



Project funded by the EUROPEAN UNION

EBSOMED
ENHANCING BUSINESS SUPPORT ORGANISATIONS

DIAGNOSTIC REPORT



Technical Assistance
 Mission : Diagnosis
 and Strategic
 Repositioning



Project funded by the EUROPEAN UNION

The EBSOMED project is led by BUSINESSMED within a consortium of six partners.

BUSINESSMED
Union of Mediterranean Confederations of Enterprises



EUROCHAMBRES



ASSOCIATION CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA MEDITERRANEE
ASSOCIATION OF THE MEDITERRANEAN CHAMBERS OF COMMERCE AND INDUSTRY
جمعية غرف التجارة والصناعة للمد الأيبس المتوسط



Deutsch-Arabische
Industrie- und Handelskammer
German-Arab
Chamber of Industry and Commerce
الغرفة الألمانية العربية للصناعة والتجارة

Les missions d'assistance technique du projet EBSOMED

Les missions d'assistance technique du projet EBSOMED Le programme de missions d'assistance technique entre les organisations de support aux entreprises vise à développer des échanges techniques et/ou de transfert de savoir-faire. Ce programme est ouvert aux Organisations provenant des Pays de l'Union européenne et du sud de la Méditerranée, soit en tant qu'organisation experte fournissant l'assistance technique du jumelage, soit en tant que bénéficiaire du jumelage.

Ces missions jumelages sont suivies par les membres du consortium dans le cadre du projet EBSOMED. Les partenaires sont sélectionnés en fonction de leurs projets communs ainsi que de leurs besoins et motivation dans une approche participative et de co-construction.

La première mission s'assistance technique implique l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) et le Centre Tunisien de promotion des exportations (CEPEX). Ce rapport présente l'identification des points de blocages et difficultés rencontrés par le CEPEX ainsi que les recommandations de l'AWEX.

Contexte

Le CEPEX est un OPC public qui vient de finaliser une étude de restructuration pour devenir un prestataire durable de services d'appui aux exportations (projet financé par la Banque Mondiale). L'une des recommandations de l'étude porte sur l'optimisation de l'assistance technique pour appuyer la nouvelle vision de l'organisme pour le passage de la promotion des exportations au développement des exportations.

Cette activité, intitulée « Diagnostique et repositionnement stratégiques de CEPEX », s'inscrit dans le cadre d'une assistance que l'AWEX porte au CEPEX, via le projet EBSOMED de l'UE.

La première étape du programme d'assistance technique a été réalisée en juin 2019 par une visite d'étude des dirigeants du CEPEX à l'AWEX. La visite a eu principalement pour objectif de s'informer de l'expérience de l'AWEX en matière de soutien aux exportations et à l'internationalisation des entreprises wallonnes et de se familiariser avec les programmes d'encadrement des start-ups et primo-exportateurs.

A la fin de cette visite, nous étions conviés à la visite de CEPEX afin de soutenir son équipe et ses dirigeants dans son repositionnement et sa restructuration.

Il était question également d'établir un échange d'expertises dans le but de s'inspirer de la nouvelle stratégie de l'AWEX qui répond aux enjeux d'une internationalisation plus importante des entreprises wallons.

L'AWEX s'est engagée à préparer un programme d'assistance technique et partager ses meilleures pratiques et finalement à établir une liste de recommandations dans les différents chantiers de transformation et des restructuration du CEPEX.

Introduction

Suite aux conditions sanitaires liées au Covid-19, l'AWEX n'a pas eu la possibilité de réaliser une visite sur place, comme prévu initialement. Cette situation n'a pas facilité la tâche de nos experts, qui était de mieux comprendre le fonctionnement du CEPEX, ses services et sa stratégie afin de préparer un document de diagnostic et de recommandations à suivre.

Les différents départements du CEPEX (stratégie, communication et accompagnement et financement de l'internationalisation) ont été les principaux bénéficiaires de cette mission.

