

Ne pas comparer la Tunisie et la Chine !

Pour Samir Kotti, consultant tunisien auprès des entreprises tunisiennes et françaises, et directeur du Centre d'appel Eurodev Contact Center, la Tunisie ne doit pas être perçue comme un "low cost country". Il faut dépasser la simple relation de donneur d'ordre à sous-traitant pour évoluer vers des partenariats pérennes. Les aides à l'emploi et à la formation proposées par l'Etat tunisien aux investisseurs étrangers créateurs d'emplois vont dans ce sens. Mais les entreprises étrangères doivent fortement s'impliquer.

« A seulement deux heures de vol de Paris, une heure de Nice, la Tunisie est un pays très proche de l'Europe. Les Tunisiens sont aussi culturellement proches des Français. La main d'œuvre tunisienne est à la fois francophone, de bonne qualité et parfaitement adaptable. Que ce soit dans les services ou dans l'industrie, les entreprises étrangères trouveront assez facilement des ouvriers qualifiés, qui auront la capacité à être formés et qui seront rapidement opérationnels sur de nouvelles machines. Aujourd'hui, bon nombre d'ingénieurs tunisiens valident pour le compte d'entreprises étrangères le prototypage de pièces avant leur industrialisation » assure ce consultant tunisien.

Aide à la formation et à l'emploi...

« Les entreprises étrangères qui ont un projet industriel peuvent bénéficier de programmes de formation, comme le Fonds d'Insertion et d'Adaptation Professionnelle (FIAPC), financés par l'Etat tunisien. Elles doivent présenter leur projet au Ministère de la formation professionnelle, avec une demande de qualification et de formation du personnel. Leurs projets doivent avoir un impact direct pour la région d'accueil, notamment en terme de création d'emplois. Le délai de traitement administratif du dossier varie en général de 40 à 60 jours. Les montants sont fonction de la taille des projets : de moins de 30 000 euros pour de "petits" investissements jusqu'à 70 000 euros pour des opérations de plus grande envergure » poursuit S. Kotti, lequel a lui-même recours à ce dispositif pour former aux métiers du télémarketing les jeunes opérateurs de son centre d'appel (voir ci-contre).

S. Kotti conseille aux sociétés françaises de recourir à un consultant local, au fait des arcanes de l'administration tunisienne, qui saura accélérer le montage des dossiers et assurer leur suivi. « Par ailleurs, toujours en matière d'emploi, les entreprises étrangères bénéficient de 7 ans d'exonération de charges sociales pour toute nouvelle embauche de nouveaux diplômés. De même, 50% des salaires des nouveaux bacheliers et/ou demandeurs d'emplois (dans le cadre de créations d'emplois) sont pris en charge par l'Etat tunisien dans la limite de 500 dinars (environ 280 euros). Les entreprises doivent faire cette démarche auprès de l'Agence Nationale pour l'Emploi et le Travail Indépendant (ANETI) ».



Samir Kotti,
consultant

Incitations fiscales à l'implantation

Outre la proximité géographique et culturelle, la Tunisie offre un cadre propice aux investissements. « Les entreprises off-shore, c'est-à-dire non-résidentes et totalement exportatrices (leurs ventes de biens et services réalisées à l'exportation représentent plus de 70% de leur chiffre d'affaires) bénéficient d'une exemption totale de l'impôt sur les bénéfices provenant de l'exportation pendant leurs dix premiers exercices, puis d'une exemption de 50% à compter du 11ème exercice ».

Aussi, celles qui s'implantent dans les zones de développement économique, se voient reverser par l'Etat tunisien, 25% de leur investissement initial dans un délai de 12 à 24 mois. De leur côté, les sous-traitants tunisiens bénéficient aussi d'incitations fiscales puisque le montant des ventes de leurs exportations est défiscalisé.

