



MED MSMEs
Policies for inclusive growth

THIS PROGRAMME IS FUNDED BY THE EUROPEAN UNION



*Support to an Enabling Business Environment
for MSMEs Development & Financial Inclusion*

**Tunisie – Profil Pays et Feuille de
route pour le développement
des exportations de TPME**

Avril 2021

Project Number: EuropeAid/139517/DH/SER/Multi

Introduction	3
Section 1: L'état des lieux des exportations des TPME.....	4
1.1 Évaluation des tendances des exportations des TPME.....	4
Évaluation des tendances dans le développement de la chaîne de valeur mondiale (CVM)	5
1.3 Impact de la pandémie COVID-19.....	6
1.4 Pour résumer	6
Section 2: Politiques et stratégies soutenant le développement des exportations des TPME	8
Cadre politique et les programmes de soutien existants	8
2.2 Réponses au COVID-19 visant à soutenir les PME exportatrices.....	9
Évaluation des forces, faiblesses, opportunités et menaces (SWOT) des politiques et programmes	10
Section 3: Feuille de route du pays: recommandations d'initiatives de soutien pour relever les défis et saisir les opportunités visant à renforcer les exportations des TPME.....	12
3.1 Initiatives prioritaires du pays.....	12
4.1 L'écosystème digital de l'internationalisation des PME	16
Les évolutions des chaînes de valeur mondiales et régionales	18
Actions d'appui proposées.....	18
ANNEXE	24
Annexe 1	24
Schéma 1 - Ouverture commerciale de la Tunisie (2015-2019) (source: Indicateurs du développement dans le monde 2020)	24
Annexe 2	24
Annexe 3	25
Annexe 4	25
Annexe 5	25

Introduction

Le Programme MED MSMEs vise à appuyer les pays du Voisinage du Sud de l'UE dans la mise en œuvre du SBA pour l'Europe qui constitue le cadre de référence pour la formulation de politiques de développement des PME et la mise en place des cadres législatifs et réglementaires adaptés. En particulier, il intervient dans les domaines de l'accès au financement (principe 6 du SBA) et de l'internationalisation des PME (principe 10 du SBA).

Dans ce cadre, le Programme MED MSMEs a réalisé en 2020 une étude comparative des politiques et instruments d'appui aux exportations des PME de la région en vue d'identifier et promouvoir auprès des policy makers les axes d'amélioration susceptibles de permettre aux PME de se développer à l'international. Et ce, par le biais d'appuis visant à enrichir le niveau d'information sur les évolutions des marchés internationaux, l'adaptation des politiques et instruments d'accompagnement et la consolidation d'instances de dialogue et de coordination.

L'étude réalisée en Tunisie a porté essentiellement sur : i) une revue des politiques, des programmes d'appui et des acteurs de l'exportation, ii) l'analyse des études réalisées récemment dans le domaine des exportations et iii) l'analyse de la structure et du trend des exportations, notamment celles des PME. Tous ces éléments ont été formalisés dans un premier document succinct de « monographie pays », incluant également quelques propositions d'axes de renforcement.

Les résultats de l'analyse et les propositions d'amélioration y afférentes ont été débattues à l'occasion de la réunion du groupe de travail « Internationalisation des PME » qui a eu lieu le 12 novembre 2020. Partant des conclusions de cette réunion, il a été procédé à l'élaboration du présent document qui comprend le profil du pays et le « feuille de route pour le développement des exportations des PME tunisiennes » qui était présenté aux membres du groupe de travail le 12 janvier 2021.

Section 1: L'état des lieux des exportations des TPME

1.1 Évaluation des tendances des exportations des TPME

L'ouverture commerciale de la Tunisie des dernières décennies a continué à augmenter au cours des cinq dernières années (annexe 1), faisant preuve de l'engagement continu du pays en faveur d'une stratégie de croissance axée sur les exportations et les investissements directs à l'étranger (IDE). Ayant réussi à attirer des IDE significatives dans la production textile, l'assemblage automobile, les technologies de l'information, l'industrie alimentaire, le service à la clientèle et l'aéronautique, la Tunisie est aujourd'hui une **plaque tournante de l'externalisation** dans la région MENA.

Grâce aux efforts tunisiens à réduire les barrières tarifaires et non tarifaires au commerce, à conclure des accords commerciaux et à mettre en place un régime "offshore" stimulant les IDE, les exportations ont augmenté de manière significative (à 49 % du PIB en 2018), bien au-delà du niveau de la plupart des autres pays de la région (voir annexe 2). Ce développement était principalement tirée par le secteur manufacturier qui a constitué 81 % des exportations totales en 2017, un taux plus élevé que dans tous les autres pays de la région, à l'exception d'Israëlⁱ, avec une transformation en faveur de secteurs plus intensifs en technologie et compétences : les machines électriques représentent 29 % des exportations totales, suivies par les produits textiles et de cuir, les pièces et accessoires automobiles, des appareils électroniques et les pièces d'avion. Le pétrole brut et l'huile d'olive figurent également parmi les produits les plus exportés. Les principales exportations de services sont les services aux entreprises, le tourisme et le transport.ⁱⁱ En comparaison régionale, le pays dispose donc d'une **large base d'industries orientées vers l'exportation**, qui ont été soutenues par un régime fiscal attractif.

Les **petites et moyennes entreprises** (PME)ⁱⁱⁱ sont capitales en matière d'export, car elles représentent 92 % des entreprises exportatrices du pays. Dans l'industrie manufacturière, elles sont à l'origine de 90 % des exportations tunisiennes.^{iv} Les progrès en matière d'exportation sont principalement réalisés par des sociétés « offshore » qui contribuent à hauteur de 78% aux exportations de marchandises hors énergie^v. Pour ce qui concerne la typologie de cette population, les entreprises offshore sont, en moyenne, plus grandes que leurs homologues onshore. Selon l'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation (APII), les entreprises avec un effectif au moins égal à 50 représentent près de 95% du total des entreprises offshore contre 67.4% dans le régime onshore.^{vi} 2,7 % des entreprises en Tunisie sont détenues (majoritairement) par des femmes et 8,5 % d'entreprises ont des femmes cadres.^{vii} La Tunisie est en tête de la région, avec environ 20 % des entreprises dirigées par des femmes qui exportent au moins 50 % de leur production.^{viii}

En ce qui concerne les **marchés d'exportation**, la Tunisie est pleinement engagée vis-à-vis de l'Union européenne : 78,5 % des exportations tunisiennes sont destinées à l'UE, et 54,3 % des importations tunisiennes proviennent de l'UE.^{ix} Cela indique un degré élevé de réseaux d'assemblage et de transformation entre certains pays de l'UE, en particulier la France et l'Italie, d'une part, et la Tunisie, d'autre part. Pour l'instant, le potentiel des marchés régionaux et du marché croissant de l'Afrique subsaharienne reste néanmoins en grande partie inexploité : 9,57 % des exportations ont été destinées aux marchés régionaux en Moyen-Orient et Afrique du Nord et seulement 2,58 % aux marchés de l'Afrique subsaharienne.^x

Bien que la transition politique en 2011 ait fait chuter certains indicateurs économiques majeurs (avec une dégradation de la balance du commerce extérieur, voir annexe 3), la Tunisie a, au cours des dernières années, pris des mesures importantes pour rétablir un climat propice aux affaires et au commerce. Dans le rapport Doing Business 2020, sur 190 pays, la Tunisie est classée en 90^{ième} rang en matière de commerce transfrontalier, gagnant ainsi 11 rangs en une année. En ce qui concerne le climat des affaires en général, la Tunisie a occupé le 80^e rang en 2019 et le 78^e rang en 2020, après avoir perdu 42 places entre 2012 et 2018 (passant du 46^e au 88^e rang). Les données^{xi} confirment ce que rapportent les PME tunisiennes^{xii} : les coûts élevés et retards dus au transport international

constituent un obstacle majeur pour les exportateurs tunisiens. Malgré le fait que, depuis 2017, le gouvernement a mené des efforts pour améliorer l'accès à l'information, la consultation avec le secteur privé, la simplification, la coopération des autorités, et l'accès au recours, l'OCDE continue de classer l'amélioration de la logistique et la facilitation des échanges parmi les recommandations prioritaires pour la croissance économique du pays.^{xiii} Ces contraintes affectent les entreprises de toutes tailles, mais touchent particulièrement les TPME exportatrices, car elles n'ont pas les mêmes moyens et réseaux pour remédier aux effets de retard et à la complexité.

