



L'EXPORTATION VERS
LE MARCHÉ AFRICAIN
AVEC UNE NOUVELLE
PERSPECTIVE

NEWSLETTER PEMA II

Novembre 2022



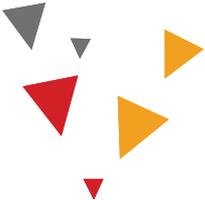
التعاون
الألماني
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Mise en œuvre par :

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

En coopération avec :





MOT D'OUVERTURE

Chers intéressés par le projet PEMA, chers partenaires, le temps passe et le projet PEMA II est déjà dans sa deuxième année de mise en œuvre. Alors que nous luttons encore beaucoup avec les effets de la pandémie de Covid-19 l'année dernière, nous avons commencé la mise en œuvre du projet en 2022 avec beaucoup de dynamisme. Comme vous le verrez dans cette newsletter, le projet PEMA bat son plein et nous travaillons déjà en direct avec environ 260 entreprises. Cette newsletter présente un extrait de ce travail. D'ici la fin du projet (décembre 2023) il devrait y en avoir beaucoup plus.

J'espère que vous apprécierez sa lecture !

Lisa Menucha



THÉMATIQUES

01 ACCOMPAGNEMENT G.I.E

02 CONSORTIUMS
FEMMES

03 E-COMMERCE

04 B2B MARCHES
AFRIQUE
SUBSAHARIENNE

05 MISSION COVID-19

06 CONFERENCE
INTERNATIONALE

07 RENFORCEMENT
DES CAPACITÉS
CEPEX

01 ACCOMPAGNEMENT G.I.E

PRESENTATION

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.



01 ACCOMPAGNEMENT G.I.E

RÉALISATIONS 2022



Deux missions sont prévues pour le Kenya et la Cote d'Ivoire. Pour plus d'informations, consultez le site web: <https://www.taste-tunisia.com>



Deux missions sont prévues pour le Kenya et la Cote d'Ivoire et le recrutement de trois nouveaux membres. Pour plus d'informations, consultez le site web:

www.tunisia-building-partners.com



Une mission de prospection pour les membres à Brazzaville et Kinshasa du 24 au 29 octobre. Pour plus d'informations, consultez le site web: www.Get'IT.com



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>



L'EXPORTATION VERS
LE MARCHÉ AFRICAIN
AVEC UNE NOUVELLE
PERSPECTIVE

01 ACCOMPAGNEMENT G.I.E

BILAN CHIFFRÉ DES GIE 2022



- **4 projets** d'export confirmés
- **Kenya** est le principal marché d'exportation
- Participation de TT à **2 évènements** (FoodAgro et Road show Nigeria)



- **6 projets** d'export confirmés
- **390.885 € CA** export vers l'ASS
- **Kenya** est le principal marché d'exportation



- **1 projet d'export confirmés**
- **7 missions** de prospection
- Principaux marchés d'exportation : **Pays d'Afrique le l'ouest**



- **Projet d'export confirmés: 13**
- **3.874.785 € CA** export vers l'ASS
- **Kenya, Niger, Gabon** principaux marchés d'exportation



L'EXPORTATION VERS
LE MARCHÉ AFRICAIN
AVEC UNE NOUVELLE
PERSPECTIVE

02 CONSORTIUMS FEMMES

PRESENTATION

Actuellement, **61** entreprises sont dans le processus de création de **4** consortiums femmes.



Le processus de création officielle des consortiums femmes sera entamé en **janvier 2023** et sera suivi d'une série de mesures de renforcement des capacités des Groupements

02 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

ECHANGE SUR SLACK & COACHING

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

02

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

02 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

02 CONSORTIUMS FEMMES

GENDER FOCUS



Genre est l'approche centrale de l'activité:

- ▲ Les consortiums regroupent uniquement des entreprises tunisiennes gérés par des **FEMMES** (61 entreprises). **L'aspect genre** est considéré comme l'approche centrale dans le mécanismes de gestion et d'organisation des consortiums.
- ▲ Le respect et l'ancrage de cet aspect est la base de toutes les étapes de réalisation de la mission
- ▲ Le changement des comportements des femmes qui en découle : les femmes cheffes d'entreprises seront plus sensible à l'aspect genre dans la gestion de leurs entreprises et elles ont plus d'accès d'avoir construire des réseaux professionnelles et de coopérer avec ses homologues.

