

M. Torek Farhadi, Coordinateur régional du programme «Renforcement des capacités commerciales des pays arabes» (EnACT):
«Créer de l'emploi à travers le développement des exportations»

Le Centre du Commerce International à Genève vient de lancer, en faveur de cinq pays du Maghreb et du Moyen Orient, un programme intitulé «Renforcement des capacités commerciales des pays arabes» (EnACT). Un programme qui s'adresse à cinq pays, l'Algérie, le Maroc, la Tunisie, la Jordanie et l'Égypte, caractérisés par une population jeune, des ressources naturelles abondantes, un fort potentiel industriel et agricole, une proximité avec les marchés notamment d'Europe, du Golfe et de l'Afrique. Rencontré à l'occasion d'une mission à Tunis, au Centre de Promotion des Exportations (CEPEX), Torek Farhadi, Coordinateur régional du programme, en présente les objectifs ainsi que les actions prévus dans le cadre d'EnACT.

Q: Vous êtes en mission en Tunisie, dans le cadre du programme: Renforcement des capacités commerciales des pays arabes (EnACT). Est-ce que vous pourriez nous donner un aperçu sur ce programme?

R: Torek Farhadi: Le programme «Renforcement des capacités commerciales des pays arabes» (EnACT), permettra aux pays bénéficiaires, en l'occurrence la Tunisie, l'Algérie, le Maroc, la Jordanie et l'Égypte, de consolider leur compétitivité à l'échelle internationale et de diversifier leur base d'exportation grâce à l'amélioration des stratégies à l'export. Un processus qui permettra, par ailleurs, de mettre en avant les secteurs et les entreprises qui favorisent l'emploi notamment des femmes et des jeunes. À ce titre, le Centre du commerce international (ITC) travaille en étroite collaboration avec les États arabes pour accroître le commerce intrarégional et créer des débouchés économiques pour les PME. L'objectif principal d'EnACT est de développer, via une approche intégrée et diversifiée, le potentiel d'exportation des pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient. Le programme sera mis en œuvre avec les partenaires de développement, en particulier ceux qui interviennent dans le domaine de l'assistance technique liée au commerce dans la région, y compris les donateurs bilatéraux ainsi que les autres agences des Nations Unies. Le Centre du Commerce International (ITC) aura également recours à son réseau mondial pour mettre son expertise de 46 ans dans une centaine de pays, pour favoriser les échanges techniques et renforcer les liens entre ces pays et d'autres économies émergentes.

— **Concrètement il s'agira d'agir comment?**

— Torek Farhadi: Le Centre de Commerce International, grâce à un don de l'Agence canadienne de Développement International, étendra les activités du programme EnACT à cinq pays dont trois au Maghreb et deux au Moyen-Orient afin d'augmenter leur capacité à exporter. Et le Centre du Commerce International prendra ce défi par trois axes. D'abord, il s'agira de consolider les capacités des «Policy makers», c'est-à-dire ceux qui définissent les politiques en l'occurrence pour la Tunisie, le Ministère du Commerce et de l'Artisanat, avec lequel nous avons signé un accord jusqu'à 2013. Un accord dont la finalité est de contribuer à la démarche d'exportation de la Tunisie, avec l'expertise de l'ITC et les «best practices» d'autres pays.

Ensuite, il s'agira de consolider les capacités des institutions d'appui au Commerce. En Tunisie, notre partenaire est, à ce titre, le Centre de Promotion des Exportations (CEPEX). Enfin, il s'agira de consolider les capacités des PME, à travers notamment la formation des conseillers à l'export, le «labeling», le «branding», (la marque) le packaging... Sachant que la formation des conseillers en export serait de nature à aider les PME à mieux établir leur stratégie d'export. D'ailleurs, dans ce contexte, le CEPEX a abrité plusieurs sessions de formation, dont une dédiée au CTAP.

— **Quels avantages présente ce genre de formation pour les exportations et les PME tunisiennes?**

— Torek Farhadi: Il s'agit du «Certified trade advisors Program» (CTAP). Le programme CTAP est un programme de formation de conseillers dont le but est de renforcer la compétitivité internationale des PME exportatrices. Placé sous l'égide du Ministère du Commerce et de l'Artisanat, le programme est implémenté conjointement par le CEPEX (Centre pour la Promotion des Exportations) et par l'ITC (Centre du Commerce International) et il s'inscrit dans le cadre d'EnACT, piloté par le Ministère du Commerce et de l'Artisanat, et financé par l'ACDI (Agence Canadienne de Développement International). Le programme CTAP tend à développer et à déployer les compétences de conseillers en compétitivité des entreprises, dont la finalité est de renforcer les capacités de ces dernières dans l'évaluation de leurs besoins et dans la conception de leur stratégie à l'export. À la fin du programme CTAP, les participants certifiés seront invités à mener un minimum de 200 diagnostics/évaluations d'entreprises par année. Subséquemment, les résultats des diagnostics permettront de mieux connaître les besoins et les faiblesses de ces PME (ainsi que leurs forces) afin de leur apporter un support adéquat pour le renforcement de leur compétitivité.

