

AGENDA EXPORT 2019

Exposer

nous œuvrons à vous créer des vitrines de plus en plus belles pour sublimer vos contacts d'affaires

Prospecter

nous vous emmenons là où les opportunités résident

Rencontrer

nous vous mettons en contact avec des prospects étrangers répondant à vos prétentions

61

ACTIONS

29

PAYS

13

SECTEURS



GLOBAL
SPIRIT

PASSEPORTEXPORT

Le programme 2019 du Cepex des manifestations internationales et rencontres d'affaires

Chaque année, nous mobilisons notre réseau de partenaires au profit de 400 PME tunisiennes pour étoffer leurs carnets de commandes export.

Exposer

nous œuvrons à vous créer des vitrines de plus en plus belles pour sublimer vos contacts d'affaires

Prospecter

nous vous emmenons là où les opportunités résident

Rencontrer

nous vous mettons en contact avec des prospects étrangers répondant à vos prétentions

59 actions

[dont 12 multisectorielles]

27 salons

24 missions d'Hommes d'affaires à l'étranger

7 rencontres avec des délégations étrangères en Tunisie

1 forum international

29 pays

5 secteurs d'activité

Avant-propos

D'aucuns conviennent que la stratégie nationale de promotion et de développement des exportations est singulière ; en revanche, les moyens de sa mise en œuvre sont multiples et divers. Cette diversité se mesure à l'aune des acteurs investis de la noble et cruciale mission d'accompagnement de nos entreprises à s'internationaliser davantage et d'ouverture de débouchés à l'export au profit de nos produits et services.

L'un des axes sur lequel s'attèlent organismes publics, organisations patronales et autres représentants du secteur privé, réside dans l'organisation des rencontres d'affaires à l'étranger et la présence des PME dans les salons internationaux d'envergure.

Pour ce faire, le Cepex se prévaut comme l'acteur national historique mandaté à l'application de cette mission depuis presque quarante ans, acquérant pour le coup un réel savoir-faire dans l'activité d'organisation des manifestations commerciales à l'étranger et des mises en relations d'affaires selon une logique de concordance de l'offre tunisienne avec les besoins des marchés extérieurs.

L'entreprise candidate à l'export n'a que l'embaras du choix pour cocher les manifestations internationales dans lesquelles elle voudra prendre part et élaborer son planning annuel conformément à ses priorités marchés et objectifs d'exportation.

Le programme 2019 se veut éclectique sur la double dimension géographique et sectorielle. En effet, il couvre vingt-neuf (29) pays disséminés sur quatre (4) continents et souscrit dans son action cinq (5) secteurs d'activité trustant l'essentiel de nos exportations agricoles, manufacturières et de services - hors transport et tourisme – Il est le reflet de cette dynamique nationale débridée de conquête des marchés extérieurs dans la mesure où il assure une compilation harmonieuse de la trilogie de variables : Type de l'action, pays d'accueil et secteur ou filière d'activité.

Elaboré selon une démarche de concertation entre les parties prenantes aussi bien publiques que privées et adoptant une approche de spécialisation par filière/marché, le programme 2019 advient dans la continuité de ses prédécesseurs en consacrant les prétentions du secteur privé et les priorités stratégiques de la Tunisie en matière de développement de nos exportations. Un exemple édifiant du paradigme du partenariat public-privé (PPP) où les intérêts des uns et des autres y trouvent leur source de convergence.

Sa mise en œuvre fait toujours appel à la conjonction des compétences et mobilise à bras-le-corps les différents protagonistes intervenant dans la chaîne de valeur de la promotion des activités dévouées à l'export (Experts du Cepex, Corps diplomatique, consultants locaux et étrangers, institutions partenaires et programmes d'appui, agences événementielles...).

Le passage en revue de ses contours dégage trois orientations saillantes combinant le facteur géographique et sectoriel.

