

SALONS INTERNATIONAUX

La participation des entreprises tunisiennes à des salons internationaux : sélection, accompagnement et retombées

Contexte

3 projets du programme Développement économique et innovation de la Direction Pays Tunisie Libye (Innov'i, Greenov'i, Qawafel) ont soutenu techniquement et financièrement plus de 230 entreprises tunisiennes à participer à des salons internationaux. Dans ce cadre, une capitalisation multi-projets a été réalisée afin de consolider les apprentissages.

1

Sélection et organisation des délégations d'entreprises

1. Choix des salons
2. Sélection des entreprises
3. Organisation de la délégation et du déplacement

2

Participation aux salons et immersion

1. En amont : formation et documents fournis
2. Au cours des salons : learning expeditions et présence sur le salon

3

Le SERA de la participation aux salons

1. Définition des indicateurs de suivi
2. Mesure des retombées du salon
3. Enquêtes post salon : un outil central d'apprentissage

Facteurs clés de succès

- **Sélection des entreprises** : diffuser au maximum l'appel à candidatures, et élaborer une grille d'évaluation des candidatures claire, exhaustive, et adaptée aux objectifs du projet.
- **Organisation de la délégation et du déplacement** : laisser les entreprises prendre en charge l'un des principaux postes de dépense (avion par exemple), pour renforcer leur engagement dans la mission.
- Faire appel à des **partenaires locaux pour organiser des rendez-vous** (CEPEX sur place) avec les institutions et parties prenantes clés pour les entreprises sélectionnées.
- **Partager des outils opérationnels** aux représentants d'entreprises pour les préparer au salon : guide pratique au montage des salons (Innov'i), kit salons composé d'un modèle de CRM, une checklist pré-salon (Greenov'i), guide de l'exposant et guide pour identifier et réussir ses rendez-vous B2Bs (Qawafel).

Résultats de l'activité

Montée en compétences des représentants d'entreprises
 Accroissement de la visibilité du savoir-faire tunisien à l'international
 Un écosystème entrepreneurial prêt à s'internationaliser


Conseils de mise en oeuvre

- **Choix des salons** : les salons sectoriels sont plus spécifiques et porteurs d'opportunités
- **Cadre logique synthétique et complet**, avec une méthode de collecte de données efficace, rapide, et peu consommatrice en temps pour les entreprises
- **Conditionner la réservation de l'hôtel** à la participation à la formation pré-salon pour s'assurer de la présence des représentants.

Points d'attention

- **Temps entre la formation et le salon** : doit être suffisamment long (1 mois minimum), pour laisser aux entreprises le temps de se préparer (recherche de prospects, supports de communication, etc.).
- Attendre la **signature de la lettre d'engagement** pour engager les premières dépenses.
- Dans le cas où le projet prend en charge l'avion, prendre une **assurance autorisant la modification du nom du voyageur** peut être utile.