Six ateliers de réflexion en ligne ont été organisés du 28 octobre au 17 novembre avec la préparation et la participation de dix experts de l'AWEX :

Chantal DE BLEU

Directrice générale Commerce Extérieur¹

Présentation : *Stratégie sous-tendant la mise sur pied du plan annuel d'actions trisannuel et son élaboration*

Dominique DELATTRE

Directeur Afrique, Proche et Moyen-Orient

Présentation : *Organisation des actions de promotion commerciale et de prospection*

Marie-Christine THIRY

Directrice des incitants financiers

Présentation : *Offre d'aides à l'internationalisation*

Benoît PAQUAY

Directeur du Réseau à l'étranger et des Affaires juridiques

Présentation : *Description du Réseau de l'AWEX à l'étranger et de son fonctionnement, Gestion du réseau au sens large (recrutement, évaluation, formation, redéploiement), Synergies avec d'autres réseaux existants*

Stéphane GAGNE

Responsable de la Coordination, du Développement stratégique, de la Veille économique et du Benchmarking

Présentation : *Organisation de la stratégie, Objectifs stratégiques et indicateurs*

Oxana ROGOZNA

Attachée, Cellule évaluation et stratégie

Présentation : *La veille à l'AWEX : vers une veille transversale et collaborative*

Chantal LEONARD

Coordinatrice AWEX EU Office

Présentation : *"Enterprise Europe Network " et connexion avec les autres réseaux*

Christian SAELENS et Besma BEN SALAH

Délégation générale Wallonie-Bruxelles à Tunis

Interaction de proximité et de terrain en Tunisie

Marie MICELI

Assistante à la Direction générale

Centralisation du contenu des présentations, rédaction des rapports des ateliers de réflexion, participation dans la rédaction des recommandations et support informatique

¹ Désormais Conseiller spécial auprès de l'Administration générale

Participants aux ateliers de réflexion au CEPEX :

Membres du Comité Stratégique de Restructuration :

Samir ABID
DGA

Riadh ATTIA
Chef RCT CEPEX Alger

Lazhar BANNOUR
Secrétaire Général

Leila FAKHFAKH
Sous-Directeur Prospective

Soufia BEN AYED
Directeur Central des TIC

Habib HAMMAMI
Directeur Central Animation

Youssef BAYOUDH
Directeur Central Approche des
Marchés

Kaouther TRABELSI
Directeur Central

Hichem NEJI
Directeur des RCT

Mohamed Iqbal KHALDI
Directeur Central de la
Promotion

Imed HFAIEDH
Directeur Approche des Marchés

Heger DENGUEZLI
Directeur de la Prospective

Imen GANNOUN
Directeur Audit interne

Anis BASTI
Directeur de la Communication

Salima HACHICH
Directeur Central de l'Assistance

Ce travail d'assistance a été réalisé au moyen de :

- Différents Power Points
- Différents documents et rapports d'activités (voir point 5)
- Différentes données statistiques,
- Séances de débriefing/échanges

Les recommandations de ce rapport sont le produit d'un échange d'expertise entre les collègues des différents services de l'AWEX et du CEPEX, lequel a fait preuve de dynamisme et d'ouverture.

Ce travail nous a permis de mettre en évidence les différents points de difficulté, de blocage et les obstacles structurels rencontrés au CEPEX.

Nous espérons que cet échange de démarches opérationnelles et meilleures pratiques de l'AWEX pourrait aider nos collègues à mieux mener les activités qui leur seront confiées dans la route de la transformation et de repositionnement de leur agence.

Le CEPEX s'engage de faire le suivi nécessaire des conclusions de ce rapport et les recommandations au niveau du top management à l'issue de cette mission.