03 E-COMMERCE

PRESENTATION

Le projet PEMAIL 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 formé sur les thématiques du commerce électronique, communication et Marketing Digital pour devenir des 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

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 PEMAIL en coopération avec le « Digital 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 prospections et présences sur les marchés de l'Afrique Subsaharienne.

Les entreprises participantes vont bénéficier d'un accompagnement professionnel pour la création ou la refonte de leurs sites web ainsi que la boutique en ligne. Elles vont également bénéficier d'un accompagnement en marketing digital, SEO et d'une formation spécialisée en « Gestion des espaces publicitaires sur les réseaux sociaux ».

03 E-COMMERCE

TIMELINE PHASE 1 (Mars – Octobre 2022)



01

Mars, Avril, Mai 2022 : Organisation et mise en œuvre de 5 sessions de formation pour 80 entreprises en « Commerce Electronique et Marketing Digital ».

Du 06 au 13 Mai 2022: Organisation et mise en œuvre de 3 sessions de formation pour 42 étudiants en « Commerce Electronique et Marketing Digital ».

02

03

Juillet, Août, Sept. 2022: Accompagnement individuel des entreprises de la part des étudiants pour la mise en pratique des modules abordés au cours des sessions de formation.

03 E-COMMERCE

**TIMELINE PHASE 2 (Novembre 2022 –
Octobre 2023)**

01

Création et mise à jour des sites web: Les entreprises participantes auront le choix entre la création d'un nouveau site web ou la refonte du site actuel

02

Installation de la boutique en ligne: les entreprises vont bénéficier d'une boutique en ligne pour faciliter la vente en ligne.

03

Accompagnement en Marketing digital: les entreprises vont bénéficier d'une prestation de référencement naturel (SEO) ainsi qu'un accompagnement en community management. Elles peuvent également bénéficier d'une formation en « Gestion des espaces publicitaires sur les réseaux sociaux ».



03 E-COMMERCE

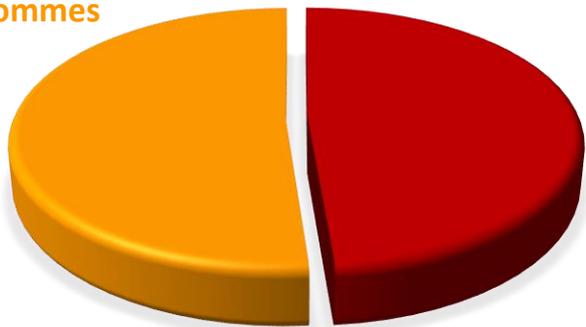
PHOTOS ATELIERS (Phase 1)



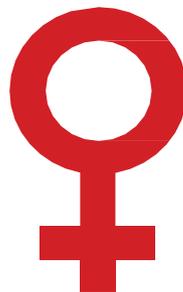
03 E-COMMERCE

GENDER FOCUS

Hommes



Femmes



Taux de participation hommes/femmes

Parmi les entreprises sélectionnées pour cette activité, 57 ont été représenté par des femmes et 33 entreprises sont gérées par des femmes

Parmi les 42 étudiant.e.s participant.e.s à cette activité on trouve 26 étudiantes

03 E-COMMERCE

BILAN CHIFFRÉ À PRÉSENT



- ▲ Les premières données sur les effets sont en cours de collecte
- ▲ Etudieant.e.s recruté.e.s

Suite au déploiement des étudiant.e.s formé.e.s dans le cadre du projet PEMAll au sein des entreprises bénéficiaires, un nombre de celles-ci ont exprimé leurs volontés de recruter l'étudiant.e pour occuper le poste de suivi en Marketing Digital.



