



CCI CAPBON
TUNISIE
Chambre de Commerce
et d'Industrie du Cap Bon



PRIMO

EXPORTATEUR RÉUSSIR À L'INTERNATIONAL



TAP
TUNISIAN AMERICAN
YOUNG PROFESSIONALS



CCI CAP BON
TUNISIE

غرفة التجارة و الصناعة للوطن القبلي

Chambre de Commerce et d'Industrie du Cap Bon
Cap Bon Chamber of Commerce and Industry



LA CCI CAP BON VOUS ACCOMPAGNE POUR :

- **S'INFORMER POUR RÉUSSIR SUR LES MARCHÉS**
- **PROSPECTER ET GAGNER DES MARCHÉS À L'INTERNATIONAL**
- **PRÉPARER VOTRE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL**

SOMMAIRE



CHAPITRE 1 : RÉUSSIR À L'INTERNATIONAL : LES INGRÉDIENTS

INGRÉDIENT 01 : VISEZ L'INTERNATIONAL !

- Conquérir de nouveaux marchés.
- Limiter la dépendance au marché domestique.
- Réaliser des économies d'échelle.
- Répartir les risques.
- Prolonger la durée de vie de vos produits.
- Accroître la compétitivité de votre entreprise.
- Se procurer de nouvelles technologies.
- Améliorer vos résultats.
- Tirer profit des avantages de la globalisation.
- Participer à l'amélioration de la balance commerciale de votre pays.

INGRÉDIENT 02 : DIRE NON AUX IDÉES REÇUES SUR L'INTERNATIONALISATION .

- La barrière linguistique est mon principal frein .
- Je suis une petite entreprise, je n'ose pas partir à l'international .
- L'international est entouré de risques, il vaut mieux l'éviter .
- Aller à l'international et mon marché local n'est pas encore saturé ?
- L'international qui coûte cher. Je ne dispose pas des capacités financières pour y aller .

INGRÉDIENT 03 : UTILISER CES CLÉS DE RÉUSSITE À L'INTERNATIONAL.

- L'attitude du dirigeant.
- La capacité à exporter .
- Bien choisir le marché cible.
- Le plan d'action.
- Faire appel à des spécialistes.

CHAPITRE 2 : EXPORTER À PARTIR DE LA TUNISIE : LES INTERVENANTS

LES BANQUES

- Cadre juridique du règlement des exportations
- Les moyens et techniques de paiement à l'international
 - Le virement international
 - Le crédit documentaire export
 - La remise documentaire export

LA DOUANE

LA PROCÉDURE DOUANIÈRE À L'EXPORT

QUELLES SONT LES ÉTAPES QUE JE DOIS SUIVRE AVANT L'ENTRÉE AU PORT?

- Obtenez votre bon de mise à quai
- Obtenez votre déclaration en détail d'export ddm
- Déposez votre déclaration

QUELLES SONT LES ÉTAPES QUE JE DOIS SUIVRE À L'ENTRÉE AU PORT?

- Présentez votre dossier à la porte d'entrée
- Vérification douanière

QUELLES SONT LES ÉTAPES QUE JE DOIS SUIVRE APRÈS L'ENTRÉE AU PORT?

- Pesez la marchandise
- Scannez la marchandise

- Obtenez l'accord d'embarquement
- Obtenez le manifeste d'export
- Obtenez votre visa d'embarquement

LES COMMISSIONNAIRES EN DOUANE

QU'EST CE QU'UN COMMISSIONNAIRE EN DOUANE ?

EST-CE QUE JE DOIS RECOURIR À UN COMMISSIONNAIRE EN DOUANE ?

COMMENT CHOISIR MON COMMISSIONNAIRE EN DOUANE ?

LES ACCORDS COMMERCIAUX

LES TRANSPORTEURS

QUELS SONT LES ÉLÉMENTS QUE JE DOIS SAVOIR AVANT DE CHOISIR MON TRANSPORTEUR ?

QU'EST CE QU'UN INCOTERM ?

QUELS SONT LES PARAMÈTRES QUE JE DOIS PRENDRE EN CONSIDÉRATION POUR CHOISIR LE MODE DE TRANSPORT ADÉQUAT ?

- Les caractéristiques des modes de transport
- Les documents de transport

LES ASSURANCES

QUELS SONT LES RISQUES AUXQUELS JE SUIS CONFRONTÉ ?

EST-CE QUE JE DOIS OBLIGATOIREMENT ASSURER MA MARCHANDISE ?

EST-CE QU'IL Y A D'AUTRES TYPES D'ASSURANCES EXIGÉS POUR L'EXPORTATEUR ?

LES STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT

QUELLES SONT LES PRINCIPALES STRUCTURES AUXQUELLES JE PEUX RECOURIR ?

- Le centre de promotion des exportations - cepex
- Les chambres de commerce et d'industrie - cci
- Les fédérations professionnelles
- Les consultants agréés à l'export

CHAPITRE 3 : LES AIDES FINANCIÈRES À L'EXPORT

- Les fonds de promotion des exportations (foprodex)
- Tasdir+
- Dhamen finance

CHAPITRE 4 : LA PROSPECTION INTERNATIONALE : CONSEILS PRATIQUES

CONSEIL N° 1 : DÉVELOPPER VOTRE VISIBILITÉ À L'INTERNATIONAL.

CONSEIL N° 2 : PARTICIPER À DES SALONS INTERNATIONAUX.

CONSEIL N° 3 : NE JAMAIS SOUS-ESTIMÉ LA DIFFÉRENCE CULTURELLE.

CONSEIL N° 4 : ADAPTER VOTRE OFFRE AUX EXIGENCES DE VOTRE NOUVEAU MARCHÉ.

CONSEIL N° 5 : PLANIFIER VOS RDV AVANT DE PARTIR.

CHAPITRE 5 : CONTACTS UTILES

CHAPITRE 1

RÉUSSIR À L'INTERNATIONAL : LES INGRÉDIENTS



RÉUSSIR À L'INTERNATIONAL : LES INGRÉDIENTS

INGRÉDIENT 01 : VISEZ L'INTERNATIONAL !

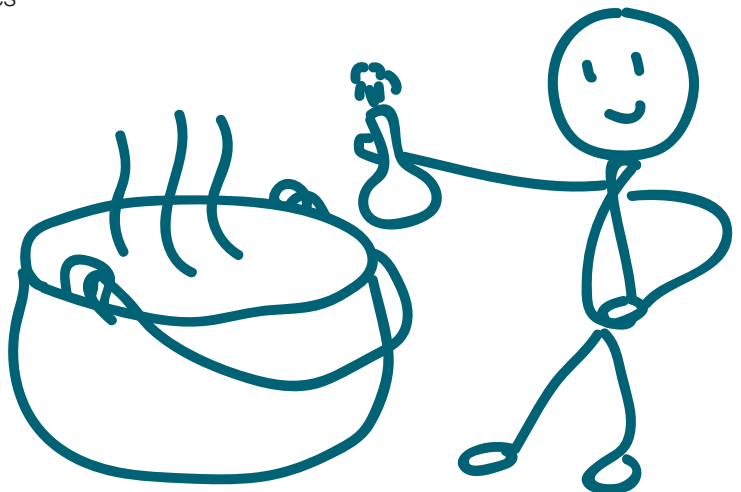
- Conquérir de nouveaux marchés.
- Limiter la dépendance au marché domestique.
- Réaliser des économies d'échelle.
- Répartir les risques.
- Prolonger la durée de vie de vos produits.
- Accroître la compétitivité de votre entreprise.
- Se procurer de nouvelles technologies.
- Améliorer vos résultats.
- Tirer profit des avantages de la globalisation.
- Participer à l'amélioration de la balance commerciale de votre pays.

INGRÉDIENT 02 : DIRE NON AUX IDÉES REÇUES SUR L'INTERNATIONALISATION !

- La barrière linguistique est mon principal frein .
- Je suis une petite entreprise, je n'ose pas partir à l'international .
- L'international est entouré de risques, il vaut mieux l'éviter .
- Aller à l'international et mon marché local n'est pas encore saturé ?
- L'international qui coûte cher. Je ne dispose pas des capacités financières pour y aller .

INGRÉDIENT 03 : UTILISER CES CLÉS DE RÉUSSITE À L'INTERNATIONAL !

- L'attitude du dirigeant
- La capacité à exporter
- Bien choisir le marché cible
- Le plan d'action
- Faire appel à des spécialistes



INGRÉDIENT 01: VISEZ L'INTERNATIONAL

Votre marché local peut constituer votre premier ou principal environnement d'affaire. Cependant, des opportunités peuvent se trouver en dehors de vos frontières. A l'international, chaque coin du monde est une nouvelle terre de conquête!

Se lancer à l'international ne signifie pas devenir présent physiquement dans différents pays du monde. En effet, selon votre degré de préparation, vos capacités et vos produits, vous pouvez choisir la forme d'internationalisation adéquate à votre structure.

Voici donc les dix bonnes raisons pour se lancer à l'international:

- 1 - **CONQUÉRIR DE NOUVEAUX MARCHÉS**: Chaque marché est une opportunité à exploiter et chaque opportunité constitue un levier pour le développement de votre entreprise.
- 2 - **LIMITER LA DÉPENDANCE AU MARCHÉ DOMESTIQUE** : L'international vous permet de réduire votre dépendance envers votre marché local et de vous protéger des imprévus qui y sont liés. (exemple: un ralentissement de l'activité économique dans votre pays ou encore un marché assez saturé...etc.).
- 3 - **RÉALISER DES ÉCONOMIES D'ÉCHELLE** : Plus vous élargissez vos marchés, plus vous allez produire et plus les économies d'échelle deviennent substantielles.

! *L'expression "économies d'échelle" est utilisée en économie, pour désigner la diminution du coût moyen de production qui résulte de l'accroissement des quantités produites.*

- 4 - **RÉPARTIR LES RISQUES** : L'international vous permet de diversifier vos sources de revenus et d'élargir votre portefeuille client.. Une présence à l'international vous permettra donc d'équilibrer votre activité. (exemple: une activité saisonnière dans votre pays peut être continue dans un autre).
- 5 - **PROLONGER LA DURÉE DE VIE DE VOS PRODUITS** : Le cycle de vie d'un produit diffère d'un pays à un autre. Votre produit peut être en phase de maturité dans votre pays alors qu'il est encore en phase de lancement dans d'autres pays. Cette différence permet de prolonger le cycle de vie de votre produit.
- 6 - **ACCROÎTRE LA COMPÉTITIVITÉ DE VOTRE ENTREPRISE**: L'international vous permet d'améliorer votre compétitivité face à une concurrence internationale encore plus rude et intense. Il s'agit d'un autre niveau de compétitivité qui va vous permettre de monter en compétence, d'avoir plus d'expérience et d'être plus solide sur le marché local mais aussi international.
- 7 - **SE PROCURER DE NOUVELLES TECHNOLOGIES** : Être opérationnel à l'international c'est être dans l'obligation de suivre et de tenir compte du volet Recherche et Développement. Observer ce qui se passe en la matière dans divers marchés vous incitera à innover en permanence et donc à rester compétitif.
- 8 - **AMÉLIORER VOS RÉSULTATS**: Selon une étude empirique, "les entreprises qui ont osé l'international connaissent durant les 3 années suivantes une croissance plus rapide:

- De leurs ventes;
- De leurs valeur ajoutée de leurs exportations;
- De leurs effectifs;

que des entreprises similaires présentes uniquement sur le marché local." L'international est donc très bon pour la santé de votre établissement.

9 - **TIRER PROFIT DES AVANTAGES DE LA GLOBALISATION**: Alors que la demande mondiale devient de plus en plus homogène, des concurrents étrangers se trouveront de plus en plus présents sur votre marché. Aller à l'international revient donc à tirer profit des avantages de la globalisation que d'en subir les désavantages.

10 - **PARTICIPER À L'AMÉLIORATION DE LA BALANCE COMMERCIALE DE VOTRE PAYS** : Plus vous exportez, plus vous participez à l'amélioration du solde de la balance commerciale de votre pays. L'export est un facteur vital pour la relance de l'économie tunisienne.





INGRÉDIENT 02 : DIRE NON AUX IDÉES REÇUES SUR L'INTERNATIONALISATION

LA BARRIÈRE LINGUISTIQUE EST MON PRINCIPAL FREIN

Plusieurs entreprises ne se lancent pas à l'international du fait que leurs collaborateurs ne sont pas bilingues ou ne maîtrisent pas la première langue des affaires à savoir l'anglais .

Beaucoup d'entrepreneurs ont réussi l'expérience de l'international sans pour autant qu'ils soient parfaitement bilingues. La communication ne se résume pas seulement aux mots ou phrases que l'on prononce. Une bonne attitude, une ouverture d'esprit ainsi qu'une volonté de fer peuvent vous aider à surmonter ce problème.

JE SUIS UNE PETITE ENTREPRISE, JE N'OSE PAS PARTIR À L'INTERNATIONAL

La taille de l'entreprise n'a jamais été une entrave à l'internationalisation. En Tunisie, 92% des entreprises exportatrices sont des PME. L'international n'est pas réservé qu'aux grandes entreprises. Le monde des affaires regorge d'exemples de startup ayant réussies à l'international, avec pas plus de 10 salariés.