1. POINTS DE DIFFICULTÉ ET DE BLOCAGE

Points de difficulté et de blocage	Recommandations de l'AWEX	Documents de référence
<p>Faiblesse d'orientation stratégique et élaboration de plans d'actions : La quasi-inexistence de politiques sectorielles au niveau macroéconomique est un facteur impactant l'orientation stratégique de l'organisme qui reste inspirée notamment des rapports pays des différents partenaires au développement. Par voie de conséquence la méthodologie de programmation des activités de l'organisme reste archaïque, limitée dans le temps et à faible impact sur le secteur de l'export</p>	<p>La stratégie sectorielle adoptée par l'AWEX s'appuie à la fois sur 5 domaines d'innovations stratégiques, qui sont un ensemble cohérent d'activités innovantes avec un fort impact potentiel sur l'économie wallonne, et sur 6 filières sectorielles qui ont été déterminées comme prioritaires en Wallonie (Aerospace, Agrilife, Life Sciences, Greentech, Mécatech, Digital Economy et Logistics). Ces filières sectorielles et domaines d'innovations stratégiques constituent les atouts et forces majeurs du tissu économique wallon caractérisés par une masse critique et un niveau d'excellence permettant de générer une dynamique de croissance internationale.</p> <p>Une des forces de l'AWEX dans l'élaboration de sa stratégie sectorielle est qu'elle n'est pas seule à élaborer son plan d'actions. Toutes une série d'autres acteurs y sont impliqués : pôles de compétitivité, clusters, fédérations, groupements d'entreprises, business clubs de différents grands secteurs (numérique, agroalimentaire, aéronautiques, environnement, énergie, industrie mécanique, sciences de la vie, ...). Grâce à leur expertise et leur proximité avec les entreprises, ils sont en mesure d'aiguiller l'AWEX afin que le programme d'actions réponde au mieux aux besoins de nos clients.</p> <p>Une expertise que nous essayons d'internationaliser : Les CEC rédigent également des fiches sectorielles. Un département sectoriel vient d'être créé avec le recrutement de Senior Industry Specialists et de Business Developers. Ensemble avec les opérateurs sectoriels externes, ils consolideront notre approche sectorielle.</p> <p>Notre stratégie sectorielle est également alimentée grâce à un contact direct établi avec les entreprises, via les centres régionaux (services décentralisés) et le réseau de CEC. Mais aussi via un travail de vieille mené en interne : une direction Salons, Evénements et Protocole a été créée afin d'alléger les Area Managers de leurs tâches logistiques et leur permettre de se concentrer sur leur travail de veille.</p> <p>Une approche « par écosystème » dans le choix des actions permet de faire des liens entre des secteurs très différents par nature, mais intrinsèquement liés. Exemples :</p>	<p>Procédure du Programme d'actions à l'étranger</p> <p>Organigramme</p>

	<p>le secteur de la construction est lié à celui du digital (Industrie 4.0), le secteur environnement peut être lié à celui de l'agroalimentaire et de l'industrie, ...)</p> <p>→ De cette manière, plusieurs secteurs sont couverts et les besoins de l'un répondent à ceux de l'autre</p> <p>En conclusion, la quasi-inexistence de politiques sectorielles au niveau macroéconomique pourrait être comblée par une coordination forte et pro-active avec d'autres opérateurs, en internalisant au maximum leur expertise au sein de l'organisme (référénts sectoriels, agents de liaison entre le CEPEX et autres partenaires) et en étant proches des entreprises via des services de proximité.</p>	
<p>Faiblesse de la culture de coopération avec les autres acteurs notamment avec les organismes chargés des investissements et de développement du secteur privé nécessitant un décloisonnement afin d'optimiser les ressources et fédérer les efforts pour relancer l'Offre Export Tunisie</p>	<p>Notre culture de coopération avec les autres acteurs se nourrit au travers :</p> <ul style="list-style-type: none"> - De consultations pour construire ensemble une stratégie et atteindre une mission commune (soutenir les entreprises dans leur développement) → valorisation de l'expertise de nos partenaires - D'actions menées conjointement (opportunité de renforcer l'image de l'un de l'autre, de partager nos réseaux, ...) - D'échanges lors de la réunion des opérateurs (3 par an) où les partenaires sont informés des nouveautés à l'AWEX et ont la possibilité de présenter leur organisme ou parler d'un secteur particulier. Ces réunions stimulent l'échange et le partage des informations sur les besoins et les préoccupations des entreprises en matière d'exportation. <p>Notre coopération est consolidée grâce à une charte des opérateurs de soutien aux entreprises. L'AWEX garantit une assistance à ses partenaires (sollicitation du réseau, participation à moindre frais à des actions).</p> <p>Cette consolidation est indispensable pour permettre aux entreprises de disposer d'un paysage clair et d'une offre structurée et globale, ce qui évite duplications et contradictions dans le soutien aux entreprises exportatrices, notamment dans la préparation du programme d'actions annuel.</p>	<p>Charte des opérateurs</p>
<p>Difficultés ressenties au niveau de la mise en œuvre du plan de restructuration tant au niveau des collaborateurs qu'au niveau de la tutelle malgré les différents ateliers tenus à cet effet. L'adhésion de toutes les parties prenantes à la nouvelle vision du CEPEX est</p>	<p>Adopter une approche bottom-up permet de s'assurer que les collaborateurs adhèrent à la restructuration. A l'AWEX, dans le cadre des Etats Généraux, c'est le personnel qui a lui-même travaillé sur des propositions de nouvelles fonctions, nouveaux services, nouvelles procédures, qui ont ensuite été validées par le management.</p> <p>Le personnel de l'Agence a été sollicité au travers d'enquêtes pour apprécier leurs attentes au sein de l'organisation et obtenir leurs avis sur les pistes d'amélioration à mettre en place pour mieux prendre en compte les besoins des usagers et clients. Le</p>	