04 MISSION B2B MARCHÉ ASS

PRESENTATION

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 2021, le projet avait accompagné et soutenu le CEPEX avec sa mission B2B en direction du Kenya et de l'Ouganda.

En octobre 2022, le projet a organisé une mission de prospection institutionnelle au Ghana pour déterminer le potentiel du marché pour les entreprises tunisiennes et préparer une mission B2B au premier trimestre 2023. La mission devait initialement inclure le Burkina Faso, mais cette étape a dû être annulée en raison des tensions dans le pays.

La mission était une occasion pour la GIZ, le CEPEX et l'UTICA de rencontrer les acteurs économiques clés dans les deux pays, Ghana et Burkina Faso, et de promouvoir la mission B2B prévue en 2023.

Par ailleurs, le CEPEX prévoit un événement B2B majeur en décembre 2022 à Tunis avec un focus sur l'Afrique subsaharienne et recherche actuellement des participants pertinents. L'événement, appelé "Tunisia-Africa Business Meetings", devrait réunir environ 200 entreprises/acheteurs tunisiens et 60 africains. Des participants de 11 pays subsahariens, dont le Ghana et le Burkina Faso, seront invités.

04 MISSION B2B MARCHÉ ASS

TIMELINE

01

Mission institutionnelle au Ghana

Rencontres avec des acteurs clés et déterminer l'intérêt pour la promotion du commerce entre la Tunisie et le Burkina et le Ghana respectivement.

Octobre 2022

02

Tunisia-Africa Business Meetings 2022

Rencontres B2B entre 200 entreprises tunisiens et 60 acheteurs africains à Tunis. Participants de 11 pays subsahariens, dont le Ghana et le Burkina Faso, seront invités.

Décembre 2022

03

Mission B2B Kenya et Tanzanie

Organisation de plusieurs journées de rencontre B2B à Nairobi, Kenya et Dar El Salam, Tanzanie par le CEPEX

Janvier 2023

04

Mission B2B Ghana et Burkina Faso

Organisation de plusieurs journées de rencontre B2B à Accra, Ghana et (potentiellement) Ougadougou, Burkina Faso.

Mars ou Avril 2023

04 MISSION B2B MARCHÉ ASS

Bilan de la mission au Ghana (Oct. 2022)

En octobre 2022, le projet a organisé une mission de prospection institutionnelle au Ghana pour déterminer le potentiel du marché pour les entreprises tunisiennes et préparer une mission B2B au premier trimestre 2023.

Premier en Afrique de l'Ouest dans le classement Doing Business, le Ghana se positionne parmi les champions d'Afrique pour accueillir les investissements directs étrangers. Le pays offre en effet, une multitude d'opportunités aux investisseurs étrangers dans des secteurs variés tels que l'agriculture, le BTP, la santé, ou encore l'énergie, le tourisme et les TIC. Le Ghana propose des mesures incitatives spécifiques attrayantes aux opérateurs économiques dans plusieurs secteurs prioritaires.

Au cours de la mission, les représentants de la GIZ, du CEPEX et de l'UTICA ont pu rencontrer un large éventail d'acteurs allant des institutions publiques aux organisations sectorielles.

Parmi les acteurs rencontrés figurent:

- Association of Ghana Industries (AGI),
- Agence ghanéenne de promotion des exportations (GEPA),
- Agence des ports et des havres du Ghana (GPHA),
- Agence ghanéennes des Zones franches
- Délégation de l'industrie et du commerce allemands au Ghana (AHK),
- Centre de promotion des investissements du Ghana (GIPC),
- Associations d'importateurs ghanéens de divers secteurs,
- Chambre nationale de commerce et d'industrie du Ghana (GNCCI)