Évaluation des tendances dans le développement de la chaîne de valeur mondiale (CVM)

La Tunisie présente un **niveau élevé d'intégration aux chaînes de valeur mondiales** - et notamment européennes - dans de nombreuses activités industrielles (textile-habillement et cuir, industrie chimique, industrie agroalimentaire mais plus particulièrement le secteur des industries mécaniques-électriques et électroniques) et de services (services aux entreprises)^{xiv}, avec environ 45 % des exportations montrant des liens avec les chaînes de valeur mondiales. Les liens avec les chaînes de valeur mondiales représentaient environ 17 % du PIB. L'économie a des liens étroits en amont dans les chaînes de valeur mondiales, ce qui indique que les exportateurs dépendent des intrants importés pour produire des exportations compétitives (environ 29 % de la valeur ajoutée des exportations en 2015). Autour de 16 % de la valeur ajoutée intérieure a été vendue à d'autres pays, où elle a été utilisée par des entreprises étrangères comme intrants dans leur production destinée à l'exportation (liens en amont dans les chaînes de valeur mondiales).^{xv} Cela confirme que dans les chaînes de valeur manufacturières, la Tunisie est relativement située en bout de la chaîne et est active principalement dans les activités d'assemblage.^{xvi}

La Tunisie est principalement intégrée dans des CVM dans lesquelles la présence des entreprises offshore est forte, notamment le textile, les industries mécaniques, électriques et électroniques.^{xvii} Par contre, **la participation des entreprises onshore aux chaînes de valeur mondiales reste faible** et peu de liens économiques existent avec les entreprises exportatrices du secteur offshore.^{xviii} Comme la taille des entreprises du secteur offshore est principalement moyenne, nous supposons, pour les besoins de ce profil pays, que la plupart des entreprises qui participent aux chaînes de valeur mondiales ont tendance à être de taille moyenne plutôt que des micro ou petites entreprises. Elles sont localisées aussi traditionnellement dans le grand Tunis, à Bizerte (agroalimentaire notamment) et sur la côte orientale (Sahel) ; ceci contribue à un écart persistant de développement de niveau de vie entre ces territoires et les régions du Sud, de l'Ouest et du Nord-Ouest du pays.

Malgré la forte intégration de certaines entreprises, notamment dans les chaînes de valeur européennes, les PME tunisiennes sont confrontées à des **défis en matière d'intégration des chaînes de valeur** : outre la réglementation restrictive du régime offshore qui entrave les liens commerciaux entre les entreprises étrangères et les PME tunisiennes, un manque de qualité (y inclus le respect des normes écologiques et sociales exigés par les acheteurs internationaux) et de fiabilité est cité comme étant un obstacle majeur à l'augmentation de l'approvisionnement sur les marchés locaux. La mise à niveau des PME nationales pour leur permettre de participer aux chaînes de valeur mondiales est entravée, entre autres, par leurs difficultés à obtenir des crédits auprès des banques.^{xix} Quelques PME rapportent aussi qu'elles ont du mal à intégrer des chaînes de valeurs qui sont dominées par le principe de production juste-à-temps (automobile, aéronautique) parce qu'elles ne sont pas capables de fournir leurs pièces en temps requis à cause des difficultés rencontrées dans la gestion de l'approvisionnement de stockage, de production et de gestion qualité en interne. Les défis concernent donc les investissements tant matériels qu'immatériels (dans la qualité, l'innovation, la propriété intellectuelle, les systèmes de gestion, etc.)

Globalement, la Tunisie pourrait tirer profit d'une participation accrue de ses PME dans les chaînes de valeur globales à des activités à plus forte valeur ajoutée et à un contenu local plus élevé dans

les exportations, ce qui se traduirait également par des emplois plus qualifiés et une meilleure répartition régionale des activités.

1.3 Impact de la pandémie COVID-19

L'effet global du COVID-19 est négatif sur l'économie tunisienne pour l'année 2020, avec une **baisse des exportations de 8%** par rapport au scénario de référence de 5,8 % de croissance des exportations pour 2020.^{xx} En comparaison, l'UE prévoit une réduction de 9 à 15 % pour les exportations extra-UE27 en 2020.^{xxi}

Au niveau de l'entreprise, 93,3 % des entreprises exportatrices ont enregistré des baisses de leurs ventes et 75,6% des entreprises exportatrices ont déclaré avoir subi une baisse de la demande adressée.^{xxii} Le tourisme, le transport et le textile sont parmi les secteurs les plus impactés par la crise du COVID-19 car ils sont les plus exposés aux mesures de confinement imposées par les autorités tunisiennes et donc aux chocs à la fois d'offre et de demande.^{xxiii}

En raison de ses liens économiques étroits avec l'Europe, la **réduction de la demande** sur le marché européen, et notamment des principaux partenaires de la Tunisie tels que la France et l'Italie, lors des premières expansions de COVID-19 a eu un impact important sur les PME exportatrices tunisiennes. Aussi, les secteurs tels que le textile qui sont dépendants des intrants étrangers ont subi une **perturbation des chaînes d'approvisionnement** en intrants bruts et intermédiaires.

1.4 Pour résumer

Pour résumer, les PME tunisiennes sont plus impliquées dans le commerce mondial et les chaînes de valeur mondiales que dans d'autres pays de la région. L'économie axée sur l'exportation a adopté un régime spécifique pour attirer les IDE afin de devenir une plaque tournante de l'externalisation, notamment pour l'Europe.

Compte tenu de la sophistication économique¹ relativement élevée de la Tunisie et sa situation géographique stratégique entre l'Europe et l'Afrique, elle a le potentiel d'accroître constamment la création de valeur et la participation des PME au commerce international et donc d'augmenter les effets sur l'emploi dans les PME exportatrices. Si d'importantes avancées ont été réalisées ces dernières années pour renforcer le climat des affaires, les infrastructures et les processus commerciaux, il reste des défis spécifiques à relever en termes de performances logistiques et de facilitation des échanges. Des programmes de soutien spécifiques et ciblés pour les PME, et notamment les PME dirigées par des femmes, sont demandés par les PME locales afin d'intégrer les chaînes de valeur mondiales et de s'aventurer sur les marchés africains à fort potentiel.

Des perturbations des chaînes de valeur avec l'Europe et l'Asie lors de la pandémie COVID-19 ont souligné la nécessité de diversifier les marchés d'exportation et de développer des chaînes de valeur régionales. En même temps, et bien qu'il soit encore tôt pour le dire, la Tunisie pourrait également en bénéficier si les entreprises européennes décidaient de **restructurer ou de "raccourcir" leurs chaînes de valeur dans le voisinage immédiat de l'Europe.**

Au cours de la crise Covid-19, de nombreuses entreprises tunisiennes ont adopté des solutions de **commerce électronique**, une opportunité jusqu'alors sous-exploitée en Tunisie. Les PME tunisiennes sont de plus en plus intéressées à utiliser les possibilités du commerce électronique à leur avantage, mais demandent un soutien pour le marketing en ligne^{xxiv}, l'accès aux plateformes de commerce électronique et les solutions de paiement électronique.

¹ Le classement des pays du Harvard Growth Lab évalue l'état actuel des connaissances productives d'un pays, grâce à l'indice de complexité économique (ECI). Les pays améliorent leur ICE en augmentant le nombre et la complexité des produits qu'ils exportent avec succès.

La facilitation du commerce et des transports transfrontaliers et le soutien aux PME dans la mise à niveau et la participation au commerce restent donc essentiels pour tirer profit de ces tendances potentielles en termes de création de valeur et d'emploi au niveau local.

Section 2: Politiques et stratégies soutenant le développement des exportations des TPME

Cadre politique et les programmes de soutien existants

L'écosystème économique de la Tunisie comprend un large éventail d'institutions et d'acteurs publics et privés qui interviennent dans le domaine du développement des exportations des PME. Une liste détaillée des organismes de l'écosystème est présentée en annexe 4.

Actuellement, le principal référentiel stratégique qui guide la promotion des exportations des PME et leur intégration dans les chaînes de valeur globales est le **Plan de développement 2016-2020**. Son objectif en matière d'exportation était d'accroître le taux d'intégration dans les secteurs exportateurs de 15 % à 20 % en 2020 et d'accroître l'effort d'exportation à 40 % du PIB en 2020. Il prévoit de positionner la Tunisie dans les chaînes de valeur mondiales, notamment dans les industries des composants aéronautiques et automobiles, mécatroniques, des énergies renouvelables, de l'économie numérique, de la biotechnologie et industries pharmaceutiques, agro-alimentaires, textile et habillement et autres secteurs prioritaires.

