



L'EXPORTATION VERS
LE MARCHÉ AFRICAIN
AVEC UNE NOUVELLE
PERSPECTIVE



Mise en œuvre par :
giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



NEWSLETTER PEMA II

Février 2024



THÉMATIQUES

01 G.I.E

02 CONSORTIUMS
FEMMES

03 E-COMMERCE

04 B2B MARCHES
AFRIQUE
SUBSAHARIENNE

05 PME-START-UP
ACCÉLÉRATEUR

06 RENFORCEMENT
DES CAPACITÉS
CEPEX



MOT D'OUVERTURE

Chers intéressés par le projet PEMA, chers partenaires,
La dernière année de mise en œuvre du PEMA a commencé.
Pour nous, en tant qu'équipe, cela signifie : analyser l'impact
que nous avons obtenu, retravailler là où cela ne suffit pas et
ancrer nos résultats et nos produits dans le système afin
d'atteindre la durabilité. Dans cette newsletter, nous
commençons déjà : vous trouverez un aperçu de nombreuses
de nos activités et de ce que nous avons réalisé jusqu'à
présent.

J'espère que vous apprécierez la lecture !

Lisa Menucha



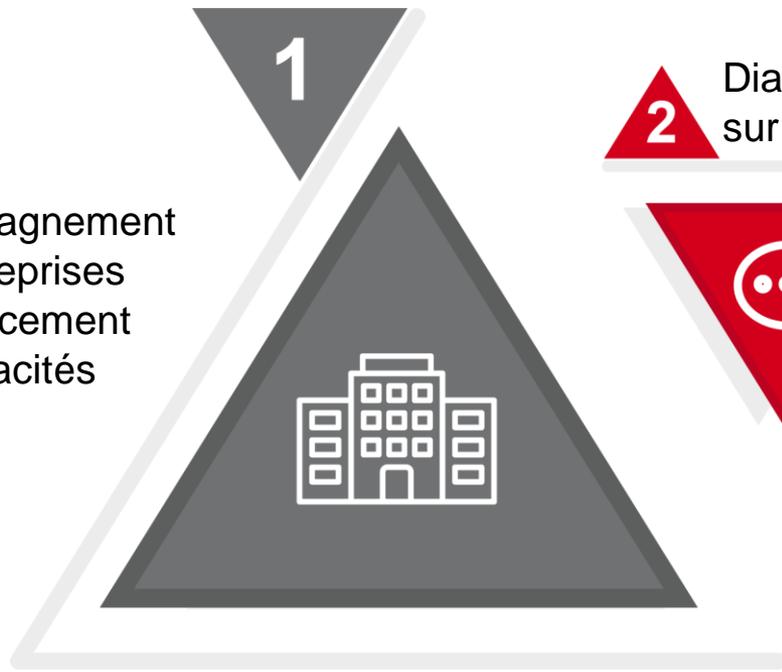


LES DOMAINES D'INTERVENTIONS





Accompagnement
des entreprises
et renforcement
des capacités



2 Dialogue Public-Privé
sur COMESA et Zlecaf



RENFORCEMENT
DES CAPACITÉS
CEPEX



Accompagnement des entreprises et renforcement des capacités

01 ACCOMPAGNEMENT G.I.E

03 CONSORTIUMS ENTREPRISES FEMMES

05 PME-START-UP ACCÉLERATEUR

02 E-COMMERCE

04 B2B MARCHÉS ASS

06 COVID 19 PLAN D'EXPORTATION ALTERNATIFS

07 RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DU CEPEX

ACCOMPAGNEMENT G.I.E

PRÉSENTATION

L'une des activités principales de PEMA I était la création et le soutien de consortiums d'exportation dans quatre secteurs, c'est-à-dire des groupes d'entreprises qui se sont réunis pour développer conjointement de nouveaux marchés africains. Les quatre consortiums sont formalisés sous la forme d'un Groupement d'Intérêt Economique « GIE ». Les quatre consortiums ont élaboré des plans d'action au début de 2020, dont la mise en œuvre a été initialement retardée par la pandémie COVID-19. Dans le cadre de la planification de PEMA II, il a été décidé de soutenir financièrement la mise en œuvre des plans d'action.