<p>inélucltable pour arriver à améliorer l'offre du service public</p>	<p>personnel de l'AWEX a également massivement participé à de nombreux ateliers et focus groups qui ont par la suite permis de partager et analyser les résultats des enquêtes.</p> <p>Cette large démarche participative a mené à l'élaboration d'un nouveau Plan stratégique qui entraîne un repositionnement de l'AWEX et une reconfiguration de sa structure organisationnelle en termes de nouveaux services et d'unités opérationnelles, ainsi que de nouveaux profils de fonction (notamment sectoriels) et la révision profonde de profils existants.</p> <p>Nous avons lancé un marché public pour un accompagnement du personnel de l'AWEX dans cette nouvelle structure. L'objectif de cette mission d'accompagnement au changement est de sensibiliser et coacher l'ensemble du management et du personnel sur les risques et enjeux à court et long terme de ce changement (notamment grâce à des formations).</p>	
<p>L'organisme est financé par une subvention budgétaire, donc il faut être capable de rendre compte au gouvernement sur la rentabilité des fonds débloqués, d'où la nécessité d'adopter une évaluation rigoureuse de toutes les activités menées par l'organisme</p>	<p>L'AWEX est liée au gouvernement par un CONTRAT DE GESTION qui précise ses missions et obligations fondamentales, ainsi que les moyens budgétaires mis à sa disposition pour les atteindre. Le Contrat de gestion en cours (2017-2021) fixait par ailleurs l'obligation pour l'AWEX de réaliser des Etats Généraux dont question plus haut. Par ailleurs, si l'AWEX doit rendre des comptes à l'autorité politique (gouvernements, ministres...), l'existence d'un Conseil d'Administration (composé paritairement de représentants des secteurs public et privé) assure une réelle souplesse dans la gestion stratégique globale de l'AWEX et permet à cette stratégie d'être en phase avec les préoccupations des décideurs politiques wallons mais aussi et surtout avec les opérateurs économiques (entreprises, fédérations professionnelles...).</p>	<p>Décret instituant l'Awex</p> <p>Contrat de gestion</p> <p>Plan d'administration</p>
<p>L'adoption de l'approche secteur / marché s'impose pour ne pas s'éparpiller et avoir des résultats probants</p>	<p>Adoption d'une approche secteur/marché sur base du retour des entreprises, des autres partenaires et en interne, grâce à un travail en synergie entre des agents en charge d'une veille géographique et d'une veille sectorielle et au réseau à l'étranger. Le plan d'actions de l'AWEX couvre tous les marchés et secteurs. Toutefois, chaque année, une thématique ou un marché en particulier est mis à l'honneur (priorité dans le plan d'actions). Cela permet de générer des opportunités, tester et ouvrir un nouveau segment de marché (organisations internationales) ou secteur (ex. Smart cities).</p>	