L'INTERNATIONAL EST ENTOURÉ DE RISQUES, IL VAUT MIEUX L'ÉVITER

Il est indispensable de diversifier vos marchés et vos clients. Le véritable risque est de s'investir et concentrer ses efforts sur un seul marché. La diversification de vos revenus vous protégera des éventuels incidents qui peuvent survenir subitement.

COMMENT ALLER A L'INTERNATIONAL ET MON MARCHÉ LOCAL N'EST PAS ENCORE SATURÉ ?

Il ne faut jamais rater l'opportunité de se lancer à l'international même si vous jugez que votre marché local est encore promoteur. Les activités sur le marché national et sur d'autres marchés peuvent être bel et bien complémentaires. Si vous êtes capables d'aller vers l'international, allez-y!

JE NE DISPOSE PAS DES CAPACITÉS FINANCIÈRES ESSENTIELLES POUR VISER L'INTERNATIONAL QUI COÛTE CHER.

Certes l'internationalisation exige des investissements sur du moyen et long terme, mais ce facteur n'est pas un frein. Actuellement, plusieurs fonds et programmes nationaux et internationaux sont mis en place afin d'encourager les entreprises pour aller plus loin dans leurs quêtes de l'international.



INGRÉDIENT 03 : UTILISER CES CLÉS DE RÉUSSITE À L'INTERNATIONAL

L'ATTITUDE DU DIRIGEANT

LE DIRIGEANT EST LE CHEF D'ORCHESTRE

Pour pouvoir réussir à l'international, il est primordial d'y croire. Le chef de l'entreprise, en sa qualité de leader, doit porter une attitude positive face à ce dilemme. Mais pas seulement ! En effet, cette attitude doit être véhiculée au sein de l'entreprise. Le 1er responsable doit être capable de convaincre ses collaborateurs et partager avec eux ses visions et idées. L'internationalisation engendre l'engagement des différents intervenants de l'entreprise : le dirigeant, le commercial, les assistantes...etc. Le succès du projet découle essentiellement de la manière avec laquelle le dirigeant perçoit la démarche.

ANALYSER SES CAPACITÉS À EXPORTER :

MIEUX GÉRER L'INTERNE, MIEUX MAÎTRISER L'EXTERNE

Pour une internationalisation pérenne, l'entreprise doit évaluer sa capacité à exporter et son degré de préparation à vivre l'aventure.

Le diagnostic export de l'entreprise est un passage obligatoire afin de réaliser un bilan de ses forces et faiblesses. Les résultats obtenus aideront à mieux choisir la stratégie à adopter pour pénétrer le(s) marché(s) visé(s).

Votre diagnostic doit concerner toutes les fonctions de l'entreprise :

LA PRODUCTION : Etudiez la capacité de votre entreprise à ajuster ou augmenter les quantités produites pour répondre à la nouvelle demande internationale toute en respectant les délais et les termes des contrats.

MARKETING ET COMMUNICATION : Évaluez vos outils de communication disponibles et le degré d'adaptation exigé pour répondre aux marchés internationaux.

LOGISTIQUE : Évaluez vos capacités de stockage, la maîtrise des formalités douanières et des procédures de transport international. L'entreprise peut recourir à des spécialistes dans ce domaine.

RESSOURCES HUMAINES : Évaluez vos ressources humaines disponibles et leurs degrés de maîtrise des processus internationaux. Même si les compétences sont jugées insuffisantes, l'entreprise peut faire appel à des experts externes pour l'accompagner dans sa démarche à l'international.

FINANCE : Ajustez vos finances pour une approche à l'export et apprenez à gérer les modalités de paiement à l'international.

JURIDIQUE : Évaluez votre maîtrise du volet juridique et réglementaire à l'export. L'environnement juridique international est en constante évolution. Une veille stratégique s'impose.





BIEN CHOISIR LE MARCHÉ CIBLE

C'EST EN RÉCOLTANT LA BONNE INFORMATION, QU'ON FINIT PAR TROUVER LE BON CHEMIN



Plusieurs entreprises se lancent à l'export de manière arbitraire. Aucun processus rationnel n'est suivi pour le choix du ou des premiers marchés à viser. Il existe des méthodes pour une meilleure efficacité lors du choix du pays à cibler.

Une de ces méthodes et celle la plus utilisée consiste à préparer une grille d'analyse. Il s'agit de mettre dans un tableau et sur les lignes les divers critères que l'entreprise considère très importants pour le choix du pays. Au niveau des colonnes, l'entreprise peut lister les différents pays qui lui semblent intéressants. Un processus de notation est par la suite lancé pour aboutir à un choix final.

EXEMPLE DE GRILLE D'ANALYSE :

VALEUR DES CRITÈRES PAR PAYS	PAYS A	PAYS B	PAYS C	PAYS D
POPULATION	61	23,8	56,4	14,4
TAUX D'INFLATION	1,3 %	4,4 %	3,7 %	0,4 %
NIVEAU DE PRIX	80	73	79	80
DÉPENSES ALIMENTAIRES	92	92	79	94

OU ENCORE

TRANSCRIPTION DES VALEURS EN NOMBRE D'ÉTOILES ET HIÉRARCHISATION DES PAYS	PAYS A	PAYS B	PAYS C	PAYS D
POPULATION	★★★★★	★★	★★★★	★
TAUX D'INFLATION	★★★★	★	★★	★★★★★
NIVEAU DE PRIX	★★	★★★★★	★★★★	★★
DÉPENSES ALIMENTAIRES	★★★★	★★★★	★	★★★★
TOTAL	12★	10★	9★	10★
RANG	1 ^{er}	2 ^{ème}	4 ^{ème}	2 ^{ème}

Une fois le choix porté sur un pays, l'entreprise doit élaborer une étude de marché pour mieux comprendre l'environnement du marché export cible.

La réalisation de l'étude de marché est primordiale avant le lancement du processus de prospection à l'étranger. Elle vous permettra d'optimiser vos efforts, limiter vos dépenses et mieux comprendre votre nouvel environnement de travail.



LE PLAN D'ACTION:

LE MEILLEUR MOYEN DE RÉUSSIR, C'EST D'AGIR

Il s'agit de votre feuille de route. Rien ne doit être laissé au hasard et chaque étape doit être soigneusement planifiée. En effet, le plan export doit être conçu afin de mieux atteindre les objectifs propres à chaque marché cible.

Il s'agit donc de mettre en place une stratégie qui vise à réduire les risques et menaces tout au long du processus d'export.

DÉTERMINEZ VOS OBJECTIFS :

- Quel est le chiffre d'affaires visé?
- Quelles sont les actions à entreprendre? (Voyages de prospection, foires et salons, invitations d'acheteurs / donneurs d'ordre...etc.).
- Quelle politique de communication à appliquer ? (un nouveau site web, des catalogues professionnels, un contenu digital...etc.).
- Quel budget pour chaque action ?
- Quel délai de réalisation pour chaque action? .

FAIRE APPEL À DES SPÉCIALISTES :

FAIRE APPEL À L'EXPÉRIENCE ET AU SAVOIR FAIRE

Quel que soit la taille de votre entreprise il ne faut surtout pas négliger l'importance du rôle des experts à l'export.

L'idée c'est d'essayer de tirer profit de l'expérience acquise par ces experts sur les marchés étrangers. Le fruit de ces expériences vous permettra d'accélérer votre processus de développement à l'international.



CHAPITRE 2

EXPORTER À PARTIR DE LA TUNISIE : LES INTERVENANTS



EXPORTER À PARTIR DE LA TUNISIE : LES INTERVENANTS

LES BANQUES

CADRE JURIDIQUE DU RÈGLEMENT DES EXPORTATIONS

LES MOYENS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT À L'INTERNATIONAL

LA DOUANE

LA PROCÉDURE DOUANIÈRE À L'EXPORT

QUELLES SONT LES ÉTAPES QUE JE DOIS SUIVRE AVANT L'ENTRÉE AU PORT ?

QUELLES SONT LES ÉTAPES QUE JE DOIS SUIVRE À L'ENTRÉE AU PORT ?

QUELLES SONT LES ÉTAPES QUE JE DOIS SUIVRE APRÈS L'ENTRÉE AU PORT ?

LES COMMISSIONNAIRES EN DOUANE

QU'EST CE QU'UN COMMISSIONNAIRE EN DOUANE ?

EST-CE QUE JE DOIS RECOURIR À UN COMMISSIONNAIRE EN DOUANE ?

COMMENT CHOISIR MON COMMISSIONNAIRE EN DOUANE ?

LES ACCORDS COMMERCIAUX

LES TRANSPORTEURS

QUELS SONT LES ÉLÉMENTS QUE JE DOIS SAVOIR AVANT DE CHOISIR MON TRANSPORTEUR ?

QU'EST CE QU'UN INCOTERM ?

QUELS SONT LES PARAMÈTRES QUE JE DOIS PRENDRE EN CONSIDÉRATION POUR CHOISIR LE MODE DE TRANSPORT ADÉQUAT ?

LES CARACTÉRISTIQUES DES MODES DE TRANSPORT

LES DOCUMENTS DE TRANSPORT

LES ASSURANCES

QUELS SONT LES RISQUES AUXQUELS JE SUIS CONFRONTÉ ?

EST-CE QUE JE DOIS OBLIGATOIREMENT ASSURER MA MARCHANDISE ?

EST-CE QU'IL Y A D'AUTRES TYPES D'ASSURANCES EXIGÉS POUR L'EXPORTATEUR ?

LES STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT

QUELLES SONT LES PRINCIPALES STRUCTURES AUXQUELLES JE PEUX RECOURIR ?



EXPORTER À PARTIR DE LA TUNISIE : LES INTERVENANTS

Une opération d'exportation est généralement décomposée en plusieurs étapes. À chaque étape, vous allez être dans l'obligation de collaborer avec un ou plusieurs intervenants: banque, douane, transporteur...etc.

LES ÉTAPES LIÉES À UNE OPÉRATION D'EXPORTATION





POUR ALLER PLUS LOIN DANS VOTRE DÉMARCHE À L'INTERNATIONAL, VOUS POUVEZ VOUS RAPPROCHER DE :



BANQUE :

RÈGLEMENT DES OPÉRATIONS À L'EXPORT.



DOUANE :

GESTION DES OPÉRATIONS ET PROCÉDURES DOUANIÈRES.



COMMISSIONNAIRE EN DOUANE :

GESTION DOCUMENTAIRE DES OPÉRATIONS D'EXPORTATIONS.



TRANSPORTEURS :

GESTION DE LA LOGISTIQUE.



ASSURANCE :

ASSURER LES OPÉRATIONS À L'EXPORT.



CEPEX :

LA PROMOTION DES EXPORTATIONS TUNISIENNES.



LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE :

CONSEIL ET SUIVI DES ENTREPRISES EXPORTATRICES.



LES CONSULTANTS AGRÉÉS À L'EXPORT :

ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES DANS LEURS PROJETS D'INTERNATIONALISATION.



LES FÉDÉRATIONS PROFESSIONNELLES :

PROMOUVOIR LES DIFFÉRENTS SECTEURS ET LA MISE EN RÉSEAU.

LES BANQUES

CADRE JURIDIQUE POUR LA RÉGLEMENTATION DES EXPORTATIONS

Le règlement financier des exportations est régi par la circulaire de la BCT AUX INTERMÉDIAIRES AGREES n°94-14 (CHAPITRE 3- RÉGLEMENT DES EXPORTATIONS).

CONDITIONS DE RÉALISATION DES VENTES:

Article 10 : *Les ventes au comptant peuvent être réglées par n'importe quel mode de règlement.*

Par vente au comptant il faut entendre les ventes qui sont réglées au plus tard 30 jours après la date d'expédition.

Article 11 : *Les ventes à crédit prévoyant des délais de règlement allant jusqu'à 360 jours à compter de la date d'expédition de la marchandise, sont effectuées librement lorsqu'elles répondent à l'une des conditions suivantes :*

- a) - Elles sont assorties d'une garantie de paiement émise par une banque non-résidente.*
- b) - Elles prévoient l'ouverture au profit de l'exportateur d'un accreditif irrévocable ou d'une lettre de crédit stand by.*
- c) - Elles prévoient le paiement par une traite émise au nom de l'Intermédiaire Agréé domiciliataire ou endossée à son profit et avalisée par une banque non résidente. Sont toutefois dispensées de la condition de l'aval les ventes effectuées par les Administrations, les établissements publics, les entreprises à participation publique et les sociétés commerciales ayant un capital de CENT CINQUANTE MILLE DINARS (150.000 Dinars) au minimum.*
- d) - Elles sont couvertes par une police d'assurance - COTUNACE.*

Toute prorogation dans la limite autorisée des 360 jours du délai de règlement prévu par le contrat commercial et tout changement du mode de règlement par un autre mode prévu par le présent article, doivent être portés à la connaissance de l'Intermédiaire Agréé domiciliataire au plus tard le dernier jour de l'échéance initiale.

L'Intermédiaire Agréé domiciliataire en informera la Banque Centrale de Tunisie le 20 du mois suivant.

Article 12 : *Les ventes à crédit qui ne répondent pas à l'une des conditions précisées à l'article 11 ci-dessus et les ventes prévoyant des délais de règlement supérieurs à 360 jours, sont soumises à l'autorisation préalable de la Banque Centrale de Tunisie quel que soit le régime du produit ».*

Article 13 : *Pour les ventes au comptant ou à crédit réglées soit par voie de crédit documentaire soit par remise de documents contre paiement ou acceptation, l'exportateur doit remettre à l'Intermédiaire Agréé domiciliataire, dès prise en charge de la marchandise par le transporteur, les documents représentatifs de la marchandise (facture définitive, document de transport...).*

Toute remise directe de ces documents au client ou au transporteur est, par conséquent, interdite.