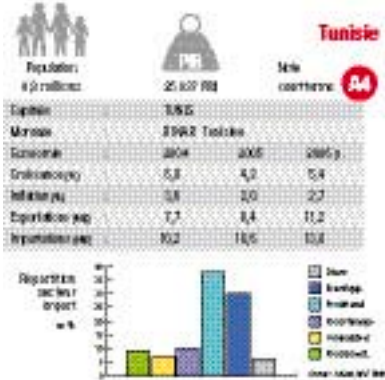
Une implication réelle et sincère

« Les entreprises étrangères ne doivent pas chercher à comparer la Tunisie aux "low cost countries" comme la Chine. Pour réussir en Tunisie, il faut privilégier la recherche de partenariat qu'il faudra consolider de jour en jour. L'implication de l'entreprise étrangère doit être réelle et sincère : validation des choix techniques, suivi de production... Pour ma part, je ne travaille pas avec un client qui refuserait de former les équipes tunisiennes et qui refuserait de s'impliquer dans son partenariat. Les Français ont intérêt à développer et à entretenir des relations humaines et parfois personnelles avec les Tunisiens, en tenant compte des us et coutumes locales : respect des fêtes religieuses (le ramadan dure un mois), des tenues vestimentaires... qui n'entravent pas pour autant le business ».

S. Ettaix



Indicateurs de l'exportateur



Un pays résolument tourné vers les technologies de l'information

En novembre 2005, à la surprise générale, Tunis accueillait le Sommet Mondial de la Société de l'Information. Une belle reconnaissance pour ce pays de seulement 10 millions d'habitants. « La société tunisienne est résolument tournée vers les nouvelles technologies » explique S. Kotti. « Plus de 460 000 étudiants se sont inscrits par internet en faculté lors de la dernière rentrée. Les grandes villes du pays sont dotées de nombreux "cyberspace" pour le public ». Depuis le début des années 2000, le gouvernement affiche clairement sa volonté de faire rentrer la Tunisie de plain-pied dans la société de l'information. En effet, le Xème plan de développement (2002-2006) prévoyait une hausse de la valeur ajoutée du secteur des technologies de la communication de l'ordre de 21,6% par an, permettant ainsi de porter la contribution de ce secteur à la croissance totale du pays à environ 16,6%. Et pour atteindre ces objectifs, les investissements prévus dans ce secteur se sont élevés à près de 1950 millions d'euros (soit le double que pour le IXème plan !). Malgré ces efforts, le taux d'informatisation par ménage demeure faible à l'échelle nationale (3,4%) même s'il atteint près de 15% à Sfax et 20% à Tunis. De même, dans le monde des affaires, la Tunisie accuse encore un certain retard au niveau des équipements : « on ne peut pas encore réaliser de virement interbancaire ». Mais le mouvement de démocratisation de l'accès aux TIC est bel et bien lancé. « Le sommet mondial a permis de valoriser cette culture des NTIC » assure S. Kotti.

74 centres d'appels

L'intérêt des Tunisiens pour les technologies de l'information se manifeste également par l'important nombre d'ingénieurs spécialisés dans ce domaine. Les centres d'appels "outsourcés" ont le vent en poupe. « Si le Maroc a encore une longueur d'avance pour l'externalisation de certains métiers (ex : comptabilité, hotline, assistance technique, gestion de fichiers...), de grandes entreprises démontrent aujourd'hui leur intérêt pour la Tunisie. Elles peuvent réaliser ici une économie sur ces métiers de l'ordre de 40 à 60% » rappelle S. Kotti. « Notre centre, Eurodev Contact Center, emploie 30 personnes. Nos équipes sont amenées à réaliser différentes missions pour notre clientèle : qualification de fichiers, planification de rendez-vous, plateforme web de mise en relation... Pour chaque client, nous formons nos équipes à la fois aux techniques du télémarketing et aux spécificités du produit en question. Car lorsqu'une société nous demande de créer et de gérer une plateforme d'assistance en ligne, nos équipes doivent parfaitement connaître ses produits et ses services ». S. Eltaïb



Retrouvez les entreprises tunisiennes sur le salon Classe Export

SEKKINOX

Coutellerie Mahjoub. Fabrication de couteaux ménagers tranchants, bouchers, autres industries.

