

ACCUEILLIR POUR CONCRETISER

Enseignements d'une démarche de prolongement commercial après mission



Contexte

Dans le cadre du projet Qawafel, des activités ont été menées pour soutenir l'internationalisation des startups et PME tunisiennes vers quatre pays africains. Quatre structures partenaires, et le projet Qawafel, ont ainsi organisé des rencontres en Tunisie entre entreprises locales et acheteurs internationaux issus des pays cibles.

1

Préparation interne

1. Identification de l'activité/besoin initial
2. Coordination initiale entre partenaires

2

Préparation externe

1. Mobilisation des acheteurs internationaux
2. Matchmaking des entreprises
3. Préparation technique et logistique

3

Déroulé

1. Jour J
2. Suivi immédiat et post-événement

Facteurs clés de succès



- **Engagement des entreprises** : mettre en place un dispositif de suivi des entreprises robuste, et leur faire signer un contrat engageant leur disponibilité et responsabilité.
- **Coordination initiale entre partenaires** : mobiliser un partenaire national pertinent et influent sur le terrain pour appuyer l'identification des entreprises et des événements.
- **Matchmaking des entreprises** : identifier les attentes des acheteurs et faciliter des mises en relation ciblées avec des entreprises proposant une réponse à ces attentes.
- **Planification du déplacement** : établir un itinéraire cohérent et efficace en fonction des différentes visites d'entreprises.
- **Relation avec les acheteurs étrangers** : développer le relationnel humain avant le relationnel professionnel, avec des échanges informels et une connaissance mutuelle ; propices au climat de confiance.

Résultats de l'activité

Signature de contrats entre les entreprises tunisiennes et les entreprises internationales
Renforcement de la légitimité et de la visibilité du savoir-faire tunisien à l'international
Renforcement des relations avec les acheteurs internationaux



Conseils de mise en oeuvre

- **Logistique** : demander l'envoi d'une copie du passeport dès la conformation de la participation.
- **Hôtel** : réserver un hôtel proche des locaux des entreprises.
- Assurer un **suivi rapproché** des entreprises pour suivre l'avancement des échanges.

Points d'attention

- **Anticiper au maximum** l'organisation de l'activité : démarrer 6 mois en amont de la mission.
- Avoir une **méthodologie d'identification des acheteurs** spécifique et contraignante ; et sélectionner les profils les plus pertinents selon les besoins des entreprises tunisiennes.
- Garder une **flexibilité** dans le programme, qui peut être modifié à la dernière minute.