



CEPEX

مركز الترويج للتصدير

CENTRE DE PROMOTION DES EXPORTATIONS

CEPEX et promotion des exportations via les TIC

Soufia M'rad Guerfali - CEPEX

« Les échanges électroniques au service de la mise à niveau du commerce »

jeudi 09 juillet 2009

Plan

- E-business
 - Notions générales
 - Classification des e-systems
 - Valeur ajoutée
- CEPEX et les TIC
 - Missions du CEPEX
 - Les TIC au service de la promotion des exportations

La notion d'e-business ...

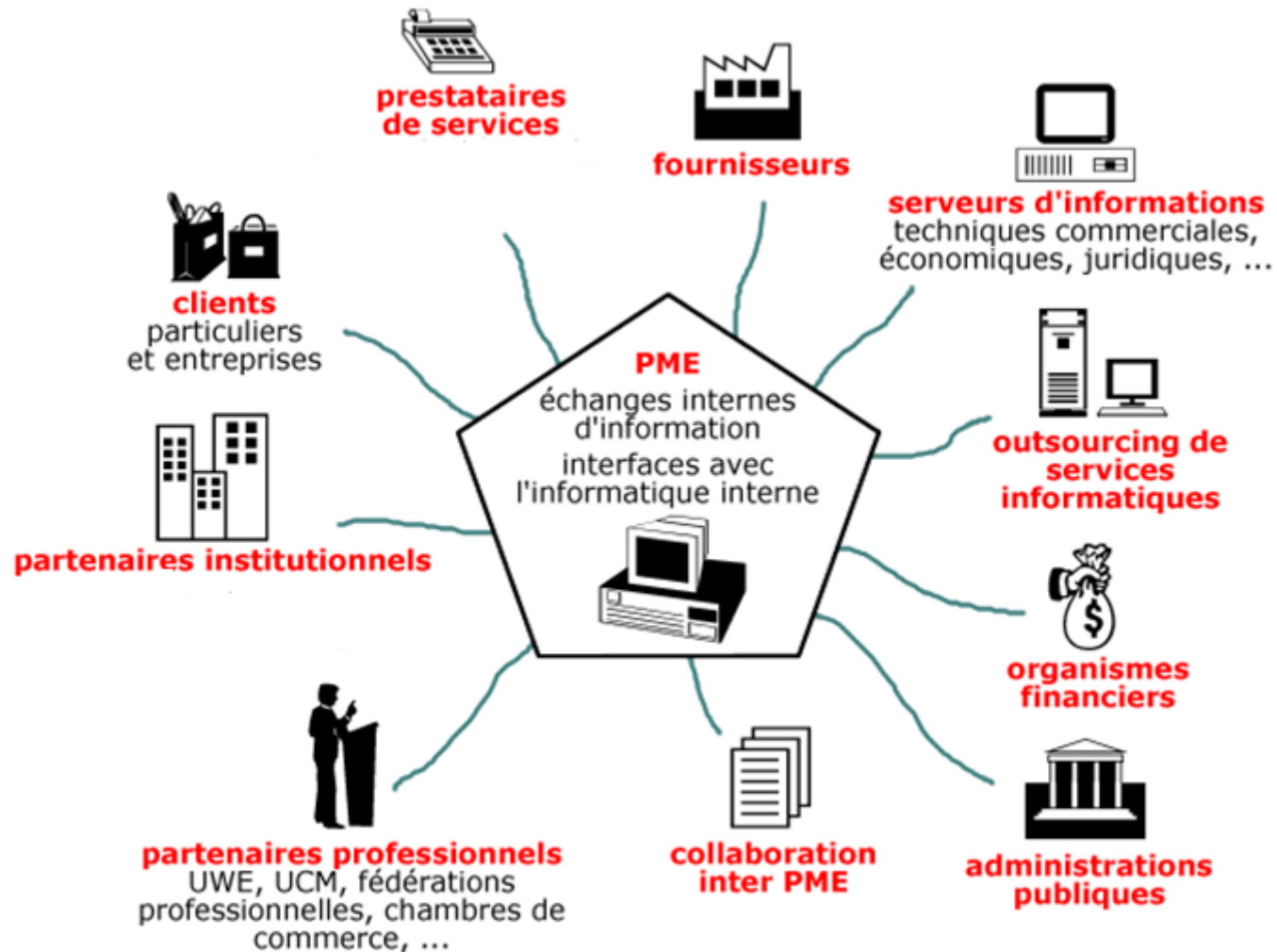
- Recouvre les différentes **applications possibles de l'informatique** faisant appel aux technologies de l'information et de la communication (TIC)
- Pour traiter de façon performante les **relations d'une entreprise** telle qu'une PME **avec des organisations externes ou des particuliers.**
- Les technologies utilisées sont principalement celles de **l'Internet**, du Web et des applications qui s'y greffent

