



Produits et services porteurs sur le marché de l'UEMOA

19 Avril 2012





Objectifs de l'étude

- ❖ Identification des produits et services présentant un potentiel de développement et de la présence tunisienne dans la zone
- ❖ Identification et définition des possibilités de collaboration Tuniso-Italienne pour cibler la zone UEMOA
- ❖ Proposition de mesures susceptibles de renforcer la présence tunisienne dans l'UEMOA

Déroulement de l'étude

Phase I

Analyse de la présence tunisienne dans la zone UEMOA

Phase II

Perspectives de la zone et Benchmarking

- Etape 1: Caractérisation de la présence et de l'action italienne dans la zone
- Etape 2: Perspectives de la zone UEMOA et opportunités préliminaires offertes aux entreprises tunisiennes
- Etape 3: Benchmarking avec des pays comparables

Phase III

Plan d'action et recommandations

Plan de l'intervention

I. Diagnostic

- ❖ Présentation de l'UEMOA
- ❖ Présence tunisienne dans l'UEMOA
- ❖ Benchmarking

II. Opportunités offertes par l'UEMOA

- ❖ Méthodologie de sélection
- ❖ Opportunités liées aux biens
- ❖ Opportunités liées aux services

III. Scénarii et plan d'action

- ❖ Scénarii
- ❖ Plan d'action

Présentation de l'UEMOA

Diagnostic

Opportunités
UEMOA

Scénarii et
Plan d'action



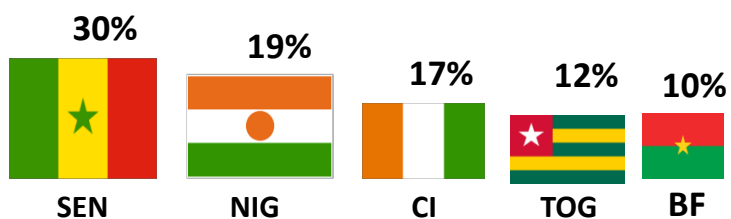
- **8 pays**
- **Population** : 95 Mns d'habitants **PIB** \approx 70 Mrd \$ (PIB Tunisie \approx 45 Mrds \$)
- **3 premières économies** : Côte d'Ivoire, Sénégal et Mali
- **Importations 2010** : biens (25 Mrds \$), services (7.2 Mrds \$)
- **Principaux Biens importés (\approx 60%)** : pétrole, véhicules, matériel mécanique électrique, Produits pharmaceutiques
- **Premiers fournisseurs** : France (17%), Nigéria (15%), Chine (8%)
- **IDE** : en hausse \approx 1800 Mns \$ en 2009 (finance, télécom, énergie,...)

Exportations tunisiennes vers l'UEMOA

Diagnostic

Exportations de biens

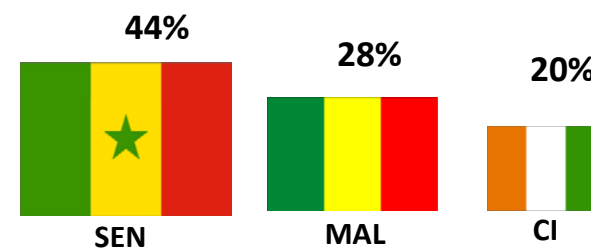
190 MDT en 2010



IAA : Pâtes, couscous, margarine, boissons, ...
ID: Articles d'hygiène (couches bébé, papier serviettes, ...)
IC: Articles en plastiques (chaises, seaux, bacs, ...)
IEEE: Fils, câbles, compteurs, disjoncteurs, ...
IMCCV: Ciment, plâtre, ...

Exportations de services

≈ 70 MDT



Etudes et Ingénierie
BTP
Enseignement
TIC
Services financiers

Opportunités UEMOA

Scénarii et Plan d'action

Présence tunisienne dans l'UEMOA

Diagnostic

Opportunités
UEMOA

Scénarii et
Plan d'action

Implantations

14



**Services :Etudes et Ingénierie,
BTP,...**

(6)

Implantations commerciales

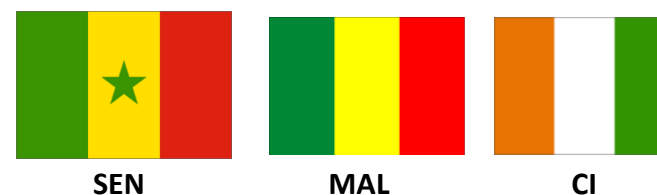
(6)

**Bureaux de représentation
commerciale**

(2)

