



Conférence Tunisie

7 mars 2013

**« Tunisie : construction politique,
opportunités d'investissement
et partenariats »**

En partenariat avec





Médiation

François PARGNY, Chef de rubrique du MOCI (Moniteur du Commerce International)



Évolution et agenda politiques, politique de l'investissement

Adel FEKIH, Ambassadeur de Tunisie à Paris



Le nouveau Code d'investissement, incitations et développement régional

**Noureddine ZEKRI,
Directeur Général de la FIPA -
Agence de Promotion de
l'Investissement Extérieur**



- I. Qu'est ce qui fait de la Tunisie un site attractif pour les IDE?
- II. Qu'est ce qui fait de la Tunisie un site de plus en plus attractif?
- III. Quelles sont les performances de la Tunisie en terme de réalisation IDE?
- IV. Quelles sont les opportunités générées par le nouvel environnement d'affaires en Tunisie?

INTER-



QU'EST CE QUI FAIT DE LA TUNISIE UN SITE ATTRACTIF POUR LES IDE?

➤ COMPOSANTES HISTORIQUES



Un positionnement stratégique en méditerranée & un cadre de vie agréable

Proximité géographique, culturelle et linguistique avec l'Europe

587 vols hebdomadaires entre la Tunisie et l'Europe

Des quartiers résidentiels modernes

Des écoles étrangères (françaises, américaines, etc.)

Des prestations médicales de haut niveau avec un réseau de cliniques modernes et spécialisées

Une panoplie d'activités culturelles et sportives avec une infrastructure touristique très développée

Accès à un marché de plus de 800 millions de consommateurs

Accord de Libre échange avec l'UE

Accord Arabo-Méditerranéen AGADIR

Accord de Libre Echange avec la Turquie





Un vivier de talents aux qualifications confirmées

97 % des jeunes scolarisés

365 000 étudiants dont 61 % de filles

65 000 nouveaux diplômés de l'enseignement supérieur par an

33 % des étudiants orientés vers les sciences de l'informatique

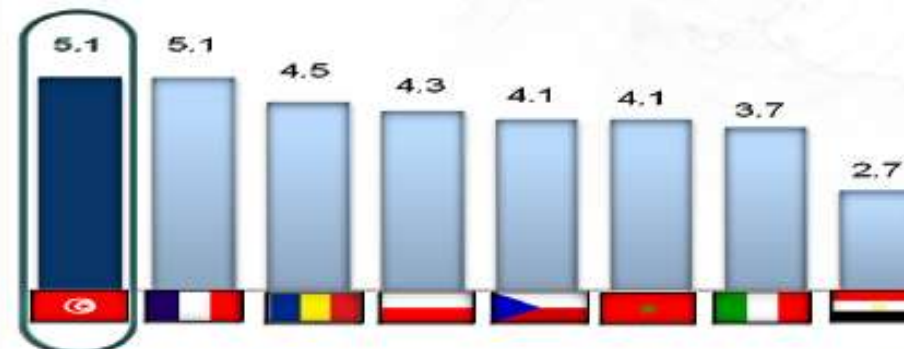
28 000 chercheurs et 30 centres R&D

Qualité du système éducatif
1 = très faible ; 7 = très élevée



SOURCE : Global Information Technology Report, 2012

Qualité de la formation en mathématiques et sciences
1 = faible ; 7 = excellent—parmi les meilleurs au monde



SOURCE : The Global Information Technology Report, 2012



Des qualifications disponibles à des coûts compétitifs

Négociations des augmentations salariales entre les partenaires sociaux tous les 3 ans

**Coût salarial mensuel en Euro
(à titre approximatif)**

Opérateur	200
Ouvrier qualifié	350
Technicien supérieur	500
Ingénieur	1 000

Charges sociales : 16,5 % pour les entreprises totalement exportatrices et 18 % pour les entreprises autres que totalement exportatrices



Une infrastructure d'accueil de qualité

9 pôles de compétitivités
existants et **14** planifiés

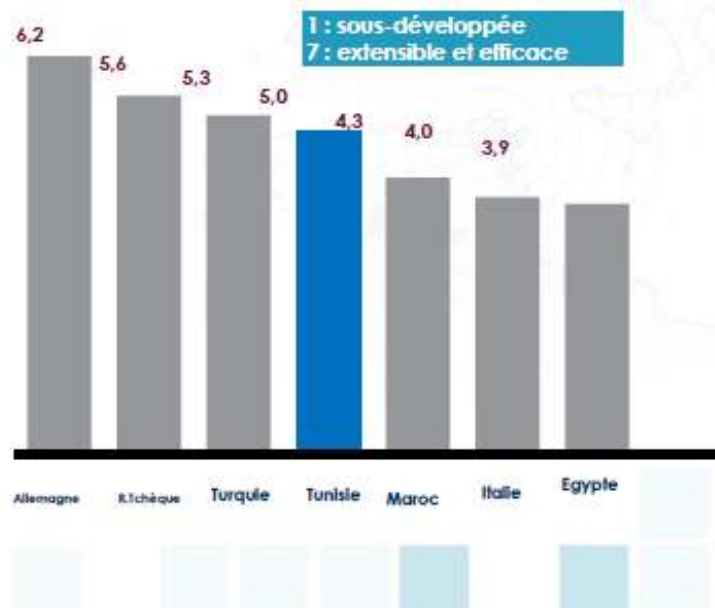
Une centaine de zones industrielles et
2 parcs d'activités économiques
opérationnels

13 cyberparcs couvrant
diverses spécialités

9 aéroports et **7** ports
maritimes de commerce

Infrastructure de service à loyers
compétitifs

Qualité de l'infrastructure





Une notoriété internationale

« *The Global Information Technology Report* » -
Avril 2012

1ère en Afrique



NRI 142 pays

*50 °4.1

Disponibilité des technologies les plus récentes

*57 °5,3

Qualité du système éducatif

*41 °4.3

Utilisation des réseaux sociaux

*19 °6.1

Capacité de l'innovation

*44 °3.4

Indice de performance compétitive de l'industrie/ Rapport de l'ONUDI

55^{ème} dans le monde

Première dans les pays africains

2^{ème} dans les pays arabes après la Jordanie

*Classement
°Score



Environnement d'investissement: LES INCITATIONS

Pas de discrimination

Avantages accordés sur la base :

La nature de l'activité (export)

Lieu d'implantation

Bientôt : excellence et emploi

Organismes
d'accompagnement
de l'investisseur



Accessibles dans la transparence

Pas d'intermédiaires

Gestion à l'échelle régionale

Exonération de taxes

Primes à l'investissement





Environnement d'investissement: LES PROCÉDURES D'IMPLANTATION

**Aucune autorisation pour
l'industrie et les services**

Des guichets uniques dans les régions

**Toutes les procédures sous
le même toit**

Facilité reconnue (doing business)

**Protection de la propriété
intellectuelle**

**Liberté du transfert des
benefices**

Declaration en ligne

SARL: 1Heure

SA: 12 H (+ 1 semaine publication au JORT)