Article 14 : *Le règlement partiel ou total des exportations peut être effectué en billets de banque étrangers au vu d'une copie de la déclaration d'importation de devises accompagnée de l'original. Après apposition de son visa et mention du montant réglé en devises sur les deux documents, l'Intermédiaire Agréé domiciliataire restitue l'original à son titulaire.*

Le règlement en dinars provenant de la cession de devises est autorisé au vu d'une copie de la déclaration d'importation de devises délivrée par la douane et d'une copie du bordereau d'échange, accompagnées des originaux. Après apposition de son visa et mention du montant réglé en dinars sur les quatre documents, l'Intermédiaire Agréé restitue les originaux à leur titulaire.



RAPATRIEMENT DU PRODUIT DES EXPORTATIONS :

Article 15 : Les titres et factures d'exportation doivent être établis pour la valeur intégrale de la marchandise avec indication des acomptes éventuellement perçus, du prix des matières premières importées le cas échéant sans paiement et du montant en devises à rapatrier.

Article 16 : Les exportateurs sont tenus de rapatrier les sommes provenant de l'exportation de marchandises à l'étranger dans un délai maximum de 10 jours à compter de la date d'exigibilité du paiement.

Il est rappelé qu'est prohibé le versement au crédit de comptes en devises ouverts ou à ouvrir directement à l'étranger au nom des exportateurs, des sommes provenant de l'exportation des marchandises.

VENTES À PRIX IMPOSÉ :

Article 17 : L'exportateur est tenu de rapatrier le produit de l'exportation au fur et à mesure des ventes et au maximum dans un délai de 180 jours à compter du jour de l'expédition ou à réimporter la marchandise dans le même délai.

VENTES AU MIEUX :

Article 18 : L'exportateur est tenu d'indiquer sur la facture définitive un montant minimum et de rapatrier dans un délai de 30 jours à partir de l'expédition le produit effectif de la vente tel qu'indiqué sur les comptes de vente qui doivent être remis par l'exportateur à l'Intermédiaire

agréé domiciliataire dans un délai de 3 semaines à compter de la date de la réception de la marchandise à l'étranger par le commissionnaire ou par le dépositaire.

Article 19 : La présente circulaire entre en vigueur dès sa notification.

Toutes dispositions antérieures contraires ou faisant double emploi avec la présente circulaire sont abrogées.



Savez vous qu'il existe
25 Banques Universelles
en Tunisie ?

Source: aptbef-2018

LES MOYENS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT À L'INTERNATIONAL

Pour une PME, le risque de non-paiement reste le principal souci majeur lors d'une opération à l'international. Il existe plusieurs moyens de paiement à l'international avec différents degrés de sécurité. Le choix du moyen ou de la technique de paiement dépend principalement des facteurs suivants :

- Le degré de solvabilité du client.
- La procédure.
- Le temps d'exécution.
- Les coûts engendrés.

LE VIREMENT INTERNATIONAL

Il s'agit d'un transfert de fonds à l'étranger qui s'appuie sur le réseau électronique interbancaire SWIFT. C'est un moyen de paiement simple, rapide et peu coûteux.

Sauf s'il s'agit d'un virement anticipé c'est à dire avant l'expédition de la marchandise, ce moyen reste très risqué.

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE EXPORT

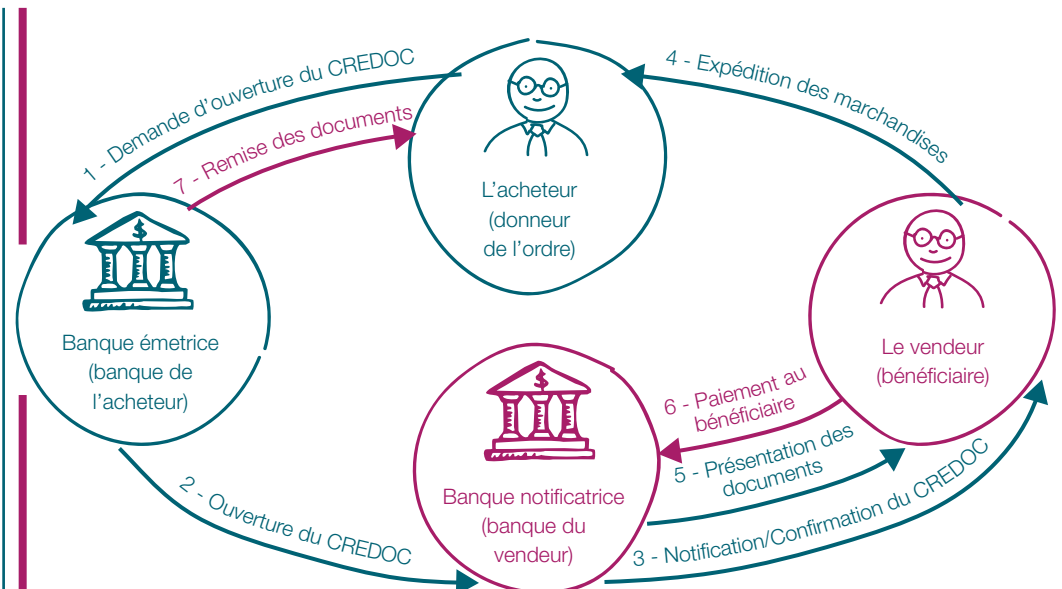
Le crédit documentaire (CREDOC) est régi par le code de commerce tunisien (article 720 – article 727).

Le crédit documentaire est une technique de paiement à l'international. Il permet de garantir le paiement entre deux intervenants dans deux différents pays. Cette technique engage la banque de l'importateur à payer le client si les documents fournis sont conformes et si les délais sont respectés.

Cette technique fait appel à plusieurs intervenants:

- 1-Acheteur (importateur) ou donneur d'ordre.
- 2-Vendeur (exportateur tunisien) ou bénéficiaire.
- 3-Banque notificatrice (banque de l'exportateur).
- 4-Banque émettrice (banque de l'importateur).

SCHEMA DU FONCTIONNEMENT D'UN CRÉDIT DOCUMENT





- Le donneur d'ordre donne l'instruction à la banque émettrice d'ouvrir un CREDOC.
- La banque émettrice ouvre un CREDOC auprès de la banque notificatrice.
- La banque notificatrice notifie à son client (l'exportateur tunisien) qu'un CREDOC est ouvert en sa faveur. Une fois la banque notificatrice confirme le CREDOC, elle s'engage à payer le vendeur sous réserve de présentation des documents conformes à l'accord.
- Le bénéficiaire est tenu de respecter la date limite d'expédition. A défaut, il doit prévenir le donneur d'ordre afin de fixer une nouvelle date moyennant une amende.
- Une fois le transporteur est en possession de la marchandise, il remet au bénéficiaire tous les documents conformes aux exigences du CREDOC. A son tour, le bénéficiaire récupère tous les documents, les contrôle et les remet à la banque notificatrice dans les délais fixés.
- La banque notificatrice examine les documents. S'ils sont conformes, elle paye le bénéficiaire et les présente à la banque émettrice pour obtenir le paiement.
- La banque émettrice de son côté débite le compte de l'acheteur et lui remet les documents pour qu'il puisse récupérer sa marchandise auprès du transporteur.

ON DISTINGUE DEUX TYPES DE CREDOC :

1 - CREDOC irrévocable et confirmé : permet au bénéficiaire d'avoir une double garantie. Les deux banques s'engagent à honorer le paiement à la date convenue sous réserve de la réception de documents conformes.

2 - CREDOC irrévocable et non confirmé : permet au bénéficiaire d'avoir seulement la garantie de la banque émettrice sous réserve de la réception de documents conformes.

Le CREDOC permet d'atteindre un niveau de sécurité optimal et permet de mieux gérer la trésorerie de l'entreprise car l'exportateur connaît à l'avance la date prévue du paiement. Toutefois le CREDOC est coûteux.



ATTENTION !!!

Le CREDOC exige beaucoup de rigueur. L'exportateur ne sera payé que s'il répond à toutes les exigences énoncées au moment de son ouverture.

LA REMISE DOCUMENTAIRE EXPORT

La Remise Documentaire Export est une technique de paiement émis en faveur de l'exportateur. Elle consiste à confier à la banque de l'exportateur tous les documents commerciaux et financiers de l'opération avec mandat. Cette dernière les adresse à la banque de l'importateur qui à son tour doit la délivrer à son client contre un paiement ou une acceptation.

On distingue trois types de remises documentaires :

- 1 - Remise des documents contre paiement : la banque de l'importateur ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement.
- 2 - Remise des documents contre acceptation : la banque de l'importateur ne remet les documents à l'acheteur que contre l'acceptation d'une traite par ce dernier.
- 3 - Remise des documents contre engagement de paiement : la banque de l'importateur remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement par laquelle le vendeur s'oblige à payer le montant dû à une date précise.

La remise documentaire est simple, rapide et moins chère que le CREDOC,

ATTENTION !!!

- Contrairement au CREDOC, les banques intervenantes ne s'engagent pas à payer l'exportateur.
- Il n'existe aucune obligation qui engage l'importateur à récupérer les documents et régler le montant. L'exportateur risque de voir sa marchandise immobilisée.
- En cas de remise des documents contre acceptation, il est possible de sécuriser cette opération en demandant que la traite soit avalisée par la banque de l'acheteur.
- L'utilisation de la remise documentaire est recommandée lorsque qu'il existe une relation de confiance entre l'exportateur et son client.





LA DOUANE

La douane veille sur la sécurité des frontières tunisiennes mais assure la régularité des échanges commerciaux.

LA PROCÉDURE DOUANIÈRE À L'EXPORT

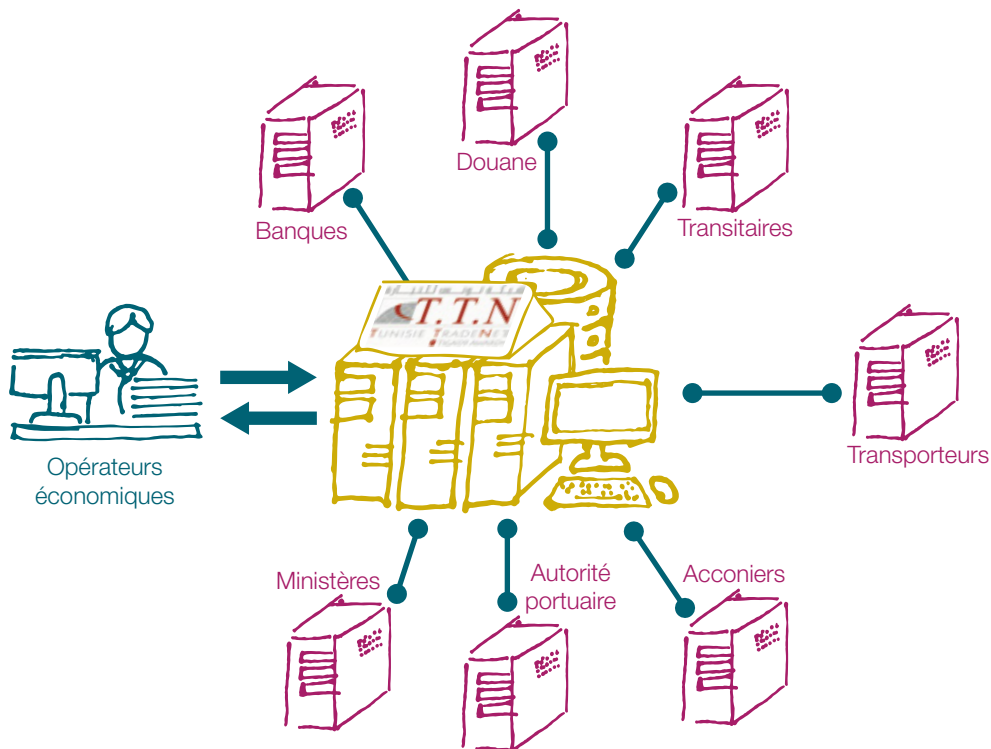
Les phases de dédouanement peuvent être divisées en trois grandes étapes:

- 1 - Avant l'entrée au port.
- 2 - À l'entrée au port.
- 3 - Après l'entrée au port.

QUELLES SONT LES ÉTAPES QUE JE DOIS SUIVRE AVANT L'ENTRÉE AU PORT?

OBTENEZ VOTRE BON DE MISE À QUAI :

Une fois vous avez effectué la domiciliation du titre d'exportation et après réservation de votre unité de charge (remorque, conteneur) auprès du transporteur maritime, ce dernier, en coordination avec le consignataire du navire vous enverra un bon de mise à quai, également envoyé aux différents intervenants du port via la plateforme électronique TTN.



OBTENEZ VOTRE DÉCLARATION EN DÉTAIL D'EXPORT DDM:

Votre commissionnaire en douane doit insérer tous les détails d'export sur le système SINDA et TTN. Le système SINDA vous affichera le numéro et la date d'enregistrement de votre déclaration. La déclaration est par la suite envoyée à travers le réseau TTN accompagnée du bordereau des pièces jointes au bureau de dédouanement.