Au niveau géographique, ce programme traduit la volonté irréversible de tous les acteurs, aussi publics que privés, à continuer sur la lancée africaine, désormais destination prioritaire pour notre développement économique et commercial en dehors de nos frontières.

L'engagement du Cepex en faveur du développement de nos exportations vers l'Afrique ne s'est jamais démenti.

Grâce à son expertise, ses réseaux et son expérience, le Cepex s'affirme comme la cheville ouvrière de cet effort national pour ouvrir des brèches de partenariat et d'exportation sur ces marchés particulièrement par le biais de l'accompagnement des PME tunisiennes à travers des actions promotionnelles et de networking que l'on organise dans différentes destinations subsahariennes.

Neuf actions au parfum africain sont programmées au cours de l'année 2019 dans le cadre d'un plan d'action qui tient compte de la présence géographique de nos bureaux en Afrique et qui viennent de s'étoffer, à la fin de 2018, de deux nouveaux bureaux au Nigéria et au Kenya.

Se comptant au nombre de cinq (5), les pays dans lesquelles le Cepex dispose d'antennes permanentes, accueilleront huit (8) des neuf (9) actions programmées sur l'Afrique eu égard à leur apport considérable dans la préparation des contacts d'affaires et l'organisation logistique de ce type de missions.

Dans le registre sectoriel, Textile/Habillement et Agroalimentaire se distinguent numériquement avec respectivement dix-sept (17) et quatorze (14) actions réparties entre salons internationaux, missions d'Hommes d'affaires et visites de délégations de professionnels étrangers en Tunisie. Cette sollicitude particulière en faveur de ces deux secteurs s'explique par la mise en place d'un plan national triennal de soutien et de relance du secteur Textile/Habillement, lequel plan comporte un axe prominent de promotion à l'étranger notamment par le biais des salons et rencontres d'affaires. Au-delà de sa vocation résolument européenne, le programme Textile présente cette année la consolidation de l'expérience de l'invitation de groupes d'acheteurs étrangers en Tunisie et qui constitue une formule très appréciée par les industriels tunisiens dans la mesure où elle leur permet d'économiser sur les frais de voyage et leur offre la possibilité de convier les acheteurs étrangers au sein même de leurs unités de production. Des délégués d'enseignes britanniques, allemandes et italiennes de renom défilent sur notre pays en vue de remplir leurs carnets de commandes auprès des industriels du textile tunisiens.

De son côté, le secteur agroalimentaire continue à tenir le haut du pavé en enregistrant, chaque année, le record du nombre de participants à un seul salon en alternance entre Anuga Cologne et Sial Paris. En 2019, c'est vers le premier que se tourneront les regards des professionnels de l'alimentation, où le Cepex édifiera un écrin de pavillon pour accueillir environ une quarantaine d'entreprises où les places seront chères. Le programme agro se caractérise cette année par une posture de quasi équilibre entre salons (6) et missions d'affaires (8), sillonnant les quatre coins du globe du Moyen-Orient jusqu'à l'Extrême-Orient en passant par l'Amérique, le Maghreb, l'Union européenne et la Russie.

L'Agenda Export 2019 du Cepex offre à nos exposants/participants une compilation de manifestations et rencontres d'affaires pour augmenter leur visibilité sur les marchés extérieurs et nouer des relations d'affaires avec le gotha mondial du business à condition de s'y inscrire le plutôt et de bien se préparer à l'avance.

REGARDER L'HORIZON EN TOUTE CONFIANCE

DEPUIS 1973, NOUS SOUTENONS LES ENTREPRISES TUNISIENNES
À SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL.



UN PROGRAMME HÉTÉROGÈNE

Le tableau de l'action événementielle du Cepex à l'étranger est extrêmement diversifié et répond convenablement à toutes les variantes d'approche du client final, à savoir l'importateur ou le donneur d'ordre. Il se décline en six types d'actions promotionnelles et de networking. Décryptage

1

Les foires & salons

Parmi les services les plus-en vue dans la mission du CEPEX, l'organisation de la participation des entreprises exportatrices tunisiennes dans les foires et salons à l'étranger. Cette activité est considérée comme la pierre angulaire du métier du CEPEX de par son rôle d'accompagnateur des exportateurs dans leur quête des marchés extérieurs et de facilitateur au niveau des aspects logistiques et de réseautage à l'international.