Une présence d'acteurs de référence mondiale





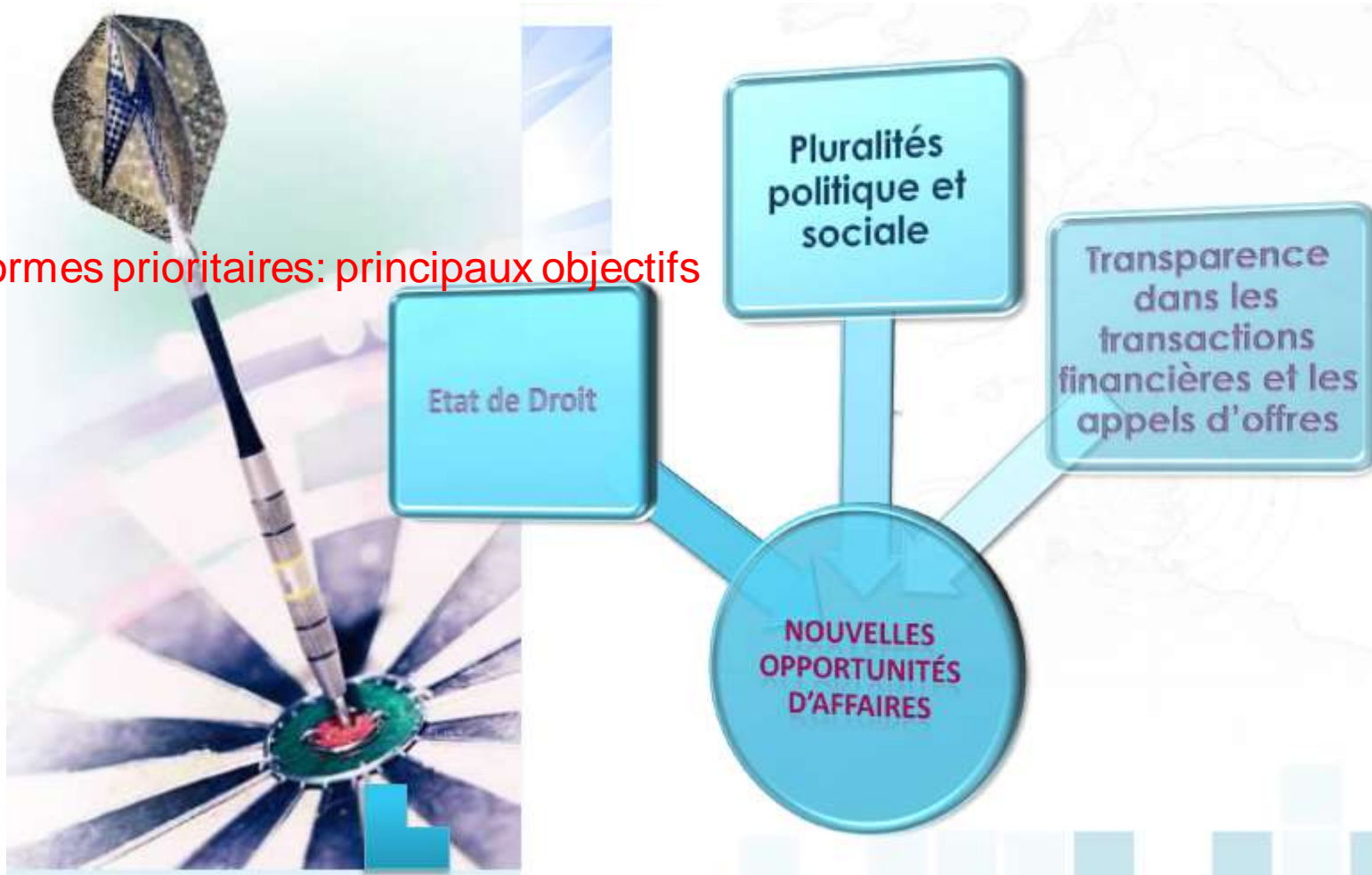
QU'EST CE QUI FAIT DE LA TUNISIE UN SITE DE PLUS EN PLUS ATTRACTIF?

- LES COMPOSANTES NOUVELLES
- LES REFORMES



Une nouvelle démocratie en action...

Réformes prioritaires: principaux objectifs





Réformes prioritaires: principaux objectifs

Objectif 1

Développement régional et Protection sociale

Objectif 2

Gouvernance

Renforcement de la liberté de presse, de l'impression et de l'édition

Objectif 3

Croissance et création d'emplois

Révision du code d'incitations aux investissements



Réformes prioritaires: principales mesures

Nouveau code des incitations au développement pour la nouvelle Tunisie

Montée en valeur ajoutée

Croissance de la VA de tous les secteurs, changement du mix sectoriel avec plus de poids pour les segments à forte VA et émergence d'oasis de très forte croissance

Développement régional et inclusif

Transformation des régions en pôle actif de développement via l'aménagement d'infrastructures, la décentralisation de la gouvernance et la dynamisation des secteurs productifs

Développement du capital humain

Résorption du chômage et accélérer l'accession au rang de pays développé

Promotion des exportations & internationalisation des entreprises

Exporter plus de biens & services à forte VA pour atteindre 9 mois de couverture en devises nécessaires à la convertibilité du dinars



Réformes prioritaires: principales mesures

Mesures fiscales dans le cadre de la loi de finance 2013

Mesures transitoires

Prolongation par la loi de finances pour l'année 2013 de l'avantage fiscal de la déduction totale des bénéfices et revenus provenant de l'exportation pendant 10 ans pour les entreprises qui déposent leurs déclarations d'investissement jusqu'au 31 décembre 2013 et qui réalisent la première opération d'exportation avant le 31 décembre 2014

Exonération de toutes les petites et moyennes entreprises à créer en 2013 des impôts sur les bénéfices pour une durée de trois années à partir de la date d'entrée en activité



QUELLES SONT LES PERFORMANCES DE LA TUNISIE EN TERME DE REALISATION IDE

- LA COOPERATION TUNISO-FRANCAISE
- EVOLUTION DES IDE: ETAT DES LIEUX



La coopération Tuniso-Française

1^{er} Client
3,6 milliards d'Euros en 2011
30,7 % de part de marché



1^{er} Fournisseur
3,4 milliards d'Euros en 2011
18,9 % de part de marché

1^{er} Investisseur
41 % en nombre
d'entreprises étrangères



1^{er} Bailleur de fonds
sur le plan bilatéral

1 269 entreprises



2 148,8 MTND investis

122 946 emplois





Les entreprises Françaises en Tunisie

Répartition sectorielle des entreprises à participation FRANCAISE

Décembre 2012

SECTEURS	NOMBRE ENTREPRISES		
	Totalement Exportatrices	Partiellement Exportatrices	TOTAL
Industrie	867	139	1006
Agriculture	3	18	21
Services	150	43	193
Tourisme	--	49	49
TOTAL	1020	249	1269





Evolution constante des IDE



3102 entreprises

37 663 MTND

324 730 emplois

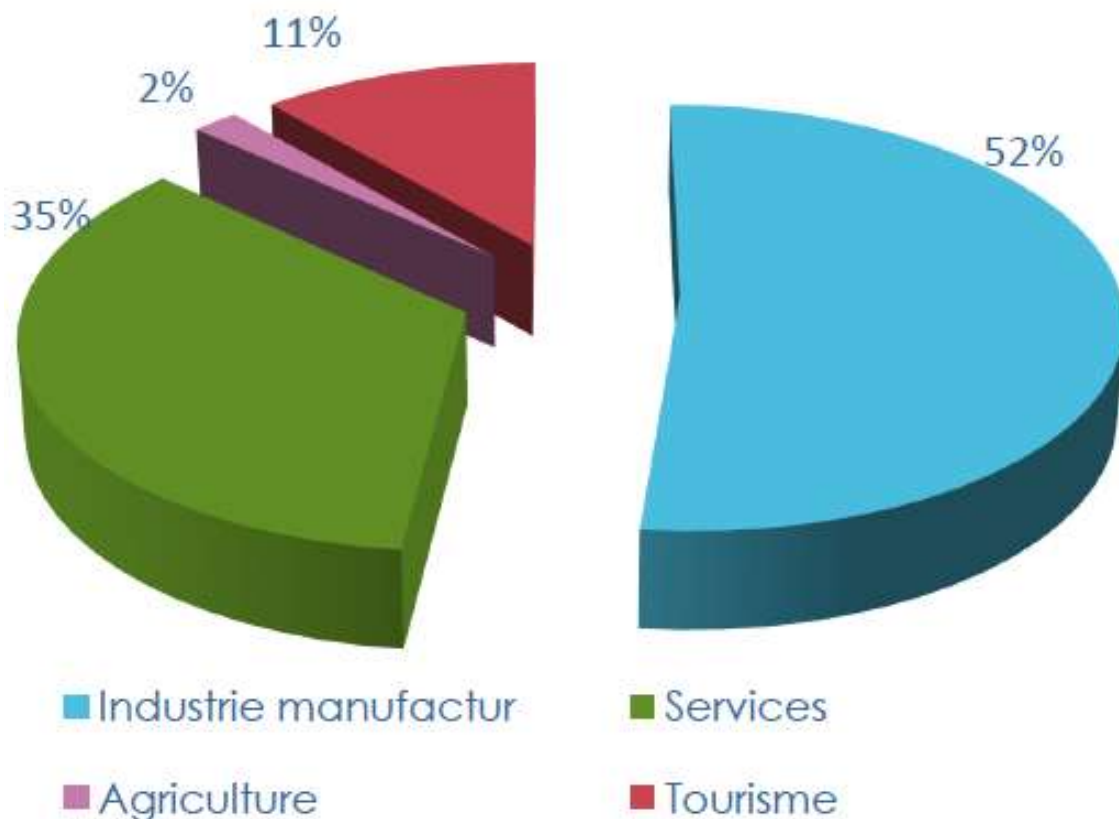


Une réelle reprise des IDE

	2010	2011	2012
IDE	2165,0	1615,9	2996,1
PORTEFEUILLE	252,7	102,4	83,4
TOTAL	2417,7	1718,3	3079,5



Un secteur industrielle attirant PLUS DE 50% des IDE



Secteurs	En Millions DT
Industrie manufacturière	7 263 363
Services	4 908 440
Agriculture	271 861
Tourisme	1 603 627
Total	14 047 291



QUELLES SONT LES OPPORTUNITES GENEREES PAR LE NOUVEL ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES EN TUNISIE

- OPPORTUNITES SECTORIELLES CONFIRMEES
- NOUVELLES OPPORTUNITES D'INVESTISSEMENT



Environnement d'investissement SECTEURS COMPÉTITIFS

ELECTRIQUE ET ELECTRONIQUE

Premier secteur attractif des IDE
Premier secteur exportateur

TEXTILE ET HABILLEMENT

5ème fournisseur de l'Europe
2ème fournisseur de la France

AGRO-ALIMENTAIRE

4ème exportateur Mondial d'huile d'olive
1er exportateur Mondial de dattes

MECANIQUE

2ème producteur de composants automobiles
en Afrique

CUIR ET CHAUSSURE

Producteur numéro 1 mondial de chaussures
de sécurité

INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

Laboratoires internationaux majeurs

Nouvelles opportunités d'investissement

Energies renouvelables, Environnement, Tourisme, Projets d'infrastructure ...