Classification e-Systems

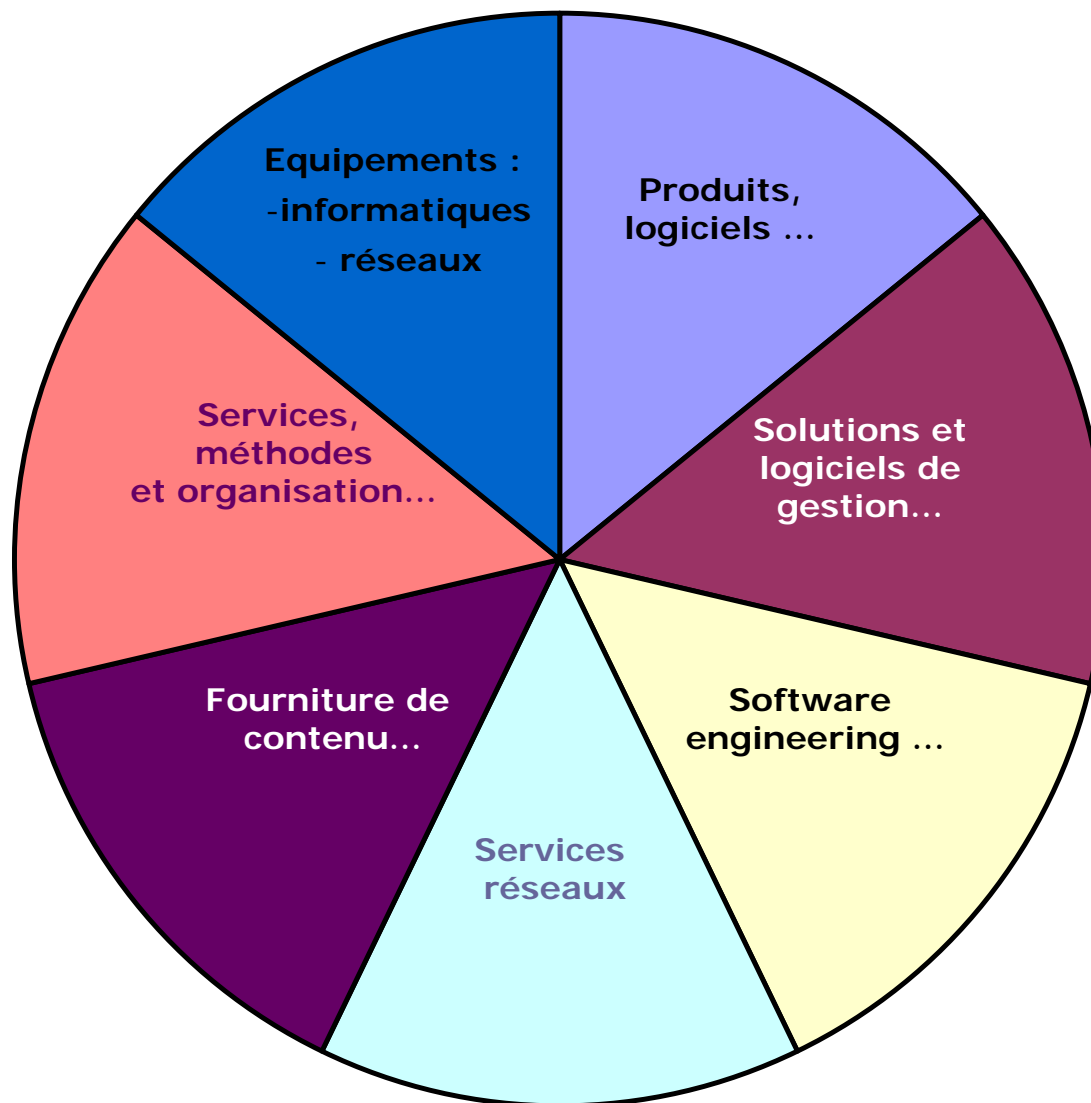
2 acteurs

	Personnel	Entreprise	Gouvernement	Client
Personnel	Intranet	Extranet		