Le programme annuel est concocté suivant une approche de concertation avec les structures représentatives du secteur privé en tenant compte des priorités nationales et des orientations stratégiques de l'Etat en matière de promotion des exportations.

Il offre aux exposants une vitrine intercontinentale

2

Les rencontres BtoB

Parallèlement à la version foires & salons, le programme des événements à l'étranger se distingue par la présence d'autres variantes non moins importantes et qui viennent compléter sa dynamique inlassable de prospection des marchés extérieurs.

Se démarquant des foires & salons par leur caractère exclusif et ciblé, les rencontres BtoB sont considérées comme des occasions uniques pour les mises en relation et contacts d'affaires savamment concoctés en collaboration avec nos partenaires dans les marchés concernés.

Grâce à un réseautage à l'international des plus performants qui comprend, en plus des missions diplomatiques tunisiennes, un large éventail de consultants/experts étrangers aguerris dans le business matching, le CEPEX met à disposition des PME des plateformes réelles et des raccourcis vers des concrétisations certaines à la lumière des opportunités identifiées préalablement.

3

Les missions découvertes

Pour mettre en application la politique de diversification des marchés, nous organisons des missions économiques et commerciales vers des marchés peu ou prou nouveaux et peu familiers pour les PME tunisiennes. Ces opérations font figure de complément au programme annuel des actions promotionnelles à l'étranger dans la mesure où elles couvrent des destinations nouvelles qui recèlent des opportunités certaines pour nos produits et services à l'export.

4

Les visites « On-site »

Concept nouveau lancé il y a peu de temps. Ces visites, généralement opérées par l'intermédiaire de nos bureaux à l'étranger, se distinguent par une approche plus singulière. En effet, les PME tunisiennes bénéficiaires ont le privilège de rencontrer des donneurs d'ordre étrangers au sein même de leurs locaux. Ce mode d'action permet de grimper encore plus dans l'échelle de confiance qui s'établit entre les deux parties et de franchir des niveaux avancés dans les négociations d'affaires.

5

Actions spécifiques

Fruit d'une collaboration étroite avec nos ambassades et/ou partenaires à l'étranger, l'on cite les actions suivantes : Journées de dégustations, visites de centrales d'achat, PLV, expositions permanentes, actions BtoC...

6

Prospection à la carte

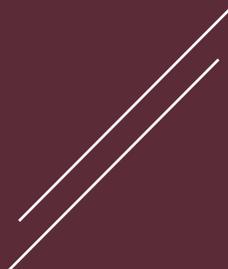
Nouvelle prestation fournie essentiellement par les bureaux du CEPEX à l'étranger, la prospection à la carte a été créée pour répondre à un besoin d'un accompagnement individuel sur mesure au profit des PME dans l'optique d'une démarche de prospection et de recherche de nouvelles opportunités d'exportation.

Elle couvre les quatre volets suivants :

- La mise en œuvre d'un rapport qui dépeint le profil du marché visé,
- La confection d'un planning de rendez-vous individuels qui prend en compte les attraits du produit ou service concerné et la typologie des prospects ciblés,
- Un voyage de prospection avec un encadrement personnalisé,
- Un suivi rigoureux des contacts déjà établis, *prestation payante

POURQUOI PARTICIPER? ◀

- Mise en valeur de l'importance des participations dans les manifestations à l'étranger pour le développement de la fonction export de l'entreprise
- Promotion des produits et services de l'entreprise dans les plus grands rendez-vous professionnels à l'échelle internationale
- Référencement de l'entreprise dans les catalogues des plus grands salons mondiaux aux côtés des principaux acteurs professionnels
- Côtoyer les meilleures entreprises mondiales et découvrir les dernières nouveautés et technologies dans votre domaine
- S'informer sur les dernières tendances de la demande internationale
- Assister aux conférences tenues en marges de ces salons par les meilleurs scientifiques et leaders d'opinions internationaux sur les tendances de demain et les nouvelles technologies
- Développer la fonction de la veille concurrentielle et technologique au sein de votre entreprise pour une meilleure aide à la prise de décisions stratégiques



QUELS AVANTAGES DE PARTICIPER AVEC LE CEPEX?

