



TUNISIA-AFRICA E-BUSINESS MEETINGS

18,19 et 20 novembre 2020

GUIDE
PRATIQUE

Organisé par :



TUNISIA EXPORT
— COFIN —

En partenariat avec :



DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

giz

Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

SOMMAIRE



**TUNISIA-AFRICA
E-BUSINESS
MEETINGS**
18,19 et 20 novembre 2020

■ Présentation de l'événement

■ La plateforme b2match

Mode d'emploi

Tutoriel

Conseils pratiques pour réussir votre participation

■ Vos contacts facilitateurs



PRESENTATION DE L'EVENEMENT

L'événement matchmaking number one de l'année pour rencontrer en mode virtuel une fine sélection de prospects africains tirés sur le volet par des équipes de consultants locaux rompus aux mises relations d'affaires dans le continent aux carnets d'adresses étoffés.

Covid ou pas Covid, l'activité de commerce international continue sur sa lancée galopante en faisant fi des écueils que la pandémie nous a infligés. Les pays aux économies tirées par l'export sont allés au charbon pour braver toutes les contraintes de mise à l'arrêt des événements internationaux à caractère commercial et promotionnel et rencontres d'affaires de tous genres. Force est de constater que le business transfrontalier s'est trouvé un nouveau mode opératoire résolument digital par le biais des événements virtuels et rencontres de matchmaking préméditées en mode BtoB.

Ce faisant, le sens des affaires avec le continent africain ne déroge pas à cette nouvelle configuration on ne peut plus virtuelle qui est fatalement devenue le seul recours pour établir des relations d'affaires avec de nouveaux prospects a fortiori en Afrique. C'est à juste titre que nous avons au Cepex mis le pied à l'étrier pour emprunter davantage la voie du renforcement des relations d'affaires avec nos partenaires africains car il se trouve que les concurrents se bousculent au portillon de ce continent qui regorge d'opportunités à tout bout de champ. La politique nationale qui fait de l'Afrique notre destination de prédilection ne se dément pas au regard du nombre d'acteurs institutionnels qui œuvrent d'arrache-pied pour consacrer cette inclination. Le Cepex, en tête de gondole de cet effort, s'acquitte pleinement de son rôle d'agitateur de leads en créant l'événement, les 18, 19 et 20 novembre, dans l'optique de générer des agendas de rendez-vous d'affaires virtuels bien garnis au profit des entreprises tunisiennes, tous secteurs d'activité confondus, en opportunités commerciales et de partenariat effectives avec leurs congénères d'Afrique subsaharienne.

Pour ce faire, nous mettons à disposition des inscrits la plateforme de matchmaking la plus performante et la plus sophistiquée qui puisse exister dans le monde dans le but de garantir une expérience de contacts BtoB fluide et profitable sans tracas techniques. Toutefois, l'essentiel de l'effort sera polarisé sur l'incorporation massive et sélective des prospects africains dans la plateforme afin de faire bénéficier les sociétés tunisiennes inscrites de plannings de rendez-vous BtoB étoffés. En l'espèce, nous nous déploierons sur tous les fronts en mobilisant un triptyque de ressources installées dans les pays subsahariens ciblés pour cet événement (12 pays) en l'occurrence, le réseau des représentations diplomatiques tunisiennes, les bureaux du Cepex et un pool de consultants locaux engagés avec des objectifs bien clairs et définis aussi bien sur le plan quantitatif que qualitatif.

Il y a lieu de signaler que cet événement est le fruit d'un effort collaboratif tuniso-allemand puisqu'il est organisé avec l'appui du projet de « Promotion des activités d'export créatrices d'emploi vers de nouveaux marchés africains » (PEMA), initié sous le mandat du Ministère Fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ) et implémenté par la GIZ en coopération avec le Ministère du Commerce et du Développement des exportations et le Centre de promotion des exportations (Cepex).

Au-delà du principe foncier de l'événement, à savoir la génération de contacts d'affaires féconds et le raffermissement du flux des échanges sur l'Afrique subsaharienne, « Tunisia-Africa E-Business Meetings » arrive à point nommé pour inscrire ce nouveau mode de mises en relations dans le nouveau plan d'actions à court terme du Cepex et familiariser les entreprises tunisiennes avec ses dispositions car, même si le Covid sera complètement annihiler, il fera bon ménage avec les événements internationaux à caractère présentiel.