Entreprise (B)		B2B	B2G / B2A	B2C
Gouvernement (G/A)			G2G	G2C
Client (C)				C2C or P2P

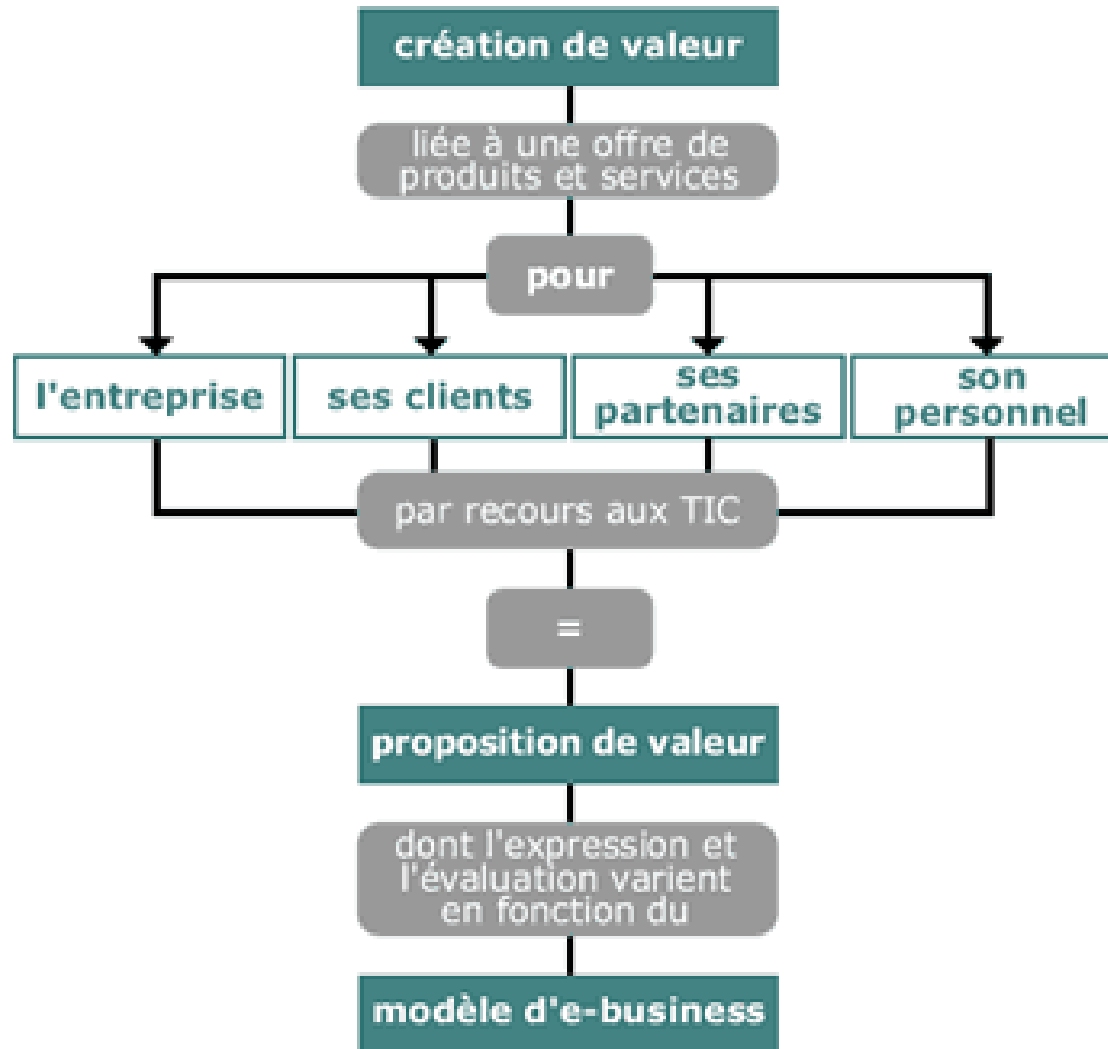
La PME: siège de communications d'information