SINDA (Système d'Information Douanier Automatisé) est un système :

- *Intégré de gestion et de liquidation des transactions douanières.*
- *Qui couvre toutes les procédures douanières depuis l'arrivée de la marchandise jusqu'à son enlèvement.*
- *Utilisé par les structures de la douane ainsi que ses partenaires (transitaires, transporteurs, agents maritimes, importateurs, exportateurs).*



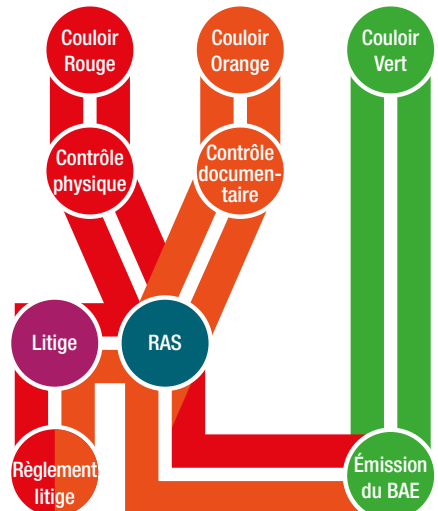
DÉPOSEZ VOTRE DÉCLARATION:

Il est impératif de déposer votre DDM dès l'arrivée de la marchandise au bureau des douanes ou au lieu convenu par la douane. Une fois votre DDM est reçu par la douane, le système SINDA vous affecte à un couloir sur la base d'un système sélective.

Il existe trois couloirs:

- **Le couloir vert :** BAE (bon à embarquer) délivré.
- **Le couloir orange :** contrôle documentaire de la déclaration est exigé.
- **Le couloir rouge :** inspection de la marchandise est exigée.

Si vous êtes affectés au couloir rouge ou orange , un inspecteur désigné par le système SINDA procédera à la vérification des documents ou à l'inspection de la marchandise.





QUELLES SONT LES ÉTAPES QUE JE DOIS SUIVRE À L'ENTRÉE AU PORT?

1- PRÉSENTEZ VOTRE DOSSIER À LA PORTE D'ENTRÉE:

Le dossier à l'export doit obligatoirement être vérifié auprès des services des douanes, à l'entrée du port. Le dossier est composé de:

- Le Bon A Embarquement BAE avisé de la part de la douane.
- Le Bon De Mise à Quai validé par la STAM.
- Une Copie de la déclaration d'export.
- Une Copie de la facture d'export.
- Tout autre document utile à l'export.

2- VÉRIFICATION DOUANIÈRE:

À votre passage à l'entrée de la douane, les services de douane vérifient les éléments suivants:

- Le numéro de l'unité de charge (remorque, conteneur).
- Le permis de circulation du moyen de transport étranger.
- L'état du plomb et du GPRS le cas échéant.
- La présence de l'agent chargé de l'escorte (si l'exportation a été effectuée avec escorte).
- L'état général du moyen de transport et de l'unité de charge.

QUELLES SONT LES ÉTAPES QUE JE DOIS SUIVRE APRÈS L'ENTRÉE AU PORT?

1- PESEZ LA MARCHANDISE :

Le pesage de la marchandise déclarée à l'export est obligatoire. Il doit se faire sous le contrôle du service des douanes. Une fois le pesage est achevé, un bon de pesage visé vous sera délivré.

2- SCANNEZ LA MARCHANDISE :

A l'exception de quelques produits sensibles, toute marchandise est soumise à l'examen du scanner.

- En cas de conformité: un visa portant la mention RAS sera apposé sur le BAE.
- En cas de non conformité: l'anomalie sera mentionnée sur le BAE qui sera transmis au service de la brigade commerciale.

3- OBTENEZ L'ACCORD D'EMBARQUEMENT:

À cette étape, vous devez présenter votre dossier au service d'embarquement. Votre dossier sera composé principalement de :

- Le BAE portant toutes les mentions et visas nécessaires.
- Une Copie de la facture.
- Une Copie de la déclaration d'exportation.
- Le bon de mise à quai.
- Le bon de pesage.
- Tout autre document relatif aux spécificités de votre produit.

Si votre dossier est conforme, la mention "Accord pour l'embarquement" sera apposé sur le bon de mise à quai. Il sera également validé électroniquement sur TTN pour s'assurer qu'il est transmis à la STAM.

4- OBTENEZ LE MANIFESTE D'EXPORT:

Le consignataire de navire établit la liste définitive des unités de charges réellement embarquées. Il s'agit du manifeste de cargaison provisoire.

Le document sera transmis avec un état de différentiel par rapport à la liste d'embarquement prévisionnelle à la cellule d'embarquement et ce pour approbation et autorisation du départ du navire.

Une copie sera adressée au capitaine du navire et à l'office de la marine marchande et des ports (OMMP).

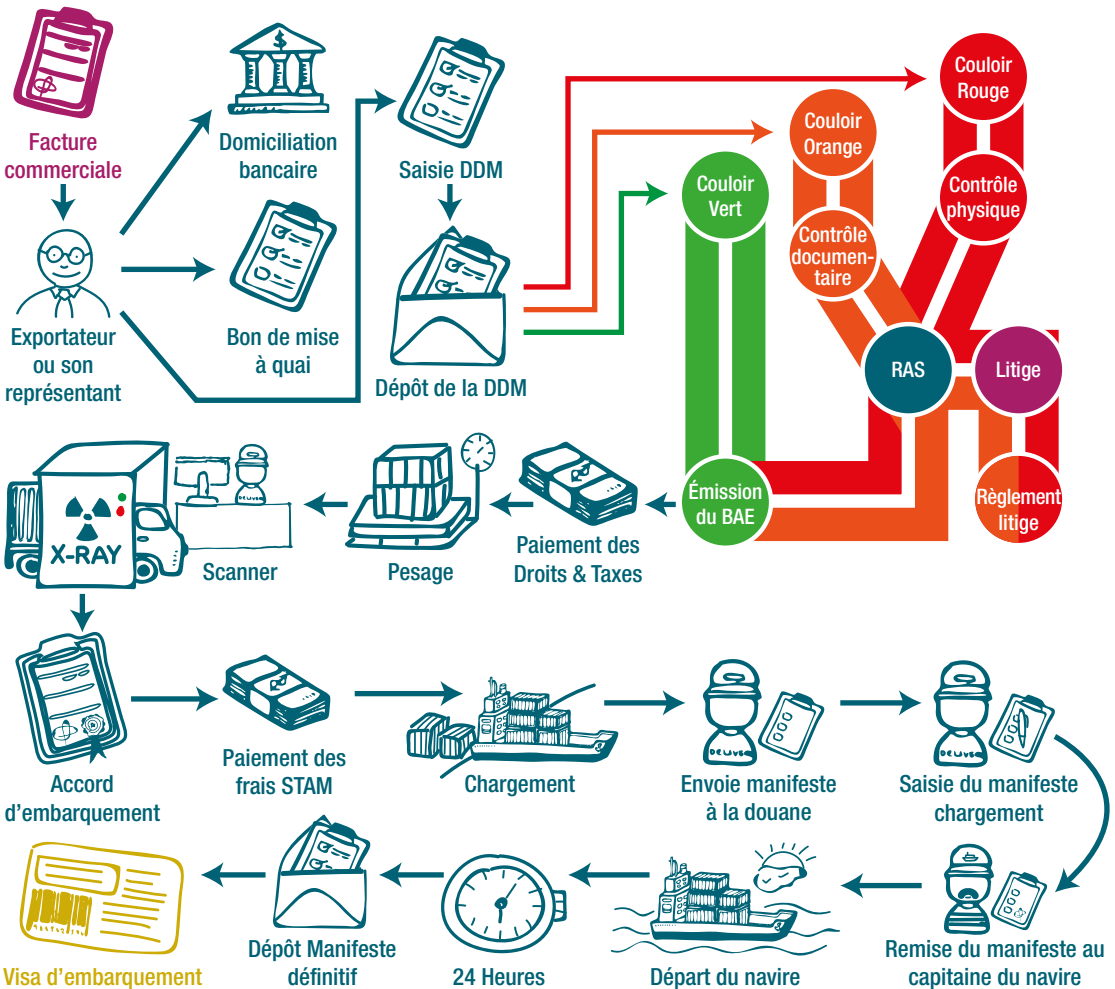
Il est très important de noter que le manifeste définitif d'export doit être déposé au plus tard 24 heures après le départ du navire.

5- OBTENEZ VOTRE VISA D'EMBARQUEMENT:

Il faut déposer une demande écrite à la douane pour obtenir le visa d'embarquement.

La douane ne peut vous fournir le visa d'embarquement qu'à l'issue du manifeste définitif.

POUR VOUS SIMPLIFIER LA PROCÉDURE, CONSULTEZ CE SCHÉMA





LES COMMISSIONNAIRES EN DOUANE

Q QU'EST CE QU'UN COMMISSIONNAIRE EN DOUANE ?

R C'EST AVANT TOUT L'EXPERT DES FORMALITÉS DOUANIÈRES.

“Sont considérés comme commissionnaires en douane toutes personnes physiques ou morales, faisant profession d'accomplir, pour autrui, les formalités de douane relatives à la déclaration en détail des marchandises, que cette profession soit exercée à titre principal ou à titre accessoire et quelle que soit la nature du mandat, à elles, confié”.

Source: La Comité Des Commissionnaires Agréés en Douane.

EST-CE QUE JE DOIS RECOURIR À UN COMMISSIONNAIRE EN DOUANE ?

Il faut faire appel à un commissionnaire en douane pour accomplir les formalités de douane concernant la déclaration en détail des marchandises. Le commissionnaire en douane signe lui-même les déclarations douanières.

COMMENT CHOISIR MON COMMISSIONNAIRE EN DOUANE ?

La liste des commissionnaires en douane agréés est disponible sur le site de la douane tunisienne et sur le site du Comité des Commissionnaire en Douane (COCAD).

LES ACCORDS COMMERCIAUX

Dans le cadre du renforcement de sa position, la Tunisie est signataire de plusieurs accords. Ces accords ont pour but de diversifier et de développer les échanges commerciaux .



LES ACCORDS COMMERCIAUX DE LA TUNISIE

LES ACCORDS BILATÉRAUX AVEC LE MAROC, JORDANIE, EGYPTE, LIBYE, MAURITANIE , PALESTINE, SYRIE, SOUDAN, SÉNÉGAL, NIGER ET TURQUIE.

LES ACCORDS MULTILATÉRAUX AVEC GZALE (GRANDE ZONE ARABE DE LIBRE ECHANGE COMPTANT 18 PAYS ARABES), AGADIR (TUNISIE MAROC, EGYPTE ET JORDANIE) ET COMESA (LE MARCHÉ COMMUN DE L'AFRIQUE ORIENTALE ET AUSTRALE COMPORTANT 21 MEMBRES)

LES ACCORDS DE LIBRE ÉCHANGE

> ACCORDS DE PARTENARIAT AVEC L'UNION EUROPÉENNE (27 ETATS MEMBRES).

> ASSOCIATION EUROPÉENNES DE LIBRE ECHANGE AELE (SUÈDE, NORVÈGE, ISLANDE, LICHENSTEIN).

LES GROUPEMENTS ÉCONOMIQUES

LA TUNISIE EST SIGNATAIRE DE PLUS D'UNE QUARANTAINE D'ACCORDS SUR LA BASE DE TRAITEMENT DE LA NATION LA PLUS FAVORISÉ AVEC :

LES ACCORDS DE TYPE NPF

NORVÈGE, SUISSE, BULGARIE, HONGRIE, POLOGNE, ROUMANIE, TCHÉQUIE, RUSSIE, UKRAINE, TURQUIE, MALTE, ARGENTINE, BRÉSIL, CUBA, CANADA, CHINE, CORÉE DU SUD, CORÉE DU NORD, IRAN, INDE, JAPON, INDONÉSIE, PAKISTAN, THAÏLANDE, MALAISIE, VIETNAM, NIGERIA, LIBERIA, GABON, CAMEROUN, ETHIOPIE, ZIMBABWE, MOZAMBIQUE, NAMIBIE, AFRIQUE DU SUD, ZAMBIE, GAMBIE, CÔTE D'IVOIRE, MALI, TOGO, BÉNIN.

SYSTÈME GÉNÉRALISÉ DES PRÉFÉRENCES

EN METTANT EN ŒUVRE CE SYSTÈME, LES PAYS INDUSTRIALISÉS ACCEPTENT DE LAISSER ENTRER SUR LEURS MARCHÉS, EN FRANCHISE DE DROITS DE DOUANE, CERTAINS PRODUITS PROVENANT DE PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT. LA TUNISIE BÉNÉFICIE DE CE SYSTÈME AVEC LES USA, LE CANADA, LE JAPON ET LA RUSSIE.

POINT INFO

Savez-vous que la Tunisie a officiellement intégré le marché commun de l'Afrique orientale et australe COMESA le 18 juillet 2018. Le COMESA représente un marché de 500 millions d'habitants. Le commerce entre les pays du COMESA se chiffre à 9 milliards de dollars américains.



Chaque convention et chaque accord prévoit des avantages. Pour en bénéficier, il faut répondre aux critères d'origine exigés. Nous pouvons distinguer deux types de certificats :

- Les certificats conventionnels : concernent les échanges commerciaux régis par des accords tarifaires préférentiels bilatéraux ou multilatéraux. L'EUR1, l'EUROMED, Formule A sont des certificats conventionnels.
- Les certificats d'origine de droit commun : lorsque les règles d'origine permettant l'octroi d'un certificat d'origine conventionnel ne sont pas satisfaites ou lorsque les échanges commerciaux ne sont pas régis par un cadre tarifaire préférentiel ou suite à la demande de l'exportateur.