AMI

Les Ateliers Mécaniques Industriels. Sous-traitance dans le domaine de la découpe et de la déformation de tôle, conception et fabrication des outils de presse, zingage électrolytique.

CABINET AMOUS

Cabinet d'expertise comptable, membre de l'Ordre des experts comptables de Tunisie et membre de BKR International. Services : conseil juridique, fiscal et social, conseil comptable, conseil en gestion et Audit légal et contractuel.

GROUPE INTERNATIONAL DE LINGERIE

Fabricant de lingerie, maillot de bain et lingerie de nuit, en sous-traitance ou en produit fini. Atouts : flexibilité, réactivité, qualité.

IDERYET Services

Société de service outsourcé en ingénierie informatique et solution NTIC : sous-traitance pour le développement d'applications en régie ou en forfait selon des cahiers des charges.

IMEX OLIVE OIL

Agroalimentaire - Huile d'olive. Production, conditionnement et exportation d'huile d'olive en vrac et en conditionné.

ROTIN VANNERIE MAHARES

Rotin Lajnet fabrique des meubles exotiques et articles de décoration en mariant divers matériaux.

EURODEV Center

Service hotline technique et commercial en réception d'appel. Qualification de fichier, fixation de rdz-vous BtoB. Domiciliation / Gestion administrative

ACIA Sud

Développement de réseau de vente en gamme de produit et recherche de marché pour la sous-traitance en construction métallique.

SOPAL Articles en laiton

Sopal conçoit et fabrique des articles en laiton par estampage à chaud : fonderie coquille, injection pression, usinage, traitement de surface.

Gamme Sopal : robinetterie sanitaire et bâtiment, pièces de raccordement eau et gaz, compteurs et branchement d'eau, robinets pour bouteilles de gaz...

EL KHABIA

Production et vente d'épices, d'herbes naturelles de légumes et fruits secs ; harissa Berbère et de salaisons, conditionné ou en vrac.

Recherche de développement commercial (enseigne, centrale d'achat, grossiste, importateur et catering) et technique (co-traitance avec des donneurs d'ordre pour des marques de producteurs ou de distributeurs)



Ferid Tounsi,
Président du Cepex

Le Cepex, porte d'entrée des échanges internationaux en Tunisie

Fédérateur et partisan de l'ouverture, le Président du Cepex, le Centre de Promotion des exportations tunisiennes Ferid Tounsi engage une dynamique d'affaires pour soutenir les entreprises tunisiennes dans leur effort d'internationalisation.



Ce grand promoteur des échanges internationaux a passé 20 ans en Europe et au Canada, notamment à Montréal où il s'est occupé d'investissements extérieurs. De ses 15 années vécues à Bruxelles « avec les Eurocrates », où il a développé des projets pour les pays pilotes, il tire des enseignements pour appliquer une stratégie pragmatique et fournir des services de qualité répondant aux vraies préoccupations des entreprises.

connaître l'offre tunisienne, les produits et services tunisiens. Ceci implique une veille permanente, la participation à plus de 50 salons ou foires par an, la promotion de l'image...

Troisième sujet d'importance, la création d'un guichet unique. Et c'est bien cette préoccupation qui a été le moteur de la création de la Maison de l'Exportateur qui regroupe, outre le Cepex, le Ministère du Commerce, celui du transport, la Banque Nationale tunisienne, la Chambre de Commerce de Tunis, la Douane, la Cotunace, (la Compagnie tunisienne d'assurance du Commerce extérieur). Une Maison qui favorise les synergies à l'exportation et favorise les partenariats entre secteurs privés et publics puisqu'elle abrite aussi le Club des exportateurs tunisiens, l'Utica (Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'artisanat), l'Utap (Union Tunisienne de l'Agriculture et de la pêche), un service SOS export et le Fonds d'accès aux Marchés d'exportation, le Famex dont nous avons déjà parlé (*Classe Export N°152*). Le Famex en est à sa deuxième phase et entend bien, entre 2005 et 2009, insérer quelque 500 nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers.