04 MISSION B2B MARCHÉ ASS

PHOTOS - MISSION INSTITUTIONNELLE AU GHANA





05 MISSION COVID-19

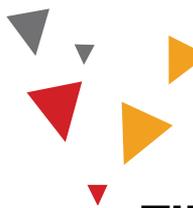
PRESENTATION

En réaction à la crise COVID en 2020 le projet PEMA a offert un soutien à une cinquantaine d'entreprises exportatrices tunisiennes pour les aider à surmonter la crise et relancer leurs ambitions exportatrices à travers le développement de plans marketing pour l'exportation. Ce soutien individuel avait été fourni par des conseillers d'un réseau qui avait précédemment été formés en matière d'accès aux marchés de l'Afrique subsaharienne dans le cadre du projet.

Dans le cadre de PEMA II le projet continue de soutenir ces entreprises à travers un soutien ciblé. Ils ont notamment bénéficié d'une série d'ateliers dans le cadre de deux « Bootcamps exports » suivi par un accompagnement individualisé pour approfondir des sujets et les soutenir à mettre en œuvre les plans d'actions développés en 2020.

Le contenu des formations est basé sur une analyse des besoins auprès des entreprises et une étude des plans d'action export afin d'assurer une approche axée sur les besoins.

Le but de la mission étant que les entreprises confirment que les plans d'actions ont pu être implémentés et que ces mesures ont améliorées leurs capacités à maintenir ou accroître le niveau d'exportation dans le contexte de crise/post-crise Covid-19.



05 MISSION COVID-19

TIMELINE

01

EVALUATION DES BESOINS

Aout 2021 – Décembre 2021

02

CONCEPTION D'ATELIERS EXPORT « PEMA II Export Challenge »

Janvier 2022 – Février 2022

03

« PEMA II EXPORT CHALLENGE » DEUX BOOTCAMPS

Mars 2022 et Juin 2022

04

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ

Juin 2022 – Octobre 2022

05 MISSION COVID-19

Photo Bootcamp Export « PEMA II Export Challenge 2 »
(Juin 2022)

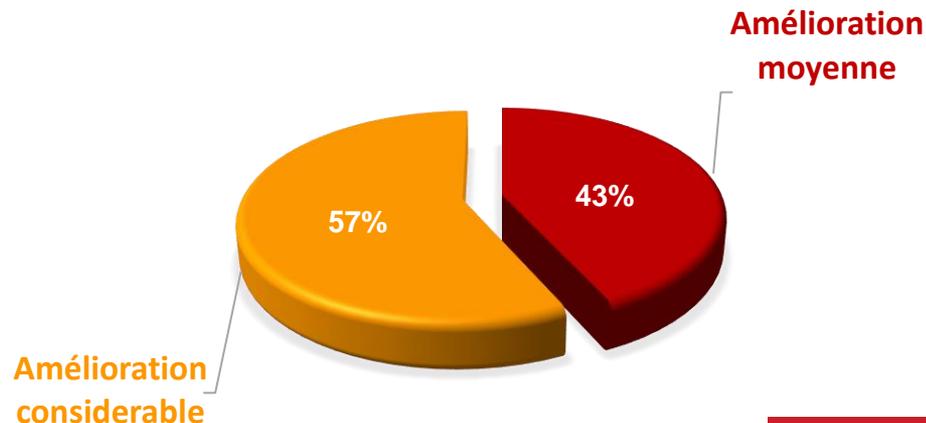


05 MISSION COVID-19

CHIFFRES CLÉS: « PEMA II Export Challenge 2 » - Juin 2022

- ▲ 52 participant.e.es
- ▲ 34 entreprises
- ▲ 100% des entreprises confirment une amélioration de leurs capacités d'exportation

Pourcentage d'entreprises qui confirment une amélioration de leurs capacités d'exportation





06 CONFERENCE INTERNATIONALE: COMESA Tunisia Business Women Days

Pour soutenir la politique genre dans la région COMESA, les deux projets PEMAIL et AACA en partenariat avec le Ministère du Commerce et du Développement des Exportations et la Chambre Nationale des Femmes Chefs d'Entreprises « CNFCE », ont organisé les 29 et 30 septembre 2022 une conférence internationale « COMESA Tunisia Business Women Days » sur le développement des échanges commerciaux réalisés par les entreprises dirigées par des femmes tunisiennes et des femmes des autres pays africains notamment ceux membres du COMESA.