Mais ces stratégies restent sectorielles : il n'existe actuellement aucune stratégie nationale d'exportation ou stratégie de promotion des PME qui adresse la promotion des exportations. Cette **absence de cadre stratégique cohérent et global pour l'export** est ressentie par les PME tunisiennes : selon une enquête réalisée par Prodata pour le compte de la CONECT et de la GIZ (projet PEMA, voir ci-dessous), les PME déplorent le fait que les organismes de soutien n'ont pas de vision stratégique et que leur rôle se limite à la promotion plutôt qu'à une véritable assistance individuelle aux entreprises exportatrices. Elles déplorent aussi des chevauchements et manque de coordination entre les organismes de soutien^{xxv}, qui, à notre avis, remonte au fait qu'aucune stratégie claire pour les secteurs, les marchés et les mesures de soutien n'est définie qui attribue des compétences claires ainsi que des mécanismes de dialogue au sein du secteur public ainsi qu'entre le secteur public et le secteur privé en ce qui concerne les besoins de soutien spécifiques des PME qui exportent ou cherchent à exporter à l'avenir.

Les stratégies sectorielles ne sont pas non plus disponibles. Seule le **Plan National Stratégique Tunisie Digitale 2020** fait allusion à la nécessité de promouvoir la numérisation des processus et des opportunités commerciales dans le secteur des TIC mais n'aborde pas le commerce électronique comme un véhicule à fort potentiel pour les PME qui cherchent à exporter.

Sans trop entrer dans les détails, le **régime offshore** doit être mentionné comme un élément déterminant du cadre politique tunisien pour les exportations des PME. La distinction des entreprises tunisiennes en deux formes juridiques – onshore et offshore - provient du code des incitations à l'investissement, et sépare les entreprises en entreprises onshore, qui servent uniquement le marché intérieur (ou du moins dans une très large mesure), et les entreprises offshore qui sont entièrement exportatrices. Ces dernières bénéficient de certaines exonérations fiscales, d'un accès en franchise de droits aux intrants et aux équipements, ainsi que de procédures douanières simplifiées. Ce double système a d'abord aidé le pays à attirer des investissements directs étrangers et des devises, mais a finalement entraîné d'importantes distorsions dans l'économie tunisienne.^{xxvi} Comme souligné dans la section 1, cette dichotomie est l'une des raisons qui empêchent les PME d'exporter et d'intégrer les chaînes de valeur mondiales en réduisant les incitations à leur mise à niveau et en créant des obstacles aux relations commerciales et à l'approvisionnement entre le secteur onshore et offshore.

Il existe plusieurs **instruments et programmes de soutien aux PME qui exportent ou cherchent à exporter**, qui sont fournis par l'État et/ou des donateurs internationaux. A titre d'exemple :

- Le **Fonds de Développement et de Diversification des Exportations «TASDIR+»**, financé par la Banque Mondiale et géré par le Centre de Promotion des Exportations (CEPEX), soutient des entreprises (dont 20 % des entreprises dirigées par des femmes) dans leurs projets d'exportation

via l'appui à l'implantation commerciale et logistique des entreprises tunisiennes sur les marchés cibles.^{xxvii}

- Le **fonds de promotion des exportations "FOPRODEX"** accorde aux entreprises un soutien financier pour développer l'exportation pour les produits agricoles, agroalimentaires et de l'artisanat sur les marchés internationaux. Le Fonds offre un soutien financier pour le transport selon les conditions suivantes : (1) taux de subvention de 50% du cout du transport aérien et un taux de 33% du cout du transport maritime, terrestre et mixtes pour les produits agroalimentaires et agricoles ; et (2) taux de subvention de 25% pour tout mode de transport destinés aux produits de l'artisanat.
- Avec **TunisieTradeNet (TTN)**, la Tunisie dispose d'un guichet unique électronique. Les Projets "Liasse unique" et "Liasse Transport" que gère TTN ont pour but de faciliter les procédures du commerce extérieur et du transport international de marchandises, d'en assurer la traçabilité, et de réduire les délais de séjour des marchandises aux ports.
- La Banque Centrale et les banques commerciales offrent des **crédits de préfinancement d'export.**
- La **Compagnie tunisienne pour l'assurance du commerce extérieur (Cotunace)** offre des produits d'assurance du commerce extérieur.
- Le **projet pilote « Easy Export »**, une collaboration entre la Poste Tunisienne et l'Union Postale Universelle, a mis en place des guichets uniques pour faciliter les exportations des TPME à travers le réseau postal.
- Le **Programme d'Appui à la Compétitivité et aux Exportations (PACE)** de l'UE, doté d'un budget de 90 millions d'euros, comprenant des appuis au secteur industriel et agricole, l'adéquation des normes et de l'organisation en matière de qualité, de sécurité des produits et de surveillance de marché, la valorisation des produits agricoles et de la mer, l'amélioration de l'environnement des affaires et des capacités d'exportation des entreprises tunisiennes.
- Le **Programme d'Appui à la Compétitivité des Services (PACS)**, financé par l'UE. Un volet de ce programme (budget 10 millions d'euros) est mis en œuvre via la BERD qui soutient les PME dans les secteurs de la santé, des technologies de l'information et de la communication, du transport et de la logistique, des services professionnels à l'entreprise et du tourisme-artisanat.
- Le projet "**Promotion des activités d'export impactant l'emploi vers de nouveaux marchés africains**" (PEMA) financé par la Coopération allemande et mise en œuvre par la GIZ en collaboration avec le CEPEX vise à soutenir les PME tunisiennes à accéder de nouveaux marchés d'exportation en Afrique.

2.2 Réponses au COVID-19 visant à soutenir les PME exportatrices

Comme dans tous les pays, les premières réponses économiques et fiscales à la COVID-19 en Tunisie ont été axées sur le maintien des entreprises en activité et ne visaient pas spécifiquement les PME exportatrices mais toutes les entreprises.

Toutefois, d'après l'enquête de l'IFC et de l'INS, la proportion des entreprises déclarant avoir bénéficié des mesures gouvernementales est **trois fois plus grande pour les entreprises exportatrices** (28,0% vs 9,4% pour les non exportatrices).^{xxviii} Cela reflète encore une fois leur vulnérabilité accrue au choc économique que la pandémie a causé aux chaînes de valeur mondiales.

Deux réponses COVID-19 innovantes spécifiques aux exportations étaient identifiées qui sont présentées en détail dans des fiches d'action COVID-19 distinctes (voir annexe 5) pour les mettre en avant auprès des autres pays de la région :

1. **L'augmentation des subventions** pour le transport de produits agricoles périssables à travers le FOPRODEX ;
2. Des **rencontres B2B** à distance, organisé par le CEPEX ;

Évaluation des forces, faiblesses, opportunités et menaces (SWOT) des politiques et programmes

Afin de formuler des recommandations pour la feuille de route du pays (section 3), une analyse SWOT du cadre politique existant et des programmes de soutien aux exportations des PME est présenté dans le tableau suivant :

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Politique commerciale et d'investissement qui a permis d'élargir la base d'exportation et de devenir une plaque tournante de l'externalisation. • Poursuite d'accords de libre-échange, permettant un accès préférentiel aux marchés importants : les négociations avec l'UE pour un accord de libre-échange complet et approfondi (ALECA) sont en cours, comprenant entre autres une proposition de l'UE pour un chapitre spécifique sur les PME.^{xxix} Concernant le marché africain, la Tunisie adhère à la Zone de Libre-échange du Marché Commun de l'Afrique orientale et Australe (COMESA) et ambitionne d'intégrer la Communauté économique des Etats de l'Afrique. La convention fondatrice de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) était ratifiée cette année. • Réformes politiques entamés qui ont permis de reprendre certaines parties de son acquis dans le domaine du climat des affaires et de la facilitation des échanges. • Programmes de soutien existants dédiés à la promotion des exportations, p.ex. Tasdir+, FOPRODEX. 	<ul style="list-style-type: none"> • Absence de stratégie nationale partagée pour le développement des exportations et la promotion des exportations des PME. • Manque de coordination entre les institutions de soutien. • Dichotomie continuée du régime offshore et onshore. • Réformes dans le domaine clé de la facilitation des échanges progressant ne que lentement ; le port de Radès restant l'un des principaux problèmes dont se plaignent les PME en matière de facilitation des transports. • Insuffisance des instruments de soutien : les PME déplorent le fait que le rôle des organismes de soutien se limite à la promotion (missions commerciales, foires) plutôt qu'à une véritable assistance individuelle aux entreprises exportatrices (gestion qualité, mise à niveau des procédures de production, de l'approvisionnement, de transport etc.).^{xxx} Le secteur privé a notamment exprimé le besoin d'être accompagné davantage pour accéder aux nouveaux marchés, entre autres en Afrique.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Intégration des objectifs spécifiques aux exportations des PME dans un nouveau Plan de développement national post-2020. • Définition d'une nouvelle stratégie nationale d'exportation qui tienne compte des nouveaux développements (développement de la chaîne de valeur suite à COVID-19, etc.) et donne au secteur privé ainsi qu'aux institutions de soutien une visibilité en termes de secteurs et de marchés prioritaires et de mesures stratégiques de promotion des exportations des PME, y compris une perspective de genre. • Notification récente de la ratification de l'Accord de facilitation des échanges (AFE) auprès de l'OMC (Juillet 2020) et engagement de mise en œuvre de l'accord, pour certains articles avec le soutien de la communauté internationale (18 notifications de catégorie C) : L'analyse de l'OCDE montre que les pays à revenu intermédiaire supérieur comme la Tunisie pourraient réduire leurs coûts jusqu'à 12,9 % en mettant pleinement en œuvre les réformes de facilitation des échanges telles qu'elles sont énoncées dans l'accord de l'OMC sur la facilitation des échanges^{xxxi}, ce qui augmenterait leur compétitivité. 	<ul style="list-style-type: none"> • Instabilité politique et ralentissement des réformes et de développement des stratégies. • Nouveau confinement en raison d'une deuxième vague de COVID-19.