POINT INFO

Seules les chambres de commerce et d'industrie ont l'habilité à délivrer et à authentifier les certificats d'origine au profit des entreprises exportatrices faisant partie de leurs territoires d'intervention.





LES TRANSPORTEURS

QUELS SONT LES ÉLÉMENTS QUE JE DOIS SAVOIR AVANT DE CHOISIR MON TRANSPORTEUR ?

Avant de sélectionner votre transporteur , vous devez :

- 1 - Maîtriser les Incoterms.
- 2 - Choisir le mode de transport adéquat à votre marchandise et votre destination.

QU'EST CE QU'UN INCOTERM ?

Incoterms® désigne "L'International Commercial Term". Chaque incoterm définit un point de transfert de risque et de frais entre l'exportateur et l'importateur.

La dernière version "Incoterms 2010" regroupe 11 incoterms. Cette version a apporté simplification pour rendre les incoterms compatibles aux évolutions du commerce international.

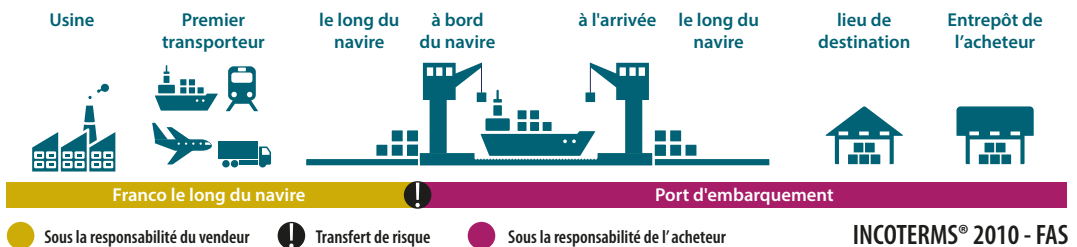
D'une manière générale, il existe deux familles d'Incoterms:

LES INCOTERMS EXCLUSIVEMENT MARITIME :

Ces Incoterms sont utilisés uniquement lorsque le transport principal est exclusivement maritime. Il existe 4 Incoterms maritimes:

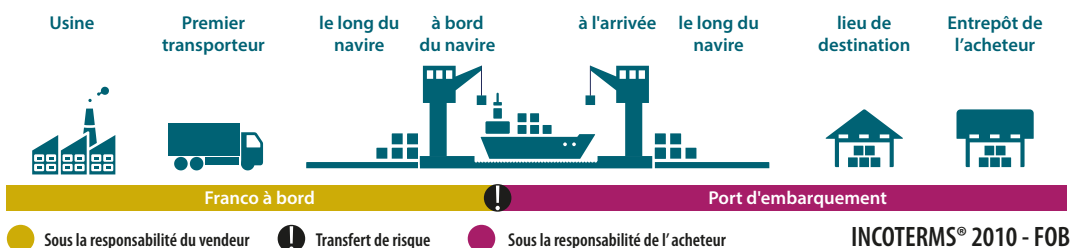
FAS : FREE ALONGSIDE SHIP :

- Le vendeur doit dédouaner la marchandise à l'export et la rendre à quai au port d'embarquement (le long du navire). C'est l'acheteur qui doit effectuer le chargement et s'occuper du reste de la procédure.
- Transfert de risque : sur le quai du port de départ.



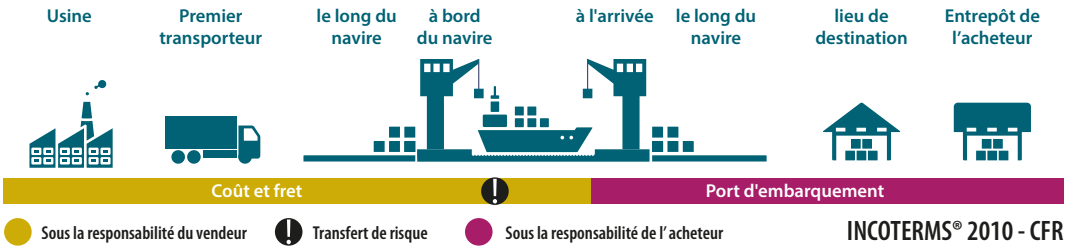
FOB - FREE ON BOARD:

- Le vendeur doit dédouaner la marchandise à l'export et la rendre au bord du navire au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont à la charge du vendeur.
- Transfert de risque : lorsque la marchandise est chargée sur le bateau par le vendeur.



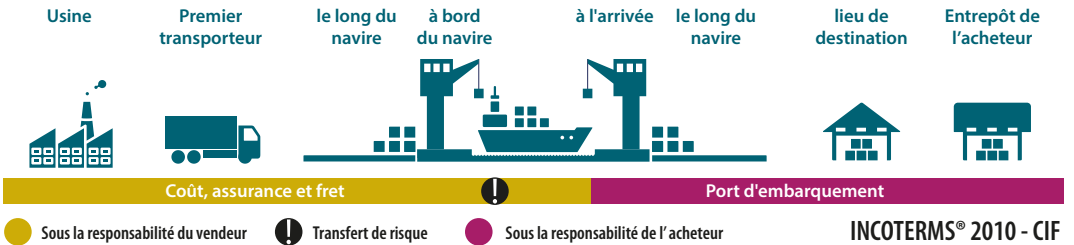
CFR - COST, INSURANCE AND FREIGHT:

- Le vendeur doit dédouaner la marchandise à l'export et la rendre au bord du navire au port d'embarquement désigné et supporte les frais jusqu'au port d'arrivé sans payer l'assurance.
- Transfert de risque: une fois la marchandise chargée sur le bateau.



CIF - COST AND FREIGHT:

- Le vendeur doit dédouaner la marchandise à l'export et la rendre au bord du navire au port d'embarquement désigné et supporte les frais jusqu'au port d'arrivé. Le vendeur doit obligatoirement supporter les frais d'assurance.
- Transfert de risque: une fois la marchandise chargée sur le bateau.



LES INCOTERMS MULTIMODAUX:

EXW - EX WORKS:

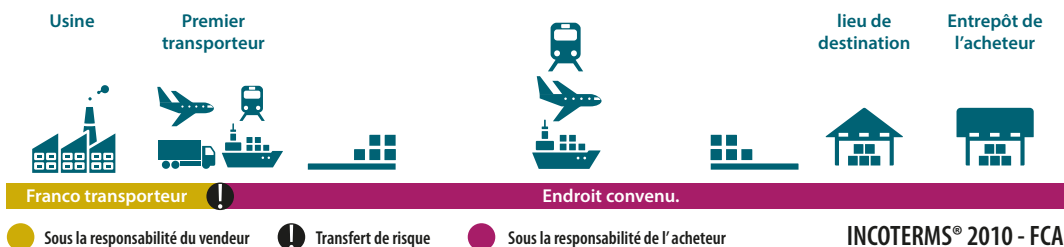
- À une date négociée, le vendeur doit mettre à disposition de son acheteur la marchandise en sortie de son usine. L'acheteur supporte tous les coûts de transport, de douane ainsi que les risques jusqu'à la destination finale.
- Transfert de risque: à la sortie d'usine.





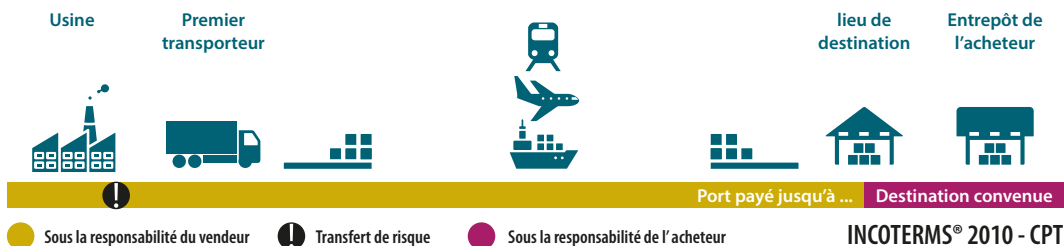
FCA - FREE CARRIER:

- Le vendeur livre la marchandise au transporteur au lieu désigné par l'acheteur. Le vendeur s'occupe également des formalités de dédouanement à l'export.
- Transfert du risque : est matérialisé lorsque le vendeur remet les marchandises au transporteur au lieu désigné.



CPT - CARRIAGE PAID TO:

- Le vendeur supporte les frais du transport jusqu'au point de destination au pays de l'acheteur y compris le déchargement. L'assurance est à la charge de l'acheteur.
- Transfert de risque: lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur dans le pays du vendeur.



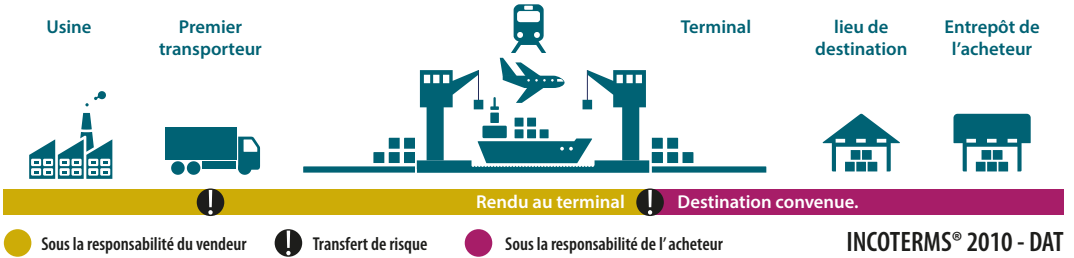
CIP - CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO :

- Le vendeur supporte les frais du transport jusqu'au point de destination au pays de l'acheteur y compris le déchargement. Il doit également supporter l'assurance.
- Transfert du risque: lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur dans le pays du vendeur.



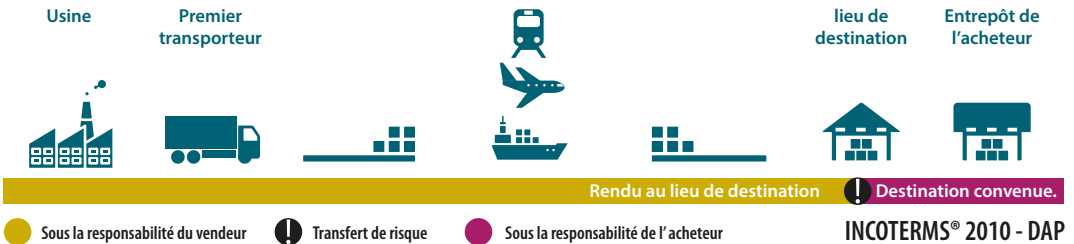
DAT - DELIVERED AT TERMINAL:

- Le vendeur paie le transport et le déchargement des biens jusqu'au point de destination dans le pays de l'acheteur. L'acheteur effectue le dédouanement de la marchandise à l'export, paie les droits et taxes et le post acheminement.
- Transfert du risque: marchandises livrées et déchargées au terminal convenu du pays de l'acheteur.



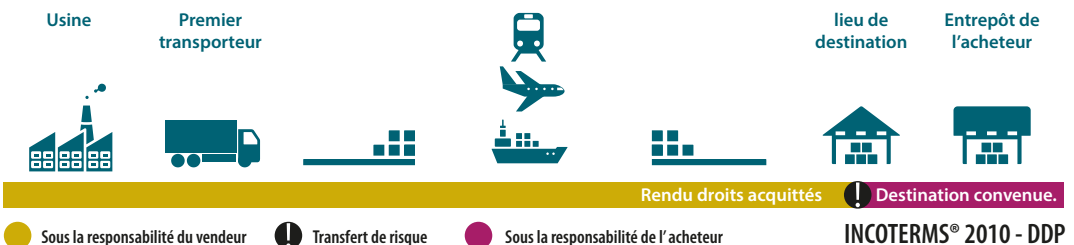
DAP - DELIVERED AT PLACE:

- Le vendeur organise et paie le transport des biens au point de destination dans le pays de l'acheteur. C'est l'acheteur qui doit payer le déchargement en plus des droits et taxes relatifs au dédouanement de la marchandise à l'export.
- Transfert du risque: marchandises livrées mais non déchargées au terminal convenu du pays de l'acheteur.



DDP - DELIVERED DUTY PAID:








- Les marchandises sont livrées au lieu de destination de l'acheteur mais non déchargées. Le vendeur effectue le dédouanement à l'export et à l'import et acquitte les droits et taxes liés à ces opérations.





QUELS SONT LES PARAMÈTRES QUE JE DOIS PRENDRE EN CONSIDÉRATION POUR CHOISIR LE MODE DE TRANSPORT ADÉQUAT ?

LES CARACTÉRISTIQUES DES MODES DE TRANSPORT:

Mode de transport 	Avantages 	Inconvénients 	Marchandise adaptée 
Maritime 	<ul style="list-style-type: none"> - Peu cher. - Plusieurs modèles de navire pour répondre aux différents besoins. 	<ul style="list-style-type: none"> - Lenteur. - Coûts supplémentaires pour adaptation d'emballage. - Assurance cher. 	<ul style="list-style-type: none"> - Marchandise volumineuse. - Marchandise en vrac. - Marchandise dangereuse. - Marchandise à forte résistance aux longs trajets. - Marchandise fragile. - Marchandise cher.
Aérien 	<ul style="list-style-type: none"> - Rapidité. - Sécurité. - Assurance moins cher que le transport maritime. - Accessible à tous les pays du monde. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cher. - Capacité de transport limitée. - Interdit pour certains produits. 	<ul style="list-style-type: none"> - Marchandise fragile. - Marchandise chère.
Terrestre 	<ul style="list-style-type: none"> - Souple. - Rapide. - Transport adapté entre les pays du même comité. 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque d'accident plus fréquent. - Pas trop adapté pour les expéditions volumineuses. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tous types de marchandises.