Communauté

595 personnes



**332 travailleurs
dont**

113 cadres

102 ouvriers

**117 « professions
libérales »**

Difficultés rencontrées par les Entreprises Tunisiennes

Diagnostic

Opportunités
UEMOA

Scénarii et
Plan d'action

Du côté de la Tunisie

- Logistique: Coûts de transport et «transit time » élevés
- Problèmes de visas pour les clients
- Offre tunisienne souvent peu adaptée au marché UEMOA
- Insuffisance d'information
- Manque d'accompagnement
- Difficultés de financement et non éligibilité à certains financements internationaux
- Couverture insuffisante par les assurances
- Manque de coordination entre structures tunisiennes d'appui
- Procédures douanières contraignantes pour les SCI

Du côté de l'UEMOA

- Droits de douanes élevés
- Instabilité politique et insécurité dans certaines régions de l'UEMOA
- Niveau de corruption et risques d'insolvabilité élevés
- Forte présence de produits contrefaits
- Insuffisance des infrastructures locales et manque de ressources humaines qualifiées
- Coût élevé de certains facteurs

Benchmarking exportation de biens

Diagnostic

MAR



290 Mn\$

Structure des exportations comparable à celle de la Tunisie

TUR



316 Mn \$

Structure des exportations comparable à celle de la Tunisie

Opportunités UEMOA

FRA



3.7 Mrd \$

Médicaments; chaudières, turbines,... machines et appareils électriques, produits pétroliers, blé,...

Scénarii et Plan d'action

CHN



5.2 Mrd \$

Coton, Textile, machines et appareils électriques, véhicules,...

Benchmarking implantations

Diagnostic

MAR



Logos for Morocco: Moroccan flag, Attijari bank, Maroc Telecom, BMCE BANK, Groupe Chaabi YNNA Holding, Sothema, GROUPE HECI

Opportunités UEMOA

TUR



Logos for Turkey: Turkish flag, TURKISH AIRLINES, GROUPE SCOLAIRE yavuz selim, CARDIO LIFE, FKS INDUSTRIE DE FARINE

Scénarii et Plan d'action

FRA



Logos for France: French flag, BOUYGUES, COLAS, BNP PARIBAS, SOCIETE GENERALE, CRÉDIT AGRICOLE, AIRFRANCE, france telecom, AIR LIQUIDE, ACCOR, VEOLIA ENVIRONNEMENT

CHN



Logos for China: Chinese flag, CNPC PETROLIUM, "K" LINE, "K" LINE (China) Ltd., China Textile Industrial Corp., COMPLANT HONG KONG LIMITED

Méthodologie d'identification des opportunités

Diagnostic

Opportunités UEMOA

Scénarii et Plan d'action

Etape	Intitulé	Types de Biens & Services	Comment
Etape 1	Identification préliminaire des opportunités	Biens et services actuellement exportés	Caratérisation de la présence tunisienne dans l'UEMOA (Rapport de la phase 1)
		Nouvelles oportunités	Caractérisation de l'UEMOA et opportunités préliminaires (Rapport de la phase 2)
Etape 2	Caractérisation des opportunités	B & S actuellement exportés Nouvelles oportunités	Analyse/synthèse d'études de marché, études/notes sectorielles, Rapports (OMC, OMS, UNESCO,...) ...
			Entretiens avec des opérateurs tunisiens
			Visites de pays de l'UEMOA
Etape 3	Sélection des opportunités	B & S actuellement exportés Nouvelles oportunités	Approche Atouts/Attraits

Approche Atouts/Attraits

Diagnostic

Atouts de la Tunisie

- **Savoir faire** : compétences des RH, maîtrise des process de production et des méthodes de travail, export,...
- **Expérience dans l'UEMOA** : Export de produits/services ou implantation dans la zone
- **Compétitivité-prix**: par rapport à la concurrence locale ou étrangère (surtout dans les services)

Opportunités
UEMOA

Attraits de l'UEMOA

- **Présence de niches de marchés**: CA réalisé, niveau des importations, disponibilité des ressources (en cas d'opportunité pour une implantation),...
- **Croissance** : perspectives du marché, évolution des importations de l'UEMOA,...
- **Concurrence** : locale ou étrangère moins marquée, ...