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Premières expérience d'acceptation des documents digitaux par la Douane pendant la phase de confinement (entre autre certificats d'origine): cette première expérience pourrait être développée pour promouvoir la digitalisation des procédures douanières à travers TTN afin de faire fonctionner le guichet unique pour les PME exportatrices.• Nouvelles opportunités créées par la Zlecaf pour les PME tunisiennes sur le marché africain et opportunité pour le gouvernement tunisien pour jouer un rôle actif dans l'élaboration des dispositions spécifiques de la zone.• Levée des contraintes à l'exportation rencontrées par les entreprises du secteur onshore et décloisonnement entre régimes offshore et onshore permettraient à la Tunisie de se hisser dans les chaines de valeur mondiales et d'en tirer plus d'avantages, notamment en termes de progrès technologique, de création d'emplois et de richesse.• Exploitation de la dynamique créée par COVID-19 dans le domaine du commerce électronique pour développer davantage la réglementation en matière de commerce électronique et fournir une assistance aux PME tunisiennes qui souhaitent vendre leurs produits en ligne. | |
|--|--|

Section 3: Feuille de route du pays: recommandations d'initiatives de soutien pour relever les défis et saisir les opportunités visant à renforcer les exportations des TPME

Le projet de feuille de route pour la Tunisie consistera en deux séries d'interventions visant à renforcer les exportations des PME :

- la première est basée sur la liste des interventions prioritaires possibles déterminées par le groupe de travail sur l'internationalisation des PME comme étant essentielles pour la Tunisie dans le cadre de sa feuille de route nationale.
- La seconde est basée sur les priorités de la feuille de route régionale qui seront soutenues par le programme MED MSMEs au cours des 18 prochains mois (voir section 4).

Le Programme MED MSMEs ne dispose pas d'un budget spécifique pour soutenir l'analyse approfondie ou la mise en œuvre des projets visant à répondre aux priorités nationales. Cependant, le Programme organisera un séminaire en ligne avec les donateurs actifs en Tunisie (date non encore confirmée) afin de présenter les priorités d'action nationales et d'identifier les possibilités de fournir un soutien financier pour ces priorités dans le contexte des programmes existants ou futurs.

Dans le contexte du Programme MED MPME pour 2021, la feuille de route régionale consistera en deux domaines d'intervention visant à faciliter l'activité d'exportation des TPME et leur intégration dans les chaînes de valeur mondiales (voir les sections 4.1-4.3), ces deux domaines répondant à certaines des priorités soulevées par le groupe de travail tunisien sur l'internationalisation des PME. Ces domaines d'intervention ont été acceptés par l'UE pour être soutenus dans le plan de travail du programme MED MSMEs 2021. Sur la base de l'analyse présentée ci-dessus et des questions soulevées par les participants à la première réunion du groupe de travail conjoint le 27 août 2020, des domaines prioritaires suivants étaient identifiées pour la feuille de route nationale (voir table ci-dessous). Pour ces trois domaines stratégiques, une longue liste d'initiatives de soutien potentielles est proposée qui devrait servir de base de discussion avec le groupe de travail sur les exportations des PME.

3.1 Initiatives prioritaires du pays

Sur la base de l'analyse présentée ci-dessus, les domaines prioritaires provisoires suivants ont été identifiés pour la feuille de route nationale visant à renforcer l'activité des PME tunisiennes axée sur l'exportation (voir le tableau ci-dessous) ou ont été identifiés par les membres du groupe de travail sur l'internationalisation des PME.

N°	Domaines prioritaires	Justification
1	Le développement d'une stratégie nationale des exportations tenant compte des besoins des PME	Dans le contexte des nouveaux développements tels que la Zlecaf mais aussi des défis et des opportunités de la crise sanitaire, des stratégies nationales partagés par les parties prenantes pourraient donner au secteur privé et aux PME la visibilité nécessaire en termes de produits et de marchés et coordonner et développer davantage les instruments et programmes disponibles par les institutions d'appui aux PME exportatrices (APII, CEPEX, etc.). Cette recommandation est corroborée par le fait que les représentants du secteur privé

		<p>ont souligné que ce manque de stratégie était un obstacle majeur au développement des exportations des PME. ^{xxxii}</p> <p>Comme de nombreux pays de la région ne disposent pas d'une stratégie actuelle qui répond aux besoins des PME exportatrices à la lumière de la pandémie COVID-19, ce domaine d'intervention offrirait une opportunité d'échange et de collaboration au niveau régional. La dimension « genre » devrait être intégrée dans tous les processus et produits de développement des stratégies.</p>
2	Le besoin d'évaluation des instruments existants d'appui aux exportations (FOPRODEX, TASDIR +) en vue de leur adaptation aux besoins des PME	Bien que des instruments de soutien existent, les PME ont fait savoir que les procédures pour obtenir un soutien sont souvent longues et lourdes et ont donc demandé une révision et une adaptation ultérieure des instruments existants afin de mieux répondre à leurs besoins et d'être mis en œuvre plus rapidement.
3	La révision de la réglementation des investissements des entreprises tunisiennes à l'étranger	La réglementation actuelle impose des limites strictes aux investissements tunisiens à l'étranger, ce qui empêche les entreprises de s'aventurer sur d'autres marchés.
4	Le renforcement de la diplomatie économique tunisienne, notamment dans quelques pays africains	Les PME ont indiqué qu'elles avaient besoin de davantage de soutien pour accéder à de nouveaux marchés en Afrique, notamment d'informations sur les marchés, de mise en relation et de soutien personnalisé via la diplomatie économique.
5	L'amélioration de l'accès au financement des PME, notamment pour le financement des exportations vers l'Afrique	Outre les problèmes généraux d'accès au marché africain, l'accès au financement est un problème en général et pour le marché africain en particulier qui empêche les PME de se développer sur ces nouveaux marchés.
6	La simplification des procédures et formalités douanières	Depuis dix ans, la Tunisie tente de rétablir ses anciennes bonnes performances dans le domaine de la facilitation des échanges. En tant que signataire de l'accord de l'OMC sur la facilitation des échanges, le pays doit mettre en place une série de mesures pour faciliter le commerce transfrontalier. Les PME se plaignent toutefois que ces réformes ne progressent que lentement. La simplification et la numérisation des procédures commerciales (via le guichet unique géré par TTN) permettraient de réduire les coûts et les délais pour les PME exportatrices.
7	Le renforcement des compétences en internationalisation aussi bien au sein des administrations que des entreprises	Comme indiqué auparavant, des programmes de soutien sont disponibles, mais les PME se plaignent qu'ils s'épuisent dans les mesures promotionnelles et n'offrent pas assez d'accompagnement individuel pour faciliter l'accès aux nouveaux marchés et créer des liens avec des clients potentiels pour intégrer le CVM. L'analyse n'a pas révélé l'existence de programmes de développement des fournisseurs, de programmes pour les nouveaux exportateurs ou de bases de données de fournisseurs qui pourraient être utiles pour une intégration des chaînes d'approvisionnement.