300
prospects
africains



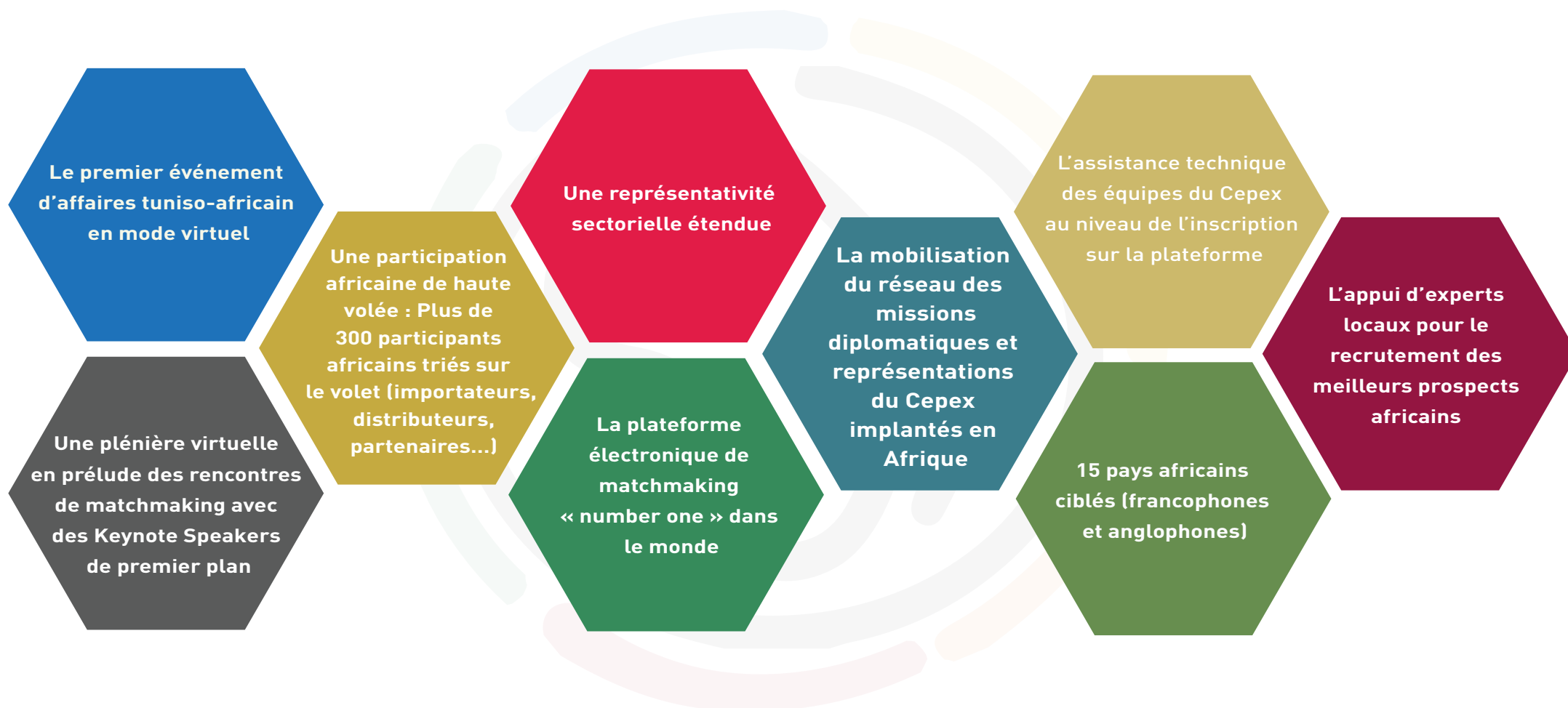
15
pays
africains
ciblés



3 jours
en mode
virtuel



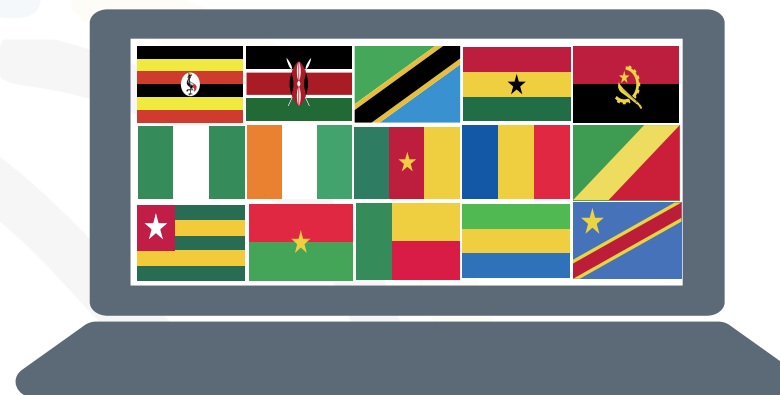
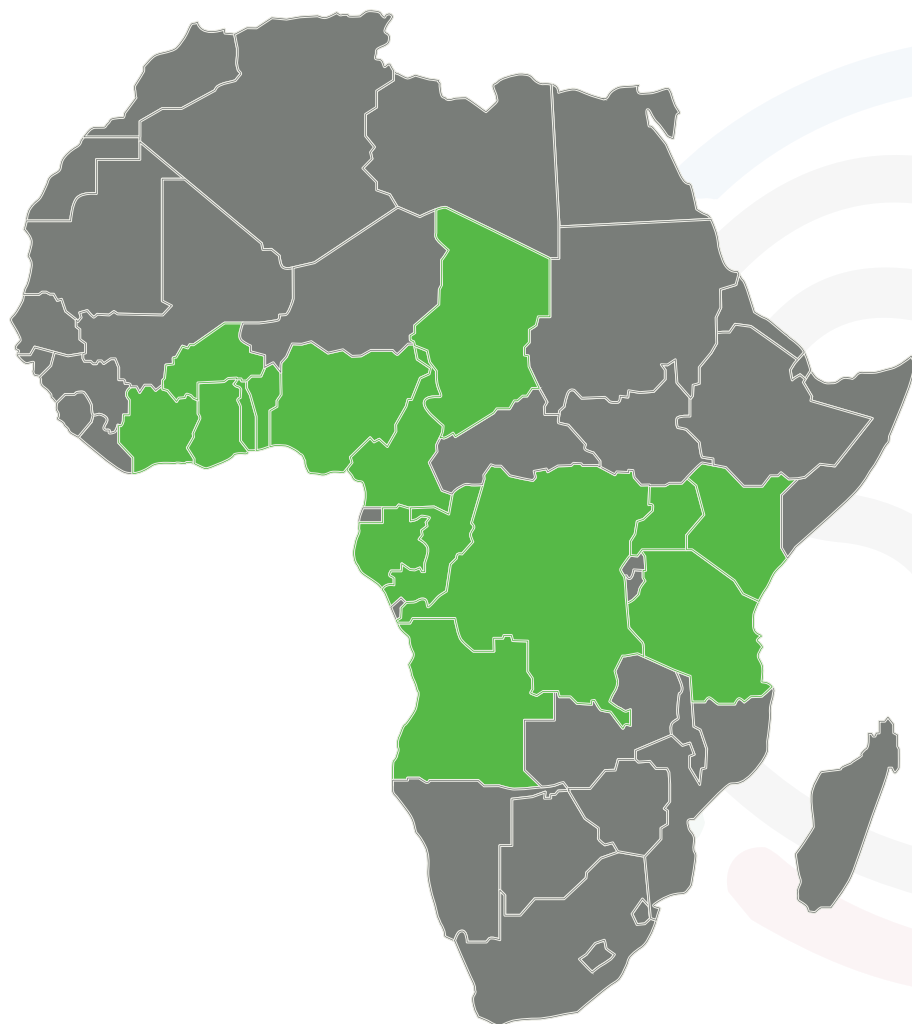
9 raisons pour participer





Target Countries

Pays d'Afrique Subsaharienne avec Focus sur les pays suivants :



- | | |
|-----------------|------------------------------------|
| ■ Angola | ■ Nigeria |
| ■ Bénin | ■ Ouganda |
| ■ Burkina Faso | ■ République Démocratique du Congo |
| ■ Cameroun | ■ République du Congo |
| ■ Côte d'Ivoire | ■ Tanzanie |
| ■ Gabon | ■ Tchad |
| ■ Ghana | ■ Togo |
| ■ Kenya | |

INSCRIPTION

Inscrivez-vous via le bouton vert "S'inscrire maintenant" qui s'affiche sur la page d'accueil de l'événement

PUBLIER UN PROFIL D'ENTREPRISE POUR PRESENTER VOS BESOINS

Créez un profil d'entreprise clair et concis pour augmenter votre visibilité sur cette plateforme. Votre profil doit décrire qui vous êtes, ce que vous pouvez offrir à des partenaires potentiels et qui vous souhaitez rencontrer. Un bon profil générera beaucoup plus de demandes de réunion. Votre profil sera visible avant, pendant et après l'événement.

