali: prodotti solidi e prodotti

bouteilles en plastique et ils sont légers à transporter. Ils constituent donc une solution à la fois écologique, pratique et économique. Pour la deuxième famille, il s'agit de produits qui ne sont pas prioritaires chez **"Graines de Soins"**, à savoir la forme liquide. J'utilise, pour mes produits, un packaging respectueux de la nature. De plus, en tant que projet vert, mon projet optimise les procédés de fabrication et la gestion des déchets. Mes parents et mon mari sont les premiers à m'avoir encouragée et soutenue dans mon aventure entrepreneuriale. Ensuite, après la sélection de mon projet parmi ceux qui vont bénéficier de subventions par le CIES Tunisie et ses partenaires dans le cadre du projet **Indimej**, j'ai entamé les préparatifs pour le lancement de mon entreprise. C'était une étape cruciale pour l'avancement des préparatifs. Et je n'oublie pas l'encouragement de mes proches, de mes amis et de mes client(e)s fidèles qui ont adhéré à l'idée de **"Graines de Soins"**. À part la vente directe, j'ai fait recours aux réseaux sociaux et notamment Facebook qui a été un fort appui et m'a aidé à véhiculer une bonne image de ma marque. Maintenant, mon projet commence à être stable, je souhaiterais varier davantage la gamme des produits solides et multiplier les points de ventes. Je souhaiterais également être une marque connue parmi les autres