		<p>Entre autre, les initiatives suivantes pourraient être considérées :</p> <p>a) Mise en place d'instruments d'appui aux exportations adaptés aux besoins des TPME :</p> <p>a. Appui aux TPME exportatrices</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mise en place d'un programme pour les exportateurs émergents, à l'instar du programme d'appui aux primo-exportateurs au Maroc qui consiste en un accompagnement sur mesure sur une période de 3 ans, à travers un soutien financier et technique de l'Etat aux entreprises et aux coopératives qui ont un potentiel à l'export et désireuses de se lancer dans l'exportation ou d'en faire une activité régulière. - Mise en place d'un programme « accélérateur d'export » pour lancer des PME exportatrices (notamment les PME dirigées par des femmes et jeunes) sur de nouveaux marchés mondiaux : coaching pour le développement d'une stratégie d'export, un plan d'expansion, étude de marché, accès au financement et présentation auprès des investisseurs et/ou clients. - Mise en place d'un programme d'éco-management pour les PME, visant à amener les PME au niveau des normes "vertes" ou d'éco-étiquetage requises par les acheteurs à la recherche de vendeurs éco-conformes ; les exigences et les normes les plus fréquentes devraient être évaluées avant les coachings individuels au niveau de l'entreprise. - Mise en place d'un projet de développement des exportations des femmes entrepreneurs Ce projet pourrait faire partie d'une initiative régionale incluant l'UE, les pays MED, et les pays africains, pour mettre en relation les PME exportatrices tunisiennes avec les PME des autres pays afin de faciliter les échanges commerciaux ainsi que l'échange des expériences. Le Canada et les États-Unis ont mis en place depuis un certain temps une telle initiative qui implique des missions commerciales réservées aux femmes. Le programme pourrait s'associer à l'initiative SheTrades du Centre international du commerce (CIC). <p>b. Appui à l'intégration aux chaînes de valeur mondiales</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mise en place d'un programme de développement des fournisseurs : Assistance technique aux grappes sectorielles de TPME pour l'analyse et l'adaptation de leurs processus internes afin de pouvoir être en mesure de respecter les délais et les exigences de qualité et de durabilité de production dans les chaînes de valeur
--	--	---

		<p>mondiales, assistance à l'accès au financement de leurs projets de mise à niveau.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mise en place d'un programme de liens entre entreprises ("business linkages") visant d'encourager et faciliter des liens entre les PME tunisiennes et des acheteurs internationaux. - Mise en place d'un programme visant à intégrer les PME détenues par des femmes dans les chaînes d'approvisionnement et de valeur. <p>c. Appui à la participation des TPME au commerce électronique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mise en place d'un programme d'introduction des PME au commerce électronique visant à soutenir l'accès au commerce électronique et aux plateformes commerciales virtuelles, l'utilisation des solutions de paiements électronique disponibles et au marketing digital.
8	La facilitation des échanges à travers l'amélioration de la performance du Port de Rades	Comme décrit ci-dessus, la logistique et les infrastructures portuaires du port de Radès constituent aujourd'hui l'un des principaux obstacles logistiques pour tous les types d'entreprises exportatrices. Le port de Radès restant l'un des principaux problèmes dont se plaignent les PME en matière de facilitation des transports.
9	Développement d'une plateforme publique-privée de coordination des politiques et des instruments d'appui aux exportations	<p>Les TPME, les associations ainsi que les donateurs ont souligné le manque de coordination lorsqu'il s'agit du développement des exportations des PME. Cela est étroitement lié à l'absence de stratégie mais va au-delà. La coordination doit être renforcée à plusieurs niveaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stratégie et politique, notamment en matière des réformes de la facilitation des échanges ; • Programmes de soutien de différentes institutions ; • Coordination et collaboration entre les PME exportatrices, pour conquérir de nouveaux marchés (exemple : consortiums d'exportation promue par le projet PEMA).

Section 4 : Activités de la feuille de route régionale

Deux projets régionaux prioritaires ont été déterminés pour être soutenus par le programme MED MSMEs dans le cadre de la feuille de route régionale visant à renforcer les instruments et les services de soutien aux exportations des PME dans un environnement post-COVID-19 :

- A. Saisir de nouvelles opportunités commerciales grâce à l'internationalisation numérique des PME et de l'écosystème.
- B. Tirer profit de l'évolution et de la restructuration des chaînes de valeur régionales et mondiales et du plan de relance de l'UE Green Deal.

Les membres de plusieurs groupes de travail sur l'internationalisation des PME dans la région ont montré un intérêt pour l'analyse de ces nouvelles opportunités et l'adaptation et le renforcement conséquent des écosystèmes nationaux des PME.

Les deux projets régionaux ont été déterminés sur la base de cinq critères :

- (1) **Focus sur les TPME**
- (2) **Contribution au rebond post-COVID-19**
- (3) **Valeur ajoutée du prisme régional** ; l'équipe a surtout essayé de reprendre des interventions qui n'étaient pas seulement mentionnées dans un pays mais aussi dans des groupes de travail dans différents pays et lors du séminaire de bilan du programme le 3 décembre 2020.
- (4) **Durée de l'impact** (max. 18 mois, ce qui est la durée restante du programme MED MSME).
- (5) **Complémentarité avec les initiatives bilatérales de l'UE** ; on a veillé également à ce que les activités proposées dans la feuille de route soient complémentaires aux initiatives et programmes d'autres bailleurs de fonds déjà en cours, voire les soutiennent positivement à travers des interventions régionales.

Le raisonnement détaillé qui sous-tend le choix de ces deux zones prioritaires régionales est présenté dans ce qui suit.

4.1 L'écosystème digital de l'internationalisation des PME

La numérisation et l'essor de l'économie de plate-forme modifient rapidement la manière dont les entreprises font des affaires. Cette tendance se reflète dans la nouvelle stratégie industrielle de l'UE, la Stratégie des PME pour une Europe durable et numérique et dans le plan stratégique de la Tunisie " Tunisie digitale 2020" (bientôt suivi d'un nouveau plan 2020-2025). Le déploiement de cette orientation stratégique a eu une accélération avec la pandémie COVID-19 qui a entraîné une augmentation rapide de la numérisation des procédures, de la prestation de services et de la manière de faire des affaires. Cette tendance concerne le commerce électronique qui permet aujourd'hui aux TPME, même éloignées, de trouver des acheteurs via des plates-formes B2B ou B2C et donc d'exporter ou d'intégrer des chaînes de valeur mondiales. Mais elle concerne aussi la manière dont le commerce conventionnel est facilité par l'accès numérique aux services et la digitalisation des procédures commerciales qui réduisent globalement le temps et les coûts d'acquisition des informations et de réalisation des procédures nécessaires. Cette réduction des coûts et des délais est particulièrement importante pour les PME qui n'ont pas les ressources nécessaires pour gérer les processus associés, de l'identification des acheteurs aux procédures douanières sur papier et avec les déplacements nécessaires que cela implique. D'un autre côté, il existe un risque que les TPME qui ne sont pas prêtes pour l'électronique et qui existent dans un écosystème qui n'est pas apte à soutenir leurs entreprises soient encore plus marginalisées. C'est pourquoi il est important de mettre en place des politiques, des réglementations et des instruments qui soient alignés sur les bonnes pratiques internationales et qui aident les PME à tirer profit de la numérisation au lieu d'être laissées pour compte. Cet écosystème est particulièrement important pour les PME, car les petites entreprises ont tendance à avoir moins le contrôle sur leur environnement commercial^{lxxxiii} (**Focus sur les TPME**). En Tunisie, ce besoin était entre autres exprimé par les femmes cheffes d'entreprises sondées par l'OIT et la CNFCE^{lxxxiv}. Les cheffes d'entreprises interviewées ont notamment demandé un soutien pour la digitalisation des entreprises, pour le marketing digital et l'accès aux plateformes numériques. Elles ont également réclamé

une libération du paiement en ligne, de et vers l'étranger, et ont demandé spécifiquement le « changement et la mise à niveau de la réglementation de change pour faciliter les paiements online ».

Dans la situation actuelle de COVID-19, l'adaptation aux moyens numériques et l'exploitation des nouvelles possibilités créées par le commerce électronique sont essentielles pour la survie des PME. Dans l'environnement post-Covid-19 également, il n'y aura pas d'autre solution que de passer au numérique. Dans le monde entier, la pandémie a vu les gens se tourner de plus en plus vers les plateformes de commerce électronique pour des services ou pour commander des biens. Cette tendance au commerce électronique a donc été exacerbée par la crise, tant pour le commerce intérieur que pour le commerce transfrontalier. Une récente enquête de la CNUCED sur les entrepreneurs numériques et les plates-formes de commerce électronique a mis en évidence plusieurs obstacles majeurs auxquels les pays en développement ont été confrontés pendant la crise COVID-19. Outre les perturbations générales des chaînes d'approvisionnement et de la logistique commerciale, les répondants ont exprimé la nécessité d'améliorer les politiques de commerce électronique en réponse à la pandémie et aux défis concernant la disponibilité et la fiabilité des solutions de paiement électronique^{xxxv} (**contribution au rebond post-COVID-19**).