En premier lieu, mettre un portail à la disposition des exportateurs (ainsi que des importateurs potentiels), le portail Cepex où ils retrouvent toutes les informations techniques, les organismes de référence, les événements, les rencontres de partenaires, les séminaires de formation. La Tunisie se targue d'une grande mobilité industrielle et commerciale dans ses relations avec les partenaires étrangers et concentre depuis des années ses efforts sur le développement du potentiel humain et la formation.

« La Maison de l'Exportateur, une belle vitrine économique inaugurée en avril 2004, est le projet du chef de l'Etat : elle doit concerner tous ceux qui se développent à l'international et dans le même temps servir de vitrine économique à la Tunisie moderne » insiste Ferid Tounsi qui décrit les superbes locaux consacrés à la Bibliothèque et à la salle d'exposition des produits tunisiens, sans oublier le Business Center à la disposition des entreprises.

N. Hoffmeister

Deuxième axe de travail du Cepex, la promotion. Le Cepex qui compte quelque 200 collaborateurs, se positionne en porte d'entrée pour mieux faire

Un système éducatif doublé d'une formation continue, de vrais atouts pour la Tunisie

« Le système éducatif est un des piliers du développement tunisien depuis l'indépendance. Il est très largement subventionné par l'Etat. Les Universités sont pleines et mettent chaque année sur le marché de nombreux diplômés, très bien formés et qui ont eu la chance d'avoir très peu déboursé pour leur formation », témoigne Aslem Smida, cabinet SMD Conseil, spécialisé sur l'Afrique du Nord.

« Les grandes écoles sont excellentes, et le niveau scientifique élevé » reprend A. Smida, ancien président du Comité National de l'AIESEC. Et de citer l'ENIT, l'Ecole Nationale des Ingénieurs de Tunis, l'ENSI, l'Ecole Nationale des Sciences de

l'Informatique d'où sortent des étudiants brillants formés aux dernières avancées en informatique (logiciels et hardware) et plus encore sur les systèmes d'information. « Le sommet mondial de l'Information s'est d'ailleurs tenu à Tunis en 2005 et d'énormes efforts continuent d'être faits pour permettre l'accès de tous à une information choisie. En Tunisie, la formation continue est en plein essor, soutenue par plusieurs projets axés sur le e-learning ».

L'Etat a financé le programme de mise à niveau en encourageant les entreprises à former leur personnel, à faire une démarche qualité, à s'attacher à la mise

aux normes. C'est le prix à payer pour lier des partenariats avec des entreprises européennes auprès de qui elles pourront faire valoir les avantages de leur flexibilité et l'intérêt de leur proximité, qu'il s'agisse de développements informatiques, de textile, ou autre.

Les accords signés avec l'Union Européenne visant le démantèlement définitif (en 2008) des barrières douanières donnera encore plus de raisons aux Européens de servir des atouts de ce pays proche qu'ils utilisent souvent comme test avant d'élargir leurs actions à l'ensemble de l'Afrique du Nord où la culture n'est pas sensiblement différente

« les grandes écoles sont excellentes, et le niveau scientifique élevé »

et où donc l'accueil des produits étrangers devrait être à peu près similaire. « Le marché tunisien n'est pas grand, on en fait vite le tour » avoue Aslem Smida. « Qu'il s'agisse de monter une entreprise, ou de sortir les marchandises de la Douane, les délais sont beaucoup plus courts en Tunisie que dans l'ensemble du Maghreb, même s'il y a encore des efforts à faire pour rendre les procédures moins complexes. Pour autant, comme dans tous les pays d'Afrique du Nord, le recours à des réseaux relationnels locaux, constitue la voie royale pour les affaires ».