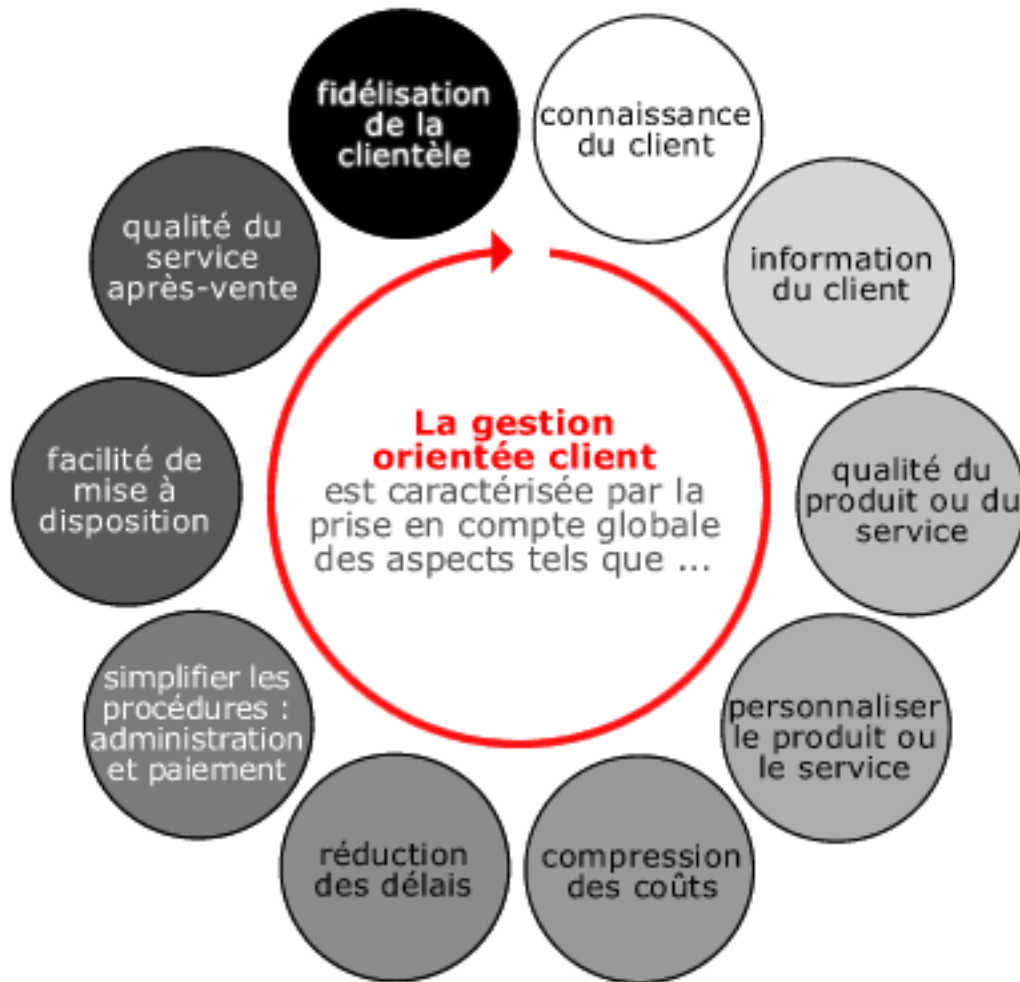
Le recours aux TIC



Projet e-business = valeur ajoutée



➤ Pour les clients



- Baisse des prix (gains de productivité)
- Qualité/fiabilité des produits et services
- Renforcement de l'offre
- Amélioration du service après-vente
- ...

➤ **Pour les partenaires**

Fournisseurs, sous-traitants, partenaires financiers,...

- La **rationalisation** des procédures
- **L'anticipation** des besoins
- Le **partage** de ressources matérielles ou immatérielles
- ...

➤ **Pour le personnel**

- Augmenter la satisfaction et la **motivation** du personnel par
 - une organisation du travail plus souple ;
 - une perception accrue du travail de groupe ;
 - le développement du sens de l'initiative ;
 - l'augmentation des connaissances et des compétences ;
 - ...

➤ Pour l'entreprise

- Augmenter ses **revenus** et/ou diminuer ses **coûts** par
 - l'ouverture à de nouveaux marchés ;
 - l'amélioration de la qualité des produits et services ;
 - l'amélioration de l'image de marque ;
 - le développement de nouvelles activités ;
 - la rationalisation des procédures ;

Missions du CEPEX

- **Assistance** des entreprises dans les opérations du commerce international
 - Foprodex, Famex
 - Guichet Unique Commercial ;
 - Formation des entreprises exportatrices.

- **Promotion** et accompagnement des entreprises pour l'accès aux marchés internationaux
 - Promotion de foires internationales organisées en Tunisie ;
 - Organisation de la participation des entreprises tunisiennes aux manifestations internationales ;
 - Organisation de missions de prospection et de rencontres d'hommes d'affaire en Tunisie et à l'étranger.

- **Information** des opérateurs sur les marchés et les secteurs des affaires (national et international)
 - Suivi et matching des opportunités commerciales ;