PARCOURIR LES PROFILS DES PARTICIPANTS

Découvrez qui offre des opportunités commerciales intéressantes et prometteuses

ENVOYER ET RECEVOIR DES DEMANDES DE REUNION

Soyez actif et non réactif. Parcourez les profils des participants publiés et envoyez des demandes de réunion à ceux que vous souhaitez rencontrer lors de l'événement. Ajouter une remarque significative expliquant pourquoi vous êtes intéressé par une réunion augmentera les chances que votre demande soit acceptée. Habituellement, les demandes de réunion acceptées seront planifiées automatiquement. Ainsi, vous avez un accès immédiat à l'heure et au lieu d'une réunion.

Règles de réservation :

- Tout le monde peut envoyer des demandes de réunion à tout le monde.
- Les demandes de réunion entrantes doivent être acceptées par l'administrateur local de la plateforme B2Match [Cepex] pour que la réunion soit planifiée.

ENVOYER ET RECEVOIR DES DEMANDES DE REUNION

- Peu de temps avant l'événement, vous recevrez votre horaire de réunion par e-mail.
- Une version papier peut également être distribuée au bureau d'inscription.



Les fonctionnalités de la plateforme B2Match ?

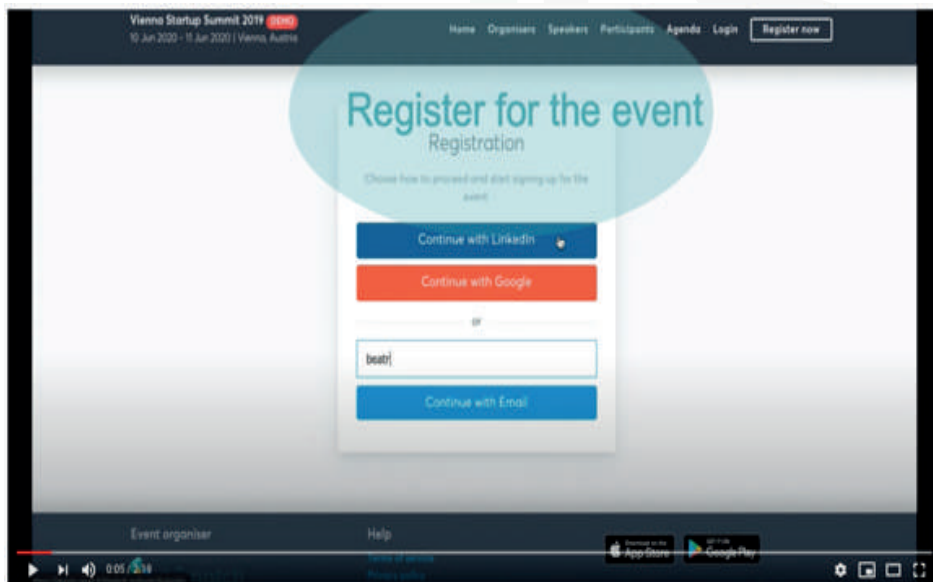


C'est une plateforme multifonctionnelle qui permet essentiellement de gérer les différentes opérations de matchmaking en mode conférence ou BtoB, en offrant à l'utilisateur une expérience aboutie au niveau de la pertinence des prospects, du déroulement de la séance et de la facilité d'utilisation. Elle permet entre autres :

- La gestion maîtrisée des participants à chaque phase de l'événement.
- La collaboration contrôlée grâce à un système de paramétrage évolué qui accorde les accès, autorisations et responsabilités aux membres organisateurs.
- L'émission de rapports détaillés sur les déroulés de chaque événement (les profils des inscrits et les contacts effectués)

