

# Cahier du CEPI N° 15

## *Etude de positionnement stratégique des Industries Electriques Electroniques et de l'Electroménager*

### **PREAMBULE**

Le secteur des Industries Electriques, Electroniques et de l'Electroménager (IEEE) regroupe une grande variété de métiers et de produits.

Son taux de croissance est de 16 % par an au cours des dernières années et sa part dans les exportations est de 1 265 MTND en 2001.

### **SITUATION NATIONALE**

Les IEEE comptent 262 entreprises de plus de 10 salariés employant 36 500 personnes. 130 unités sont totalement exportatrices ayant un effectif de 27 300 personnes, soit 75 % de l'emploi total du secteur.

En 2001, la production a atteint, 1 500 MTND dont les 2/3 sont réalisés par les unités totalement exportatrices. Ces entreprises témoignent ainsi de la réussite de l'approche de partenariat industriel développé par la Tunisie depuis plusieurs années.

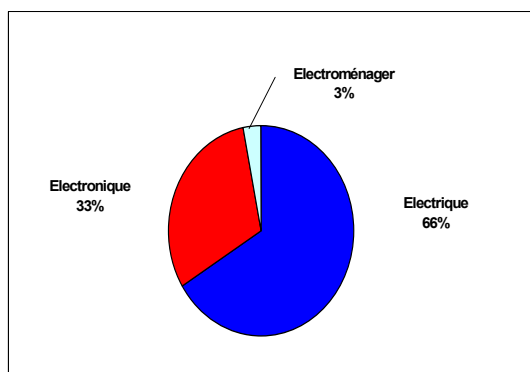
La branche Electrique domine les IEEE avec des performances intéressantes : 69 % de la production et 51 % des investissements du secteur en 2001.

Sur la période 1997-2001, les investissements annuels moyens du secteur étaient de 54 MTND.

En 2001, les exportations ont atteint 84% de la production totale du secteur.

En 2000, les exportations tunisiennes représentent 0,2 % des importations européennes.

La contribution des différentes branches aux exportations du secteur se présente comme suit :



### **SITUATION INTERNATIONALE**

Les productions européennes des filières électriques, électroniques et de l'électroménager, connaissent des taux de croissance annuels moyens respectivement de 2,6%, 12% et 2,5% atteignant un chiffre d'affaires en 2000 respectivement de 150 000 MTND, 160 000 MTND et 42 000 MTND.

Malgré le faible poids de la filière de l'électroménager, ses échanges extérieurs sont excédentaires à l'inverse des filières électriques et électroniques qui connaissent des déficits chroniques de leur balance commerciale.

Les tendances actuelles convergent vers des productions en moyennes séries ré-organisables rapidement en fonction des besoins qui s'appuient sur le juste à temps et les flux tendus.

Au niveau des métiers ces tendances s'orientent vers le montage des tableaux électriques, les circuits imprimés et le câblage électronique alors que pour les produits, il y a une forte demande des réfrigérateurs et des climatiseurs.

### **COMPARAISON INTERNATIONALE**

Le benchmarking élaboré par référence à quatre pays à savoir la France, l'Italie, la Turquie et le Mexique fait ressortir les principaux enseignements suivants :

- pour la gestion de la production en Tunisie, on utilise, très souvent, un PC individuel en l'absence d'un système de GPAO, alors que ce dernier est utilisé dans les autres pays au minimum dans 25 % des cas ;
- le délai moyen de dédouanement sur les intrants en Tunisie est le plus long (10 jours), au Mexique et en Turquie il est de 5 jours, en Italie il est de 3 jours et de 2 jours en France;
- le niveau du marketing pratiqué par les entreprises tunisiennes est inférieur de 40 % par rapport à celui des entreprises françaises, de 30 % par rapport aux italiennes et de 10 % par rapport aux mexicaines et turques ;
- le respect des délais est inférieur de 30 % par rapport à celui des entreprises françaises, de 20%

par rapport aux italiennes et de 10% par rapport aux mexicaines et turques ;

- le cycle régulier de production-livraison est de 15 jours en Tunisie. Il est le plus long par rapport aux pays de référence : 10 jours pour le Mexique, 8 jours pour la Turquie et 5 jours pour la France et l'Italie ;
- la valeur ajoutée des entreprises tunisiennes est la plus faible (28%), contre 32% pour la Turquie, 36% pour le Mexique, 50% pour l'Italie et 52% pour la France ;
- le taux de croissance des exportations tunisiennes se place confortablement entre ceux de la France (20%) et de l'Italie (24%), alors qu'il est faible au Mexique (8%) et très faible en Turquie (2%) ;

## **OBJECTIFS**

Le principal objectif auquel doit s'atteler les IEEE tunisiennes **est l'augmentation substantielle de la valeur ajoutée.**

## **CRENEAUX ET MARCHES PORTEURS**

Compte tenu des évolutions attendues des produits et des métiers ciblés (miniaturisation, rationalisation du nombre de références, diminution du nombre de pièces à assembler, utilisation des moyens collectifs, etc.) ainsi que les tendances lourdes qui caractérisent les marchés, quatre créneaux porteurs sont mis en évidence :

- 1- **Le montage de tableaux électriques** qui trouve des débouchés sur les marchés publics, industriels et Grand Public, avec un développement local et à l'export.
- 2- **Les circuits imprimés** tant au niveau des marchés industriels de petites séries à forte valeur ajoutée, qu'au niveau des marchés Grand Public à savoir l'étude et le développement de pré-séries sur lesquelles peuvent être réalisées des marges justifiées par la conception et le service.
- 3- **Le câblage électronique** notamment pour les constructeurs européens d'automobiles, où les sous-traitants réalisent des travaux d'étude et de pré-séries à des coûts très élevés.
- 4- **Les réfrigérateurs et climatiseurs**, pour les centrales d'achat et les grossistes de matériels électroménagers non-membres ou associés à l'UE et utilisant la Tunisie comme plate forme pour exporter vers l'Union européenne.

## **ACTIONS A ENTREPRENDRE**

En considérant la situation actuelle, les tendances du marché mondial et les comparaisons effectuées avec les pays de référence, un plan d'actions promotionnelles a été élaboré. Les principales actions sont les suivantes :

### **1. Actions dans les entreprises**

- Adéquation du produit au marché en terme de technologie et de performances techniques.
- Adéquation du produit au marché en terme de prix.
- Organisation de cycles de formation pour les entreprises.
- Renforcement du volet immatériel de la mise à niveau : marketing, qualité, gestion de la production, plannings.

### **2. Mesures institutionnelles**

- Facilitation des échanges entre les entreprises totalement exportatrices et le marché local en révisant le principe de l'Article 17 du code des investissements pénalisant actuellement la relation fournisseur / client au niveau national.
- Révision des différences des régimes des entreprises (exportatrices et non exportatrices) et voir la possibilité de leur unification.
- Adaptation des pratiques relatives aux marchés publics aux contraintes industrielles : *dimensionnement et délais de dépouillement*.
- Création d'incitations et d'aides à l'innovation dans les entreprises.
- Révision du régime des admissions temporaires.

### **3. Actions promotionnelles**

- Création d'une cellule de veille technico-économique internationale qui aurait pour principale mission la recherche et la diffusion des informations.
- Organisation de « Conférences - Rencontres » en Europe sur l'environnement des investissements industriels dans les Zones de Libre Echange (ZLE) et ailleurs.

### **4. Création d'entreprises et partenariats**

- ✓ L'étude a permis d'identifier trois fiches projets à promouvoir.