Scénarii et
Plan d'action

Matrices de sélection

Diagnostic

Opportunités UEMOA

Scénarii et Plan d'action

Produits exportés actuellement

Attraits de l'UEMOA	Élévé	Médicaments Industrie électrique (cables, compteurs...)	Pâtes et Couscous	Atouts de la Tunisie
	Moyen		Margarine Papier hygénique	
	Faible	Boissons Industrie du Ciment/plâtre		
		Faible	Moyen	Fort

Services exportés actuellement

Attraits de l'UEMOA	Élévé		Etude/ingénierie Enseignement	Atouts de la Tunisie
	Moyen		BTP TIC	
	Faible			
		Faible	Moyen	Fort

Nouvelles opportunités (Produits)

Attraits de l'UEMOA	Élévé			Atouts de la Tunisie
	Moyen		Conserves de tomates Emballage	
	Faible	Textile/Filature	Produits de la mer Phosphate	
		Faible	Moyen	Fort

Nouvelles opportunités (Services)

Attraits de l'UEMOA	Élévé	Eau et assainissement	Services de soins Energie	Atouts de la Tunisie
	Moyen	Tourisme	Formation, Conseil, AT,...	
	Faible	Services financiers		
		Faible	Moyen	Fort

Les biens

Diagnostic



Opportunités UEMOA



Scénarii et Plan d'action

Produit	Export direct	Implantation
Médicaments	Développement de l'export par la mise en place de délégués médicaux	Unité industrielle envisageable
Margarine	Stratégie d'exportation directe non viable à terme	Unité industrielle envisageable en fonction de l'évolution de la demande
Pâtes et couscous	Consolidation du CA et prospection d'autres pays (Benin, Burkina,...)	Implantation des SCI
Composants électriques	Renforcement du positionnement du produit tunisien sur la gamme intermédiaire	Implantation de bureaux commerciaux
Papier hygiénique	Ciblage de marchés moins traditionnels (Burkina , Niger,...)	Implantation de bureaux commerciaux et des SCI
Emballages	Consolidation de l'effort de prospection sur des marchés moins traditionnels (Bénin, Togo,...)	Implantations dans des secteurs tels que l'emballage plastique
Conserves de tomates	Effort de prospection nécessaire pour un meilleur positionnement	Implantation des SCI
Lait et dérivés, pneumatiques, engrais, batteries, chaussures,...	Les importations de l'UEMOA sur ces produits sont relativement importantes. Ils pourraient constituer une opportunité à moyen terme en fonction de l'évolution de l'offre tunisienne en matière de compétitivité, d'adaptation du produit, de disponibilité du produit,...	

Les services

Diagnostic

Opportunités UEMOA

Scénarii et Plan d'action

Produit	Export direct	Implantation
Enseignement	Augmentation du flux d'étudiants UEMOA en TN	Un potentiel justifiant la création d'implantations en UEMOA
Etudes et ingénierie	Consolidation de la présence TN et orientation vers les études complexes	Partenariats avec des opérateurs locaux et/ou création de bureaux sur place
BTP (routes et autoroutes, ouvrages divers, ...)	Opportunités importantes mais concurrence très rude des entreprises chinoises et turques	Bureaux de représentation locale envisageables
TIC (études, E-gov, solutions informatiques et télécom,...)	Intensification de la prospection ciblée et PPP (structures publiques, banques,...)	Partenariat avec des opérateurs locaux
Services de soins (cardiologie, ophtalmologie,...)	Augmentation des flux d'évacuations sanitaires vers la TN	Création de cliniques sur place envisageable
Energie (construction de réseaux, transport électricité,...)	Une approche de prospection plus volontariste et PPP	Bureau de représentation en partenariat
Eau et Assainissement (gestion de réseaux , ...)	Prospection ciblée /promotion du savoir faire TN (PPP)	Envisageable selon évolution de l'activité
Formation , conseil et AT	Approche plus volontariste (PPP)	Implantation / partenariats
Tourisme	Ciblage de la classe aisée émergente et export de compétences TN	Création d'unités hôtelières avec un bon rapport qualité / prix

Scénarii et objectifs

Diagnostic

Opportunités
UEMOA

Scénarii et
Plan d'action

	Situation 2010	Scénario de continuité	Scénario Volontariste
Part TN dans les importations UEMOA	0.5%	1%	2%
Exportations de biens	190 MDT	390 MDT	780 MDT
Exportations de services	70 MDT	130 MDT	240 MDT
Implantations	14	26	55

Scénario volontariste

Diagnostic

- Marché offrant des opportunités pour des produits et services ayant davantage de perspectives que sur certains marchés traditionnels de la Tunisie : IAA, IMCCV, BTP, Etudes et conseils

Opportunités UEMOA

- Marché non saturé qui devrait maintenir une croissance significative sur les prochaines années : se positionner dès maintenant pour accompagner ce développement

- La Tunisie jouit de plusieurs atouts à valoriser en UEMOA : Notoriété, savoir-faire reconnu, compétitivité, ...