Le programme concerne une trentaine de conseillers à l'export en Tunisie, sélectionnés sur dossier. Il s'étend sur neuf mois, avec trois ateliers, chacun d'une semaine ainsi que des stages en entreprises. À la fin de ce programme, les participants certifiés seront en mesure de concevoir des stratégies business compétitives pour l'international, de maîtriser les outils de l'ITC pour mener des diagnostics business rigoureux et pertinents et de mettre à profit les connaissances et les compétences acquises nécessaires pour conseiller les entreprises sur les questions de compétitivité à l'international. Le format permettra, en outre, aux conseillers d'obtenir une certification internationale reconnue; d'être en mesure de mener des missions d'assistance aux PME pour le compte du Ministère du Commerce et de l'Artisanat, du CEPEX ou de l'ITC, dans le cadre des 200 diagnostics annuels sus-mentionnés et d'autres activités à une échelle nationale, régionale ou internationale, de rejoindre le réseau des consultants internationaux CTAP de l'ITC et de bénéficier du support et des outils adéquats.

— **Il semblerait que tout le programme vise, en définitive, la création d'emplois à travers le développement des exportations?**

— Torek Farhadi: C'est exact. Nous cherchons à créer de l'emploi dans les pays concernés d'autant plus qu'ils sont caractérisés par une démographie jeune. Le développement des exportations sera un moyen de création d'emplois. Pour la Tunisie, on compte plusieurs secteurs porteurs dont l'agroalimentaire, la filière bio, le textile, les composants automobiles, les services, tourisme médical, les médias, pour la production de contenu, notamment en langue française orienté vers le marché arabe. La Tunisie est, par ailleurs, considérée comme un pays largement compétitif. Il faudrait peut-être regarder ailleurs qu'en Europe, s'ouvrir un peu plus sur l'Asie, c'est là où il y a le plus de croissance, ainsi que sur l'Afrique qui représente un potentiel d'opportunité important.

— **Qu'en sera-t-il du secteur de l'artisanat?**

— Torek Farhadi: 300 mille personnes opèrent dans le secteur de l'artisanat en Tunisie. Généralement ce sont des métiers transmis de père en fils. Or, les enfants ne perdurent pas faute de débouchés. J'estime que si l'on réussit à trouver des marchés à l'export pour les produits de l'artisanat, on pourra garantir la durabilité du métier. Dans le cadre du programme EnACT, il s'agira de trouver des acheteurs à l'extérieur de la Tunisie. Car, pour l'instant l'artisanat est sujet à l'exportation indirecte, à travers les touristes qui achètent les produits, lors de leur passage en Tunisie. Ce qu'il faudrait, c'est de faire l'exportation directe. Et cela exige une qualité supérieure avec des prix compétitifs, afin de réussir à toucher les grossistes, et non pas les particuliers. L'idée est de réussir à vendre les produits de l'artisanat sur la place parisienne, Suisse, italienne... D'où l'intérêt de participer aux salons à l'international. Actuellement, en étroite collaboration avec l'Office National de l'Artisanat (ONA), on travaille sur la sélection de produits de l'artisanat tunisien, pour participer au salon «Maison et Objets» en février prochain, à Paris, au salon «Ambiente», en Allemagne et au salon MACEF, en Italie.

— **Quel avantage pour les artisans?**

— Torek Farhadi: Quand on se focalise sur l'export, on se positionne sur le haut de gamme, et on est en mesure d'exiger des prix supérieurs au départ de Tunisie. La mission du programme «EnACT» est de promouvoir ce qui existe en Tunisie, en haute qualité, dans les produits de l'artisanat, afin de le vendre côté du «haut de gamme», à l'étranger. Car, 10 heures de travail dans l'artisanat, pour des produits haut de gamme à exporter, équivalent à la création de plusieurs emplois ainsi qu'à une rentrée en devises pour le pays.

Fermer la fenêtre