ACCOMPAGNEMENT G.I.E

RÉALISATIONS et PLANNING 2023-2024

01

TUNISIA BUILDING PARTNERS

Une mission B2B pour le Bénin en collaboration avec GETIT 13 au 16 février 2024 Pour plus d'informations, consultez le site web:

www.tunisia-building-partners.com

02

TASTE TUNISIA

Des missions de préparation de l'implantation en Côte d'Ivoire. Pour plus d'informations, consultez le site web:

<https://www.taste-tunisia.com>

03

TUNISIA HEALTH ALLIANCE

Une mission de prospection pour tous les membres à Mali du 08 au 13 octobre. Pour plus d'informations, consultez le site web:

<https://www.tunisiahealthalliance.com>

04

GET'IT

Une mission B2B pour le Bénin en collaboration avec Tunisia Building Partners du 13 au 16 février 2024. Pour plus d'informations, consultez le site web:

[Get IT : Accompagnement Stratégique et Solution IT sur Mesure \(getit-tunisie.com\)](http://Get IT : Accompagnement Stratégique et Solution IT sur Mesure (getit-tunisie.com))

ACCOMPAGNEMENT G.I.E

PROJETS EXPORT

Nombres de nouveaux clients :

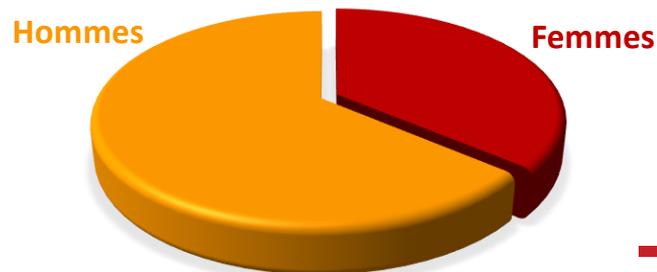
Depuis 2021, grâce au soutien du projet PEMA, les quatre G.I.E. ont identifié plus que **4200 prospects d'affaires**. Parmi eux, **1201** se sont transformés en **client potentiel**. Jusqu'à présent, les quatre GIE ont signé un contrat avec **400 clients pour l'exportation** de biens/services.



GENDER FOCUS

Nombres d'emplois occupées par des femmes :

Dans le cadre de l'accompagnement des G.I.E, 50 entreprises soutenues ont créé des emplois supplémentaires pour conquérir de nouveaux marchés en Afrique, dont **44% (97)** sont des femmes sur **219** emplois au total.



CONSORTIUMS FEMMES

PRÉSENTATION

Les quatre consortiums des entreprises gérés par des cheffes d'entreprises, sont lancés le 17 janvier 2023 sous la forme juridique Groupement d'intérêt économique (GIE) :



- **WECREATE:** GIE dans le secteur Artisanat et Cosmétique dont 12 entreprises sont membres

Site web : <http://www.gie-wecreate.com>



- **WERAISE:** GIE dans le secteur Agriculture-Agroalimentaire dont 10 entreprises sont membres

Site web : [Catalogue – we raise consortium](#)



- **WETIC:** GIE dans le secteur Technologies de l'Information et de la Communication dont 13 entreprises sont membres

Site web : [WETIC – UN CONSORTIUM UNIQUE](#)