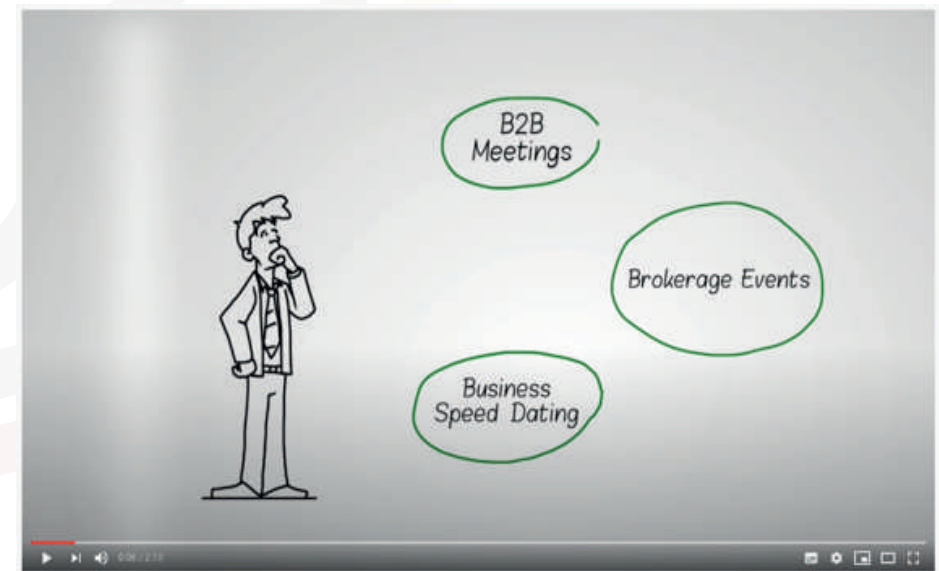
Tutoriel

Comment participer ?



<https://www.youtube.com/watch?v=Mq0yNsxOUhw>

Pourquoi devriez-vous participer ?



<https://www.youtube.com/watch?v=KQ1ijQFJtQU>



Conseils pratiques pour réussir votre participation

1. Mettre en place une présentation d'entreprise

Veuillez vous assurer que vous utilisez Mozilla Firefox ou Google Chrome comme navigateur, vous pouvez rencontrer des problèmes d'affichage avec Internet Explorer.

Créez une présentation solide avec des informations intéressantes et détaillées. Votre présentation doit décrire qui vous êtes, ce que vous pouvez offrir à des partenaires potentiels et qui vous souhaitez rencontrer. Assurez-vous d'inclure les informations suivantes:

Votre profil d'entreprise

- En anglais, clair et pertinent pour l'événement
- Il sera révisé avant d'être approuvé et publié
- Coordonnées de la personne participant à l'événement
- Votre offre de coopération ou demande sur MarketPlace
- Expliquez la technologie / le produit / l'expertise que vous offrez / recherchez
- Précisez le type de partenaire que vous recherchez
- Rédiger un profil de coopération pour chaque offre / demande
- Votre disponibilité
- Choisissez les plages horaires disponibles pour les réunions OnetoOne
- Assurez-vous de ne pas réserver de réunions en dehors de l'événement dans ces plages horaires

Votre présentation de coopération est votre carte de visite. Rédigez une présentation claire, courte et significative.

2. Promotion de votre présentation en ligne

Toutes les présentations de coopération approuvées seront publiées en ligne par les organisateurs.

Vous recevrez une notification indiquant que votre présentation a été activée pour les réunions OnetoOne. Toutes les présentations publiées seront largement promues par les organisateurs de cet événement.

Veuillez noter que les profils de haute qualité sont visités plus souvent AVANT l'événement et seront toujours consultés même APRÈS!

3. Demander des réunions jusqu'à la veille de l'événement

Vous recevrez un e-mail vous rappelant que vous pouvez commencer à réserver des réunions bilatérales. Chaque réunion durera 20 minutes.

Réservation de réunions :

- Parcourir la liste des participants ou les profils des places de marché
- Utilisez les filtres optionnels pour trouver facilement ceux qui correspondent à vos objectifs
- Envoyez des demandes de réunion à ceux que vous souhaitez rencontrer lors de l'événement
- Acceptez ou refusez les demandes de rendez-vous que vous avez reçues
- Soyez actif et non réactif. L'ajout d'une remarque significative expliquant pourquoi vous êtes intéressé par une réunion augmentera les chances que votre demande soit acceptée. Les demandes de réunion acceptées devront être planifiées par les partenaires de la réunion. Veuillez noter que la version finale de votre ordre du jour peut inclure des changements mineurs dans la programmation des réunions, afin de permettre le nombre maximum de réunions possible - mais toujours en respectant les plages horaires que vous avez indiquées dans votre disponibilité.