Nouvelles opportunités d'investissement

L'AERONAUTIQUE



Mécanique

- AEROLIA
- MECAHERS
- HUTCHINSON
- SOTIP
- DURIAL
- COMMECA
- SEGNERE
- EUROCAST

Electronique

- Anjou:
- COFITEL:
- Globe Technologie
- ZODIAC
- Aero Stanrew

Faisceaux de cable

- ZODIAC
- LATELEC
- TTE international

Ingénierie

- SAFRAN
- SOPRA Midi-Pyrénées
- SOGECLAIR
- ALTRAN

Composants plastiques

- AIP
- TTE International



Nouvelles opportunités d'investissement





Relations bilatérales et secteurs porteurs

Michèle FEKI, Directrice d'Ubifrance Tunisie



La place de la France en Tunisie

michele.feki@ubifrance.fr



Les échanges bilatéraux en 2012

- **Exportations françaises : 3,6 Mds € (+0,1%/2011)**
- **Importations françaises : 3,7 Mds € (-6,6%/2011)**
- **Déficit de la balance commercial en réduction**
- **La France : 1er fournisseur (16,5%) et 1er client (27%) de la Tunisie**
- **La Tunisie : 23ème client et 24ème fournisseur de la France**
- **13 000 exportateurs français vers la Tunisie (10ème rang)**
- **Concentration des échanges dans les secteurs industriels : textile habillement-cuir, industries mécaniques, électriques et électroniques, plasturgie**



France: Un rôle majeur pour les IDE



- Jusqu'en 2011, France = 1^{er} investisseur en Tunisie hors énergie
- En 2012 : 2^{ème} position après le Qatar
- Près de 1 300 entreprises à participation française employant 119 000 personnes (sur 3 100 entreprises étrangères au total et 315 000 emplois)
- Forte présence des PME françaises



Répartition de la présence française



- **Faible présence dans les hydrocarbures, concentration dans l'industrie manufacturière et les services.**
- **Prédominance historique du secteur textile-habillement-cuir.**
- **Diversification vers des secteurs à forte valeur ajoutée : IMEE, chimie, agroalimentaire, plasturgie, aéronautique et services.**
- **Prédominance du secteur « off shore », qui offre un régime fiscal et douanier favorable.**



Des opportunités d'affaires et d'investissement



- **Des besoins en infrastructures qui restent importants et sont soutenus par les bailleurs de fonds internationaux et des projets d'envergure régionale en perspective (interconnexion électrique avec l'Italie, autoroute et LGV trans Maghreb).**
- **Un accompagnement de l'effort de modernisation du secteur privé qui ouvre des opportunités de vente de biens d'équipement et de services spécialisés (avec le soutien de la ligne de crédit PME-PMI française).**
- **Une libéralisation du secteur des services et du droit d'établissement (négociation UE – Tunisie en cours) qui devrait être favorable au développement de la présence française : services financiers, tourisme, grande distribution, franchise.**



Les secteurs porteurs

Les filières « historiques »

- industries agro-alimentaires,
- textile, habillement et chaussures,
- industries chimiques (phosphates),
- industries des matériaux de construction,
- infrastructures

Les « nouvelles » filières

- industrie électronique,
- industries automobile et aéronautique,
- plastiques techniques,
- industrie pharmaceutique et biotechnologies,
- environnement,
- TIC,
- services (formation, logiciels ...)



Appuis publics aux entreprises

- **La ligne de crédit (40 M€) en faveur des PME-PMI tunisiennes ayant un projet d'investissement compris entre 100 K€ et 2 M€.**
- **PPE et GPI (Oseo en partenariat avec Ubifrance).**
- **Le FASEP-Etudes,**
- **Les interventions de l'AFD et de Proparco (1^{er} pays récepteur dans le monde)**
- **Toutes les autres aides : assurance prospection (Coface), crédit d'impôt pour la prospection commerciale, etc. ..**
- **Programme France Export 2013 en Tunisie : 18 événements.**



Appuis publics aux entreprises

- ubifrance.fr/tunisie
- tresor.economie.gouv.fr/pays/tunisie
- import-export.gouv.fr
- ambassadefrance-tn.org
- civiweb.com
- ctfci.org
- cnccef.org
- oseo.fr
- coface.fr





France: Un rôle majeur pour les IDE



Les filières « historiques »

- industries agro-alimentaires,
- textile, habillement et chaussures,
- industries chimiques (phosphates),
- industries des matériaux de construction,
- infrastructures

Les « nouvelles » filières

- industrie électronique,
- industries automobile et aéronautique,
- plastiques techniques,
- industrie pharmaceutique et biotechnologies,
- environnement,
- TIC,
- services (formation, logiciels ...)



Grands projets et relations avec la Libye

Habib GAÏDA, Directeur Général de la Chambre Tuniso-Française de Commerce et d'Industrie (CTFCI)



SOMMAIRE



LES OPPORTUNITES D’AFFAIRES

LES GRANDS PROJETS INDUSTRIELS, IMMOBILIERS &
D’INFRASTRUCTURE

L’APPROCHE DU MARCHE

DES PARTENARIATS POSSIBLES AVEC LA LIBYE



LES OPPORTUNITES D'AFFAIRES

- L'exportation vers les entreprises industrielles off-shores
- Les programmes de mise à niveau:
 - Industrie
 - Service
 - Tourisme
- Les produits de grande consommation
- Les appels d'offres internationaux





LES GRANDS PROJETS



■ INFRASTRUCTURES

Coût: 3775.5 millions de dollars

Secteurs: Modernisation des autoroutes / Aménagement des zones industrielles / Intégration des quartiers populaires/ logements sociaux

■ ENVIRONNEMENT

Coût: 439 millions de dollars

Secteurs: Assainissement /Dépollution /Epuration

■ EDUCATION

Coût: 41.6 millions de dollars



LES GRANDS PROJETS



■ ENERGIE

Coût: 2063.1 millions de dollars

Secteurs: Construction des centrales / Aménagement du réseau de transport de l'électricité

■ AGRICULTURE

Coût: 854 millions de dollars

Secteurs: Irrigation / Développement agricole et l'électrification/
Construction des barrages / Remplacement de certaines forages

■ TRANSPORT

Coût: 726.8 millions de dollars



LES GRANDS PROJETS

■ SANTÉ

Coût: 72.2 millions de dollars pour des projets publics
Plusieurs projets de cliniques privées



■ TOURISME-HOTELLERIE

PRODUITS THERMAUX

Station touristique thermale à Korbous : 10 milliards de dollars - 6000 lits

Centre médical-thermal à Hamma-Gabes : 330 millions €

Centre mondial pour les personnes à mobilité réduite à El Hawaria : 20 millions € - 1000 lits



LES GRANDS PROJETS

■ TOURISME-HOTELLERIE



PRODUITS ECOLOGIQUES

Projet intégré A Sejnene: 7 Millions € : 6 villages d'éco-tourisme
Zone touristique Sidi Founkhall-Iles Kerkena sur 90 ha
Zone touristique à Zouaraa-Béja sur 500 ha – 5000 lits

PRODUITS BALNEAIRES

Taparura à Sfax
Marine El Ksour à Hergla-Sousse : 460 ha
Selloum-Hammamet Sud : 600 ha - 25 000 lits
Cité El Ward-Ariana : Coût: 364 M €
Bekalta : 75 ha- 10 hôtels
Lella Meriam –Zarzis: 180 ha – 10 000 lits
Lella Hadrai –Djerba- 370 ha – 6500 lits
Sidi Salem –Bizerte: 23 ha – 1200 lits