AVANTAGES EN TERMES DE COÛTS DIRECTS :

Participations subventionnées à travers le paiement d'un forfait ne représentant que 20 à 30% du cout réel sur les frais de location du stand, de l'aménagement, décoration, transport et transit des échantillons, frais d'accueil...

AVANTAGES EN TERMES DE COÛTS INDIRECTS :

Mobilisation de ressources humaines et matérielles de l'entreprise pour l'organisation et le suivi de la participation avec les différents intervenants (organisateur du salon, agence d'aménagement et de décoration du stand, transitaire, responsable de la communication et de la publicité...etc.)

PROCÉDURE SIMPLIFIÉE :

Le CEPEX se charge de tous les aspects organisationnels et relations avec les acteurs locaux et étranger de l'opération et éviter ainsi à l'entreprise toute la bureaucratie et perte de temps liées à la livraison des autorisations de sortie de devises accordées par la BCT pour les règlements des frais logistiques et de communication, des déclarations des échantillons et tout document devant accompagner la marchandise (certificat phytosanitaire, certificat d'origine...)

VISIBILITÉ AU SEIN DU PAVILLON NATIONAL

à travers une signalétique attractive et une communication remarquable.

BÉNÉFICIER DES ACTIONS PROMOTIONNELLES COLLECTIVES AU SEIN DU PAVILLON ORGANISÉES EN MARGE DE LA PARTICIPATION :

Cocktails de bienvenue, cooking shows, rencontres BtoB, réceptions à l'honneur des exposants, visites de délégations officielles (ministres, ambassadeurs, grands chefs d'entreprises...).

BÉNÉFICIER D'UN ENCADREMENT « SUR MESURE »

de la part de cadres dynamiques et expérimentés et des services de staff d'accueil local pour optimiser vos contacts d'affaires.

►► COMMENT RÉUSSIR VOTRE PARTICIPATION ?

Programmer les salons auxquels vous voudriez participer pour toute l'année et réserver vos stands à l'avance auprès des services du CEPEX

Bien noter les dates limites de réservation des stands et de remise de vos échantillons

Bien vérifier les dates d'expirations des échantillons pour les produits agroalimentaires et le bon état des produits industriels à exposer et éviter ainsi le risque de se trouver avec des échantillons avariés ou abimés ce qui nuirait considérablement à l'image de l'entreprise

Adapter les supports de communications (brochures, affiches...) à la langue du pays hôte de la manifestation, à défaut, l'anglais serait l'idéal

Bien remplir le formulaire de participation et vérifier l'exactitude des informations fournies (raison sociale, coordonnées récents, liste détaillée des produits...)

Préparer tous les supports de communication utiles (brochures, flyers, dépliants, catalogue produits, cartes de visites...)

Avoir un site web opérationnel, riche et actualisé en plusieurs langues et une présence renforcée sur les réseaux sociaux

Entreprendre des actions promotionnelles individuelles ou collectives sur le pavillon : cocktails, réceptions, Tombola, Quizz...

Veillez à la propreté de votre stand et au bon étalage des échantillons

Assister aux réunions préparatoires et d'évaluation au CEPEX et accorder de l'importance aux fiches d'évaluation pour donner vos remarques et suggestions dans une approche d'amélioration continue.

