



→ Outil TASDIR+ composante du **PDE3** (programme de développement des exportations)

- Un programme conjoint entre:
 - Ministère du Commerce
 - CEPEX
 - En partenariat avec Banque Mondiale
- Lancement 22 Décembre 2015
- Durée 5 ans

Objectifs

- Augmenter les exportations
- Diversifier les marchés à l'exportation
- Développer les exportations des produits à haute valeur ajoutée
- Pérenniser les exportations
- Soutenir les associations professionnelles et les groupements d'entreprises dans leurs démarches à l'international



Bénéficiaires

- 500 entreprises de biens
- 500 entreprises de service
- 100 groupements et associations professionnels
- 100 implantations à l' étranger à soutenir



Eligibilité

- ✓ Les entreprises de droit tunisien qui produisent des biens et services destinés à l'export
- ✓ Les consortiums , les GIE et les associations professionnelles qui interviennent dans le domaine de l'exportation
- ✓ Les candidats bénéficiaires du FAMEX 1 ou des deux programmes de subvention du FAMEX dans le passé devront fournir un rapport détaillé des performances réalisées grâce au programme FAMEX
- ✓ Les entreprises, individuels, groupes et/ou associations n'ayant bénéficié que du deuxième programme de subvention du FAMEX, sont éligibles au TASDIR+ sous condition que le plan de développement des exportations n'intègre pas des actions déjà réalisées dans le cadre du FAMEX 2.



Inéligibilité

- ✓ Les entreprises publiques
- ✓ Les entreprises d'import-export sans transformation
- ✓ Les entreprises bénéficiant du soutien d'un autre programme ou fonds sur les mêmes actions

**ENTREE
INTERDITE**

Conseil et Assistance Technique

- Adapter le plan d'exportation des bénéficiaires aux spécificités du marché et du produit
- Accompagner les entreprises bénéficiaires afin d'adopter les bonnes pratiques pour approcher les marchés cibles.



Appui financier

- 50 % du coût du plan de développement exportations pour les entreprises
- 70 % du coût du plan de développement des exportations pour les associations professionnelles, GIE
- Plafond 150 000 DT par bénéficiaire
- Plafond 200 000 DT en cas d'implantation à l'étranger



Organisation d'événements pour les bénéficiaires à Tunis et dans les régions.

- Séminaire de formation et de coaching
- Cercles de discussion thématique.



Actions de prospection :

- Missions d'affaires à l'étranger
- Visites de salon
- Invitation d'acheteurs et donneurs d'ordre
- Actions de partenariat (alliance stratégique)
- Abonnement dans des bases de données
- Abonnement dans les revues et des sites Web
- Achat de logiciels de veille (concurrentielle, stratégique...etc.)

Actions éligibles

Actions de promotion :

- Participation aux salons et workshops spécialisés
- Exposition permanente ou temporaire pour les produits
- Préparation d'un site Web
- Supports promotionnels papiers (catalogues, dépliants, brochures et autres documents faisant la promotion de l'exportation des produits de l'entreprise
- Film promotionnel, CD Rom et Cd Card
- Guides et annuaires

Actions de développement produit :

- Création de marque (Labels,etc)
- Frais d'enregistrement de marque
- Certifications et accréditations exigées pour l'entrée sur le marché cible tel que marquage CE ou autre

Actions de développement entreprise :

- Etude de faisabilité pour l'implantation à l'étranger
- Etude et installation de l'e-commerce
- Assistance et expertise étrangère
- Suivi du plan et accompagnement par un conseiller
- Frais de participation aux appels d'offres

Actions touchant la distribution:

- Identification des circuits de distribution
- Animation sur les lieux de vente
- Référencement dans les circuits de distribution
- Actions de co-marketing

Processus de candidature

- Lancement d'un appel à candidature une fois tous les 6 mois pour retenir un lot de 100 bénéficiaires
- Soumission à travers une application électronique simplifiée par laquelle l'entreprise exprime un intérêt pour le projet et remplit une fiche d'information.
- Entretien téléphonique suivi éventuellement d'une visite de terrain qui permettra de vérifier si l'entreprise est bien éligible ou non : Filtrage des demandes.
- Etude des dossiers par l'équipe technique de gestion.

Conseils pour réussir

- Implication du premier responsable
- Nommer un vis-à-vis
- Monter une cellule export avec le profil adéquat
- Donner un feedback régulier
- Faire appel à l'assistance technique locale et internationale
- Faire plusieurs petits Plans d'exportation par étape

Merci de votre attention