LES GRANDS PROJETS

■ IMMOBILIERS



Un centre financier off-shore à Tunis par le « **Gulf Finance House** »

Investissement : 5 Milliards \$

Aménagement du Lac nord de Tunis par le Groupe Emirati BUKHATIR projetée de réaliser « **Tunis Sport City** »

Investissement: 3,3 Milliards €

Qatari Diar Tunisia Services Compagny : méga projet touristico-immobilier à Tozeur





LES GRANDS PROJETS - EAU

■ 4 Stations de dessalement d'eau de mer à



- » DJERBA
- » GABES
- » MAHDIA
- » SFAX

Coût total : 320 millions €

Capacité: 50.000 m³/jour/ station



LES GRANDS PROJETS

■ ENVIRONNEMENT



Renforcement des capacités de stockage et de traitement des eaux dans le Sahel et Sfax : **57 millions €**

Amélioration de la qualité des eaux : **31 millions €**

Projet de construction de deux stations d'épuration à Tunis : **61 millions €**

Réalisation de décharges contrôlées : **8 millions €**

Programme National de Protection du Littoral contre l'érosion marine : **25 millions €**

Amélioration de 140 unités de pompage et d'épuration d'eau : **127 millions €**



LES GRANDS PROJETS

■ ENERGIE



CENTRALES ELECTRIQUES

Une centrale électrique à cycle combiné de 400 MW à Sousse- Mise en service 2013

Une centrale électrique dans la région d'El Haouaria de 1.200 MW en BOT dont 400 MW pour le marché italien

> Coût: 1600 à 2000 Millions €

CENTRALE EOLIENNE

Une centrale éolienne dans la région de Thela pour 80 Millions €



LES GRANDS PROJETS

■ ENERGIE



CONNEXION AU GAZ NATUREL

- Programme de développement de la connexion au gaz naturel-Alimentation de 100 communes d'ici 2016 et raccordement de 50 industriels/an

RAFFINERIE OFF-SHORE

Mise en place d'une raffinerie off-shore au Port de Skhira

Capacité de raffinage de 32.3 millions de barils/ soit 4.2 Millions tonnes/ an – dont 30% de la production destiné au marché local

Coût: entre 2500 et 3000 Millions de dollars



LES GRANDS PROJETS

■ PHOSPHATE

LE KEF

Exploitation d'une nouvelle mine

Réserves: de 5 milliards de tonnes → Coût de 2.1 Milliards €

TOZEUR

Exploitation d'une nouvelle mine → Coût de 780 Millions €

■ CIMENT

LE KEF

Création d'une usine de ciment → Coût de 85.5 Millions €





LES GRANDS PROJETS

■ TRANSPORTS & INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT



Développement du réseau autoroutier

Passage de 260 km d'autoroutes à 800 km en 2013 / 1,4 Milliards €

Projet d'une ligne ferroviaire maghrébine de grande vitesse

qui s'étendra sur 800 km sur le territoire tunisien reliant les frontières algériennes au Nord aux frontières libyennes au Sud.

Réseau de transport ferroviaire express

Coût estimé de la première phase du projet : 475 Millions €

Extension des lignes du métro de Tunis

Projet de Tramway à Sfax



LES GRANDS PROJETS

■ SECTEUR DE LA LOGISTIQUE



Construction d'un port de troisième génération en eaux profondes. Situé à Enficha. Le port comportera 1200 ha :

- **3.6 km de quais pour une profondeur de 18 m**
- **une terre de 216 ha pour le traitement de conteneurs**
- **un quai polyvalent de 1.4 km**

Coût du projet : 625 M€

Création d'une zone de libre échange à Ben Guerdhane

- **(Sud Est) pour 40 M\$**



LES GRANDS PROJETS



■ SECTEUR DE LA LOGISTIQUE

- **ENFIDHA: Une plateforme logistique d'envergure internationale**

Superficie: 500 ha (première phase / 2000 ha dans la phase finale) Coût : 52 M€ (première phase)

- **RADES**

Superficie: 47 h
Coût: 104 M€

- **DJEBELOUEST**

Superficie: 214 ha
Coût: 500 M \$

- **SFAX (le 2ème pôle économique en Tunisie) :**

La plate-forme est appelée à conforter le couloir Nord-Sud de la Tunisie et jouera un rôle important comme lieu d'entreposage et de stockage au profit du port de Sfax.

Les plates-formes de JENDOUBA, GAFSA et TOZEUR seront de type international/ régional pour renforcer les échanges avec les pays du Maghreb



S'IMPLANTER EN TUNISIE

**Législation différente selon la nature de
l'implantation :**



- ⦿ **Activité industrielle & Services**
- ⦿ **Activité commerciale**



VENDRE EN TUNISIE

Depuis le 1er janvier 2008, la Tunisie est le 1er pays du Sud de la Méditerranée à avoir réalisé son intégration dans la zone de libre échange avec l'UE



Les circuits de commercialisation

- Possibilité de vente et d'installation directe auprès de l'utilisateur
- Vente par un intermédiaire: société commerciale ou agent (connaissance du marché, moyens commerciaux et techniques..)



LA REGLEMENTATION DES ECHANGES



CADRE LEGISLATIF

Le commerce extérieur est régi par la loi N°94-41 du 7 mars 1994 et ses décrets d'application qui consacre le principe de l'ouverture du marché à la concurrence internationale

LES MOYENS DE PAIEMENT

A sélectionner en fonction de la relation de confiance avec le partenaire

- La convertibilité du dinar tunisien pour les opérations courantes
- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé est le moyen le plus utilisé
- La lettre de change, accompagnée d'un aval bancaire utilisée dans le cas d'une relation de confiance
- Le virement SWIFT et la remise documentaire peuvent être utilisés dans le cadre de relations commerciales solides et confirmées
- La lettre de crédit stand by se développe en Tunisie
- Les délais de paiement sont compris entre 30 jours et 12 mois selon l'accord des partenaires
- La moyenne est de 90 jours

PROSPECTEZ LE MARCHÉ TUNISIEN

Compte tenu de la proximité géographique et linguistique et culturelle → se rendre sur place



- Produits, solutions et services innovants et adaptés au marché
- Transfert de technologie
- La relation personnelle est un préalable indispensable
- Prédominance du Chef d'Entreprise dans les négociations
- Culture d'affaires commerçante (négociation des prix)
- Temps de réponse assez long
- Rôle croissant des femmes dans les affaires
- Relation de partenariat « gagnant-gagnant »
- Accéder ensemble à d'autres marchés
- Le choix d'un agent est important
- La visite des salons en Tunisie est utile
- Poids des institutions et des circuits administratifs



LE MARCHÉ LYBIEN

- Surface : 1,8 Mkm² (>3x la France)
dont 90% couvert par le désert
- Population jeune et démographiquement dynamique
6,3 millions (33% moins de 15 ans)
- PIB par habitant de 10–15 K\$
- Commerce extérieur excédentaire : 20 Mds \$ en 2010
- Budget 2012 : dépenses de 62 Mds \$, recettes de 55 Mds \$
- 12 000 grands contrats « revus »
- Dépendance forte aux importations pour les biens d'équipements et les produits alimentaires (75%)





LES SECTEURS PORTEURS



- Grands projets: Infrastructures de communication, Ecoles, Hôpitaux, routes, approvisionnement en eau, infrastructure portuaire, ferroviaire et aéroportuaire, **construction et urbanisme (3 à 4 MDS Euro/an d'ici 2014)**
- Energie électrique: Investissements de l'ordre **de 12 Mds\$** pour répondre à une demande en forte croissance
- Pétrole /Gaz: Les investissements étaient estimés **en 2010 à 30 Mds \$ d'ici 2015** pour **porter la production à 3Mb/j**
- Secteur de la santé
- Agro-alimentaire
- Grande distribution
- Services de l'éducation et de la formation professionnelle
- Services financiers
- Renforcement institutionnel: Bonne gouvernance et la mise à niveau de l'administration libyenne.