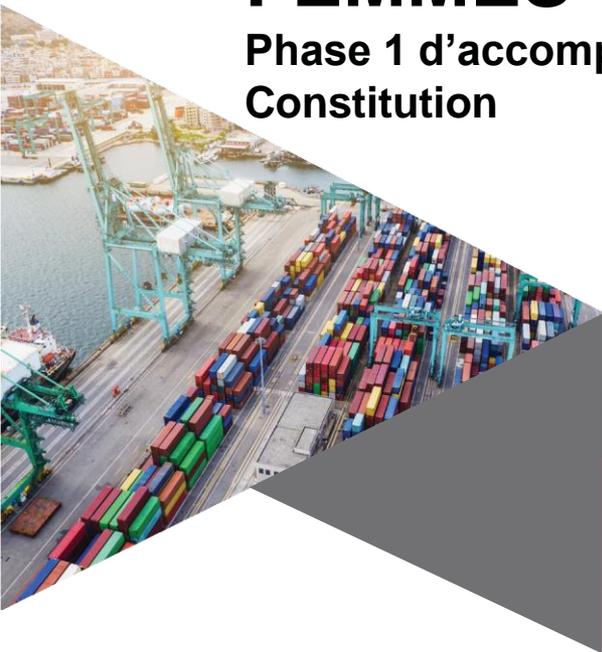


- **WEVALUE:** GIE dans le secteur Services dont 08 sont membres

Site web : [WE VALUE – Together we increase the value](#)

CONSORTIUMS FEMMES –

Phase 1 d'accompagnement: Constitution



PHASE DE CHOIX DE TYPE ET FORMAT DE CONSORTIUMS

Une série de trois ateliers en présentiel pour aider les entreprises à choisir le type et le format de consortiums.

01

02

ECHANGE SUR SLACK & COACHING

Poster des présentations ou des vidéos afin d'informer/développer les compétences des entreprises et animer les débats avec eux.

PHASE DE MISE EN ORGANISATION DES CONSORTIUMS

Une série de trois ateliers en présentiel pour mettre en organisation les 4 consortiums; mode de fonctionnement et modèle organisationnel.

03

04

PHASE DE STANDARDISATION

La création du mécanisme standard de création de consortium femmes

CONSORTIUMS FEMMES

Phase 2 d'accompagnement:
Développement des exportations



Finalisation de la création juridique des consortiums

A la fin de cette phase, les statuts des 4 consortiums femmes sont signés.

01

02

Elaboration d'un plan d'action export par consortium & une matrice des produits et ou services et pays par consortium à exporter vers l'Afrique subsaharienne.

Mise en œuvre des plans d'export par consortium pour la durée du projet PEMA

03

04

PHASE DE STANDARDISATION

Elaboration d'un guide de capitalisation sur de l'accompagnement de consortiums d'exportation composés d'entreprises détenues/dirigées par des femmes

CONSORTIUMS FEMMES



IATF Egypt



Mission Kenya



Mission Sénégal



Mission Ghana

RÉSULTATS

- ▼ Les consortiums gérés par des femmes ont augmenté leurs réunions régulières avec d'autres entrepreneurs de +55%, estimant que les contacts d'affaires sont de meilleure qualité (+6,5%). De plus, les femmes entrepreneurs qui dirigent les consortiums confirment qu'elles ont plus de confiance en leurs capacités vis-à-vis de l'export et aussi pour contrôler leurs situations d'affaires.
- ▼ Les femmes entrepreneurs sentent plus autonomes et n'ont plus besoin de consulter les hommes pour prendre les décisions.

#United Women for Export



E-COMMERCE

PRÉSENTATION

Phase 1: Le projet PEMAll en collaboration avec son partenaire le CEPEX, ont développé et mis en œuvre un programme de formation de 4 mois en matière de commerce électronique et marketing numérique pour 80 entreprises tunisiennes souhaitant développer leurs activités d'export vers les nouveaux marchés de l'Afrique subsaharienne.

Le projet a également organisé et mis en œuvre 3 sessions de formation pour 42 étudiants inscrits dans différentes universités en Tunisie. Ces étudiants ont été formés sur les thématiques du commerce électronique, communication et Marketing Digital pour devenir de jeunes consultants et accompagner les 80 entreprises, déjà formées, dans la mise en œuvre de leurs stratégies digitales tout en suivant les modules abordés lors des sessions des formations.

