

FICHE PAYS TUNISIE



Décembre 2018

1

Données générales



TUNISIE



Population : 11 516 189 (July 2018 est.)

Capitale fédérale : Tunis

Distance avec Sénégal : 3 679km

Langues principales : Arabic (official), French (commerce), Berber (Tamazight)

Monnaie : Dinar tunisien

PIB / personne : USD 11 900 (2017 est)

Croissance annuelle du PIB : 2% (2017)

Inflation : 5,3% (2017)

Source: World Factbook (2017)

Position de l'économie dans le monde (USD)



Rang Mondial de la Tunisie

93/190

Commerce bilatéral



Position de la Tunisie par rapport aux exportations du Sénégal

53

Exportations du Sénégal vers la Tunisie



Croissance annuelle en valeur 2013-2017

29%

2 Commerce bilatéral Sénégal – Tunisie

Cadre juridique des échanges

Les relations commerciales entre les deux pays sont régies par les accords de l'O.M.C dont ils sont tous les deux membres. Ils s'accordent donc réciproquement le traitement de la Nation la Plus Favorisée (NPF). Les deux pays sont également membres de l'Organisation pour la Conférence Islamique (O.C.I) et, à ce titre, peuvent bénéficier, dans la promotion de leurs activités économiques de l'appui de la Banque Islamique de Développement (B.I.D) et du Centre Islamique pour le Développement du Commerce (C.I.D.C).

Echanges commerciaux entre le Sénégal et la Tunisie

Ci-dessous, vous trouverez des statistiques sur les échanges commerciaux entre le Sénégal et la Tunisie.

Tableau 2.1 Le Sénégal exporte vers la Tunisie (milliers USD, 2016-2017)

| Produit | 2016 | 2017 |
|--|-------|-------|
| Tous produits confondus | 3 397 | 2 651 |
| Thons du genre [Thunnus], congelés | 1 217 | 1 716 |
| Moteurs à piston, à allumage par compression | 0 | 292 |
| Huile d'olive vierge et ses fractions, obtenues | 0 | 170 |
| Cuir et peaux de caprins, à l'état humide [y.c. 'wet-blue'], tannés, | 409 | 137 |
| Triphosphate de sodium [de constitution chimique définie ou non | 0 | 100 |
| Poissons congelés | 256 | 65 |
| Cuir et peaux bruts, frais, ou salés, séchés, chaulés | 191 | 38 |
| Barbes, sourcils, cils, mèches en matières textiles synthétiques. . | 10 | 12 |
| Soles congelées | 22 | 10 |

Source: Trademap (2017)

Tableau 2.2 Principaux produits importés par le Sénégal depuis la Tunisie de 2016 à 2017((1000 USD)

| Libellé du produit | Valeur en 2016 | Valeur en 2017 |
|---|----------------|----------------|
| Tous produits confondus | 40 490 | 52 964 |
| Huile de soja et ses fractions, même raffinées, | 4 076 | 7 008 |
| Préparations pour sauces et sauces préparées; condiments et assaisonnements, composés | 5 348 | 6 579 |
| Boissons non-alcooliques | 8 039 | 6 495 |
| Graisses et huiles végétales et leurs fractions, | 3 213 | 3 700 |
| Ciments non pulvérisés dits 'clinkers' | 0 | 3 469 |
| Triphosphate de sodium [de constitution chimique définie ou non | 2 509 | 2 724 |
| Articles de transport ou d'emballage, en matières plastiques | 1 397 | 1 961 |
| Stéatite naturelle, broyée ou pulvérisée | 1 301 | 1 587 |

Source: Trademap (2017)

La balance commerciale entre le Sénégal et la Tunisie est déficitaire au dépend du Sénégal car les importations tunisiennes en 2017 de produits sénégalais sont de l'ordre 2 651 000 USD. alors que les exportations tunisiennes vers le Sénégal s'élèvent à de 52 964 000 USD.

Les produits sénégalais à fort potentiel export sur le marché tunisien

Tableau 2.3 : Les produits sénégalais à fort potentiel export sur le marché tunisien

| Libellé du produit | Estimation du commerce potentiel non réalisé, milliers USD |
|---|--|
| Fibres discontinues de nylon ou d'autres polyamides, cardées, peignées | 1 |
| Bonbonnes, bouteilles, flacons et articles pour le transport ou l'emballage | 19 |
| Lait et crème de lait, concentrés, additionnés de sucre ou d'autres | 3 |
| Thé vert [thé non fermenté], présenté en emballages immédiats d'un contenu > 3 kg | 6 |
| Ciments, même colorés | 2 |
| Produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, d'une largeur >= 600 mm | 10 |

| | |
|--|---|
| Barres en fer ou en aciers non alliés, comportant des indentations | 1 |
| Fils en fer ou en aciers non alliés, enroulés, revêtus | 1 |

Source: Trademap (2017)