	<p>Cependant, réussir à avoir une stratégie pertinente au sein de l'organisme ne suffit pas. Cette stratégie et le plan d'actions qui en découle doivent s'aligner avec l'offre globale (celle des autres opérateurs) pour qu'elle ait plus d'impact.</p>	
<p>Pour avoir un dispositif d'appui aux exportations efficient, il faudrait de doter d'outils et mécanismes aptes à répondre aux besoins des opérateurs. L'accompagnement financier flexible ainsi qu'un réseau des bureaux à l'étranger revu et étoffé devraient servir d'appoint à la réforme institutionnelle du CEPEX.</p>	<p>Une plus-value de l'AWEX dans l'appui aux exportations sont notamment les centres régionaux. Ces services décentralisés (6 répartis en Wallonie) sont des relais pivot entre les entreprises, les services centraux et le réseau à l'étranger. Ils sont en mesure d'identifier des entreprises et d'évaluer si elles sont prêtes à exporter au travers d'un diagnostic de maturité à l'export.</p> <p>Sur base de ce diagnostic, ils orientent les entreprises sur les aides financières dont elles peuvent bénéficier et sur les actions de promotion qui correspondent à leurs besoins. Les centres régionaux sont aussi chargés de mettre les entreprises en contact avec le réseau. C'est aussi ces services qui ont un retour sur la satisfaction de nos clients par rapport à notre offre.</p> <p>Développer un outil d'évaluation et monitorer régulièrement les aides et dispositifs de soutien à l'internationalisation permet de mieux répondre aux besoins des entreprises → certification ISO</p>	<p>Diagnostic de maturité</p>

2. PISTES À DÉVELOPPER

Pistes à développer	Recommandations de l'AWEX
<p>L'un des volets importants de la nouvelle vision du CEPEX consiste en la création d'exportateurs à même d'assurer une augmentation de la valeur des exportations du pays. Cela devrait nécessiter davantage un accompagnement personnalisé selon une approche intégrée des différentes phases de la chaîne des valeurs d'appui à l'internationalisation. Le focus serait sur les niveaux suivants de l'accompagnement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - développer d'une manière substantielle l'intelligence marché 	<p>Développer l'intelligence marché :</p> <p>Dans sa nouvelle vision, l'AWEX met la veille au centre des priorités. Celle-ci sera effectuée à plusieurs niveaux : veille macro-économique par une cellule dédiée (Evaluation & Stratégie), par les agents du département géographiques (marchés - réalisations de fiche-pays) en synergie avec le département sectoriel (secteurs) et le réseau de CEC (études de marché, répertoires, ...), via les partenaires tant en Wallonie qu'à l'étranger, sur place lors d'actions de prospection, via des organisations internationales telles que l'OCDE, le FMI, la Banque Mondiale et des rapports de l'Economist Intelligence Unit.</p>

- assurer le recrutement des entreprises en collaboration avec les structures publiques et privées régionales (APII, CCI, Technopoles, Centres d'affaires)
- la préparation de l'entreprise à l'international (diagnostic préliminaire, renforcement des capacités...)
- développer les nouveaux services sur les marchés extérieurs surtout là le CEPEX dispose de bureaux (prospection à la carte, test sur l'offre)

Assurer le recrutement des entreprises en collaboration avec les structures publiques et privées régionales :

Par le biais de réunions de coordinations régulières (3 par an), l'AWEX entretient des relations suivies avec tous les opérateurs économiques wallons. Ce faisant, elle favorise la conception et la mise en œuvre de synergies entre tous ces opérateurs et assure la cohérence entre leurs actions.

Préparation de l'entreprise à l'international (diagnostic préliminaire, renforcement des capacités) :

L'AWEX a développé plusieurs outils et programmes à cet effet :

- Diagnostic de maturité à l'export effectué par les centres régionaux
- Etudes de marchés réalisés par le réseau à l'étranger à la demande des entreprises + Business Days (rencontre avec les CEC pour partage d'infos sur un marché et un secteur en particulier, conseils et orientation)
- Programme Academy International : modules de formations dans le but de booster les chances de l'entreprise à l'international (ex. formation au pitching, à l'interculturalité, au webmarketing, ...) organisées par les centres régionaux
- Des formations de pitching adaptées au digital sont également prévues pour permettre aux entreprises de bien se présenter sur des événements internationaux virtuels
- [Programme Explort](#) : possibilité pour l'entreprise de bénéficier de l'aide d'un stagiaire plurilingue, coaché et formé aux techniques du commerce international qui prospecte sur un marché visé (frais pris en charge par l'AWEX) → permet à l'entreprise de tester un marché et se développer sur celui-ci gratuitement
- Différentes [aides financières](#), notamment des chèques-entreprises (coaching export, expertise marché, webmarketing, formations linguistiques, consultance, intérim export manager,...)