Phase 2 : Pour concrétiser la transformation digitale des 80 entreprises déjà formées et accompagnées, et pour s'assurer du bon fonctionnement du processus e-commerce, marketing et communication digitale de celles-ci, le projet PEMAll en coopération avec le programme « Digital Transformation Center » ont pris l'initiative de financer ces entreprises en leur proposant un accompagnement technique personnalisé pour développer leurs présences et visibilité sur le Web ainsi que les réseaux sociaux dans l'objectif d'améliorer leurs projections et présences sur les marchés de l'Afrique Subsaharienne.

Les entreprises participantes ont bénéficié du développement d'un site web e-commerce, et ont également bénéficié d'un accompagnement en community Management, SEO et d'une formation « Social Ads ».

E-COMMERCE



Atelier de formation des entreprises au CEPEX (1^{ère} Phase)



Atelier de formation des étudiant.e.s à MSB (1^{ère} Phase)

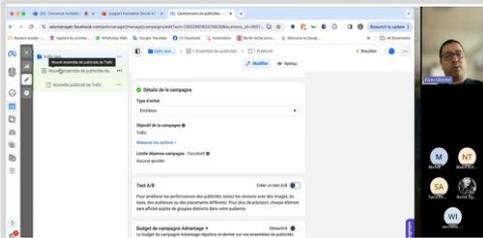
RÉSULTATS PHASE 1

- ▼ **Formation des entreprises:** Organisation et mise en œuvre de **5 sessions de formation** pour **80 entreprises** en « Commerce Electronique et Marketing Digital ».
- ▼ **Formation des étudiants:** Organisation et mise en œuvre de **3 sessions de formation** pour **42 étudiant.e.s** en « Commerce Electronique et Marketing Digital ».
- ▼ **Déploiement des étudiants dans les entreprises:** Accompagnement individuel de **80 entreprises** de la part de **22 étudiant.e.s** formé.e.s pour la mise en pratique des modules abordés au cours des sessions de formation.

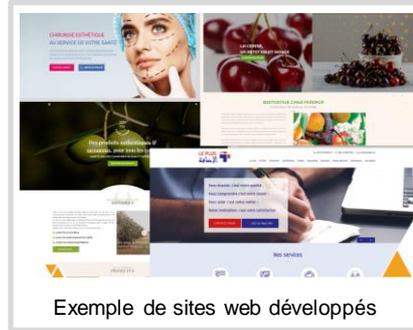
E-COMMERCE



Atelier de transfert de compétences au CEPEX



Formation Social Ads en ligne - sur Teams



Exemple de sites web développés

RESULTATS PHASE 2

▼ Sites web:

- Développement de **48 sites web** pour les entreprises participantes à la 1^{ère} phase.
- **3 ateliers** de transfert de compétences pour les 48 entreprises bénéficiaires sur Tunis, Sousse et Sfax.

▼ Marketing Digital: les entreprises vont bénéficier de deux types d'accompagnement en Marketing Digital

- Community Management : **35 entreprises** bénéficiaires
- Référencement Naturel : **49 entreprises** bénéficiaires

▼ Formation Ads:

42 entreprises ont bénéficié de **4 sessions** de formation pratique sur la gestion des espaces publicitaires sur les réseaux sociaux « Social Ads ».



MISSION B2B MARCHÉ ASS

PRÉSENTATION

Dans le cadre du projet PEMA II la GIZ soutient le CEPEX dans la préparation et l'organisation de mission B2B vers des pays africains. En octobre 2022, le projet a organisé une mission de prospection institutionnelle au Ghana pour déterminer le potentiel du marché pour les entreprises tunisiennes.

Suite à cette mission de prospection et de préparation pour comprendre le marché ghanéen, le CEPEX et le projet PEMA II ont organisé une **mission B2B ciblée à Accra** avec une délégation de 17 entreprises tunisiennes au mois de mai 2023.

L'objectif de cette visite était de mettre en place un événement B2B ainsi qu'un programme visant à présenter les entreprises tunisiennes aux acheteurs pertinents et aux

partenaires commerciaux potentiels sur le marché ghanéen.