Scénarii et Plan d'action

- Possibilités de diversification atténuant relativement la dépendance vis-à-vis des marchés traditionnels
- Nécessité d'une approche volontariste pour combler le retard accusé par rapport à certains pays concurrents

Stratégie axée sur 5 volets

Diagnostic

1

Politique générale et Relations avec l'UEMOA

2

Mécanismes de financement et assurance

3

Veille et assistance sur les marchés

4

Promotion et aide

5



Collaboration Tuniso-italienne



Opportunités
UEMOA

Scénarii et
Plan d'action

Politique générale et relations avec l'UEMOA

Diagnostic

Opportunités
UEMOA

Scénarii et
Plan d'action
I

- Formulation d'une stratégie Afrique et UEMOA en particulier : objectifs, moyens, rôles et mobilisation des acteurs,...
- Engagement de démarches plus appuyées en vue de l'adoption de l'accord préférentiel avec l'UEMOA : comité de suivi, démarches auprès des pays, proposer des mesures de sauvegarde pour dissiper les craintes, appui politique, mesures de soutien
- Facilitation des procédures d'obtention de visas pour les ressortissants de l'UEMOA
- Eligibilité des sociétés tunisiennes aux financements européens en UEMOA (Etudes, BTP,...) : point à considérer dans les négociations du « statut avancé » avec l'UE
- Mécanisme d'échange d'information et de concertation sur les projets d'investissement et de privatisation au sein de l'UEMOA : dans le cadre des commissions mixtes
- Conduite d'actions caritatives dans la zone : moyen d'entrée dans les pays, établir des contacts avec les décideurs,...

Mécanismes de financement et d'assurance

Diagnostic

Opportunités
UEMOA

Scénarii et
Plan d'action
2

- **Financement des implantations dans la zone**
 - Lignes de crédits spécifiques pour le financement d'implantations commerciales, FdR des SCIs,...
 - Allocation des ressources dans le cadre du FOPRODEX avec une gestion déléguée aux banques
 - Dans une seconde phase et dans le cadre d'une approche globale de soutien des exportations : Création d'une EXIM Banque
- **Création d'une SICAR Afrique (Exemples : Maroc, Chine, Italie,...) :**
 - Soutenir l'internationalisation des entreprises tunisiennes en Afrique : encourager l'implantation, partage du risque,...
 - Actionnaires : FOPRODEX, SICARs Tunisiennes, Banques locales, fonds étrangers,...
- **Assurance des exportations vers l'UEMOA**
 - Démarches auprès de la BAD pour la création d'un réseau d'information Afrique
 - Réactiver les initiatives avec la BAD et l'Africain Exim Banque

Veille et assistance sur les marchés

Diagnostic

- Création d'une unité d'assistance Afrique/UEMOA au sein du CEPEX
 - Pilotage du plan d'action
 - Information et conseil des entreprises tunisiennes
 - Tenue et actualisation de bases de données sur les pays de l'UEMOA

Opportunités
UEMOA

- Création d'un portail UEMOA : données sur les pays, législation et régime en vigueur, commerce extérieur des pays de l'UEMOA, coordonnées utiles, les opportunités, listes des opérateurs,...

- Elaboration de listes fiabilisées de partenaires / importateurs potentiels : pour les produits et services prioritaires

Scénarii et
Plan d'action
3

- Elaboration d'un annuaire des tunisiens implantés en UEMOA et engagement de certains dans un corps de conseillers du commerce extérieur :
 - Favoriser des collaborations
 - En faire un relais pour le développement de la présence tunisienne en UEMOA
 - Intégrer certaines compétences résidentes en UEMOA dans le cadre d'un corps de conseillers du commerce extérieur : exploiter leurs expériences des pays, les impliquer dans le soutien des opérateurs tunisiens,...

Veille et assistance sur les marchés (2)

Diagnostic

Opportunités
UEMOA

Scénarii et
Plan d'action

3

- Conclusion de contrats d'assistance avec des bureaux locaux
 - Collecte des données
 - Accompagnement des opérateurs tunisiens
 - Veille sur les marchés
 - Mise en relation avec les décideurs
- Création d'une représentation du CEPEX dans un pays du Sahel (Burkina Faso)
 - Critères de choix : région peu couverte, besoin d'accompagnement, pays central, siège de l'UEMOA, marché de 16 millions de consommateurs,...
 - Révision du rôle et des missions des représentations : moyens, ressources à y affecter, outputs, objectifs et évaluation annuels,...
 - Mise en place de liens fonctionnels directs avec les structures professionnelles,...
- Développement du rôle des ambassades en matière d'accompagnement des investisseurs tunisiens : mise à disposition de personnels détachés par le CEPEX, clarification et formalisation des missions, liens fonctionnels avec le CEPEX,...
- Exploitation du flux des étudiants de l'UEMOA en Tunisie : augmentation du nombre de bourses, création de bases de données, création et financement d'associations d'anciens, proposition de stages dans des entreprises tunisiennes,...