Maximiser votre visibilité en publiant des pages publicitaires dans le catalogue des exposants édité par le CEPEX ou directement dans le catalogue officiel du salon

Informez vos contacts et clients internationaux de votre présence sur le salon et les invitez à visiter votre stand

Etre proactif et approcher les visiteurs sans attendre qu'ils ne se présentent spontanément à votre stand. Pour ce faire, préparer des flyers portants le nom et votre société et les coordonnées de votre stand et charger votre délégué de les distribuer dans les différents Halls du salon



TUNISIA PAVILION

LA VITRINE INTERCONTINENTALE POUR SUBLIMER VOS PRODUITS

NOS SPÉCIALISTES S'EMPLOIENT CONSTAMMENT À VOUS CRÉER LE MEILLEUR CADRE POUR VOS
RELATIONS D'AFFAIRES



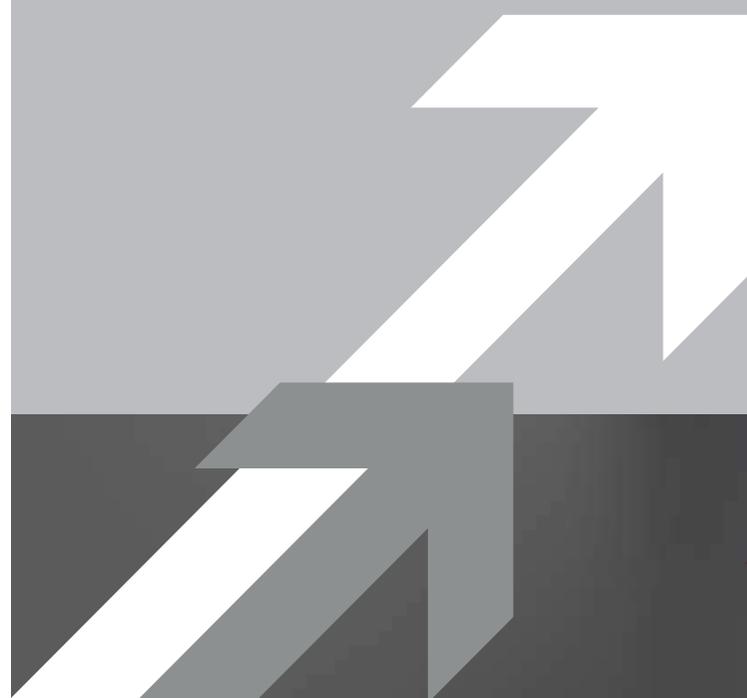
NOUS SOMMES FIERS DE CONDUIRE CHAQUE ANNÉE PLUS DE 400 PME DANS LES PLUS GRANDES
MANIFESTATIONS INTERNATIONALES



tunisiaexport.tn
#TunisiaPavilion



LE
PROGRAMME



TABLEAUX RÉCAPITULATIFS DU NOMBRE D' ACTIONS PROMOTIONNELLES À L'ÉTRANGER PAR SECTEUR ET PAR RÉGION

AGROALIMENTAIRE

Secteur	Continent/région	Nb d'actions	Pays concernés
Agroalimentaire (16)	Europe	9	Suisse (2) - Allemagne (3) - Pays-Bas (1) - Italie (1) - Russie (1) - Royaume-Uni (1)
	Maghreb	1	Maroc
	Moyen orient	3	Emirats Arabes Unis (1) - Jordanie (1) - Sultanat Oman (1)
	Asie	1	Japon
	Amérique	2	USA (2)

TEXTILE & HABILLEMENT CUIR & CHAUSSURES

Secteur	Continent/région	Nb d'actions	Pays concernés
T&H / C&C (17)	Europe	14	France (4) – Pays-Bas (2) - Italie (2) - Allemagne (2) – Danemark (1) - Espagne (1) - Russie (1) - Royaume Uni (1)
	Tunisie	3	Sousse (3)

INDUSTRIES MECANIKES & ELECTRIQUES

Secteur	Continent/région	Nb d'actions	Pays concernés
IME (5)	Europe	2	France (2)
	Afrique subsaharienne	2	Côte d'Ivoire (1) - Cameroun (1)
	Asie	1	Emirats Arabes Unis (1)