Au mois de novembre 2023, le CEPEX et le projet PEMA II ont organisé une **mission B2B au Kenya et en Tanzanie**, rassemblant une délégation de 15 entreprises tunisiennes.

Cette visite a permis d'explorer de nouvelles opportunités commerciales, de renforcer les liens entre les secteurs tunisiens et africains, et d'encourager les échanges commerciaux bilatéraux, ouvrant ainsi la voie à des partenariats mutuellement bénéfiques.

Pour renforcer davantage les B2Bs et le Networking entre les entreprises tunisiennes et les acheteurs de l'Afrique, le CEPEX organisera la **3^{ème} édition du TABM** « Tunisie Africa Business Meetings » au mois de Juin 2024.



MISSION B2B MARCHÉ ASS

TIMELINE

01

Mission B2B au Ghana

Organisation d'une mission B2B de 4 jours au Ghana/Accra, comprenant une journée de rencontres B2B, deux jours de visites d'entreprises et un jour dédié à un événement de networking.

Mai 2023

02

Mission B2B Kenya et Tanzanie

Organisation de 4 journées de rencontre B2B à Nairobi, Kenya et Dar El Salam, Tanzanie par le CEPEX en partenariat avec le projet PEMAIL.

Novembre 2023

03

Tunisia Africa Business Meetings 2024

Le CEPEX organisera la 3^{ème} édition du TABM au mois de juin 2024.

Juin 2024

MISSION B2B MARCHÉ ASS

PHOTOS - MISSION B2B AU GHANA



MISSION B2B MARCHE ASS

PHOTOS – MISSION B2B AU KENYA ET TANZANIE



Le GIE WETIC à la mission B2B Kenya



Mission B2B Kenya



Mission B2B Tanzanie



PME-START-UP ACCÉLÉRATEUR



Start'n'Trade

PRÉSENTATION

Start'n'Trade est un programme d'accompagnement à l'Open Innovation qui vise à créer des modèles de collaborations réussis entre grandes entreprises tunisiennes exportatrices et les Startups dans le but d'accroître la compétitivité du secteur tunisien de l'exportation.

À cette fin, l'activité vise à sélectionner et à accompagner 7 entreprises exportatrices. Chaque bénéficiaire sera guidé par des experts pour identifier et prioriser les principaux défis au sein de l'entreprise. Ces pistes des challenges feront l'objet d'un Matching avec les start-ups qui s'efforcera de trouver une solution innovante. Afin d'encourager et simplifier la réalisation de pilotes de collaboration, trois vouchers en forme d'accompagnement technique de l'équivalent de 10K Euros seront mis à la disposition de pilotes de collaboration.

Cette activité entre dans le cadre du projet « Promotion des activités d'exportation vers de nouveaux marchés de l'Afrique subsaharienne (PEMA II) » et du Programme de Transformation Digitale, mandatés par le ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ) et mis en œuvre par la GIZ Tunisie en partenariat avec le ministère du Commerce et du Développement des Exportations et le Tunisia Export - Centre de Promotion des Exportations (CEPEX).

PME-START-UP ACCÉLÉRATEUR

TIMELINE



Start'n'Trade

01

SÉLECTION ET ACCOMPAGNEMENT ENTREPRISES

Décembre 2023 – Juin 2024
7 PME avec au moins 4 cas d'usage par PME
=> au moins 28 cas d'usages

02

SÉLECTION ET ACCOMPAGNEMENT START-UPS

Janvier 2024 – Juillet 2024
3 à 4 Startups par cas d'usage
=> 84 à 112 Startups

03

MATCHMAKING

Février 2024 – Août 2024

04

SÉLECTION PILOTES DE COLLABORATION

Septembre 2024

PME-START-UP ACCÉLÉRATEUR

Lancement de la première cohorte d'entreprises et de la première cohorte de start ups



Visites de l'entreprise au village Startup dans le cadre de l'immersion écosystème