Les avantages traditionnels de la Tunisie, l'avis du patronat sur la situation du pays

Kais SELLAMI,
Membre du Bureau Exécutif
de l'UTICA, Patronat Tunisien



**Témoignage d'entreprise : L'évolution positive du Code
d'investissement en matière logistique**

Patrick GUÉRINEL,
Directeur Commercial
d'ALTRICS SAS



Historique

1994 – Création de **GLOBE TECHNOLOGIES** dans le domaine de la sous-traitance électronique



2002 – Rapprochement avec **THEALEC** pour créer le groupe **ALTRÍCS**



2004 – Création d'une unité de câblage filaire **MEDIELEC**

2006 – Création d'un atelier d'intégration chez **GLOBE TECHNOLOGIES**



2007 – Reprise de **THEALEC** à un groupe financier



2009 – **Acce MP** rejoint le groupe et devient **Altrics MP**
THEALEC devient **Altrics SAS**



2012 – Création d'une société en Allemagne

Rosheim, Paris, Montauban, Hyères (France) Francfort-sur-le-Main (Allemagne), Soliman, Megrine (Tunisie) Tél: 33 (0)6 52 69 32 35



Localisation

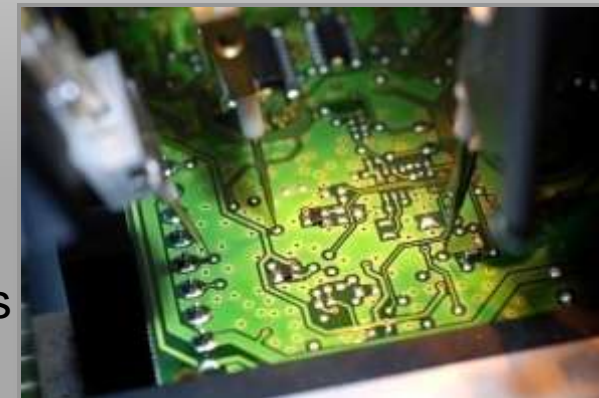




Résumé

ALTRICS SAS société française d'une trentaine de personnes, dont le principal actionnaire **Thierry Pineau** est aussi majoritaire dans deux sociétés en Tunisie qui comptent ensemble **430** salariés; **GLOBE TECHNOLOGIES**, spécialisée dans les cartes et produits électroniques et **MEDIELEC**, dans les câbles. **ALTRICS** pour sa part, entité charnière de proximité pour la Tunisie, assure, le suivi commercial, le suivi industriel (ADV, chargé d'affaires, méthodes, traçabilité, planning, logistique, qualité), les achats et l'approvisionnement des composants, l'industrialisation « cost break down » pour les clients européens

Avec son département de prototypage rapide, elle offre à ses clients un service complet en complément de ses unités de production en Tunisie pour les moyennes et grandes séries.





Témoignage

François Pargny: Certains considèrent que la Tunisie est devenue un pays risqué et envisage de partir. Allez-vous partir ?

Patrick Guerinel: Non

François Pargny: Pourquoi?

Patrick Guerinel: Parce que nos clients sont satisfaits de nos prestations et ne remettent pas en cause nos unités en Tunisie.

Environ 95% de notre production est réalisée en Tunisie.

Depuis début 2012, nous sommes en forte augmentation de nouveaux clients, due à l'émergence d'un retour de marchés venant d'Asie.

En trois années, notre CA a progressé de + de 32%, et cette année nous prévoyons entre 10 et 15% de plus. Cela serait mal venu de notre part de vouloir partir sans de vraies raisons. Même pendant la révolution en 2011, nos clients n'ont été aucunement perturbés.

Nous y sommes implantés depuis 1994, notre relation avec notre personnel y est excellente.

Nos moyens de production sont up to date et nous bénéficions en Tunisie d'un environnement d'infrastructures permettant pour notre secteur d'activité de fonctionner parfaitement, ce qui n'est pas le cas pour d'autres pays Low Cost de proximité. (Outillage, consommable, matériel de production, SAV, école d'ingénieur, et, mentalité des Tunisiens.)





Témoignage

François Pargny: la nouvelle situation a quand même créé des perturbations, des difficultés. Ex. la logistique.

Patrick Guerinel: En réalité, nous ne sommes pas perturbés par les grèves aussi bien à Rades que Marseille pour la simple raison que nous passons par du « groupage » et non par « conteneurs » donc Dockers. C'est un peu plus cher, mais cela nous assure une logistique sans faille auprès de nos clients. Nous avons 1 semi et demi par semaine en partance pour Lyon, notre plateforme logistique qui dispatche après sur l'Europe. Par contre, j'ai des difficultés depuis quelques mois suite aux incidents « les caricatures de Mahomet » ou dernièrement l'homicide d'un opposant Tunisien à faire venir de nouveaux prospects.

Il y a une crainte des prospects sur le débordement populaire et d'un risque de blocage du pays.

Ils ne remettent pas en cause les atouts de la Tunisie, le professionnalisme de nos collaborateurs, mais quand ils regardent les informations Françaises concernant les sujets précités, ils ont peur.

Cela nous est préjudiciable, j'ai des prospects qui sont en standby, ils hésitent à venir auditer nos sociétés pour valider leur choix de changement de partenaire.

Alors que nos devis ont été validés, et que nous devrions déjà avoir les commandes. Tout cela due aux médias Français qui diffusent et communiquent seulement les informations négatives.

« Monsieur L'Ambassadeur, je vais faire un peu d'ingérence »

Je pense que l'État Tunisien devrait beaucoup plus communiquer sur les atouts de la Tunisie (industriel, reportage de sociétés implantées sur leur territoire et faire du lobbying auprès de nos instances et médias pour éviter les reportages négatifs ou orientés. Nous sommes prêts à accueillir des journalistes pour ouvrir nos portes de nos sociétés afin qu'ils puissent se rendre compte par eux-mêmes de la situation effective du pays et poser les questions pertinentes à notre personnel.



Témoignage

François Pargny: Avec la révolution, le paysage social s'est modifié. Etes-vous confrontés à des revendications sociales ou à des grèves ?

Patrick Guerinel: Avant, nous n'avions pas de syndicat, maintenant nous en avons un, UGTT (union général des travailleurs Tunisiens).

Nous n'avons pas eu une seule grève dans nos sociétés, par contre certains de nos confrères y ont eu droit. Cela vient essentiellement de la façon de manager et des ex relations sociales et des règles respectées ou non du droit du travail

François Pargny: Quel rôle jouent les syndicats chez vous ?

Patrick Guerinel: Leurs revendications sont surtout axées sur la valorisation des salaires. Nous avons toujours été respectueux du code du travail, donc le dialogue est serein. Entre 2008 et 2009, pour éviter de licencier due à la crise économique en France, nous avons trouvé de « gré à gré » un accord pour anticiper les congés payés. Par ce fait le personnel est reconnaissant. Par contre avec le développement de notre activité et l'arrivée d'un syndicat en nos murs, nous avons été obligé de recruter un DRH et de voir différemment les ressources humaines.



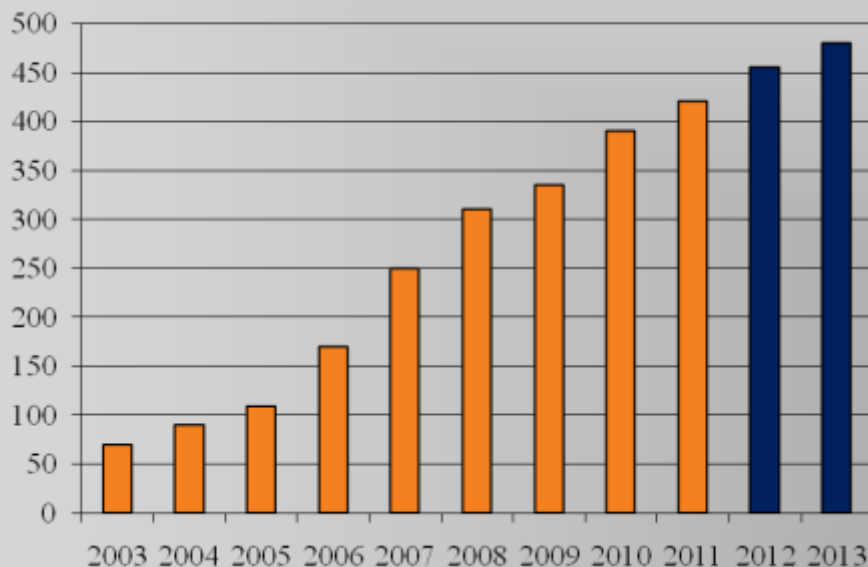


Témoignage

François Pargny: allez-vous continuer à embaucher?

Patrick Guerinel: Oui, En 2008, nous étions 300 personnes, maintenant nous sommes plus de 430, et depuis janvier de cette année, nous avons recruté une vingtaine de personnes supplémentaires

Notre capital ce sont les personnes, nous avons un fort niveau de technicité, 18% de taux d'encadrement dont 4% d'ingénieur,





Témoignage

François Pargny: Et à investir?

Patrick Guerinel: Les investissements sont réguliers depuis plusieurs années (environ 3% de notre CA). Notre investissement est de l'ordre capacitatif et qualitatif.