N. Hoffmeister



De nombreuses incitations à l'implantation

Le cabinet tunisien d'expertise comptable Amous accompagne régulièrement des sociétés étrangères désireuses de s'implanter en Tunisie. Zones franches, statut des entreprises, incitations fiscales, parafiscales et sociales... Karim Amous livre ici quelques conseils aux entreprises françaises.

Depuis 1994, le code d'incitation aux investissements régit l'ensemble des investissements réalisés en Tunisie. « C'est le type d'activité de l'entreprise qui détermine son régime et ce, quelle que soit sa zone d'implantation » précise Karim Amous.

Les investisseurs étrangers ont la possibilité de choisir entre différentes zones industrielles, notamment aux alentours des trois villes industrielles du pays que sont Tunis, Gabès et Sfax. « Dans presque toutes les grandes villes, il existe des zones industrielles aménagées avec toutes les infrastructures nécessaires. Quel que soit leur lieu d'implantation, les entreprises étrangères totalement exportatrices sont exonérées de tous les impôts (TVA, IS) et taxes (taxe professionnelle). La protection sociale des salariés tunisiens est obligatoire. Le Smic net est équivalent à 130 euros ».

Outre les différentes zones industrielles du pays, nombre d'investisseurs choisissent de se tourner vers les zones franches. « Il existe en Tunisie deux zones franches, celle de Bizerte au Nord de Tunis et celle de Zarzis au Sud Est de Gabès. Ces deux zones ont un accès direct aux infrastructures de transport, notamment les ports » poursuit K. Amous. « Elles sont réservées aux entreprises étrangères dites totalement exportatrices. Ces entreprises non résidentes ont pour obligation d'exporter la totalité de leur production la première année. Ensuite, elles peuvent exporter jusqu'à 70% de leur production, le



reste étant écoulé sur le marché local. Pour ces entreprises, la partie des ventes réalisées à l'exportation est exonérée de toutes taxes. Les sociétés totalement exportatrices bénéficient d'une décote sur les charges sociales de 0,5% par salarié. En matière de change, elles sont libres de transférer n'importe quel montant à l'étranger, à condition toutefois que l'état financier de la société soit certifié par un expert-comptable, qui plus est, de préférence, membre d'un réseau international. Sur les deux zones franches, des locaux sont disponibles à la location à partir de 5 USD le m². Mais les entreprises étrangères n'ont pas accès à la propriété. Les biens importés et destinés à être transformés pour la réexportation nécessitent une déclaration d'admission temporaire. La nomenclature

NGP s'applique sans problème pour les biens exportés ».

Si la Tunisie offre de nombreuses incitations pour les entreprises étrangères de production, en revanche, les activités commerciales sont réservées aux Tunisiens. Et les sociétés étrangères qui veulent créer une activité commerciale doivent obtenir l'accord des autorités tunisiennes, ou s'associer à un partenaire tunisien qui détiendra la majorité du capital. En ce qui concerne la création d'entreprise, le recours à des experts (juristes, experts-comptables, fiscalistes...) est souvent la meilleure solution.

Le régime d'incitations fiscales et sociales permet aux autorités tunisiennes d'attirer de nombreux investisseurs étrangers.



Karim Amous,
expert comptable



Fondé en 1965, le cabinet Amous est un cabinet tunisien d'expertise comptable membre depuis 2004 du réseau international d'expertise comptable BKR international (Avec 318 cabinets répartis dans 63 pays, BKR compte parmi les 15 premiers réseaux mondiaux d'expertise comptable).

Avec une quinzaine de collaborateurs, le cabinet Amous est présent à Sfax, où est installé son siège social, à Tunis et à Gabès. Les équipes d'experts comptables ont quatre champs d'intervention : les conseils juridiques, fiscaux et sociaux, l'assistance comptable, le conseil en gestion d'entreprise, et l'audit et le commissariat aux comptes.

m