La perspective régionale peut offrir l'avantage d'un apprentissage et d'une inspiration mutuels, mais dans le cas du commerce électronique, elle va même au-delà. La perspective régionale est en fait impérative car la cohérence dans l'élaboration des politiques sur le commerce numérique, comme la demande par exemple la CNUCED^{xxxvi} est non seulement essentiel en général, mais aussi essentiel pour encourager le commerce numérique intrarégional. Lorsque les réglementations sont contradictoires et les systèmes de paiement mutuellement acceptés font défaut, le commerce électronique au sein de la région est entravé. Cette activité peut donc bénéficier énormément d'une perspective régionale (**valeur ajoutée du prisme régional**). En outre, la perspective régionale est un complément crucial aux nombreuses initiatives nationales des bailleurs de fonds actuellement en cours dans le domaine du commerce électronique (**complémentarité avec les initiatives bilatérales de l'UE et aux initiatives et programmes bilatéraux des bailleurs de fonds**). En Tunisie, le CEPEX est par exemple s'apprête à lancer des initiatives digitales pour la prestation de ses services aux entreprises avec le soutien du projet PEMA de la GIZ. D'autres programmes sont en cours pour la digitalisation des procédures douanières (Banque Mondiale, JICA). Ces expériences et ces réalisations peuvent être partagées au niveau régional afin que d'autres pays puissent bénéficier de l'expérience tunisienne et que les partenaires tunisiens puissent à leur tour apprendre des initiatives en cours dans d'autres pays.

Sur la base des objectifs du Programme MED MSMEs ainsi que de son approche d'intervention, les sujets ci-après semblent être les plus prometteurs pour l'échange d'expériences au niveau régional et le soutien au niveau national (a) les plateformes de coordination des mesures d'appui aux exportations (b) ; les services d'appui au développement des exportations des PME par le biais de plates-formes numériques et (c) les aspects réglementaires liés au commerce international et aux paiements électroniques. Ce dernier sujet présente également une opportunité pour des synergies avec les activités proposées dans le cadre du volet "accès au financement".

La présentation détaillée des actions d'appui proposées figure dans le paragraphe 4.3 ci-après.

Les évolutions des chaînes de valeur mondiales et régionales

Deux aspects ont été débattus avec le groupe de travail concernant l'intégration des PME tunisiennes aux chaînes de valeur et l'accès aux marchés émergents : (a) l'analyse des opportunités créées par la réorganisation de certaines chaînes de valeur à la suite de la crise du COVID-19 et la mise en œuvre des nouvelles politiques industrielles et du green deal de l'UE et (b) les mesures facilitant l'accès des PME tunisiennes aux marchés africains.

Concernant le premier aspect (a), au vu des ressources programmées par l'UE au cours de prochains 7 années (2021-2027) pour le soutien à la transition verte et digitale, il est attendu que les opérateurs économiques et institutionnels seront appelés notamment à :

- o investir dans des technologies respectueuses de l'environnement
- o soutenir l'innovation de l'industrie
- o déployer des formes de transport privé et public plus propres, moins coûteuses et plus saines
- o décarboniser le secteur de l'énergie
- o veiller à ce que les bâtiments soient plus efficaces sur le plan énergétique
- o travailler avec des partenaires internationaux pour améliorer les normes environnementales mondiales.

Le recours aux technologies et à la production respectueuse de l'environnement offre une opportunité potentielle d'intégration des PME tunisiennes dans les chaînes de valeur, que ce soit en matière de production biologique et durable dans l'industrie agroalimentaire ou de fourniture de composants / de services pour le secteur des énergies renouvelables ou d'autres technologies "vertes". De ce fait, des programmes d'innovation et de soutien seraient nécessaires pour que les PME puissent adapter et améliorer leurs produits et leurs processus de production, se conformer aux normes de durabilité et créer des liens commerciaux avec les leaders de la chaîne de valeur.

Aussi, suite la crise sanitaire du COVID-19, il est émergé le besoin de l'UE de revoir sa participation à certaines chaînes de valeur mondiales considérées stratégiques (ex. produits de santé, logistique/transport,) à travers des activités de reshoring et de nearshoring. En raison de sa proximité avec le marché de l'UE, la région sud-méditerranéenne et en particulier la Tunisie pourrait donc bénéficier de cette tendance dont des analyses de perspective pourraient se révéler utiles pour accompagner le processus décisionnel en matière de stratégie de développement des PME.

Les membres de plusieurs groupes de travail sur l'internationalisation des PME de la région ont montré un intérêt pour l'analyse de ces nouvelles opportunités, l'adaptation et le renforcement conséquent des écosystèmes nationaux des TPME.

Actions d'appui proposées

Au cours de l'année 2021, le Programme MED MSMES envisage d'accompagner le groupe cible à travers la mise en œuvre des actions d'appui – au niveau régional et national – présentées dans les tableaux ci-après.

Action 1 Intitulé de l'action	Une meilleure exploitation du numérique pour saisir les opportunités d'internationalisation
Objectif général	Renforcer l'écosystème digital de l'internationalisation des entreprises afin de permettre aux TPME tunisiennes de saisir les opportunités sur les marchés internationaux
Objectifs spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> i) Sensibiliser le groupe cible aux bonnes pratiques des écosystèmes numériques accompagnant l'internationalisation des TPME ; ii) Identifier les mesures nécessaires pour soutenir la transition numérique dans le domaine de l'exportation et de l'intégration des TPME tunisiennes aux CVM ; iii) Renforcer l'écosystème digital des TPME en Tunisie
Résultats escomptés	<ul style="list-style-type: none"> - Le groupe cible est sensibilisé aux politiques et pratiques exemplaires de plateformes digitales de services d'internationalisation des entreprises - Le dialogue national sur le renforcement des politiques et services digitaux d'accompagnement à l'internationalisation des TPME tunisiennes est soutenu par le Programme - Des appuis visant le renforcement des compétences, de l'organisation et/ou du cadre législatif et réglementaire de l'écosystème digital des TPME tunisiennes sont fournis par le Programme
Groupe cible (max 15 personnes)	Cadres des Ministères du Commerce, de l'Industrie, des TIC, du CEPEX, de l'APII, de l'UTICA, de la CONECT, des CCI et d'autres fédérations / associations d'entreprises.
Actions d'appui proposées dans le cadre du Programme MED MSMEs	<ul style="list-style-type: none"> a. Organisation d'un webinaire régional sur les plateformes digitales de services pour le développement des exportations des entreprises. Des cas d'étude seront développés afin de mettre en évidence les facteurs clés de succès de ces nouveaux services numériques en termes d'infrastructure et d'équipement, d'organisation, de compétences, d'aspects réglementaires, etc. b. En vue de soutenir le dialogue national, analyse rapide du degré de numérisation des services liés à l'internationalisation des entreprises en Tunisie. Identification du/des domaines d'intervention prioritaires et des actions d'assistance technique / de renforcement des capacités à effet rapide. Idéalement, ces actions de soutien consolideront les initiatives nationales dans le domaine de l'économie numérique. c. Mise en place d'appuis ciblés visant l'amélioration de l'écosystème numérique pour l'internationalisation des PME (ex. : actions de renforcement des capacités au niveau national / régional,

	<p>assistance technique pour la mise à jour des réglementations relatives au commerce électronique, le paiement électronique, pour le développement de nouveaux services numériques, la création ou le renforcement des plateformes numériques, la formation des cadres des agences gouvernementales et des responsables des associations/fédérations d'entreprises dans différents domaines de la transition numérique de l'économie et des PME).</p> <p>d. Organisation d'une conférence régionale visant l'échange d'expériences dans les domaines susmentionnés</p>
Modalités de mise en œuvre	<p>Le coordinateur national du SBA jouera un rôle central dans la mobilisation des membres du groupe de travail et des autres organisations impliquées dans la chaîne de valeur des services digitaux pour l'internationalisation des entreprises. Étant donné l'interconnexion entre les aspects infrastructurels, réglementaires, productifs, financiers et commerciaux, il sera nécessaire, pour le succès de cette activité, d'assurer autant que possible cette participation transversale. De même que la coordination avec les autres instruments nationaux et internationaux d'appui à l'écosystème digital des entreprises en Tunisie</p> <p>Pour ce faire, le Programme MED MSMEs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mobilisera une expertise ad hoc pour l'appui au coordinateur national du SBA en vue de la mise en œuvre des actions d'appui susmentionnées - Mobilisera une expertise spécifique pour : i) l'élaboration des cas d'étude et l'animation d'un webinaire régional ; ii) l'élaboration d'un questionnaire et la conduite d'une analyse rapide de l'écosystème digital pour l'internationalisation des entreprises, incluant l'identification et la formulation des appuis nécessaires à sa consolidation ; iii) pour la mise en œuvre de quelques accompagnements (au niveau régional et/ou national) et iv) pour l'animation de la conférence régionale sur l'échange d'expériences
Calendrier de mise en œuvre	<ul style="list-style-type: none"> - Action d'appui (a) : Mars/Avril 2021 - Action d'appui (b) : Mai/Août 2021 - Action d'appui (c) : Septembre/Novembre 2021 - Action d'appui (d) : Décembre 2021
Livrables	<ul style="list-style-type: none"> - Études de cas et webinaire sur les plateformes digitales de développement des exportations (au moins 15 participants du groupe cible) - Une enquête sur la numérisation des activités internationales des PME - Au moins 1 réunion du groupe de travail visant à enrichir le dialogue national autour de la digitalisation des services aux PME