Développer des nouveaux services sur les marchés extérieurs, surtout là où le CEPEX dispose de bureaux (prospection à la carte, test sur l'offre) :

L'AWEX dispose d'un réseau international particulièrement étendu (près de 100 postes à l'étranger). Ce réseau joue un rôle essentiel, notamment en matière de diversification et surtout d'amplification des exportations de la Wallonie.

<p>Au niveau du mode de gouvernance du CEPEX, il est prévu la mise en place d'un Comité Stratégique rattaché au conseil d'administration. Il serait souhaitable d'assister le CEPEX pour la conceptualisation de cette structure (membres, missions, travaux, agenda). L'objectif étant d'ancrer l'aspect stratégique au sein du CEPEX.</p>	<p>L'AWEX a ouvert au CEPEX son mode d'opérer à tous les niveaux. Il y existe un Comité stratégique à l'AWEX dont les principales missions sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> • D'évaluer et suivre l'atteinte des objectifs et missions de l'AWEX tels que précisés dans le Contrat de gestion et les divers plans opérationnels et de management ; • D'identifier et gérer les risques externes et internes à l'AWEX (stratégique, opérationnel, budgétaire, humain...) ; • De réviser et adapter les orientations stratégiques (objectifs et indicateurs) en fonction de l'évaluation des actions et des résultats, de l'évolution de l'environnement économique, sectoriel et géopolitique, des ressources disponibles et des besoins des parties prenantes. <p>Toutefois, chaque agence répondant à des impératifs et contraintes différents, la stratégie qu'elle met en place doit être construite en fonction de son identité. Il paraît dès lors difficile à l'AWEX d'aller au-delà des éléments et recommandations fournies sans se substituer à l'institution CEPEX.</p>
<p>Prospection de nouveaux marchés : dépendance aux marchés européens, turques et chinois qui ne laisse pas une grande manœuvre</p>	<p>De par la localisation de la Wallonie, l'AWEX doit aussi fournir un effort pour étendre ses exportations en dehors de l'Europe.</p> <p>Amplifier la diversification géographique des exportations wallonnes vers les marchés extérieurs à l'UE (notamment les pays émergents) est un objectif repris dans notre contrat de gestion. Nous nous efforçons de trouver des opportunités overseas (ceci est rendu possible grâce à l'étendue de notre réseau de CEC).</p> <p>L'AWEX dispose d'un réseau international particulièrement étendu (près de 100 postes à l'étranger). Ce réseau joue un rôle essentiel, notamment en matière de diversification et surtout d'amplification des exportations de la Wallonie.</p>
<p>Renforcement de l'image</p>	<p>L'AWEX respecte une charte virtuelle utilisée partout dans le monde. Elle représente la marque wallonne et aide à faire connaître la région à l'international (branding territorial).</p> <p>Il serait intéressant d'avoir une image autour de certains produits tunisiens (huile d'olive par exemple).</p>

3. OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Un des grands enjeux du CEPEX est de pouvoir se positionner en termes de support au développement des PME car un grand problème de la Tunisie est la dépendance de son commerce extérieur envers l'état de marché et contexte économique européen avec une marge très étroite de diversification de marchés.

Déficit commercial important avec la Chine et la Turquie. La Turquie est montée en puissance sur le plan économique et commerciale depuis une dizaine d'années.

- ➔ diversification à l'internationalisation des entreprises tunisiennes, grandes et surtout des moins grandes
- ➔ diversification des secteurs et soutien à la production de valeur ajoutée (et à la qualité !)
- ➔ nécessité de renforcement de capacité auprès des PME .
- ➔ enjeu de positionnement compétitif de secteurs ciblés en Tunisie, dans le contexte Covid-19 et post-Covid, par rapport aux autres pays fournisseurs de l'UE (cf. révision partielle des schémas de la mondialisation dans l'approvisionnement de l'UE.. !)

Propositions de réalisations opérationnelles :

Travailler sur certains objectifs opérationnels en fonction d'une sélection du CEPEX en termes de secteurs (ex. : sciences de la vie) et de marchés (à l'échelle européenne et africaine par exemple).

4. PARTENARIATS ET PROGRAMMES

Partenariat Cepex/GIZ :

Projet de Promotion des activités d'export créatrices d'emploi vers de nouveaux marchés africains (PEMA) qui a pour objectif de renforcer et de pérenniser les activités d'export des entreprises tunisiennes vers l'Afrique Subsaharienne :

* Lancement de consortiums d'exportation ciblant les marchés subsahariens pour favoriser l'émergence d'une offre forte qui répond aux opportunités identifiées sur les marchés subsahariens : Taste Tunisia (Agroalimentaire), Tunisia Health Alliance (Santé) et Tunisia Building Partners (Bâtiment et Construction).