François Pargny: Quels profils vous recherchez, où vous allez les trouver, comment vous les formez. Est-ce que vous serez obligé de mieux les payer et n'avez-vous pas peur de revendications trop fortes dans le futur ?

Patrick Guerinel: Cela dépend des postes recherchés, c'est très variable. Le recrutement se fait par le biais de l'école et à la concurrence. Depuis 2 années nous recevons beaucoup de CV spontanés. Nous disposons au sein de notre société d'une école de formation pour les opérateurs. Les cadres et ingénieurs passent aussi par une formation spécifique au management et à l'éthique de nos valeurs. Pour les revendications, nous sommes vigilants à l'ambiance interne. Pour finir, je suis en Tunisie environ tous les 2 mois, et je n'ai jamais eu de quelconques problèmes avec la population et Thierry Pineau qui vit à Tunis avec sa famille depuis plus de 18 ans n'a pas de problème spécifique suite à la révolution.





**Témoignage d'entreprise : L'évolution positive du Code
d'investissement en matière logistique**

**Yves GUILLO,
Directeur Général
de VECTORYS LOGISTIQUE**



L'évolution de la logistique en Tunisie



Sommaire

- **Historique**
- **Logistique des années 70'**
- **Evolutions des années 80/90'**
- **Première plateforme des années 2000'**
- **Création d'une logistique moderne (2010')**
- **Etude de cas**
- **Conclusion**



Historique

Mohamed El Hedi Nour (1911-1993)
Premier ministre (1970-1980)

➔ Loi de 1972

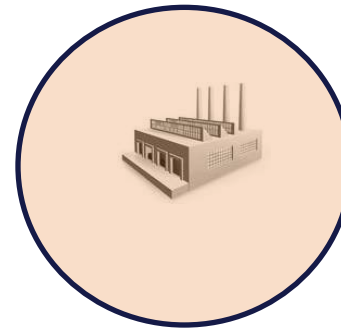
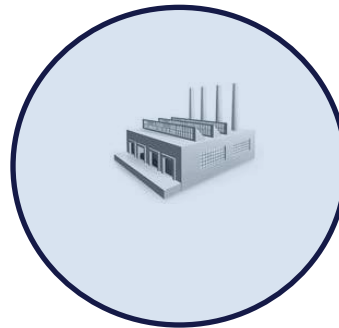




Logistique des années 70'



Fournisseurs / Consommateurs Etrangers



Offshore

Onshore



Logistique des années 70'

Conclusion

- **Livraison inter-Offshore**
- **Stock avancé fournisseur**
- **Fractionnement des imports**
- **Délocalisation de stockage import ou export**
- **Opération de valeur ajoutée déportée**
- **Flux offshore et Onshore à 100% séparés**

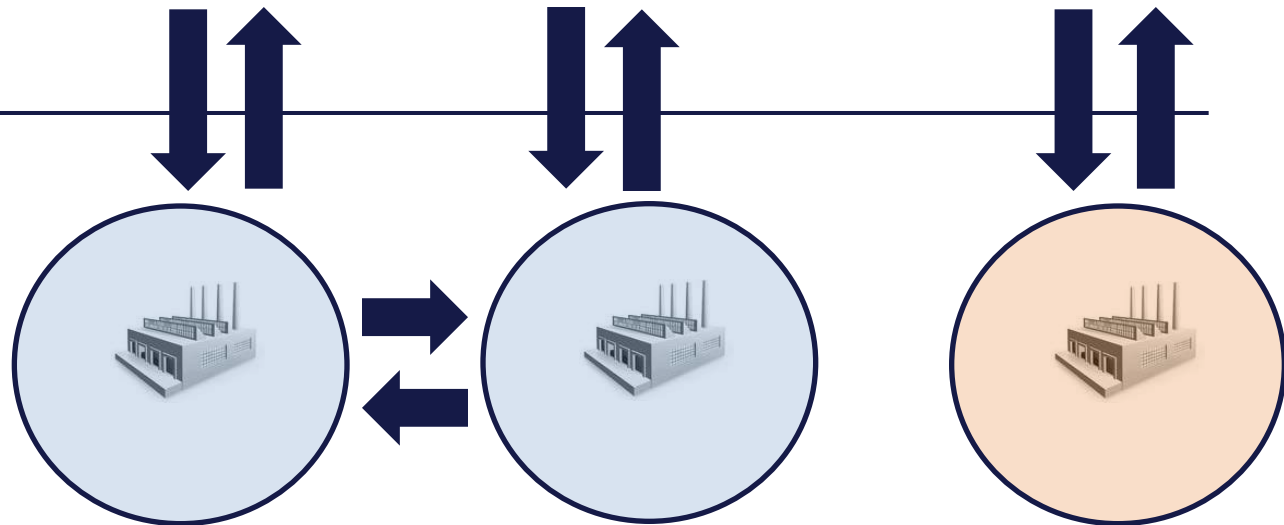




Evolutions des années 80/90'*



Fournisseurs / Consommateur Etranger



* Création des Soumissions et des Cessions



Evolutions des années 80/90'

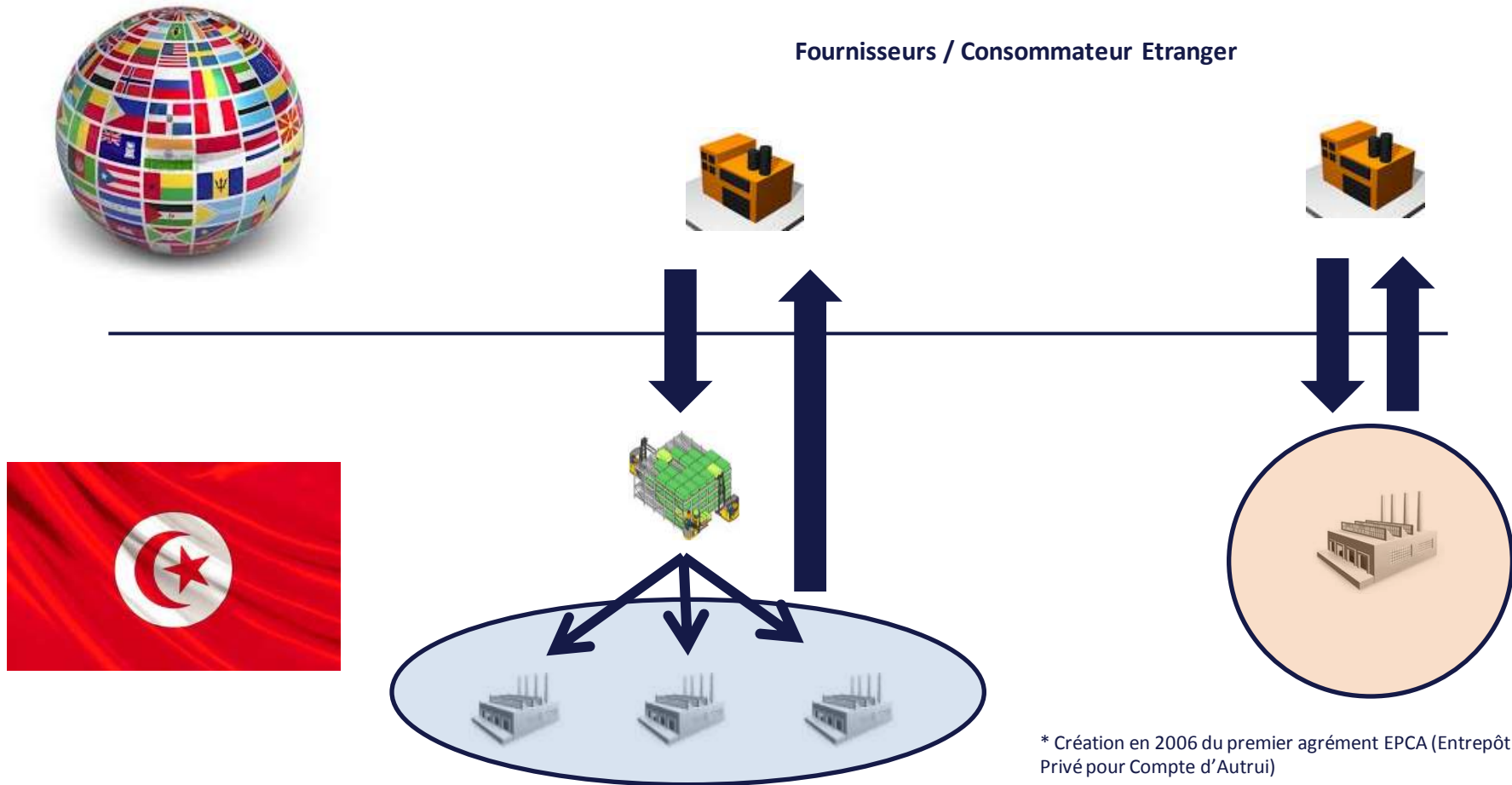
Conclusion

- Livraison inter-Offshore
- Stock avancé fournisseur
- Fractionnement des imports
- Délocalisation de stockage import ou export
- Opération de valeur ajoutée déportée
- Flux offshore et Onshore à 100% séparés