 - Organisation des séminaires d'information ;
 - Etudes thématiques, géographiques, stratégiques et sectorielles ;
 -

Les TIC au service de la promotion des exportations

www.cepex.nat.tn

Assistance des entreprises

❖ Guichet Unique Commercial

Objectifs

- Faciliter les procédures administratives relatives à l'acte d'exportation ;
- Diffuser une information actualisée, précise, dans les meilleurs délais.

Organismes représentés au guichet :

- Structures offrant des services en relation directe avec les exportateurs : MTC, CEPEX, BCT, Douane, COTUNACE, CCIT
- Structures professionnelles d'assistance : UTICA, UTAP, Club des Exportateurs

Les organismes connectés au guichet : connexion en ligne aux réseaux avec SINDA, BCT, CCIT (BD)

❖ Formation des entreprises exportatrices (e-Learning)

Objectifs

- Accroître le nombre de bénéficiaires de formation surtout dans les régions
- Intégrer le e-Learning dans la stratégie globale de la formation qu'organise le CEPEX
- Encourager l'utilisation d'Internet via la formation on line, un outil incontournable en commerce international
- Création à moyen terme et pour la première fois en Tunisie d'un campus virtuel d'exportation

Module de formation en ligne : « Vos premiers pas à l'export »

⇒ Initiation à l'exportation destinée aux jeunes promoteurs

❖ FOPRODEX : Fonds de promotion des exportations

- ✓ Financement d'une action ponctuelle
- ✓ Parmi les actions de promotion soutenues par le FOPRODEX
 - Réalisation de supports promotionnels et recours aux nouvelles technologies de communication et de promotion :
 - Supports documentaires (catalogue, prospectus, dépliant, fiches techniques des produits..)
 - CD-Rom...
 - Films publicitaires
 - Site-web...
- ✓ Taux de la subvention : 30 à 50% (50% pour sites Web)