POINT INFO

Savez-vous que 98% des échanges commerciaux de la Tunisie sont assurés par des voies maritimes à travers les sept ports. Ce secteur emploie plus de 6000 personnes via plus de 500 entreprises.



LES DOCUMENTS DE TRANSPORT:

TRANSPORT MARITIME

Le connaissement maritime - Bill of lading (B/L): C'est le contrat entre le chargeur et le transporteur. Le connaissement est signé par le capitaine après avoir reçu la marchandise dans l'état normal. Il s'engage à les transporter et les délivrer à destination.

Bill of Lading		Not negotiable		
Shipper provided short form original Shipper's name		Received at the point of origin on the date specified, from the consignor mentioned herein, the property herein described, in apparent good order, except as noted (contents and conditions of packages unknown) marked, consigned and destined as indicated below, which the carrier agrees to carry and to deliver to the consignee at the said destination, if on its own authorized route or otherwise to cause to be carried by another carrier on the route to said destination, subject to the rates and classification in effect on the date of shipment.		
		In using this Short Form Bill of Lading, the Shipper, Consignee, and Holder hereof agree that all the terms and conditions of Carrier's regular Long-Short form Bill of Lading, normally used in the service for which this Bill of Lading is issued, are incorporated herein with like force and effect as if they were written at length herein, and all such terms and conditions so incorporated by reference are agreed to by the Shipper, the Consignee, and the Holder in the absence, whether they may be, written at length as a part of this Bill of Lading as fully as if they had been so prepared on the Carrier's regular Long-Short form Bill of Lading. It is acknowledged by all parties having an interest in this shipment that the specifications, conditions and restrictions of the form shown in Schedule II of the Trucking Regulation (O.C. 47-48, January 13, 1993) are hereby accepted, incorporated and applicable to the present contract of carriage as if written herein at length.		
Consignee		Purchase order no.	Bill of Lading no.	Date
Attention		Carrier's ref. no.		UNCRATED / UNWRAPPED MERCHANDISE AT OWNER'S RISK
Tel. :		Freight charges		
Bill to		Collect <input type="checkbox"/>	Prepaid <input type="checkbox"/>	Bill to (3rd party) <input type="checkbox"/>
Declared valuation \$ _____ Maximum liability of \$ 4.41 per kilogramme (\$ 2.00 per pound) unless declared valuation states otherwise		Note : Shipper shall be responsible for charges on all freight collect and 3rd party shipments for which the carrier does not get paid.		
		If at consignor's risk, write or stamp here		
C.O.D Shipment Collection charges		Collect <input type="checkbox"/>	Prepaid <input type="checkbox"/>	COD \$
Special agreement between consignor & carrier, advise here (Spot quote)		Amount		
Quantity		Description of goods and packaging (if hazardous, indicate P.I.N or U.N.N* - Class - Packaging group)		HM Weight LB <input type="checkbox"/> KG <input type="checkbox"/>
Total		Total		Total
Customs broker				
Special Instructions				Emergency telephone number
Number of feet used	% Cube of trailer	Actual dimensions		
NOTICE OF CLAIM a) No carrier is liable for loss, damage or delay to any goods carried under the Bill of Lading unless notice thereof setting out particulars of the origin, destination and date of shipment of the goods and the estimated amount claimed in respect of such loss, damage or delay is given in writing to the originating carrier or the delivering carrier within sixty (60) days after the delivery of the goods, or, in the case of failure to make delivery, within nine (9) months from the date of shipment. b) The final statement of the claim must be filed within nine (9) months from the date of shipment together with a copy of the paid freight bill.				
Consignor		Carrier	Consignee	
Number of pieces		Number of pieces	Number of pieces	
Date		Truck no.	Date	
Per		Date	Date	
Per		Per	Per	



TRANSPORT AÉRIEN

La Lettre de Transport Aérien (LTA)- Air Way Bill: C'est le contrat de transport aérien conclu entre le transporteur et le chargeur. Elle prouve la prise en charge de la marchandise par la compagnie aérienne.

© 2001 UNZ & CO. House Air Waybill Number

Shipper's Name and Address Shipper's Account Number

Not negotiable
Air Waybill
(Air Consignment note)
Issued by

Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity

Consignee's Name and Address Consignee's Account Number

It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

These commodities licensed by the United States for ultimate destination
Diversion contrary to
United States law prohibited.

Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing

To	By first Carrier	Routing and Destination	Air Waybill Number	Currency	CHGS Code	WT/VOL PPD/COLL	Other PPD/COLL	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
Airport of Destination		Flight/Date	For Carrier Use only	Flight/Date	Amount of Insurance	INSURANCE: If Carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "amount of insurance".			


Handling Information

No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg lb	Rate Class		Chargeable Weight	Rate Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
			Commodity Item No.					
Prepaid			Weight Charge		Collect	Other Charges		
			Valuation Charge					
			Tax					
			Total other Charges Due Agent			Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.		
			Total other Charges Due Carrier					
			Total prepaid		Total collect	Signature of Shipper or his Agent		
Currency Conversion Rates			cc charges in Dest. Currency		Executed on (Date) at (Place) Signature of Issuing Carrier or its Agent			

House Air Waybill Number

TRANSPORT TERRESTRE

La lettre de voiture internationale-CMR: c'est un document qui prouve la prise en charge de la marchandise par le transporteur. La CMR est non négociable et doit être signée par l'expéditeur, le transporteur et le destinataire.

1 Expéditeur (nom, adresse, pays) Sender (name, address, country)		LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE						No 24382	
									
2 Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee (name, address, country)		16 Transporteur (nom, adresse, pays) Carrier (name, address, country)							
3 Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (lieu, pays) Place of delivery of the goods (place, country)		17 Transporteur successifs (nom, adresse, pays) Successive carriers (name, address, country)							
4 Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (lieu, pays, date) Place and date of taking over the goods (place, country, date)		18 Réserves et observations du transporteur Carrier's reservations and observations							
5 Documents annexés Documents attached									
6 Marques et numéro Marks and Nos	7 Nombre des colis Number of packages	8 Mode d'emballage Method of packing	9 Nature de la marchandise Nature of the goods	10 No statistique Statistical number	11 Poids brut, kg Gross weight in kg	12 Cubage m ³ Volume in m ³			
13 Instructions de l'expéditeur Sender's Instructions		19 Conventions particulières Special agreements							
14 Prescriptions d'affranchissement Instructions as to payment for carriage <input type="checkbox"/> Franco / Carriage paid <input type="checkbox"/> Non franco / Carriage forward		20 À payer par To be paid by:		Expéditeur Sender	Monnaie / Currency	Destinataire Consignee			
		Prix de transport Carriage charges :							
		Réductions Deductions: -							
		Solde / Balance							
		Suppléments Supplem. charges :							
		Frais accessoires Other charges : +							
		TOTAL :							
21 Etablie à Established in		le on	19	15 Remboursement / Cash on delivery					

Y compris et incluant art. 19+21+22. Les parties encadrées de lignes grasses doivent être remplies par le transporteur. This space framed with heavy lines must be filled in by the carrier.

A remplir sous la responsabilité de l'expéditeur. To be completed on the sender's responsibility.

- En cas de marchandises dangereuses indiquer, en fin de certificat, éventuellement, à la dernière ligne du cadre, le chiffre et le cas échéant, la lettre. - In case of dangerous goods mention, besides the possible certification, on the last line of the column the particulars of this class, the number and the letter, if any.



LES ASSURANCES

La marchandise est exposée à plusieurs risques au moment du transport (détériorations, pertes, vol ...etc) .Tous ces incidents peuvent engendrer des pertes financières exorbitantes pour l'entreprise. Pour se protéger contre les différents risques , le recours aux assurances est une nécessité.

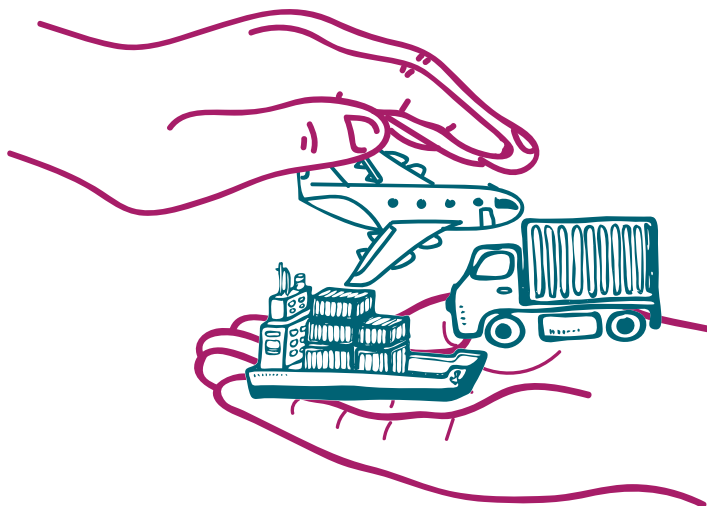
Q : QUELS SONT LES RISQUES AUXQUELS JE SUIS CONFRONTÉ?

R : L'EXPORTATEUR EST FACE À DEUX TYPES DE RISQUES:

- 1- Les risques commerciaux: ce sont les risques de non paiement de l'acheteur.
- 2- Les risques non commerciaux: ce sont les autres risques comme les guerres civiles , les embargos, les catastrophes naturelles...etc.

Q : EST-CE QUE JE DOIS OBLIGATOIREMENT ASSURER MA MARCHANDISE?

R : IL N'Y A AUCUNE OBLIGATION D'ASSURANCE POUR L'EXPORTATEUR SAUF SI L'INCOTERM APPLIQUÉ L'EXIGE



Q : EST-CE QU'IL Y A D'AUTRES TYPES D'ASSURANCES EXIGÉS POUR L'EXPORTATEUR?

R : Une assurance de paiement est exigée lorsque le paiement de la marchandise s'effectue par un virement ouvert (un virement qui aura lieu au delà de 30 jours de la date d'expédition de la marchandise).

La COTUNACE est seule habilitée de souscrire cette assurance.

SONT EXEMPTS DE CETTE ASSURANCE:

- Les marchandises payées par lettre de crédit ou remise documentaire.
- Les marchandise payées par virement avec avance.

LES STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT

Plusieurs organismes sont mis à disposition des exportateurs, pour les accompagner dans leurs démarches à l'international. Il s'agit des organismes nationaux publics ou privés.

L'exportateur doit à son tour recourir à ces établissements afin de bénéficier de divers avantages offerts par chaque opérateur.



QUELLES SONT LES PRINCIPALES STRUCTURES AUXQUELLES JE PEUX RECOURIR?

LE CENTRE DE PROMOTION DES EXPORTATION - CEPEX :

Le CEPEX est un établissement public agissant sous la tutelle du ministère du Commerce et de l'Industrie. Il a été créé en avril 1973 dans le cadre de promotion des exportations tunisiennes.

Le CEPEX est un organisme d'accompagnement des entreprises exportatrices dans le but de promouvoir les exportations tunisiennes dans le monde.

Les principales missions du CEPEX sont:

- Mise à disposition des entreprises exportatrices d'un système de veille et d'informations pour les encourager à aller à l'international.
- Soutenir les entreprises dans leurs démarches à l'export.
- Organiser et accompagner les entreprises tunisiennes dans des événements à l'international, notamment les foires, les missions B2B et les missions de prospection.
- Promouvoir les produits tunisiens à l'international.



LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE - CCI :

Les Chambres de Commerce et d'Industrie sont des établissements publics d'intérêt économique agissant sous la tutelle du ministère du Commerce et de l'Industrie.

Les missions des CCI s'articulent autour des quatre principaux axes:

- La promotion: organisation et participation aux foires et salons, mission de prospection, journées de partenariat, études sectorielles, coopérations avec des CCI étrangères ...etc.
- La prestation de services: attribution des certificats d'origine et des documents de commerce extérieur, immatriculation au registre de commerce et assistance juridique, financière et économique.
- La formation: organisation de cycle de formation, séminaires de formation ...etc.

Plusieurs CCI disposent de Point Export. C'est une cellule dédiée aux exportateurs de la région. Elle propose des services d'assistance et d'accompagnement.

LES FÉDÉRATIONS PROFESSIONNELLES :

Ce sont des structures professionnelles nationales qui relèvent de l'Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat (UTICA). Le principal rôle est de défendre les intérêts des professionnels d'un secteur bien déterminé.

LES CONSULTANTS EXPORT AGRÉÉS :

Il s'agit des personnes physiques ou morales privées disposants d'une expérience riche dans le domaine du commerce international. Les consultants à l'export disposent des atouts nécessaires pour cerner vos besoins et vous orienter.

Les principales missions des consultants à l'export sont:

- Conseil et assistance à l'international.
- Analyse, diagnostic interne de l'entreprise et fourniture des recommandations.
- Elaboration des études de marchés.
- Elaboration des études techniques et réglementaires des marchés cibles.
- Développement du volet commercial export de l'entreprise.
- Accompagnement des entreprises dans leur processus d'internationalisation.
- Formation dans le domaine du commerce international.