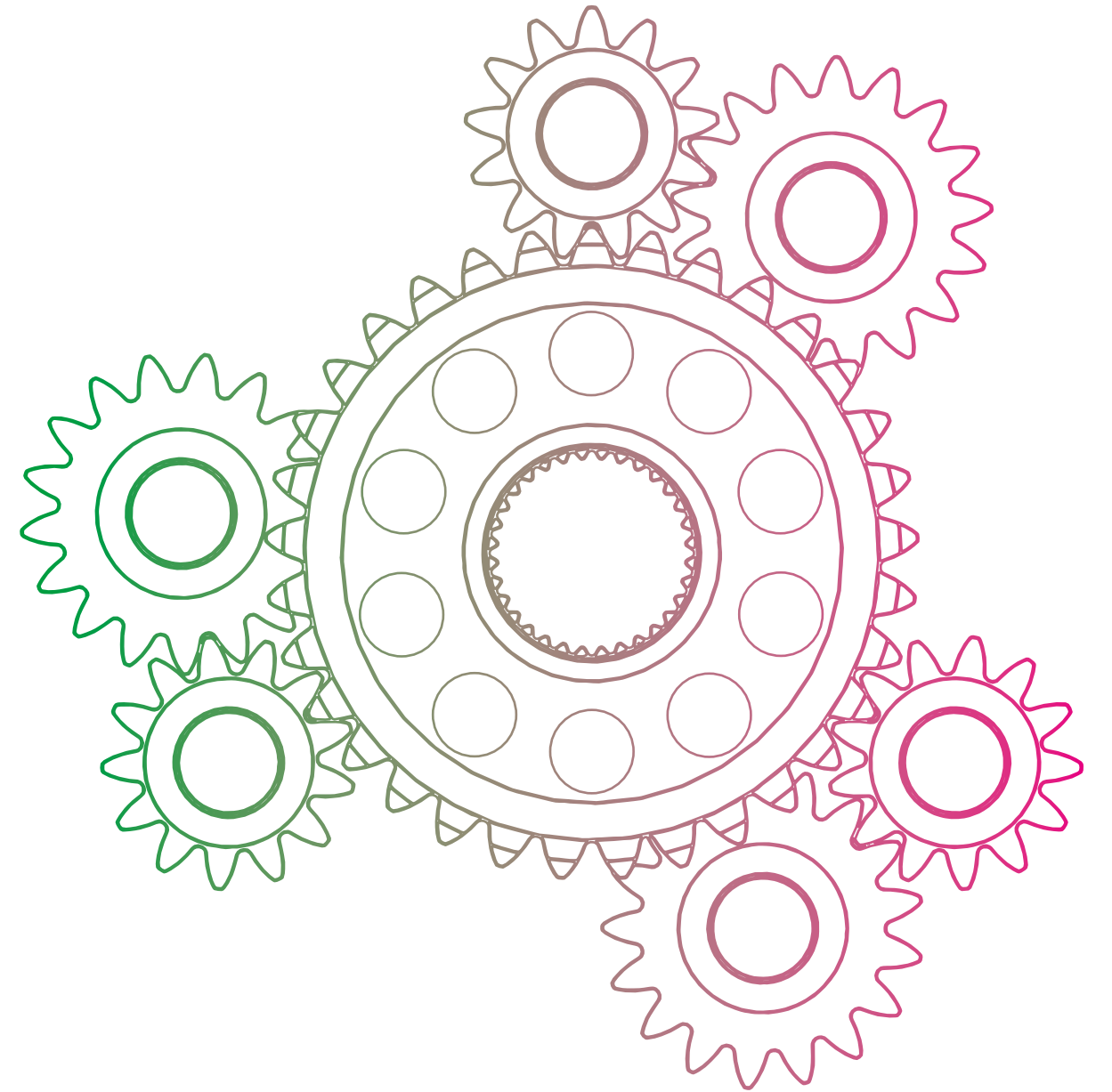
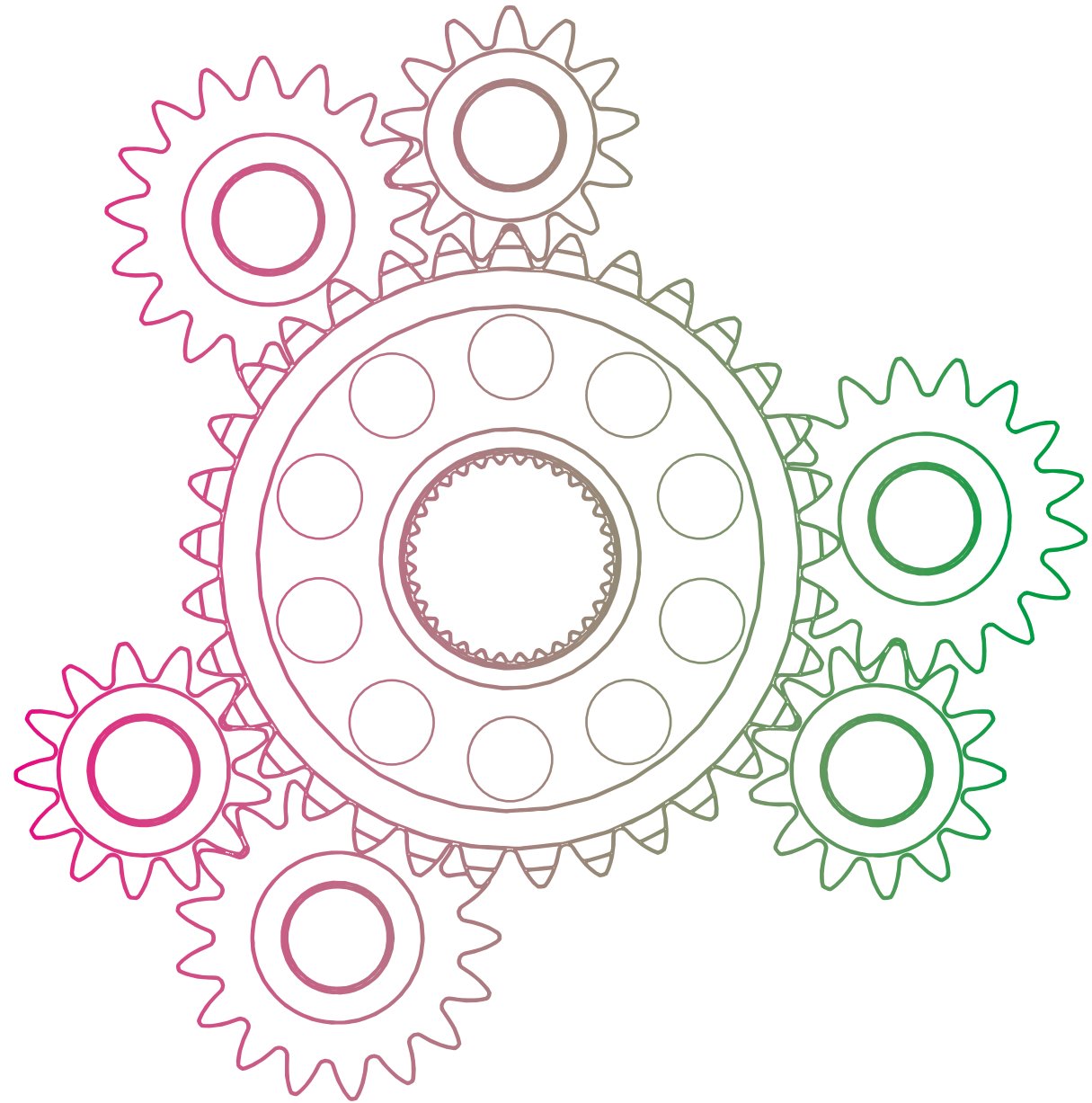
in forma di crema o liquidi. I prodotti solidi sono shampoo, gel detergenti per il viso, ecc. Questi prodotti sono compatti, senza acqua. Questi prodotti sono compatti, senza acqua, non richiedono l'imballaggio in bottiglie di plastica e sono leggeri da trasportare. Sono quindi una soluzione ecologica, pratica ed economica. Per la seconda famiglia, si tratta di prodotti che non sono una priorità per **"Graines de Soins"**, ovvero la forma liquida. Per i miei prodotti utilizzo imballaggi rispettosi della natura. Inoltre, come progetto verde, il mio progetto ottimizza i processi di produzione e la gestione dei rifiuti. I miei genitori e mio marito sono stati i primi a incoraggiarmi e a sostenermi nella mia avventura imprenditoriale. Poi, dopo la selezione del mio progetto come beneficiario di sovvenzioni da parte del CIES Tunisia e dei suoi partner nell'ambito del progetto **Indimej**, ho iniziato i preparativi per il lancio della mia azienda. Questo è stato un passo fondamentale per l'avanzamento dei preparativi. E non dimentico l'incoraggiamento dei miei parenti, amici e clienti fedeli che hanno abbracciato l'idea di **"Graines de Soins"**. Oltre alla vendita diretta, ho utilizzato i social network e in particolare Facebook, che è stato un forte sostegno e mi ha

produits naturels et écologiques en Tunisie. La Tunisie est mon pays et il m'est cher. C'est un beau pays où il fait bon vivre, malgré certains inconvénients. Il regorge de richesses naturelles qui peuvent être exploitées et valorisées dans mon projet. »

aiutato a trasmettere una buona immagine del mio marchio. Ora che il mio progetto comincia a essere stabile, vorrei variare maggiormente la gamma dei prodotti solidi e moltiplicare i punti vendita. Vorrei anche diventare un marchio noto tra gli altri prodotti naturali ed ecologici in Tunisia. La Tunisia è il mio Paese e mi è cara. È un Paese bellissimo in cui è bello vivere, nonostante alcuni svantaggi. È pieno di risorse naturali che possono essere sfruttate e sviluppate nel mio progetto».







**Crédits photographiques**

**Crediti fotografici**

Ricardo Wetzler

**Graphisme et layout**

**Progetto grafico**

Maria Teresa Milani

Achévé d'imprimer  
en avril 2023.

Finito di stampare  
nel mese di aprile 2023.

