

Douja BEN MAHMOUD GHARBI – DG Group

**BEYOND THE CRISIS: SUPPORTING YOUNG
ENTREPRISES – TUNIS LE 30 MARS 2010**

PANEL V- THE GROWTH AND EXPANSION PHASE

- ✘ Création de mes entreprises en partant de certains besoins exprimés par le marché et en saisissant certaines opportunités.
- ✘ Mon parcours sera divisé en 2 parties:
 - + La 1^{ère} : « Le tâtonnement »
 - + La 2^{ème} : Développement et croissance.

PHASE DE DÉMARRAGE ET DE LA DÉCOUVERTE DE L'ENTREPRISE:

- Manque d'informations
- Une ignorance quasi-totale de l'environnement de l'entreprise.
- Echec
- Une peur bleue de la banque et une ignorance totale des produits financiers.

- Des Idées innovantes
- Une forte motivation
- Un sens de l'organisation très développée
- Persévérance
- Capacité d'adaptation importante
- et grande Curiosité

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- ✘ Formation
- ✘ Réseautage
- ✘ Stratégie
- ✘ s'entourer de compétences

Surtout Recherche d'informations sur les organismes d'appui et les institutions d'aide au développement de l'entreprise

PHASE DE DÉVELOPPEMENT ET DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

- ✘ Motivation du Personnel et formation
- ✘ Meilleure organisation du Travail
- ✘ Mise en place de stratégie en impliquant le personnel
- ✘ Recherche de marchés extérieurs et de nouvelles opportunités grâce a l'appui du FAMEX et du CEPEX au départ.

CONSEILS AUX NOUVEAUX ENTREPRENEURS

- ✘ Profiter de l'existence d'organismes d'appui et de suivi pour la création d'entreprises (API, Pôles technologiques....)
- ✘ Se faire entourer de conseiller ou de mentors pour aller plus vite et éviter les erreurs
- ✘ Faire partie de réseaux professionnels
- ✘ Se rapprocher des organismes d'appui à l'internationalisation.
- ✘ Etablir des relations de confiance avec leurs financeurs en prévision du développement.

Merci pour votre attention

Douja Gharbi