Kick Off de la première cohorte de Start-ups



Dialogue Public-Privé sur COMESA et Zlecaf

PRESENTATION

En prenant en considération l'importance de l'engagement du secteur privé dans la mise en œuvre des Accords ZLECAf et COMESA, l'output 3 de PEMA « Dialogue Public-Privé » est désormais une activité transversale qui gravite autour des 3 domaines d'intervention du projet « Appui au Accords Commerciaux avec l'Afrique » à savoir:

- 1- Appui à la négociation de la ZLECAf
- 2- Mise en place des préalables des Accords COMESA et ZLECAf
- 3- Sensibilisation du secteur privé sur les accords COMESA et ZLECAf

 [Newsletter AACA](#)





RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DU CEPEX

ETAT D'AVANCEMENT

Le projet PEMail accompagne son partenaire le CEPEX dans le renforcement de ses capacités:

Le projet PEMail accélère la transformation numérique du CEPEX en prévoyant une toute nouvelle plateforme web sur mesure, optimisée pour répondre aux besoins des exportateurs et simplifier la gestion interne de leurs dossiers. En parallèle, et toujours dans le cadre de renforcement des capacités du CEPEX, ce dernier intensifie ses efforts avec le développement d'un CRM, une plateforme B2B, et une refonte de l'application FOPRODEX, pour une expérience exportateur encore plus performante

Soulignant également que le CEPEX a déjà mis en place un module de signature électronique pour le SCI, simplifiant ainsi les échanges avec les exportateurs. De plus, le CEPEX a acquis une solution d'e-mailing pour faciliter la communication et la diffusion d'informations auprès de ces derniers



RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DU CEPEX

ETAT D'AVANCEMENT

▲ Renforcement des capacités des Représentations Commerciales Tunisiennes (RCT) :

Le projet PEMA vise à renforcer les capacités individuelles, organisationnelles et de coopération des 15 RCTs du CEPEX.

Les RCT sont accompagnés pour être capables de plus de fournir une information commerciale proactive, fiable et à temps au profit des PME tunisiennes, ceci est via :

- ▲ Une cartographie des compétences des RCT est élaborée suite à la conduite d'entretiens individuels et personnalisés avec le réseau des RCT.
- ▲ Une formation générale et des séances de coaching en one-to-one:
Les 15 RCT en plus les 5 RCT récemment nommés ont bénéficié d'une formation sur des thématiques spécifiques puis des séances de coaching en one-to-one visant à les guider dans l'exécution de leur mission selon les normes professionnelles.
- ▲ Un guide de capitalisation: sur les compétences requises pour le rôle d'une RCT sera livré au profit du CEPEX.



RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DU CEPEX

ETAT D'AVANCEMENT

▲ Mise à jour et amélioration du projet existant de Manuel de procédures technique, administratif et financier des RCT

Les projets RECAP et PEMA II de la GIZ ont soutenu le CEPEX dans l'évolution de sa structure en améliorant la formalisation et la standardisation de ses procédures. Grâce à ce manuel, le CEPEX a optimisé la qualité des services fournis par ses représentations commerciales à l'étranger, lui permettant de répondre de manière plus rapide et efficace aux demandes et aux besoins des entreprises tunisiennes et étrangères.

▲ Etude sur les opportunités d'exportation de la Tunisie vers les pays de la zone COMESA:

L'étude réalisée constitue un instrument d'aide à la décision au CEPEX et de détermination d'un portefeuille export à exploiter par les entreprises tunisiennes.

▲ Etude pour le redéploiement et l'élargissement du réseau des Représentations Commerciales Tunisiennes du CEPEX à l'étranger :

L'étude fournie tient compte des avantages compétitifs de la Tunisie, des secteurs prioritaires, des marchés stratégiques et porteurs ainsi que l'intégration aux chaînes ~~de valeurs~~ mondiales.



Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Cheffe de projet : Lisa Menucha

Chef de composante: Majed Khairi

La maison de l'exportateur-CEPEX 1080 Avenue Hedi Karray,
Tunis 1003

pema-info@giz.de

<https://www.giz.de>

GIZ Tunisie