MULTISECTORIELLES

Secteur	Continent/région	Nb d'actions	Pays concernés
Multisectoriel (16)	Afrique subsaharienne	9	Djibouti (1) – Soudan (1) - Cameroun (1) - RD. Congo (1) - Ethiopie (1) - Bénin (1) - Kenya (1) - Tanzanie (1) - Nigéria (1)
	Europe	1	Pologne
	Maghreb	1	Algérie (1)
	Asie	1	Chine (1)
	Moyen Orient	1	Irak (1)
	Tunisie	3	Tunis (1)

SERVICES

Secteur	Continent/région	Nb d'actions	Pays concernés
Services (5)	Europe	1	Espagne (1)
	Maghreb	2	Algérie (1) – Maroc (1)
	Afrique subsaharienne	1	République Démocratique du Congo (1)
	Tunisie	1	Tunis

INDUSTRIES DIVERSES

Secteur	Continent/région	Nb d'actions	Pays concernés
Industries Diverses (6)	Maghreb	2	Algérie (2)
	Europe	2	Allemagne (1) - France (1)
	Afrique subsaharienne	1	Côte d'Ivoire (1)
	Moyen orient	1	Emirats Arabes Unis (1)

AGROALIMENTAIRE

Date	Manifestation	Lieu	Responsable dossier
17-21 Février	Salon Gulfood Dubai	DUBAI - E.A.U	L. Ben Jemaa
5-8 Mars	Salon Foodex Tokyo	Tokyo	G. Yacoub
Avril	Mission Hommes d'Affaires	Jordanie	M. Mansouri
Avril	Délégation d'hommes d'affaires	Suisse et Allemagne	M. Mansouri
Mai	Salon PLMA Expo	Amsterdam	A. Jaouadi
Mai	Mission Hommes d'Affaires	Italie	M. Mansouri
Juin	Salon Fancy Food New York	NEW YORK	L. Ben Jemaa
Juin	Mission Hommes d'Affaires	Suisse et Allemagne	M. Mansouri
Septembre	Salon World Food Moscou	MOSCOU - RUSSIE	A. Hamida
Octobre	Salon ANUGA	Cologne	A. Jaouadi
Novembre	Délégation d'hommes d'affaires	USA	H. Hassine
Novembre	Délégation d'hommes d'affaires	Royaume-Uni 10	M. Mansouri
Décembre	Mission Hommes d'Affaires (B2B)	Sultanat d'Oman	M. Mansouri
Décembre	Rencontres de partenariat	Maroc	M. Mansouri

INDUSTRIES DIVERSES

Date	Manifestation	Lieu	Responsable dossier
6-9 Mars	Délégation Hommes d'Affaire algériens (Salon MEDIBAT)	Tunis	A. BEN Abdallah
24-28 Mars	Salon Batimatec	Alger	A. Hamida
2-4 Avril	Salon Incosmetics	PARIS-France	A. Jaouadi
Octobre	Rencontres de partenrait B2B	Oran	A. BEN Abdallah
Octobre	Salon ARCHIBAT	Abidjan	A. Hamida
Novembre	Salon MEDICA	Dusseldorf	N. Hamdani

