

Comment développer le commerce extérieur ?

Organisée hier à la Maison de l'Exportateur par le Club des Exportateurs, en collaboration avec TTC Pilotage (Groupe Time Université) et sous le haut patronage du ministre de la Formation professionnelle et le ministre du-Commerce et de l'artisanat, la conférence portant sur le thème «la dynamique des projets à l'exportation» a été l'occasion de débattre du lancement d'un programme de formation (reconnu par l'Union Européenne) concernant le domaine du commerce extérieur.

Ont pris part à cette manifestation, présentée par des experts formateurs belges de Train4 Trade, nombreux experts tunisiens et étrangers, ainsi que les représentants des hautes structures gouvernementales touchant au domaine la formation et du commerce.

Dans son allocution, M. Mohamed Agrebi, ministre de la Formation professionnelle et de l'emploi a mis l'accent sur l'importance des exportations dans le processus du développement. Il a également fait part de sa satisfaction quant au lancement du Centre national de la formation continue de son

programme de la formation à distance pour les cadres et les travailleurs des entreprises, surtout dans le domaine du commerce international.

Les intervenants ont souligné l'importance de l'exportation à haute valeur ajoutée (médicaments, services...) ; une exportation qui nécessite des compétences particulières, d'où l'importance de la formation continue que réalise Train4 Trade. Les revenus de l'exportation doivent être égaux aux frais de l'importation, ce qui passe nécessairement par le fait d'augmenter la productivité et assurer la qualité, d'où le rôle primordial de la formation comme étant une vocation.

Les formateurs belges qui ont animé cette conférence ont essayé de faire participer les personnes présentes afin d'échanger les idées et les expériences. Ils ont exprimé leurs attentes et posé leurs questions auxquelles les formateurs ont bien voulu répondre.

Les formateurs ont également débattu du rôle du formateur, comme étant un catalyseur de compétences. Le programme de formation vise à acquérir les



compétences requises pour la prospection de nouveaux marchés et à atteindre un niveau élevé de professionnalisme.

Les intervenants ont également débattu de la dynamique des projets dédiés à l'exportation et les mécanismes susceptibles de développer cette dynamique ce qui offre aux entreprises tunisiennes la possibilité

de conquérir les marchés extérieurs. Cela passe nécessairement par une formation adéquate et continue, surtout quand il s'agit d'un domaine comme le commerce, qui vit fréquemment des mutations qu'il faut absolument suivre pour ne pas se laisser distancer par la concurrence.