Première plateforme des années 2000'*





Première plateforme des années 2000'*

Conclusion

- **Livraison inter-Offshore**
- **Stock avancé fournisseur**
- **Fractionnement des imports**
- **Délocalisation de stockage import ou export**
- **Opération de valeur ajoutée déportée**
- **Flux offshore et Onshore à 100% séparés**

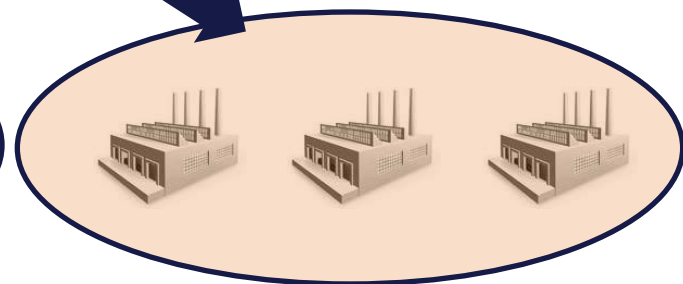
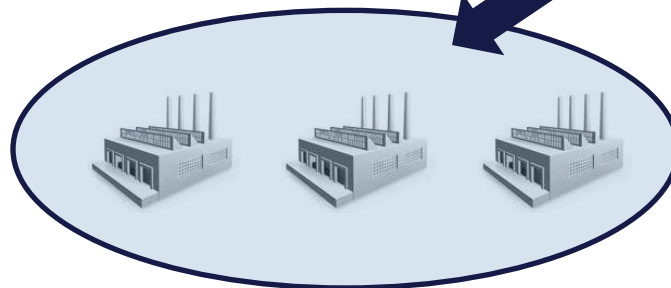
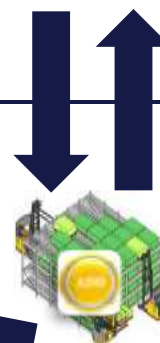




Création d'une logistique moderne (2010') */**



Fournisseurs / Consommateur Etranger



* Décret n° 2936 mettant à jour la liste des activités pour le code d'incitation à l'investissement de 1993 (JORT n°91 année 2010)

** Promulgation code en Douane du 2 Juin 2008 mise en vigueur au 01 Janvier 2009



Création d'une logistique moderne (2010') */**

Conclusion

- **Livraison inter-Offshore**
- **Stock avancé fournisseur**
- **Fractionnement des imports**
- **Délocalisation de stockage import ou export**
- **Opération de valeur ajoutée déportée**
- **Flux offshore et Onshore à 100% séparés**