Promotion et aides

Diagnostic

- Création de structures de développement international dans des secteurs à fort potentiel
 - Encourager la création de **structures en PPP** : combinaison des atouts du public et du privé, exploiter le savoir-faire des structures publiques,...(formation, informatique, télécoms, assistance technique,...)
 - Rôle du CEPEX : sensibilisation, mise en relation des acteurs, assistance technique, financement des actions d'assistance et de création, ...
- Mise en place d'un barème spécifique d'aides pour les actions ciblant l'UEMOA : augmentation du nombre d'actions éligibles, mise en place d'un barème d'aide plus incitatif sur une période limitée,...
- Organisation de journées sectorielles pays : intensification de l'effort actuel, cibler des secteurs porteurs (TIC, enseignement, soins, pharmaceutiques,...)
- Invitation de pays de l'UEMOA aux salons organisés en Tunisie
- Encouragement de l'implantation des SCI dans ces pays : crédits et aides spécifiques à octroyer par le FOPRODEX (FdR, dépôts,...)

Opportunités
UEMOA

Scénarii et
Plan d'action

4

Collaboration Tuniso-Italienne

Diagnostic

- **Appui aux structures d'exportation dans la zone :**
 - Domaines : organisation d'évènements, information et veille, fonds de soutien,...
 - 3 Pays : Mali (en phase de création), Bénin et Burkina
- **Financement d'actions caritatives :** financements italiens des missions proposées pour la Tunisie (missions médico-pharmaceutiques, formation, assistance,...)
- **Formation de cadres des structures d'appui de la zone (centres techniques, promotion des exportations, normalisation,...) :** cycles sur place avec des stages en Tunisie avec un financement italiens
- **Etablissement de protocoles d'accord entre la CTICI et des chambres homologues dans les pays de l'UEMOA :** échange d'information et de délégations, aide, organisation de journées de partenariat,...
- **Organisation d'évènements promotionnels Tuniso-italiens en UEMOA**
 - Secteurs présentant un potentiel de collaboration : IAA, TIC, formation,...
 - Nécessité de la mise en contact préalable des opérateurs tunisiens et italiens

Opportunités
UEMOA

Scénarii et
Plan d'action
5

Collaboration Tuniso-Italienne (2)

Diagnostic

Opportunités
UEMOA

Scénarii et
Plan d'action
5

- Mise en place de mécanismes de financement des investissements bilatéraux dans la **zone** : étendre les mécanismes déjà en place au niveau italien pour les projets bilatéraux (SIMSET, SACE,...)
- Promotion de structures communes de formation professionnelle en UEMOA
 - Secteur présentant une forte demande en UEMOA
 - Savoir-faire italien et tunisien à valoriser
 - Branches cibles : IAA, Textile, Cuir et chaussures,...
- Conception et mise en place d'un programme d'appui dans l'agroalimentaire
 - Un besoin important en UEMOA : hygiène et sécurité alimentaire, modernisation des outils, traçabilité, exportation,...
 - Implication de compétences tunisiennes pour le pilotage et l'assistance
 - Mobilisation de ressources italiennes et internationales pour le financement du programme
- Identification et concrétisation d'opportunités de collaboration dans les TIC
 - Domaines présentant un potentiel : Etudes (audit, schéma directeur,...), E-gov (portail, formalités à distance,...) et déploiement de solutions spécifiques (banques, télécoms, hôtels, ...)
 - Possibilités de collaboration dans le déploiement de solutions italiennes
 - Utilisation de ressources tunisiennes compétitives et maîtrisant la langue
 - Implication d'opérateurs publics et privés : CNI, fédération des TIC, consortia, Structures italiennes,...

Budget

Le coût global sur 3 ans de chaque scénario a été estimé comme suit :

- **Scénario de continuité :** **1 350 mDT**
- **Scénario volontariste :** **7 550 mDT**
 8 450 mDT avec l'option de création
 d'une nouvelle représentation du CEPEX

Pour le scénario volontariste, la **contribution de la partie italienne dans le financement des actions a été évaluée à 1 300 mDT sur les 3 ans**

Diagnostic

Opportunités
UEMOA

Scénarii et
Plan d'action



Merci pour votre attention



ACC : 13, Rue Izmir
1082 Notre Dame Tunis
Tél : (71) 892 794 / 848 774
Fax : (71) 800 030
E-mail : contact@acc.com.tn
Site Web : www.acc.com.tn