TEXTILE & HABILLEMENT / CUIR & CHAUSSURES

Date	Manifestation	Lieu	Responsable dossier
12-15 Janvier	Expo Riva Schuh	Riva Del Garda	G. Yacoub
19-21 Janvier	Salon INTERFILIERE	Paris	H. Khaldi
14-16 Février	Salon PREMIERE VISION	Paris	H. Khaldi
Mars	Invitation des Acheteurs Britanniques	Tunis, Sousse / Tunisie	O. Kouki
Mars	Journées de Contacts B2B	Madrid, Barcelone	O. Kouki
Avril	Journées de Contacts B2B	Allemagne	O. Kouki
15-18 Juin	Expo Riva Schuh	Riva Del Garda	G. Yacoub
Juin	Journées de Contacts B2B	Londres - Royaume Uni	O. Kouki
20-22 Juillet	Salon MARE DAMARE	Florence - Italie	H. Khaldi
4-6 Septembre	Salon MUNICH APPAREL	Munich - Allemagne	H. Khaldi
18-20 Septembre	Salon PREMIERE VISION	Paris	H. Khaldi
Octobre	invitation des Acheteurs Allemands	Tunis, Sousse / Tunisie	O. Kouki
Octobre	Journées de Contacts B2B	Moscou / Russie	O. Kouki
Novembre	Salon MARE DI MODA	Cannes - France	H. Khaldi
Novembre	Salon A+A DUSSELDORF	DUSSELDORF	H. Khaldi
Novembre	Journées de Contacts D2D	Danemark / Pays-Bas	O. Kouki
Décembre	Invitation des Acheteurs Italiens	Tunis, Sousse / Tunisie	O. Kouki

SERVICES

Date	Manifestation	Lieu	Responsable dossier
25 - 28 Février	Salon Mobile World Congress	Barcelone	A. Jaouadi
4-7 Avril	Rencontres de partenariat	Maroc	A. Mnasri
18-20 Juin	Délégation Hommes d'Affaire algériens (Salon SITIC Africa)	Tunis	A. Mnasri
Juillet	Mission Hommes d'Affaires	RDC	A. Mnasri
Octobre	Rencontres de partenariat B2B	Constantine	A. Ben Abdallah

MULTISECTORIELLES

Date	Manifestation	Lieu	Responsable dossier
21-28 janvier	Foire Internationale de Khartoum	Khartoum	N. Hamdani
26 fév - 6 mars	Mission économique itinérante	Kenya & Tanzani	W. Ben Moussa
Mars	Délégation Hommes d'Affaires	Tunis	A. Mnasri
Avril	Mission économique itinérante	Nigéria & Bénin	M. Besbes
Avril	Délégation d'hommes d'affaires	Pologne	T. Belgaied
Juin	Forum Economique Africain	Tunis	
Juin	Foire Internationale d'Alger	Alger	G. Yacoub
Septembre	Délégation d'hommes d'Affaires	Tunis	M. Besbes
Octobre	Mission économique itinérante	Ethiopie & Djibouti	W. Ben Moussa
Novembre	Salon CHINA Import Export	Shanghai	L. Ben Jemaa
Novembre	FOIRE INTERNATIONALE DE BAGDAD	Baghdad	N. Hamdani
Novembre	Mission économique itinérante	Cameroun & RDC	A. Ben Abdallah

INDUSTRIES MECANIKES & ELECTRIQUES

Date	Manifestation	Lieu	Responsable dossier
5-8 Mars	Salon MIDEST	Lyon	G. Yacoub
Avril	Mission de Prospection / D2D	Tunis	M. Besbes
Mai	Mission de Prospection / D2D	Cameroun	M. Besbes
10-12 Juin	Salon AUTOMECHANIKA	Dubai	A. Jaouadi
17-23 Juin	LE BOURGET	Paris	N. Hamdani