Lors de cet évènement, un accord de coopération a été signé entre L'Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat (UTICA) et le Conseil des Affaires du COMESA (CBC).

Parallèlement, et en partenariat avec le Centre de Promotion des Exportations « CEPEX » et la Chambre Nationale des Femmes Chefs d'Entreprises « CNFCE », le projet PEMAIL a présenté les 61 entreprises tunisiennes gérées par des femmes membres des quatre consortiums femmes en cours de création et opérant dans les pôles d'activités suivants :

- ▲ Artisanat et cosmétiques,
- ▲ Agroalimentaire-Agriculture,
- ▲ Services,
- ▲ Technologies de l'information et de la communication (TIC).

06 CONFERENCE INTERNATIONALE: COMESA Tunisia Business Women Days

PHOTOS DE L'ÉVÉNEMENT



06 CONFERENCE INTERNATIONAL: COMESA Tunisia Business Women Days





07 RENFORCEMENT DES CAPACITÉS CEPEX

ETAT D'AVANCEMENT

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

- ▲ **Digitalisation du CEPEX:** Le projet PEMAII soutient le CEPEX dans la digitalisation de ses services en planifiant le développement d'une nouvelle plateforme web qui répond au mieux aux demandes des exportateurs et la gestion de leurs dossiers en interne. Des ateliers de cartographie des différents parcours exportateurs ont été menés pour identifier les services à digitaliser et à mettre en avant dans le nouveau portail web du CEPEX.

Suite à ces ateliers, le cahier des charges de la nouvelle plateforme a été élaboré et l'appel d'offres sera bientôt publié pour recevoir les offres et entamer la mise en œuvre technique.

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

Le projet PEMA vise à renforcer les services délivrés par le CEPEX via la réalisation d'une étude sur les opportunités d'exportation de la Tunisie vers les pays de la zone COMESA.

Cette étude servira d'un outil d'aide à la décision au CEPEX et de détermination d'un portefeuille export à exploiter par les entreprises tunisiennes.



07 RENFORCEMENT DES CAPACITÉS CEPEX

ETAT D'AVANCEMENT

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

▲ 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 seront 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 première phase d'évaluation des capacités
- Une formation générale et des séances de coaching en one-to-one pour 15 RCTs

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

L'étude sera basée sur une logique de repositionnement sur le marché international qui tiendra compte des avantages compétitifs de la Tunisie, des secteurs prioritaires, des marchés stratégiques et porteurs ainsi que l'intégration aux chaînes de valeurs mondiales



07 RENFORCEMENT DES CAPACITÉS CEPEX

ETAT D'AVANCEMENT

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

- ▲ **Intelligence Marché:** Parmi les missions du CEPEX, la mission : « Informer, conseiller et orienter les exportateurs tunisiens vers les opportunités d'échanges à l'international et de partenariat commercial en mettant à leur disposition un système d'information et de veille concurrentielle » comprend l'activité d'intelligence des marchés.

La feuille de route **pour la mise en place de la cellule Intelligence Marché** est fournie par l'ITC au profit du CEPEX.
- ▲ Deux outils d'analyse de marché **Market Access Map et Export Potential Map** sont embarqués sur le site web actuel du CEPEX pour être au service des utilisateurs exportateurs du site web.
[MACMAP_Export Potential Map \(cepex.nat.tn\)](http://MACMAP_Export_Potential_Map_(cepex.nat.tn))
- ▲ 25 cadres fonctionnels du CEPEX sont accompagnés et formés en **Market analysis et Quantitative Market Profiles.**



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