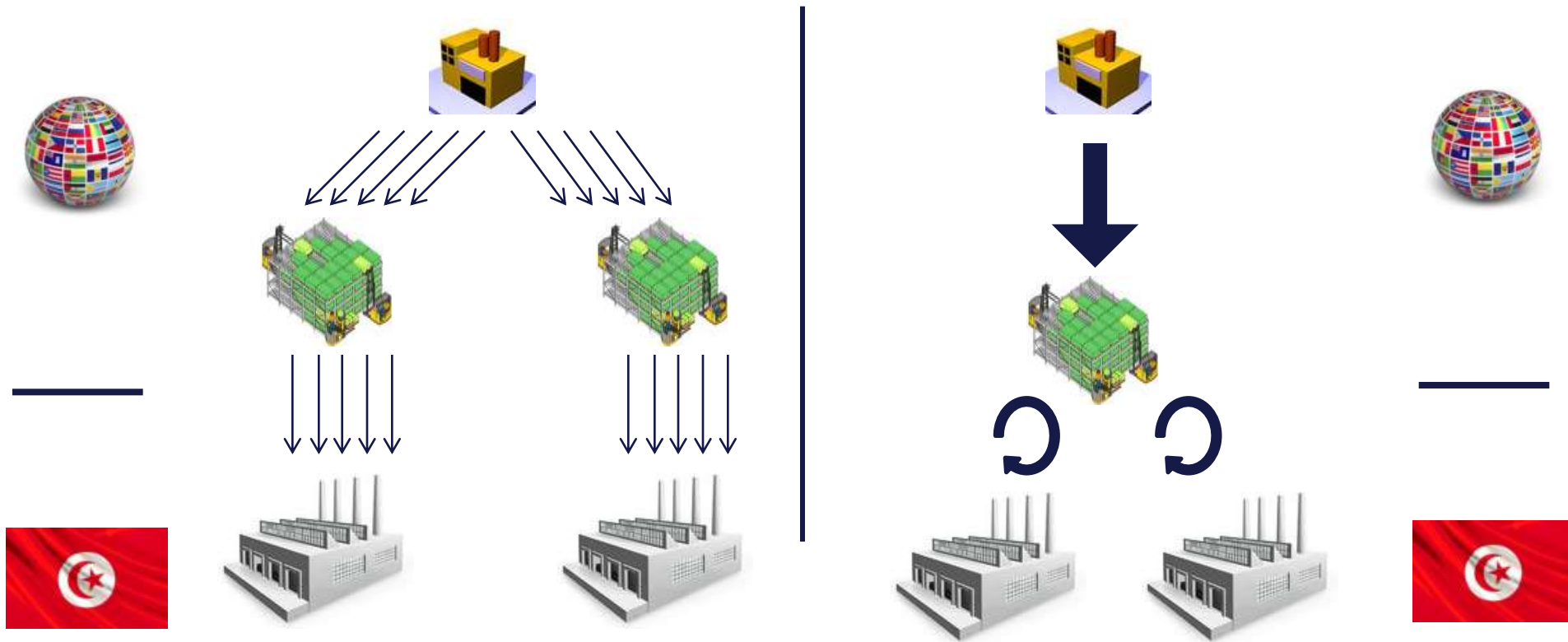


Étude de cas

Mise en place de stock en Tunisie

Avant

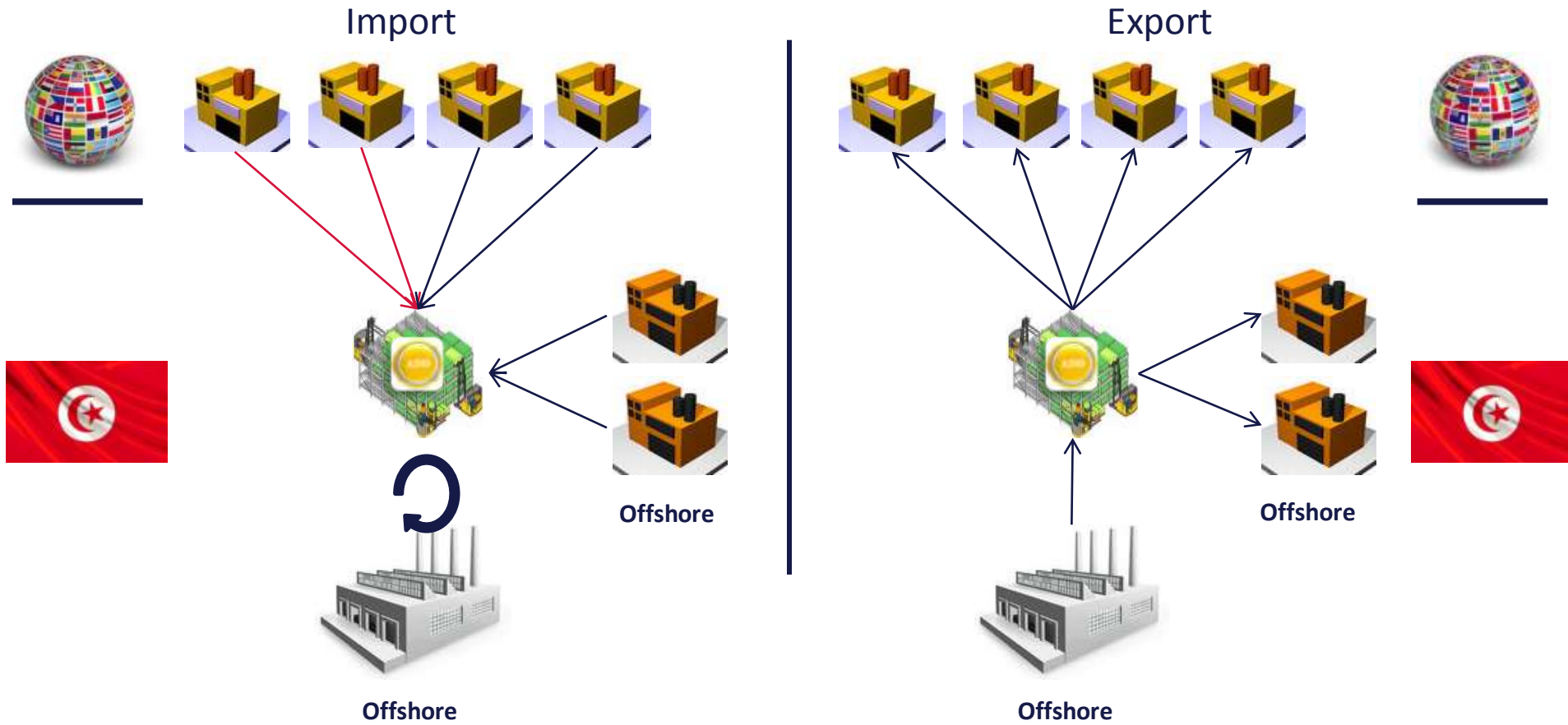
Après





Étude de cas

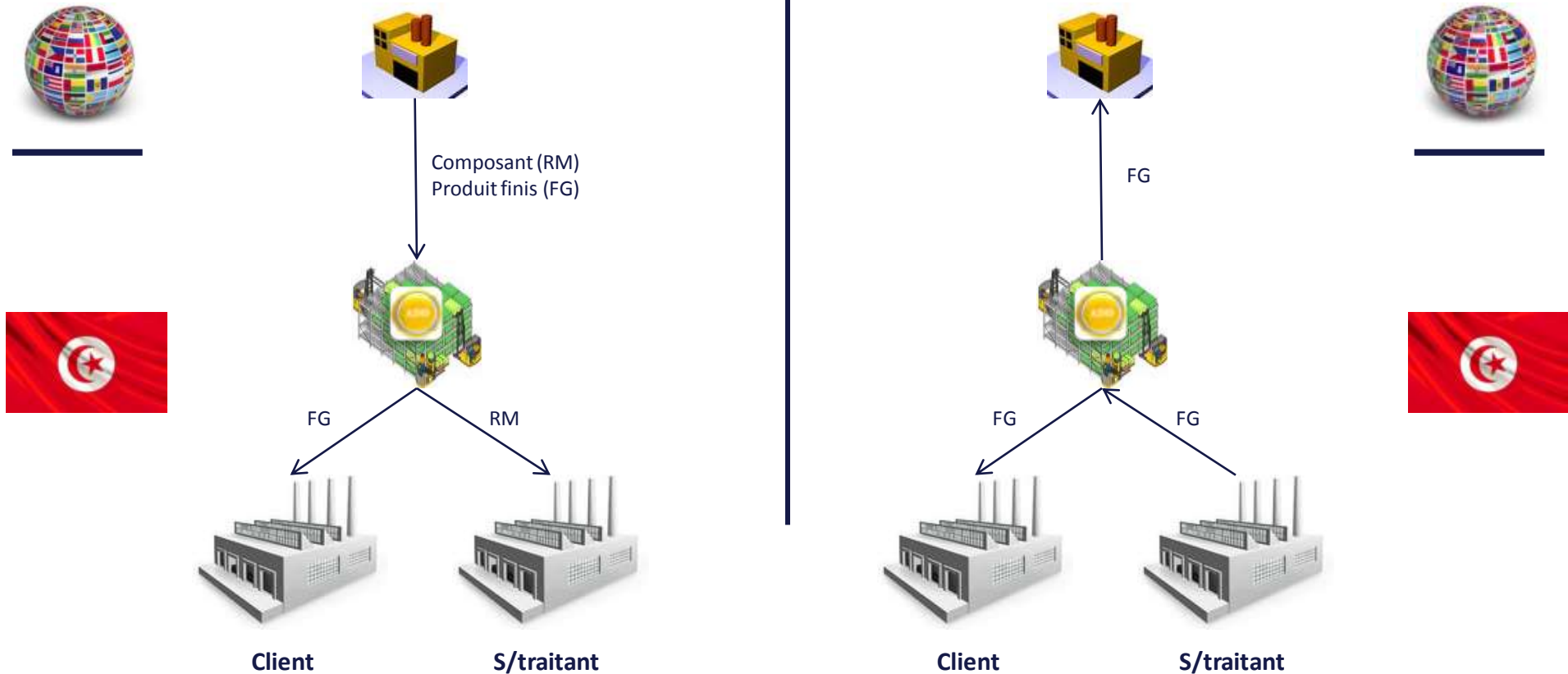
Délocalisation gestion de stock et intégration MAF





Étude de cas

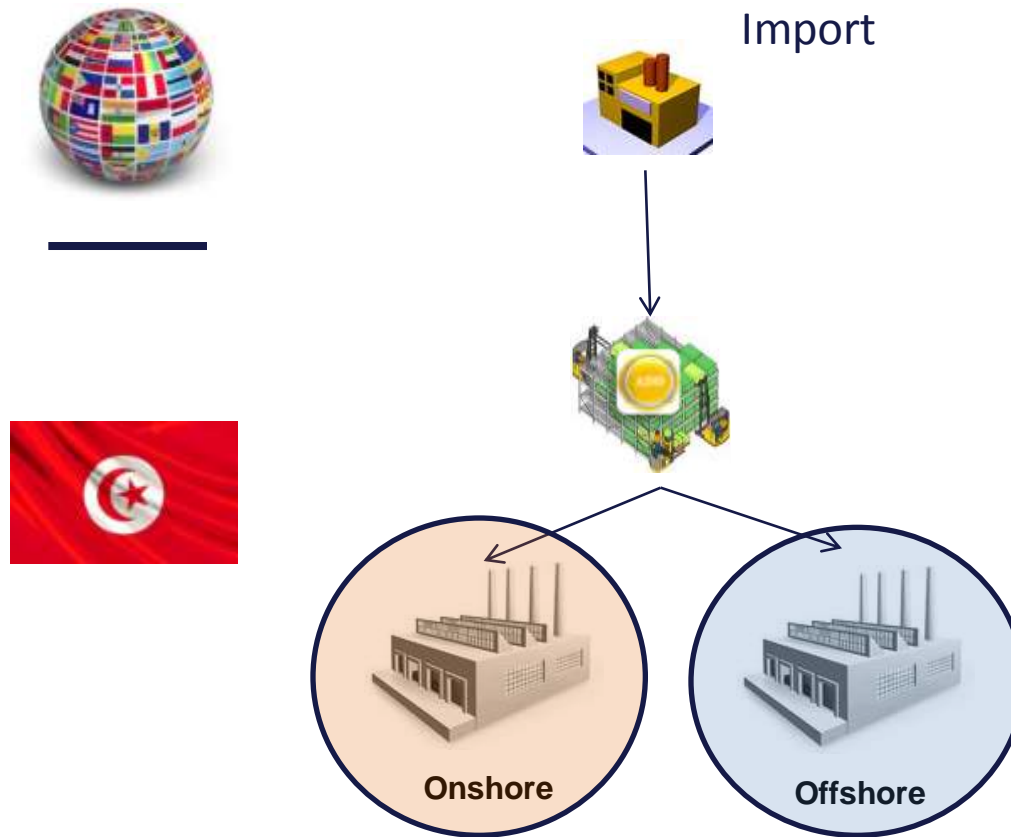
Gestion des Flux sans représentation en Tunisie





Étude de cas

Alimentation du marché local sans représentation *



* Etude au cas par cas



Conclusion

Au travers de la mise à jour du code d'incitation à l'investissement 1993 en 2010, la Tunisie a souhaité se doter d'un cadre législatif permettant l'émergence d'une logistique capable de satisfaire aux exigences actuelles des investisseurs existant ou désireux de s'implanter.

L'ensemble des points évoqués précédemment étant possible si le prestataire logistique satisfait aux pré-requis suivant :

- Enregistrée en non-résidente et dont l'activité est le service logistique (4115)
- Disposant d'un système informatique garantissant le suivi des flux
- Disposant d'un entrepôt agréé.

La première plateforme logistique en Tunisie répondant à la fois aux normes Européennes (en termes de conception et de réalisation) ainsi qu'aux pré-requis ci-dessus ouvrira ses portes en Avril prochain. Permettant ainsi aux flux présentés précédemment d'être traités dans un même lieu



Merci pour votre attention

En partenariat avec