CEPEX TEAM

Abdelaziz Ben Abdallah
(+216) 71 23 42 00 #1445
abenabdallah@tunisiaexport.tn

Ikbal Khaldi
(+216) 71 23 42 00 #1433
ikhaldi@tunisiaexport.tn

Noamène Hamdani
(+216) 71 23 42 00 #1333
nhamdani@tunisiaexport.tn

Amel Mnasri
(+216) 71 23 42 00 #1415
amnasri@tunisiaexport.tn

Ghazi Yacoub
(+216) 71 23 42 00 #1309
gyacoub@tunisiaexport.tn

Olfa Kouki
(+216) 71 23 42 00 #1408
okouki@tunisiaexport.tn

Amira Jaouadi
(+216) 71 23 42 00 #1351
ajaouadi@tunisiaexport.tn

Lassad Ben Jemaa
(+216) 71 23 42 00 #1316
lbenjemmaa@tunisiaexport.tn

Thouraya Belgaied
(+216) 71 23 42 00 #1426
tbelgaied@tunisiaexport.tn

Asma Hamida
(+216) 71 23 42 00 #1326
ahamida@tunisiaexport.tn

Malek Besbes
(+216) 71 23 42 00 #1433
mbesbes@tunisiaexport.tn

Walid Ben Moussa
(+216) 71 23 42 00 #1448
wbenmoussa@tunisiaexport.tn

Hela Khaldi
(+216) 71 23 42 00 #1346
hkhaldi@tunisiaexport.tn

Mondher Mansouri
(+216) 71 23 42 00 #1428
mmansouri@tunisiaexport.tn



NOS BUREAUX

■ ABIDJAN

📍 01 BP 6586 Abidjan 01 Plateau
Résidence Nabil Abidjan
☎ +225 20 221 918
☎ +225 45 832 914
📠 +225 20 32 26 56
@ rct.abj@hotmail.fr

■ ALGERIE

■ ALGER

📍 1, rue Abdel Moumen - 16 000 Alger
☎ +213 21 711 150
☎ +213 661 952 647
📠 +213 21 743 836
@ tunisiaexport.alger@mctdz.net

■ ORAN

📍 Lot H1 cité Ibn Khaldoun Bloc B, Lot N°9
Akid Lotfi, Oran 31301
☎ +213 41 870 571
📠 +213 41 870 571
@ tunisiaexport.or@gmail.com

■ ABUJA

📍 11, Kanji Crescent Off, Lake Chad
Crescent
☎ + 234 906 969 4292
@ rctnigeria@tunisiaexport.tn

■ AMMAN

📍 21, rue Abdelhamid Chouman
Immeuble Jawhart (3ème étage)
Shemisani - Amman
☎ +962 65 686 448
☎ +962 795 518 589
📠 +962 65 686 447
@ rctamman@go.com.jo

■ CASABLANCA

📍 Angle Rue Franklin et clos Provence
Imm «7 anfa» 2 ème étage - Bur N°3
Quartier Gautier - Casablanca
☎ +212 661 24 41 73
📠 +212 522 22 19 90
@ htrabelsi@menara.ma
econo@menara.ma

■ DOUALA

📍 1 er Etage immeuble Impasse Avenue
du Général de Gaulle - Douala
☎ +237 653 466 066
@ rctcepexdouala@tunisiaexport.tn

■ DUBAI

📍 Makateb Building, 4th Floor, Office #404,
Port Saeed, Deira, Dubai P.o.Box: 39988
☎ +914 26 33 356
☎ +971 50 44 33635
📠 +971 42 63 6263
@ tpexuae@eim.ae

■ KINSHASA

📍 67-69 Avenue du cercle - la Gombe
BP1498 - Kinshasa
☎ +243 81 700 7878
📠 +243 81 148 8801
@ tunexpokinshasa@gmail.com

■ MILAN

📍 Via Meravigli 7 - 20123 Milano
☎ +39 02 454 97 985
☎ +39 32 070 39 424
📠 +39 02 454 99 149
@ cepex.milano@fastwebnet.it

■ MOSCOU

📍 28/1, Malaya Nikitskaya St. 123001- Moscou
☎ +7 495 690 34 70
☎ +7 905 590 32 78
📠 +7 495 690 23 78
@ rct.moscou@mail.ru

■ NAIROBI

📍 189 Gigiri Close By UN Crescent, Nairobi
☎ +254 203 504 012
☎ +254 758 971 342
@ syahia@tunisiaexport.tn

■ ROTTERDAM

📍 Beurs- World Trade Center 37- Po Box
30 154 - 3001 DD - Rotterdam
☎ +31 10 405 7420
☎ +31 62 255 1404
📠 +31 10 405 5375
@ rct@tppo.nl