❖ FAMEX : Fonds d'Accès aux Marchés d'Exportation

Programme mis en place par le ministère du Commerce et de l'Artisanat, en collaboration avec la Banque Mondiale et mis en œuvre par le CEPEX

FAMEX 2

- ✓ Second Fonds d'Accès aux Marchés d'Exportation
 - ✓ Une des 3 composantes du PDE 2 (Second Programme de Développement des Exportations) qui comprend :
 1. L'accès aux marchés d'exportation
 2. La garantie de financement des exportations avant expédition
 3. La logistique du commerce
 - ✓ S'adresse aux entreprises et aux associations professionnelles (Aide et soutien)
 - Création du site web et de portails ;
 - Référencement du site ;
 - Confection de CD Rom.
 - 800 projets financés par le Famex (2004 - 31/12/2008) (7% du budget alloué au famex2)
 - ✓ **Famex 3** (2010 – 2014) - CMR du 30 janvier 2009 : Traçabilité et qualité (parmi les composantes les + importantes du PDE3)
-
- Suivi qualité des actions relatives aux sites web
 - Organisation des actions de formation (EDI, E-commerce, ...)

Accompagnement des entreprises

- ❖ **Organisation de la participation des entreprises tunisiennes aux manifestations internationales** (organisés par le CEPEX)
 - SECA IT (France)
 - SISE (Lybie, Mauritanie, ...)
 - CEBIT (Allemagne)
 - GITEX (Dubai)

- ❖ **Promotion de foires internationales organisées en Tunisie** (organisés par le secteur privé en concertation avec le CEPEX et la profession)
 - ICT for All
 - Salon international des solutions High Tech pour les entreprises
 - Converge Expo (call Center et CRM), ...

- ❖ **Organisation de missions de prospection et de rencontres d'hommes d'affaire en Tunisie et à l'étranger**

Information des opérateurs

- ❖ **Organisation des séminaires d'information** (sectoriel, thématique)

- ❖ **Centre de documentation et d'ouvrages** spécialisé en commerce international « **BIBLIOTHEQUE DE L'EXPORTATEUR** » accessible au public
 - Bibliothèque évoluant vers la voie d'une médiathèque (offre des catalogues de produits électroniques au moyen de micro-ordinateurs en libre service).
 - Bases de données en ligne et sur CD ROM (PROAO : base d'appels d'offre Internationaux, EXPORT du MOCI : base profils de marchés).

- ❖ **Services de vente à la Librairie du Commerce International « LICE »** de publications et d'ouvrages de référence (répertoires, annuaires, études, périodiques, bases de données en ligne et sur CD ROM)

Tunis Trade Point

- Adhésion au programme spécial sur l'efficacité commerciale initié par la CNUCED (09/07/1993).
- Réseau de plus de 120 trade points (guichets uniques implantés dans plus de 90 pays dans le monde, répartis sur les cinq continents).
- **Objectifs** : promouvoir les exportations et rationaliser les importations par l'utilisation des TIC (informations économiques et commerciales sur les marchés étrangers, en temps réel)
- **Avantages** multiples pour les exportateurs tunisiens :
 - Accéder au Système électronique des opportunités d'affaires (Electronic Trade Opportunities) - enregistrement via le réseau de la Fédération Mondiale des Pôles Commerciaux www.tradepoint.org ou via service Tunis Trade Point au sein du Guichet Unique Commercial (Maison de l'Exportateur) ;
 - Assurer à l'entreprise tunisienne une visibilité à l'échelle mondiale - enregistrement à l'Annuaire du Commerce Mondial ;
 - Bénéficier d'informations sur les marchés étrangers (statistiques, secteurs, guides à l'investissement, ..) et les normes internationales ;
 - Accéder à un répertoire de salons internationaux, une bibliothèque électronique et une rubrique de liens.