*Signature d'une lettre d'intention par Tunisia Taste et German Agribusiness Alliance pour la mise en place d'un partenariat stratégique dans le secteur agroalimentaire en janvier 2020. L'objectif est de renforcer et de maintenir les activités d'exportation des entreprises tunisiennes vers les pays d'Afrique subsaharienne.

*Le CEPEX est membre de la plateforme « Think Africa » (créée en 2017) et le but est d'inciter et d'accompagner des PME tunisiennes dans leur démarche de promotion des exportations sur le marché africain.

Programme Allemand « Import Promotion Desk IPD » pour la période 2018-2020 : renforcer les secteurs des ingrédients naturels, fruits et légumes frais et produits cosmétiques/parapharmaceutiques et en faveur des entreprises exportatrices tunisiennes.

Partenariat Cepex/Banque Mondiale

Réalisation d'une étude de restructuration et de refonte du FOPRODEX (mécanisme de renforcement des exportations tunisiennes) en 2019 et en 2020, géré par le CEPEX et financé par la BM.

Programme de Coopération 2016-2020 : renforcer les capacités du Fonds d'appui à la compétitivité et au développement des exportations (TASDIR+) et à augmenter les exportations à l'horizon 2020.

TASDIR+2 pour un montant de 100 MD sur 5 ans à partir de 2021. L'objectif est d'augmenter, diversifier et de maintenir les exportations, développer l'exportation de produits à forte valeur ajoutée et soutenir les efforts internationaux des entreprises.

Partenariat Cepex/Swiss contact

Une convention de partenariat sur les services conjoints de promotion des exportations a été signée en mars 2019 entre le CEPEX et "Swiss contact" en tant qu'agence d'exécution du Programme Suisse de Promotion des Importations « SIPPO » .

La convention vise d'une part à faire progresser les services de promotion des exportations du CEPEX au profit des entreprises prêtes à exporter et d'autre part à permettre à ces entreprises un meilleur accès aux marchés cibles suisses, européens et autres marchés cibles importants.

Programme Tunisie-Wallonie : programme de formation et de coaching avec Foproc en 2016-18 de 3 entreprises tunisiennes du secteur pharmaceutique et parapharmaceutique, outre le Pôle Biotechnologique de Sidi-Thabet à Charleroi.

Suivi enjeux de développement de vaccins sur le pôle de Sidi Thabet, ea avec financement de la CDC (cf. projet évoqué en 2018-19 Univercells du Biopark Gosselies avec Institut Pasteur Tunis)

Coopération avec l'UE : Réseau Entreprise Europe EEN Tunisie : En Tunisie, le Réseau Entreprise Europe réunit le CEPEX, l'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation (API), la Chambre de Commerce et de l'Industrie (CCI) de Tunis, la Technopole AL-Ghazala. Confédération des Entreprises Citoyennes de Tunisie (CONNECT).

5. DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

Ci-dessous, la liste exhaustive des documents internes de l'AWEX transmis au CEPEX dans le cadre de ce programme d'assistance technique :

- Nouvel organigramme de l'AWEX
- Programme d'actions 2021-2022-2023
- Procédure du Programme d'actions (version prochainement réadaptée en accord avec les Etats généraux)
- Procédure Mener une action de prospection à l'étranger
- Rapport d'activités 2019
- Diagnostic de maturité à l'export (version prochainement réadaptée en accord avec les Etats généraux)
- Charte des opérateurs
- Décret instituant l'AWEX
- Contrat de gestion (version prochainement réadaptée en accord avec les Etats généraux)
- Plan d'administration (version prochainement réadaptée en accord avec les Etats généraux)

Lien de téléchargement vers les documents et les présentations diffusées lors des ateliers de réflexion : <https://we.tl/t-OiQoqwQzf>

This document is developed by



In the framework of the EBSOMED project



Project funded by the
EUROPEAN UNION

The EBSOMED project is led by BUSINESSMED within a consortium of six partners.