4. Préparez-vous pour le jour de l'évènement

Préparations techniques

- Vérifiez votre qualité audio, l'utilisation d'un casque est fortement recommandée
- Utilisez une bonne webcam pour améliorer la qualité de l'image, évitez de vous connecter par téléphone
Envisagez de couper votre vidéo en cas de problèmes de haut débit

Votre horaire

- Vous recevrez votre programme de réunion (plages horaires) quelques jours avant l'évènement.
- Téléchargez l'application b2match pour pouvoir participer à l'évènement et avoir votre calendrier de réunion toujours à portée de main.
- Vous pourriez recevoir des demandes de réunion supplémentaires ou des annulations pendant l'évènement - en utilisant l'application, vous recevrez toujours des notifications push pour tout changement de dernière minute.
- Les plages horaires suivent l'heure d'Europe.
- Pour plus d'informations, consultez la FAQ - réunions 1:1

5. Le jour J : coup d'envoi de l'évènement

- Veuillez noter les plages horaires prévues en fonction de l'heure d'Europe.
- Vérifiez la dernière version de votre calendrier de réunion via la plate-forme ou l'application b2match. Accéder au diffuseur et préparez-vous pour vos réunions 1: 1. Rejoignez la session de Matchmaking 1: 1 en ligne et assurez-vous que vous êtes en ligne avant votre réunion. Respectez le temps des autres participants et présentez-vous à toutes vos réunions ou annulez-les suffisamment tôt pour permettre aux autres participants d'utiliser le créneau horaire désormais disponible. Appuyez sur le BOUTON DÉMARRER dans votre profil et démarrez votre réunion programmée.

Si une circonstance imprévue survient et que vous n'assisterez pas à une réunion, veuillez annuler ou reporter vos réunions via la plateforme. De cette façon votre futur interlocuteur sera averti en temps opportun.

Bon à savoir :

Téléchargez l'application mobile «b2match» (iOS / Android) pour :

- Accéder à votre calendrier de réunion via votre téléphone mobile
- Être informé des changements de dernière minute (réservations, annulations)
- Gérer les réunions supplémentaires sur place (envoyer / recevoir / confirmer les demandes)



VOS CONTACTS FACILITATEURS

Les administrateurs de la plateforme

M. Imed Hfaiedh

✉ ihfaiedh@tunisiaexport.tn
@ +216 71 130 320 #1107

M. Mehdi Ben Ghedhifa

✉ mbenghedhifa@tunisiaexport.tn
@ +216 71 130 320 #1705

Les experts secteurs

Agroalimentaire

M. Mohamed Walid Ben Moussa

✉ wbenmoussa@tunisiaexport.tn
@ +216 71 130 320 #1310

Textile habillement

Mme. Olfa Kouki

✉ okouki@tunisiaexport.tn
@ +216 71 130 320 #1308

Travaux publics, matériaux de construction et industries diverses

M. Abdelaziz Ben Abdallah

✉ abenabdallah@tunisiaexport.tn
@ +216 71 130 320 #1307

Industries mécaniques et électriques

M. Malek Besbes

✉ mbesbes@tunisiaexport.tn
@ +216 71 130 320 #1306

Services de santé, TIC et enseignement supérieur

Mme. Amel Mnasri

✉ amnasri@tunisiaexport.tn
@ +216 71 130 320 #1311



Les Bureaux du Cepex en Afrique subsaharienne

Côte d'Ivoire (Abidjan)

M. Noamene HAMDANI

☎ +225 20 221 918

+225 45 832 914

☎ +225 20 32 26 56

@ tunisiaexport.abidjan@aviso.ci

Nigeria (Abuja)

M. Mohamed Sellami

☎ + 234 906 969 4292

@ ctigeria@tunisiaexport.tn

Cameroun (Douala)

M. Bilel Rahmouni

☎ +237 653 466 066

@ ctcepexdouala@tunisiaexport.tn

Kenya (Nairobi)

M. Slim Yahia

☎ +254 203 504 012

+254 758 971 342

@ syahia@tunisiaexport.tn



**TUNISIA-AFRICA
E-BUSINESS
MEETINGS**

18,19 et 20 novembre 2020

L'événement matchmaking Number One
de l'année pour rencontrer en **mode virtuel**
une fine sélection de **prospects africains**.

Lien pour s'inscrire :

<https://tunisia-africa-meetings-2020.b2match.io>

Avant le **16.11.2020**