CHAPITRE 3

LES AIDES FINANCIÈRES À L'EXPORT



LES AIDES FINANCIÈRES À L'EXPORT

- LE FONDS DE PROMOTION DES EXPORTATIONS (FOPRODEX)
- TASDIR+
- DHAMEN FINANCE





LES AIDES FINANCIÈRES À L'EXPORT

Pour vous encourager à tenter l'international, plusieurs dispositifs d'aides à l'export sont mis en place.

QUELS SONT CES FONDS ET QUELS AVANTAGES JE PEUX EN TIRER?

LE FONDS DE PROMOTION DES EXPORTATIONS (FOPRODEX):



Le Fonds de Promotion des Exportations FOPRODEX, est un fonds spécial de trésor financé par le Ministère des Finances sous la tutelle du Ministère du Commerce et de l'Artisanat et géré par le CEPEX.

Ce fonds s'engage à financer partiellement vos actions sur vos marchés cibles.

LA SUBVENTION:

- Le taux de remboursement diffère d'une action à une autre.
- Un taux préférentiel est accordé pour vos actions sur l'Afrique subsaharienne.
- Les subventions peuvent atteindre 80% du coût global de l'action.

LES SOCIÉTÉS ÉLIGIBLES:

- Entreprises tunisiennes résidentes.
- Structures professionnelles intervenantes dans le domaine de l'exportation.
- Sociétés de Commerce International - SCI.
- Groupement d'Intérêt Economique- GIE.

LES ACTIONS ÉLIGIBLES:

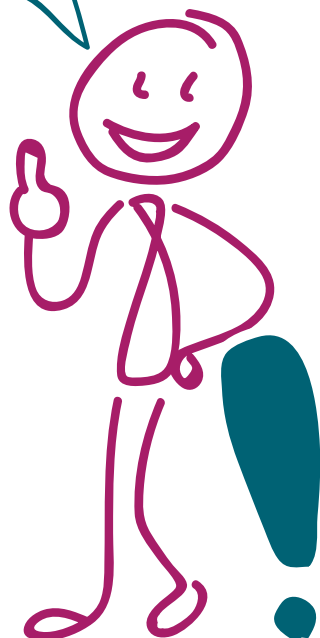
- Transport des produits agricoles agroalimentaires et de l'artisanat.
- Prospection des marchés extérieurs.
- Participation aux foires et salons à l'étranger.
- Invitation de donneurs d'ordre étrangers.
- Participation aux appels d'offres internationaux .
- Réalisation d'actions promotionnelles spécifiques à l'étranger.
- Publicité à l'étranger.
- Réalisation de supports promotionnels (catalogues brochures et dépliants).
- Réalisation de supports promotionnels numériques.
- Nouveau design produit, conception emballage.
- Réalisation d'un site web.
- Réalisation de collections de mode et des travaux de stylisme.
- Enregistrement de marque tunisienne à l'étranger.
- Recrutement de cadres.
- Réalisation d'une étude commerciale et/ou d'implantation commerciale à l'étranger.

ACTUALITÉS

La Simplification des procédures d'octroi des subventions pour les opérations de transport:

A partir du 1er février 2019, le dépôt du formulaire de demande de subvention avant l'opération d'exportation n'est plus requise.

Pour cela, les entreprises doivent déposer directement leurs dossiers de déblocage, au plus tard 21 jours après l'expédition de la marchandise en remplissant le nouveau formulaire.



NOUVELLES MESURES DE SOUTIEN POUR LA PROSPECTION DE: KENYA, TANZANIE, ETHIOPIE, DJIBOUTIE, NIGERIA, CAMEROUN, BÉNIN, RWANDA, RDC ET GHANA.

Les entreprises peuvent bénéficier des mesures d'encouragement suivantes :

- Remboursement de 70% des frais du billet d'avion
- Octroi de 70% de remboursement d'une indemnité de 600 DT par jour avec un plafond de 5 jours de prospection par pays.



TASDIR+ :



..... Réussir à l'international

Le Fonds d'Appui à la Compétitivité et au Développement des Exportations (TASDIR+) est lancé le 22 décembre 2015 pour une durée de 5 ans. Le programme est lancé par la Banque Mondiale en collaboration avec le CEPEX.

L'objectif est d'augmenter et consolider les exportations tunisiennes à l'horizon de 2020.

LA SUBVENTION

La subvention TASDIR+ peut atteindre 150 000 DT du coût global de votre business plan.

Une prime supplémentaire est accordée au secteur de l'agriculture et au secteur de l'industrie agroalimentaire. Le montant global entre la subvention et la prime ne dépassent pas les 90% du budget du plan.

LES SOCIÉTÉS ÉLIGIBLES

LES ENTREPRISES

- Entreprises non publiques.
- Entreprises résidentes.

ATTENTION !!!

Pour les entreprises des secteurs industriel, services & TICs créées avant 2015 :

- Moyenne du ratio de liquidité (2015,2016,2017) ≥ 1

Pour les entreprises du secteur de l'agriculture et de la pêche :

- Entreprises employant 5 personnes et plus, ou entreprises ayant réalisées au moins une opération d'export pendant les 3 dernières de référence (années / exercice comptable).

LES GROUPEMENTS ET CONSORTIUMS

Les associations professionnelles, les consortiums et les GIE non publics qui interviennent dans le domaine de l'exportation.

LES FILIÈRES

Les Filières représentées par des porteurs de projets privés (Fédérations, Chambres Syndicales, Consortiums, Entreprise Mandatée par un groupement d'entreprises...).

LES ACTIONS ÉLIGIBLES:

Pour un plan de développement classique:

- Actions de prospection.
- Actions de promotion.
- Actions de développement produit.
- Actions de développement entreprise .
- Actions de distribution.

Pour un plan d'implantation (implantation à l'étranger et actions associées)

- Actions d'implantation (frais de loyer, frais de constitution, actions promotionnelles liées à l'implantation à l'étranger...etc.).

FONDS DE GARANTIE DE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS AVANT EXPÉDITION - DHAMEN FINANCE

DHAMEN *finance*

Garantie de financement des exportations avant expédition



Le Fonds de garantie de financement des exportations avant expédition - DHAMEN finance est un crédit de la Banque Mondiale créé par la loi 99-95 du 6 décembre 1999. La gestion de ce fonds est confiée à la COTUNACE.

DHAMEN finance a été mis en place afin d'encourager les institutions financières à octroyer des crédits à des entreprises qui ne disposent pas de garanties réelles (exigées par les banques) pour débloquer le crédit de financement relatif à une opération d'exportation.

Il couvre principalement les risques de non performance. Il indemnise la banque lorsque l'entreprise exportatrice s'est trouvée dans l'incapacité de réaliser l'opération d'export conformément aux exigences du contrat commercial.

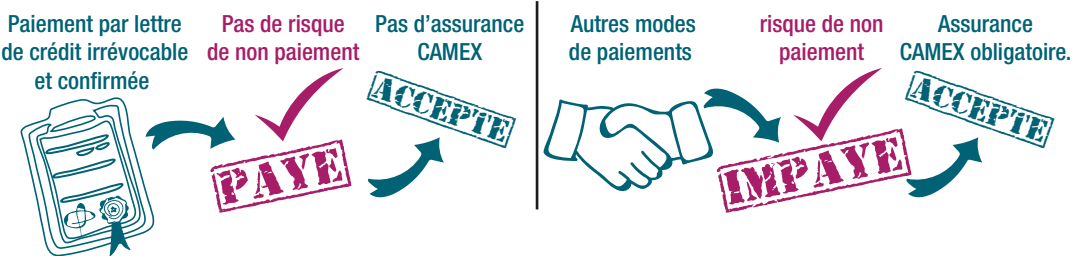
*Les risques de non performance :
marchandises ou services non conformes
aux termes du contrat commercial en
matière de quantités, spécifications, qualité
et normes, non respect du délai de livraison.*

Source: DHAMEN FINANCE - COTUNACE



D'autre part, ce fonds couvre aussi le risque de non paiement sous réserve de prescrire une assurance supplémentaire CAMEX (Assurance multirisques export). CAMEX Couvre conjointement les risques commerciaux et les risques non commerciaux.

CAMEX est une assurance crédit complémentaire à DHAMEN finance pour couvrir les risques liés à l'acheteur ou à son pays. Cette assurance est exclusive pour le fonds DHAMEN finance. Elle est souscrite dans le cas où l'exportateur ne dispose pas d'une lettre de crédit irrévocable et confirmée.





LE PLAFOND

Le fonds couvre 90% du montant du crédit sans dépasser 80% du montant du marché objet de l'opération d'exportation.

Plafond par opération d'exportation 1 000 000 DT. Plusieurs garanties, se rapportant chacune à une opération d'exportation spécifique, peuvent être accordées à une même entreprise, tant que son encours total, garanti par DHAMEN finance, n'excède pas 3 000 000 DT.

LES SOCIÉTÉS ÉLIGIBLES :

- PME tunisiennes de biens ou de services.
- Primo exportateur.
- Société totalement exportatrice.
- Société partiellement exportatrice.
- Société résidente ou non résidente.

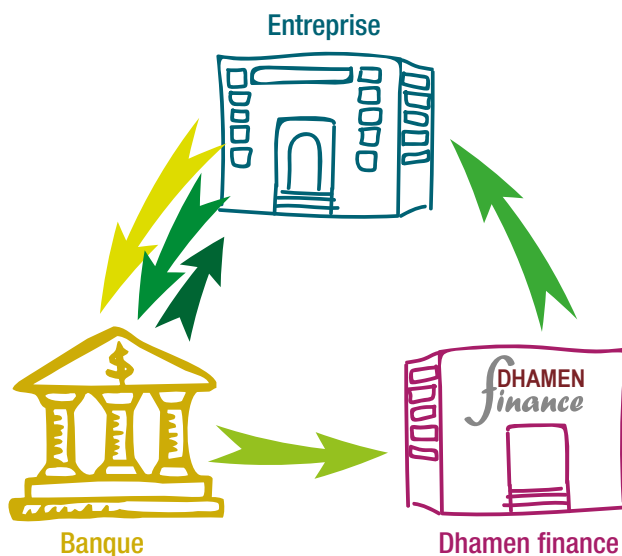
LES CONDITIONS D'OCTROI:

Afin de bénéficier de DHAMEN finance, vous devez avoir un contrat commercial à l'exportation, un bon de commande ferme ou lettre de crédit irrévocable et confirmée.

LE DÉROULEMENT:

SCHÈMA DE L'OPÉRATION

- 1** DEMANDE DE CRÉDIT DE PRÉFINANCEMENT EXPORT
- 2** DEMANDE DE GARANTIE
- 3** CERTIFICAT DE GARANTIE
- 4** PRÉSENTATION DU CERTIFICAT DE GARANTIE
- 5** DÉBLOCAGE DU CRÉDIT



CHAPITRE 4

LA PROSPECTION INTERNATIONALE: CONSEILS PRATIQUES



LA PROSPECTION INTERNATIONALE: CONSEILS PRATIQUES

CONSEIL N° 1 : DÉVELOPPER VOTRE VISIBILITÉ À L'INTERNATIONAL.

CONSEIL N° 2 : PARTICIPER À DES SALONS INTERNATIONAUX.

CONSEIL N° 3 : NE JAMAIS SOUS-ESTIMÉ LA DIFFÉRENCE CULTURELLE.

CONSEIL N° 4 : ADAPTER VOTRE OFFRE AUX EXIGENCES DE VOTRE NOUVEAU MARCHÉ.

CONSEIL N° 5 : PLANIFIER VOS RDV AVANT DE PARTIR.





LA PROSPECTION INTERNATIONALE : CONSEILS PRATIQUES LES CINQ CLÉS D'UNE MISSION DE PROSPECTION RÉUSSIE

L'international est un vecteur de croissance pour les PME pour multiplier leurs chances de succès. Une fois vos travaux de veille sont achevés minutieusement, vous pouvez prendre la décision d'aller prospecter. La prospection est importante pour pouvoir alimenter votre portefeuille client et élargir votre activité dans des nouvelles zones géographiques.

Avant de se lancer dans ce processus, vous devez tenir compte d'un certain nombre de conseils.

CONSEIL N° 1 : DÉVELOPPER VOTRE VISIBILITÉ À L'INTERNATIONAL.

Avant de conquérir de nouvelles zones géographiques, il est impératif d'améliorer votre visibilité à l'international. Votre première vitrine à l'international est votre site web. En effet, Internet permet aux PME de concurrencer les grandes boîtes à l'échelle internationale.

VOTRE SITE WEB DOIT:

- Être compréhensible, clair et facile à manipuler.
- Mettre en valeur votre activité et décrit vos produits et/ou services d'une manière attractive.
- Être disponible dans plusieurs langues et adapté à la culture des pays ciblés.

En plus de votre site web, vous devez améliorer votre visibilité en consacrant plus d'importance aux réseaux sociaux. Les réseaux sociaux sont aussi votre deuxième vitrine qui vous permettra de fidéliser des communautés cibles.

De nos jours, les réseaux sociaux sont considérés comme une des clés du succès pour une communication digitale réussie à l'international.

CONSEIL N° 2 : PARTICIPER À DES SALONS INTERNATIONAUX.