Les concurrents africains du Sénégal sur le marché tunisien

Tableau 2.4 Les concurrents africains du Sénégal sur le marché tunisien (2017, En milliers USD)

| Pays exportateurs | Valeur importée en 2017 (milliers USD) | Balance commerciale en 2017 (milliers USD) | Répartition importations Tunisie (%) | des pour la |
|-------------------|---|---|--|-------------------|
| Algérie | 748 258 | -281 731 | | 3,6 |
| Egypte | 343 247 | -301 097 | | 1,7 |
| Maroc | 120 233 | 64 655 | | 0,6 |
| Libye, Etat de | 36 309 | 357 315 | | 0,2 |
| Ouganda | 20 195 | -19 927 | | 0,1 |
| Ghana | 15 112 | 3 356 | | 0,1 |

Source: Trademap (2017)

Les principaux concurrents africains du Sénégal sur le marché tunisien, sont : l’Egypte 15,4%, le Maroc 1,7%, la Lybie 0.6% et l’Ouganda et le Ghana avec 0.1%.

3

La culture des affaires en Tunisie

Coutumes sociales et protocole

Les Concepts clés et valeurs en Tunisie:

La famille est une valeur importante. La société tunisienne étant une société de nature collectiviste, l’intérêt porté à la famille au sens élargi sera plus important que l’intérêt porté à un seul individu.

L’hospitalité des tunisiens est une valeur omniprésente, comme dans beaucoup d’autres pays musulmans. Attendez-vous à être invité à dîner par vos partenaires. Si tel est le cas, apportez un cadeau en signe de reconnaissance, telles que des spécialités de votre région. Les boissons alcoolisées sont bien évidemment à proscrire. Les Tunisiens s’emploient à la communication indirecte. Ainsi, les confrontations ou conflits seront évités autant que possible, faites de même. En effet, l’honneur est une valeur importante en Tunisie.



La pratique des affaires en Tunisie

La ponctualité est essentielle dans la culture d'entreprise tunisienne. Être ponctuel est le reflet de la fiabilité et de l'attitude au travail. De plus, les délais sont fixes et il est important de les respecter. Il est nécessaire d'avoir recours aux rendez-vous, qui doivent être pris à l'avance et reconfirmés quelques jours auparavant, par écrit ou par téléphone.

Même si la Tunisie est un pays musulman, les entreprises sont fermées le dimanche et non le vendredi. Elles ouvrent généralement à 8 heures et ferment à 18 heures et peuvent éventuellement fermer pendant les temps de prières. Les heures de travail sont réduites en été, surtout pendant la période de Ramadan.

L'apparence est importante en Tunisie, veuillez donc à porter des tenues formelles et appropriées lors de vos rendez-vous. Les réunions ne seront pas privées, sauf si vous en faites expressément la demande. Ne soyez donc pas surpris si les négociations ou les discussions en cours sont interrompues. Les pratiques tunisiennes en matière de cartes de visite sont les mêmes que dans les pays européens. Veuillez cependant lire avec attention la carte de votre partenaire avant de la ranger.

Communication

Avant de commencer toute relation d'affaires, il est pratique courante de faire connaissance avec votre partenaire tunisien, généralement autour d'un thé. Cette pratique vous permettra également d'instaurer les bases d'une bonne relation professionnelle. Serrer la main de votre interlocuteur est une pratique courante, mais qui n'est cependant pas systématique si votre partenaire est une femme. Il sera alors préférable d'attendre qu'on vous tende la main, sinon veuillez simplement à baisser la tête en signe de reconnaissance. Il est possible que certains engagements ne soient pas tenus. Les Tunisiens préfèrent s'engager sur quelque chose pouvant être difficilement réalisable.

La structure des entreprises

La structure des entreprises a tendance à être fortement hiérarchisée, de sorte que le dirigeant le plus important prend la décision finale. La bureaucratie est omniprésente, le mieux étant d'obtenir quelques conseils de personnes qui y sont familières.

Plus d'informations sont disponibles sur les liens suivants (anglais):

- <http://www.commisceo-global.com/country-guides>
- https://fr.wikipedia.org/wiki/#Relations_commerciales
- <http://www.animaweb.org/sites/default/files/5-tunisie-guide-interculturel-des-affaires.pdf>

4

Les services de l'Asepex aux exportateurs

Dans son ambition de promouvoir les produits « Origine Sénégal » sur les marchés extérieurs, l'ASEPEX offre à ses partenaires exportateurs du Sénégal les services suivants ::

- Intelligence économique et commerciale;
- Appui technique ;
- Promotion commerciale;
- Environnement export et facilitation;
- Formation;
- Assistance et conseil à l'export.

Pour plus d'informations et pour d'autres fiches pays et études

www.asepex.sn / www.senegalexport.com



Agence sénégalaise de promotion des exportations
Immeuble HDP-2ème étage, 10 Vdn lotissement Cité Police, En face Mermoz
Tel : (221) 33.869.20.21 | mail: siec@asepex.sn