	<ul style="list-style-type: none">- Au moins 1 action de soutien au renforcement des capacités/de l'organisation de l'écosystème digital pour l'internationalisation des PME menée au niveau national ou régional- Contribution de la Tunisie à la conférence régionale sur l'échange d'expériences de services digitaux pour l'internationalisation des PME
--	---

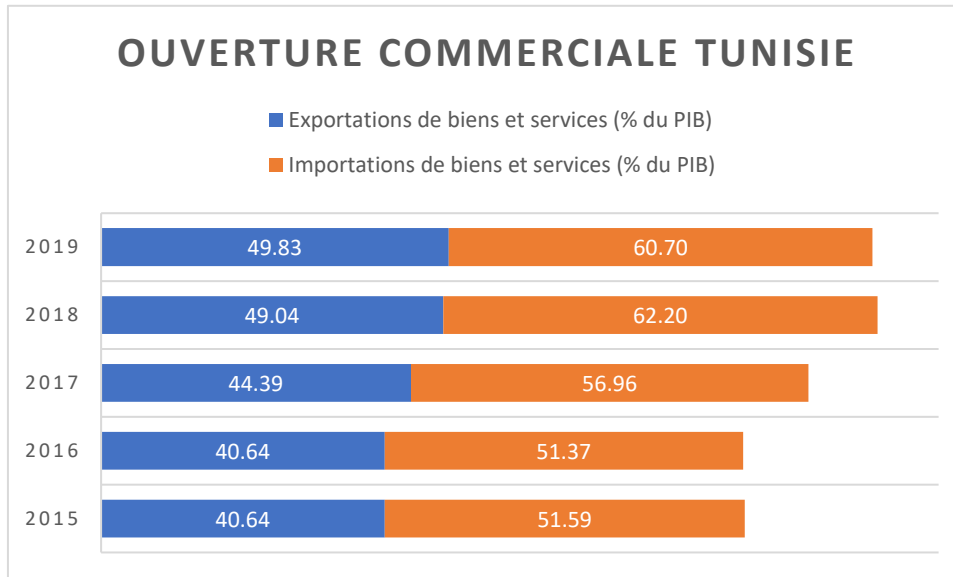
Action 2 Intitulé de l'action	Participation des TPME tunisiennes aux évolutions des chaînes de valeur mondiales et régionales
Objectif général	Améliorer le taux d'intégration des TPME tunisiennes aux CdV mondiales et régionales grâce à des politiques ciblées
Objectifs spécifiques	Sensibiliser le groupe cible sur : <ul style="list-style-type: none"> i) L'évolution des chaînes de valeur mondiales / régionales suite aux effets de la crise COVID 19 et ii) Les opportunités liées au déploiement du Green Deal et de la nouvelle politique industrielle de l'UE.
Résultats escomptés	<ul style="list-style-type: none"> - Les évolutions actuelles et perspectives des CdV globales et régionales découlant de la crise du COVID-19 et des nouvelles politiques de l'UE ont été approfondies avec le groupe cible, en vue d'identifier les opportunités à saisir par les TPME tunisiennes. - Le groupe cible maîtrise la finalité, les modalités de fonctionnement et les retombées des projets de l'économie circulaire.
Groupe cible (max 15 personnes)	Cadres des Ministères de l'Industrie, de l'Agriculture, du Commerce, de l'APII, du CEPEX, de l'UTICA, de la CONECT, des CCI et d'autres fédérations / associations d'entreprises.
Actions d'appui proposées dans le cadre du Programme MED MSMEs	<p>a. Organisation de deux webinaires régionaux sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La réorganisation de certaines chaînes de valeur stratégiques de l'UE suite à la crise du COVID 19. L'objectif du premier webinaire est d'illustrer les tendances en matière de réorganisation de certaines chaînes de valeur, de présenter les stratégies de certains États membres de l'UE dans ce domaine (par exemple, le plan de relance de la France) et de discuter de l'impact potentiel sur le secteur productif de la région. - Le Green Deal et la nouvelle politique industrielle de l'UE. L'objectif de ce webinaire est d'identifier les produits / services des PME tunisiennes susceptibles de contribuer à la mise en œuvre desdites politiques, d'une part, et de mettre en place des démarchés pour un développement soutenable des PME tunisiennes <p>b. Organisation d'une visite d'étude sur les projets d'économie circulaire dans l'UE.</p>
Modalités de mise en œuvre	Le coordinateur du SBA jouera un rôle central dans la mobilisation du groupe cible pour la participation aux webinaires et l'organisation des réunions du groupe de travail visant à alimenter le dialogue autour des opportunités qui se présentent aux TPME tunisiennes à la suite des évolutions des CdV globales et régionales.

	<p>Il contribuera également à l'organisation du voyage d'étude.</p> <p>Pour ce faire, le Programme MED MSMEs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mobilisera une expertise ad hoc pour l'appui au coordinateur du SBA en vue de la mise en œuvre des activités susmentionnées - Mobilisera une expertise spécifique pour : i) l'élaboration des cas d'étude et l'animation des 2 webinaires susmentionnés; ii) identifiera et organisera le voyage d'étude de quelques projets de l'économie circulaire dans un pays de l'UE
Calendrier de mise en œuvre	<ul style="list-style-type: none"> - Action d'appui (a) : Avril/Septembre 2021 - Action d'appui (b): Octobre 2021
Livrables	<ul style="list-style-type: none"> - Documents de politique et 2 webinaires (au moins 15 participants du groupe cible à chaque webinaire) - Au moins 1 réunion du groupe de travail visant à soutenir le dialogue national autour de l'intégration des TPME tunisiennes aux CdV globales et régionales - Participation de la délégation Tunisienne à la visite d'étude des projets d'économie circulaire dans l'UE - Rapport de la visite d'étude

ANNEXE

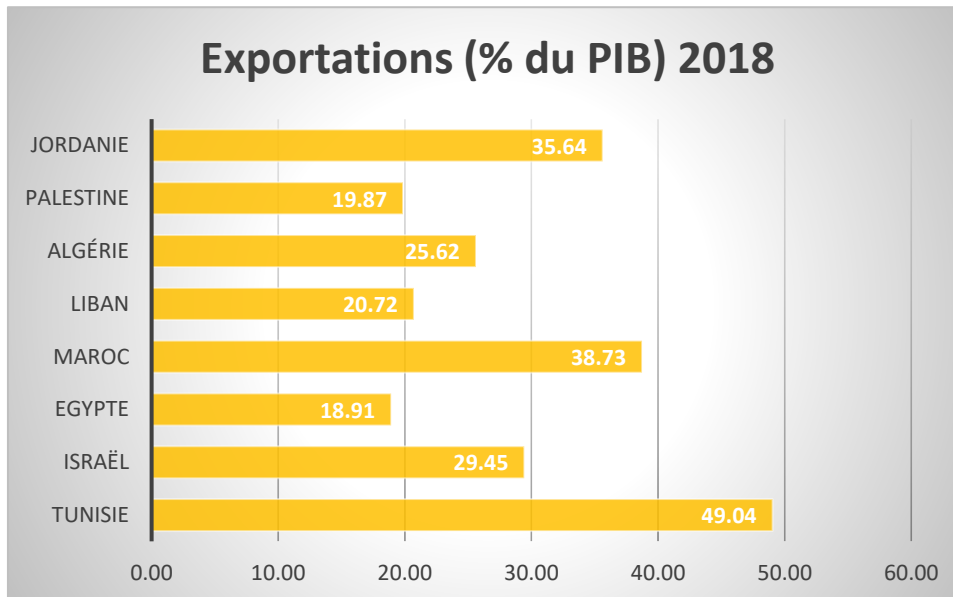
Annexe 1

Schéma 1 - Ouverture commerciale de la Tunisie (2015-2019) (source: Indicateurs du développement dans le monde 2020)



Annexe 2

Schéma 2 - Comparaison régionale des exportations (% du PIB) en 2018 (source: Indicateurs du développement dans le monde 2020)



Annexe 3

Table 1 - Balance commerciale du commerce extérieur (source: INS)