Vous pouvez sélectionner les salons qui peuvent vous intéresser selon votre secteur d'activité. Les grands salons internationaux sont une véritable opportunité pour croiser des investisseurs du monde entier. Dans une durée de quelques jours, vous pouvez rencontrer des prospects cibles. Ces participations peuvent vous faire gagner beaucoup de temps et d'énergie.

Pensez aux fonds d'appui à l'export pour récupérer une partie des coûts engagés lors de ces participations. Pensez aussi aux stands regroupés avec d'autres primo exportateurs dans le but de minimiser les coûts de participation.

CONSEIL N° 3 : NE JAMAIS SOUS-ESTIMER LA DIFFÉRENCE CULTURELLE.

Avant de vous lancer à l'international, vous devez faire attention aux différences culturelles. Pour mieux négocier à l'international, il faut bien comprendre votre vis à vis et adapter votre discours. Votre capacité d'adaptation est votre clé de réussite pour construire des relations commerciales solides qui durent dans le temps.

L'ASPECT CULTUREL PEUT CONCERNER PLUSIEURS ASPECTS NOTAMMENT:

- La hiérarchie.
- La prise de décision.
- La communication.
- L'évaluation.
- Le respect du planning.
- Le degré de confiance.
- La gestion des désaccords.
- Etc...

CONSEIL N° 4 : ADAPTER VOTRE OFFRE AUX EXIGENCES DE VOTRE NOUVEAU MARCHÉ.

Avant d'aller prospecter sur place vous devez impérativement adapter votre offre. Il s'agit d'adapter votre produit ou service mais aussi plusieurs autres paramètres.

ADAPTER VOTRE OFFRE C'EST:

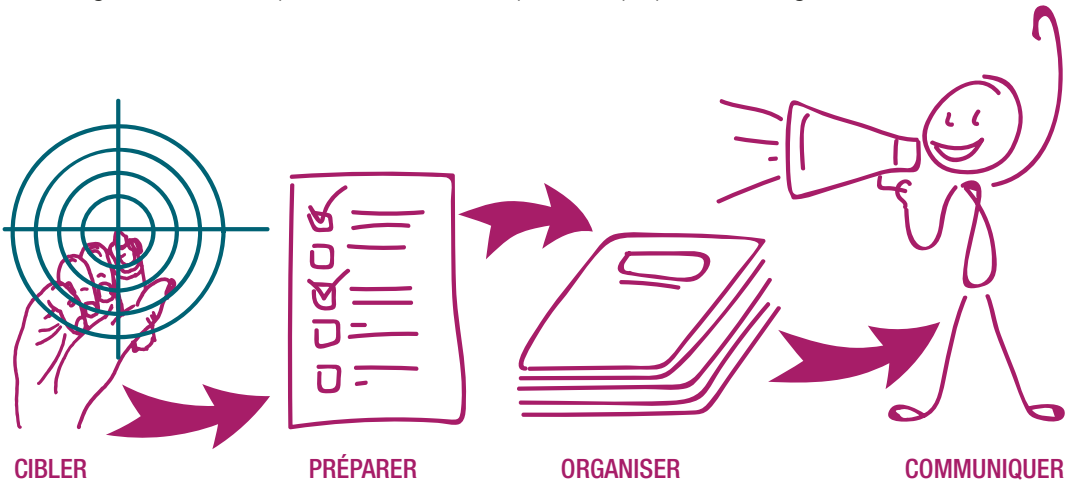
- Adapter le produit selon les normes réglementaires de votre pays cible.
- Adapter le produit selon les besoins des clients.
- Adapter le packaging du produit en fonction des normes d'emballage du pays.
- Adapter votre prix en fonction des prix pratiqués par la concurrence.
- Adapter votre prix en fonction du pouvoir d'achat de la population cible.
- Bien cibler le circuit de distribution adéquat à votre produit (vente en ligne, distributeurs locaux, grandes distribution, vente directe, agent commercial ...etc.)
- Identifier les supports de communication les plus utilisés dans votre pays cible en fonction de votre produit.

CONSEIL N° 5 : PLANIFIER VOS RDV AVANT DE PARTIR.

Avant de voyager, il est important d'établir votre carnet de RDV, quelques jours à l'avance, pour étudier les profils des prospects à visiter.

POUR UNE MISSION DE PROSPECTION RÉUSSIE, IL FAUT :

- Définir votre « cœur de cible »: pour gagner en termes de temps, d'énergie et d'argent. Autrement dit définir le profil des entreprises à rencontrer (importateurs, distributeurs, agents commerciaux, responsables de la grande distribution...etc).
- Etablir votre fichier de contacts intéressants: votre « cœur de cible », vous devez préparer un fichier de prospection qualifié qui correspond parfaitement à votre cible recherchée.
- Prendre des RDV: essayer de hiérarchiser vos prospects selon leurs degré d'importance et de viser directement la personne concernée.
- Préparer votre carnet de RDV: une fois vous avez fixé les RDV détaillés (date, heure, adresse...), renseignez vous sur les personnes à contacter pour bien préparer votre argumentaire commercial.



CHAPITRE 5

CONTACTS UTILES



CONTACTS UTILES

LA DOUANE TUNISIENNE

- 📍 Rue Asdrubal – Lafayette 1002 Tunis.
- ☎ (+216) 71 799 700
- 📠 (+216) 71 791 644
- 👤 Youssef ZOUAGHI – Directeur général des douanes
- 🌐 www.douane.gov.tn



SERVICE SOS EXPORT

- ☎ 80 103 066
- ☎ (+216) 71 796 300
- ✉ cve@douane.gov.tn
- 👤 Najeh BZWECH Colonel-major des douanes
- 🌐 www.douane.gov.tn

C'est une cellule d'écoute mise par la douane tunisienne qui fonctionne d'une manière continue et qui répond aux interrogations des personnes et entreprises en contact direct avec la douane tunisienne.

CENTRE DE PROMOTION DES EXPORTATIONS - CEPEX

- 📍 Maison de l'exportateur Centre Urbain Nord - BP 225 1080 Tunis .
- ☎ (+216) 71 234 200
- 📠 (+216) 71 237 325
- ✉ rapidcontact@tunisiaexport.tn
- 🌐 www.cepex.nat.tn



TUNISIA EXPORT
CEPEX

LE FONDS DE PROMOTION DES EXPORTATIONS - FOPRODEX

- 📍 Maison de l'exportateur Centre Urbain Nord - BP 225 1080 Tunis .
- ☎ (+216) 71 130 350 / (+216) 71 130 332
- 🌐 www.cepex.nat.tn/article/FOPRODEX



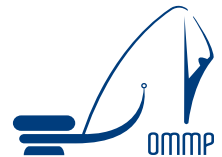
TASDIR+

- 📍 Maison de l'exportateur Centre Urbain Nord - BP 225 1080 Tunis .
- ☎ (+216) 71 130 339
- 🌐 www.tasdirplus.com



OFFICE DE LA MARINE MARCHANDE ET DES PORTS - OMMMP

- 📍 Avenue du 1er Juin 2060 La goulette .
- ☎ (+216) 70 240 000
- 📠 (+216) 71 735 812
- ✉ ommp@ommp.nat.tn
- 🌐 www.ommp.nat.tn



صیوان البديعة التجارية والموانئ
Office de la Marine Marchande et des Ports

COMPAGNIE TUNISIENNE POUR L'ASSURANCE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

- 📍 14 Rue BORJINE (ex 8006) , 1073 cité Montplaisir - Tunis.
- ☎ (+216) 71 908 600
- 📠 (+216) 71 901 991 - (+216) 71 909 439
- 🌐 www.cotunace.com.tn



INSTITUT NATIONAL DE LA NORMALISATION ET DE LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE - INNORPI

📍 Rue assistance n°8 par la rue Alain Savary, BP 57 - Cité El Khadhra 1003 Tunis.

☎ (+216) 71 806 758

📠 (+216) 71 807 071

✉ contact@innorpi.tn

🌐 www.innorpi.tn

**LES POINTS EXPORT DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TUNISIENNES :****CHAMBRE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE DE TUNIS**

📍 Tunis - Ben Arous - Ariana - Manouba

📍 31 Avenue de Paris 1000 Tunis

☎ (+216) 71 247 322

📠 (+216) 71 339 422 - 71 354 744

✉ administration@ccit.com.tn - dir.promcom@ccit.com.tn

🌐 www.ccitunis.org.tn

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU CENTRE

📍 Sousse - Monastir - Mahdia - Kairouan

📍 Rue Chadly Khaznadar - 4000 Sousse

☎ (+216) 73 225 044 - 73 225 182

📠 (+216) 73 224 227

✉ ccis.sousse@planet.tn - ccic.pexport@planet.tn

🌐 www.ccicentre.org.tn

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU CAP BON

📍 Nabeul - Zaghouan

📍 10, Avenue Mongi Slim, BP 113- 8000 Nabeul

☎ (+216) 72 287 260 - 72 224 451

📠 (+216) 72 287 417

✉ cci.capbon@planet.tn - ccicapbon.export@planet.tn

🌐 www.ccicapbon.org.tn

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE SFAX

📍 Sfax

📍 Rue du Lieutenant Hammadi TEJ B.P. 794 - 3018 SFAX

☎ (+216) 74 296 120

📠 (+216) 74 296 121 - 74 296 122

✉ ccis@ccis.org.tn - aida.loukil@ccis.org.tn

🌐 www.ccis.org.tn



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU NORD-EST

- 📍 Bizerte
- 📍 Rue Mohamed Ali Bizerte Center - 7000 Bizerte
- ☎ (+216) 72 431 044 - 72 443 011
- 📠 (+216) 72 431 922 - 72 436 044
- ✉ ccine.biz@gnet.tn - ccine.export@gnet.tn
- 🌐 www.ccibizerte.org.tn

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU NORD-OUEST

- 📍 Béja - Jendouba - Siliana - Kef
- 📍 Rue Hédi Chaker - 9000 Béja
- ☎ (+216) 78 456 261 – 78 458 458
- 📠 (+216) 78 455 789
- ✉ ccino.beja@hexabyte.tn
- 🌐 www.ccino.org.tn

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU SUD-EST

- 📍 Gabès - Médenine - Tataouine - Kébili
- 📍 202, Avenue Farhat Hachet - 6000 Gabès
- ☎ (+216) 75 274 900
- 📠 (+216) 75 274 688
- ✉ ccise@gnet.tn- ccise.export@gnet.tn
- 🌐 www.ccise.org.tn

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU SUD-OUEST

- 📍 Gafsa - Gasserine - Tozeur - Sidi Bouzid
- 📍 Rue du Nil Immeuble Slah BP 46 - 2100 Gafsa
- ☎ (+216) 76 226 650
- 📠 (+216) 76 224 150
- ✉ contact@cciso.org - pointexport.cciso@planet.tn
- 🌐 www.cciso.org

LES MINISTÈRES:

MINISTÈRE DES FINANCES

- 📍 Place du gouvernement - LA KASBAH 1006 Tunis.
- ☎ (+216) 71 571 888
- 📠 (+216) 71 563 77 / (+216) 71 573 527
- 🌐 www.finances.gov.tn

MINISTÈRE DU DÉVELOPPEMENT, DE L'INVESTISSEMENT ET DE LA COOPÉRATION INTERNATIONALE

📍 98 Avenue Mohamed V - Belvédère 1002 Tunis.

☎ (+216) 71 798 522 – (+216) 71 798 051

📠 (+216) 71 799 069

✉ boc@mdci.gov.tn

🌐 www.mdci.gov.tn

MINISTÈRE DU COMMERCE

📍 Angle entre les Rues Ghana et Pierre de Coubertin et HÉDI NOUIRA à Tunis.

☎ (+216) 71 240 155

📠 (+216) 71 354 435

✉ mcmr@ministeres.tn

🌐 www.commerce.gov.tn

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DES PMES

📍 Immeuble BEYA, 40 Rue SIDI EL HENI Montplaisir 1002 Tunis.

☎ (+216) 71 905 132 / (+216) 71 904 216

📠 (+216) 71 902 742

✉ contact@industrie.gov.tn

🌐 www.tunisieindustrie.gov.tn/

MINISTÈRE DU TRANSPORT

📍 13 Rue BORJINE – Montplaisir 1073 Tunis.

☎ (+216) 71 772 110

✉ mtr@ministeres.tn

🌐 www.transport.tn



- 
- **ASSISTANCE INTERNATIONALE**
 - **DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EXPORT**
 - **GESTION DE FONDS À L'EXPORT**
 - **FORMATION EN COMMERCE INTERNATIONAL**



**VOTRE PARTENAIRE À
L'INTERNATIONAL**



PRIMO EXPORTATEUR RÉUSSIR À L'INTERNATIONAL

TUNISIA - 2019

Conception Graphique :  CONSILIUM DESIGN - consilium-design.com.tn - (+216) 70 854 148

Développement
ADMEDERA
CONSULTING EXPORT 
admedera.com.tn - (+216) 70 664 706



CCI CAP BON
Chambre de Commerce et d'Industrie du Cap Bon
TUNISIE



LE GUIDE A ÉTÉ ÉLABORÉ DANS LE CADRE DU PROJET DRIVE, FINANCÉ PAR LE DÉPARTEMENT D'ÉTAT AMÉRICAIN NEA, ET IMPLÉMENTÉ PAR TUNISIAN AMERICAN ASSOCIATION OF YOUNG PROFESSIONALS - TAYP