TND '000.000	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Balance commerciale du commerce extérieur	-8 603,5	-11 630,3	-11 804,3	-13 635,9	-12 002,6	-12 601,2	-15 595,0	-19 022,9	-19 408,7
- Valeur totale des exportations	25 091,9	26 547,7	27 701,2	28 406,7	27 607,2	29 145,6	34 426,6	40 987,4	43 855,4
- Valeur totale des importations	33 695,4	38 178,0	39 505,5	42 012,8	39 609,7	41 746,8	50 021,6	60 010,3	63 264,1

Source: INS

Annexe 4

Liste des organismes de l'écosystème du développement des exportations des PME

Secteur public	<ul style="list-style-type: none"> - Ministère de l'industrie et des PME - Ministère des Finances - Ministère du Commerce - Ministère du Développement de l'Investissement et de la Coopération Internationale - Ministère des Technologies de la Communication et de la Transformation digitale - Direction Général des Douanes - Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation (APII) - Centre de Promotion des Exportations (CEPEX) - Compagnie tunisienne pour l'assurance du commerce extérieur (Cotunace) - Poste Tunisienne (projet Easy Export)
Secteur privé	<ul style="list-style-type: none"> - Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat (UTICA) - Confédération des Entreprises Citoyennes de Tunisie (CONNECT) - Tunisian African Business Council (TABC) - Chambre Nationale des Femmes Chefs d'Entreprise (CNFCE)
Bailleurs de fonds	<ul style="list-style-type: none"> - BERD (Programmes UE PACS, PACE) - GIZ (PEMA) - Banque Mondiale (3^{ème} programme de promotion des exportations + Task Force interservices) - USAID (Tunisia JOBS) - ONUDI (Creative Tunisia)

Annexe 5

- Fiches d'action COVID-19

ⁱ Indicateurs du développement dans le monde (2020) : Exportations de produits manufacturés (% des exportations de marchandises).

ⁱⁱ ITC Trade Map (2020); World's Top Exports (2020): Tunisia's Top 10 Exports.

ⁱⁱⁱ L'Economiste maghrébin (2018) : Les entraves à l'export des PME tunisiennes, <https://www.leconomistemaghrebin.com/2018/05/31/pme-tunisiennes-entraves-export/> - consulté le 22 septembre 2020.

^{iv} La Presse (2019) : Internationalisation des PME : Piste de performance et de compétitivité, <https://lapresse.tn/6862/internationalisation-des-pme-piste-de-performance-et-de-competitivite/> - consulté le 22 septembre 2020.

^v ITCEQ (2019): Positionnement des firmes tunisiennes sur les chaînes de valeur mondiales : diagnostic sectoriel, <http://www.itceq.tn/wp-content/uploads/files/etudes/positionnement-des-firmes-tunisiennes-sur-les-chaines-de-valeur-mondiales.pdf> - consulté le 24 septembre 2020.

^{vi} Joumad, Isabelle/Dhaoui, Souad/Morgavi, Hermes (2018): Insertion de la Tunisie dans les chaînes de valeur mondiales et rôle des entreprises offshore, Documents de travail du département des affaires économiques de l'OCDE N° 1478, Paris, p. 16.

^{vii} WE Global Gender Gap Report 2020: Tunisia Score Card.

^{viii} ONUDI (2017) : Promouvoir l'autonomisation des femmes pour un Développement Industrie Inclusif et Durable dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord. Une étude sur l'entrepreneuriat féminin en Egypte, Jordanie, Liban, Maroc, Palestine et Tunisie, p. 17 ; CAWTAR/SFI (2008) : Les femmes chefs d'entreprise en Tunisie, p. 13.

^{ix} Commission Européenne (2020), <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/tunisia/> - consulté le 22 septembre 2020.

^x WITS (2017) : Tunisia exports, imports and trade balance By Region 2017, <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/TUN/Year/2017/TradeFlow/EXPIMP/Partner/by-region> - consulté le 22 septembre 2020.

^{xi} Voir entre autre l'Indice de performance logistique de la Banque Mondiale: Country Score Card: Tunisia, <https://lpi.worldbank.org/international/scorecard/line/254/C/TUN/2018/C/TUN/2016/C/TUN/2014/C/TUN/2012/C/TUN/2010/C/TUN/2007#chartarea> – consulté le 24 septembre 2020; WEF (2014): The Global Enabling Trade Report 2014, p. 300.

^{xii} Voir entre autre l'enquête menée par l'OIT et la CNFCE auprès des femmes cheffes d'entreprises sur les défis confrontés suite à la crise de coronavirus, p. 23.

^{xiii} OCDE (2019): Indicateurs de facilitation des échanges - Tunisie, <http://www.oecd.org/trade/topics/trade-facilitation/> - consulté le 23 septembre 2020.

^{xiv} Sammoud/Dhaoui (2019), The Tunisian Integration into Global Value Chains. The role of offshore regime & FDI, EMNES Working Paper N°21, February 2019, p. 11.

^{xv} Riera, Olivia / Paertzold, Philipp (2020): Global Value Chains Diagnostic – Country Deep Dive Tunisia, https://euneighbours.eu/sites/default/files/publications/2020-07/GVC%20country%20diagnostic_Tunisia.pdf – consulté le 24 septembre 2020, p. 1.

^{xvi} Sammoud/Dhaoui (2019), p. 13.

^{xvii} ITCEQ (2019): Positionnement des firmes tunisiennes sur les chaînes de valeur mondiales : diagnostic sectoriel, <http://www.itceq.tn/wp-content/uploads/files/etudes/positionnement-des-firmes-tunisiennes-sur-les-chaines-de-valeur-mondiales.pdf> - consulté le 24 septembre 2020.

^{xviii} Joumad et al. (2018), p. 19.

-
- ^{xix} Bass, Hans H. (2016) : Tunisia's Progress in Integration into Global Value Chains : Achievements and Obstacles, in: African Development Perspectives Yearbook (ADPY), Vol. 18: Africa's Progress in Regional and Global Economic Integration (2016), p. 8.
- ^{xx} ONUDI (2020): Impact économique du COVID-19 en Tunisie. Analyse en termes de vulnérabilité des ménages et des micros et très petites entreprises, p. 22.
- ^{xxi} Commission Européenne (2020): The impact of the Covid-19 pandemic on global and EU trade, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/may/tradoc_158764.pdf - consulté le 28 septembre 2020.
- ^{xxii} IFC/INS (2020): Impact de la crise COVID-19 sur le secteur privé, Business Pulse Survey Tunisie, Juillet 2020, p. 6.
- ^{xxiii} ONUDI (2020), p. 23.
- ^{xxiv} Voir entre autre l'enquête menée par l'OIT et la CNFCE auprès des femmes cheffes d'entreprises sur les défis confrontés suite à la crise de coronavirus.
- ^{xxv} Kapitalis (2018): Etude: Freins et obstacles à l'exportation des PME tunisiennes, 31 Mai 2018, <http://kapitalis.com/tunisie/2018/05/31/etude-freins-et-obstacles-a-l-exportation-des-pme-tunisiennes/> - consulté le 22 septembre 2020.
- ^{xxvi} EIB (2015): Neighborhood SME financing: Tunisia, October 2015.
- ^{xxvii} Tuniscope (2019) : Tadir+ : Lancement de son 4^{ème} appel à candidatures sous le thème « la conquête des marchés extérieurs », <https://www.tuniscope.com/article/184695/business/banque/tasdir-candidatures-220688> - consulté le 28 septembre 2020.
- ^{xxviii} IFC/INS (2020): Impact de la crise COVID-19 sur le secteur privé, Business Pulse Survey Tunisie, Juillet 2020 , p. 9.
- ^{xxix} EU (2018): The EU Proposal on Small and Medium-sized Enterprises (SMEs), Factsheet, July 2018, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157225.pdf - consulté le 5 juin 2020.
- ^{xxx} Kapitalis (2018).
- ^{xxxi} OECD (2015), p. 73.
- ^{xxxii} Kapitalis (2018).
- ^{xxxiii} ITC (2018) : SME Competitiveness Outlook 2018: Business Ecosystems for the Digital Age, Geneva, p. XVI.
- ^{xxxiv} OIT/CNFCE (2020) : Enquête auprès des femmes cheffes d'entreprises sur les défis à relever suite à la crise de coronavirus, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---africa/---ro-abidjan/documents/publication/wcms_752581.pdf, p. 29, 35.
- ^{xxxv} UNCTAD (2020) : COVID-19 and E-Commerce. Impact on business and policy responses, Geneva.
- ^{xxxvi} UNCTAD 2020 : [Impact of the COVID-19 Pandemic on Trade and Development: Transitioning to a New Normal](#), p. 83.