

Cahier du CEPI N° 20

Etude de positionnement stratégique de la branche « Constructions Métalliques »

PREAMBULE

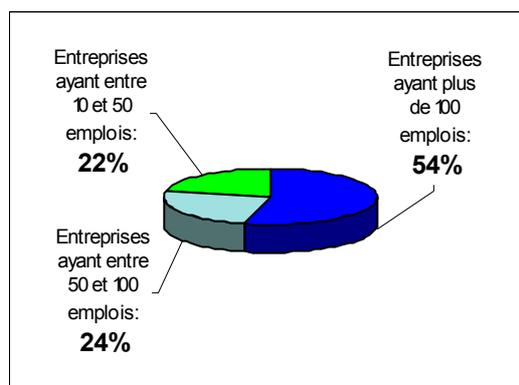
La branche « constructions métalliques » en Tunisie est divisée en deux grandes familles : les grands projets (chaudronnerie et structures métalliques industrielles), et les produits industriels fabriqués en séries plus ou moins grandes, comme la carrosserie industrielle et les bouteilles à gaz.

SITUATION NATIONALE

La branche compte 136 entreprises de plus de 10 emplois dont la majorité sont non totalement exportatrices. Les emplois permanents sont estimés à 7 000, alors que les saisonniers sont de l'ordre de 1 600.

85 entreprises de la branche ont des effectifs inférieurs à 50 personnes.

La répartition des emplois par catégorie d'entreprises se présente comme suit :



Durant la période 1997-2001, la production de la branche a enregistré un taux de croissance moyen d'environ 4% par an atteignant en 2001, 120 MTND, réalisés essentiellement sur le marché local.

La majorité des entreprises opérant dans la chaudronnerie et les structures industrielles se concentrent à proximité des cimenteries, des industries chimiques, des activités pétrolières, etc.

La branche se distingue aussi par l'importation totale des matières premières : tôles et profilés. L'Italie occupe la 1^{ère} place comme premier fournisseur de la Tunisie.

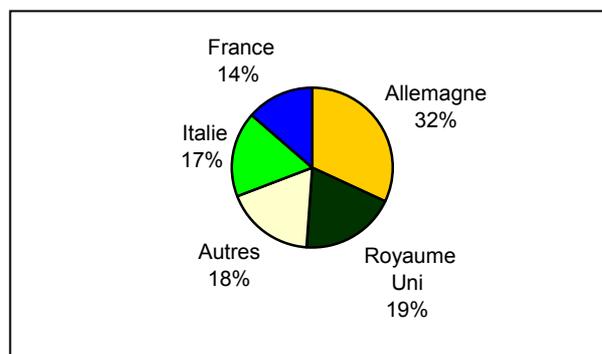
Au niveau des produits, la balance commerciale de la branche est presque équilibrée, mais les valeurs sont faibles de l'ordre de 30 MTND par an. Les principaux pays fournisseurs sont la France et l'Italie. Alors que la principale destination des produits tunisiens est la France.

Jusqu'à juin 2003, 25 entreprises ont vu leurs programmes de MAN approuvés par le COPIL, pour un investissement total de 42 MTND dont 33,5 MTND d'investissements matériels.

SITUATION INTERNATIONALE

▪ L'Allemagne, le Royaume Uni, l'Italie et la France assurent 82% de la production de structures métalliques de toute l'Europe. L'Allemagne détient à elle seule le 1/3 de ces productions.

La répartition de la production européenne en 2001 en structures métalliques se présente comme suit :



▪ En 2001, l'Union Européenne a été le premier exportateur de produits chaudronnés avec 37% des exportations mondiales

Les tendances actuelles se situent au niveau du raccourcissement des délais de réalisation des ouvrages, de la réduction du nombre de fournisseurs et du transfert d'une partie de la maîtrise de l'ouvrage vers des fournisseurs privilégiés.

▪ Pour les produits industriels, la production européenne des semi-remorques a atteint 392 000 unités en 2001 dont 35% sont détenus par l'Allemagne. Ce marché est en légère hausse.

Pour les bouteilles à gaz, on dénombre 168 millions de bouteilles en circulation en 2001 et un taux de renouvellement du parc de 5% par an. Le marché est globalement en baisse.

COMPARAISON INTERNATIONALE

Le benchmarking élaboré par référence à 4 pays à savoir la France, la Turquie, l'Egypte et le Maroc montre que :

- La production tunisienne des produits de carrosserie industrielle est faible (800 unités) par

rapport à celle du Maroc et de l'Egypte (respectivement 1200 et 3600 unités). Elle est très faible par rapport à celle de la Turquie (9 700 unités) et de la France (55 000 unités) ;

- Le prix de vente de la bouteille à gaz de 13 kg en Tunisie est le plus élevé par rapport aux autres pays du fait de la faible quantité produite ;
- La valeur ajoutée dans les structures métalliques est de l'ordre de 20% et dans les produits chaudronnés est 35%.

Sur ce plan, les entreprises tunisiennes et françaises ont une valeur ajoutée similaire. Elle est meilleure que celle des entreprises égyptiennes et marocaines ;

- Les entreprises tunisiennes disposent de peu d'implantations commerciales permanentes dans les grands pays industrialisés contrairement aux autres pays de comparaison;

- La taille moyenne des grandes entreprises tunisiennes est faible par rapport aux autres pays de référence ;

- Il n'y a pas d'ingénieries industrielles spécialisées en Tunisie, capables de piloter des projets complets. Il en existe une au Maroc, cinq en Egypte, huit en Turquie et une quinzaine en France ;

- On observe l'absence de bureaux d'études projets dans les entreprises tunisiennes alors qu'il en existe chez les entreprises des pays de comparaison.

OBJECTIFS A L'HORIZON 2008

- Création d'un pôle tunisien d'une capacité de production de 10 000 tonnes/an en structures métalliques et de 6 000 tonnes/an en chaudronnerie, capable de livrer des ensembles clés en main.
- Développement des exportations de bouteilles à gaz vers l'Afrique et la Libye.

CRENEAUX ET MARCHES PORTEURS

- Les équipements pour les grands projets (pétrole, industrie, etc.), dans les pays en voie de développement et notamment en Afrique.
- Les bouteilles à gaz pour les pays de l'Afrique et la Libye.

ACTIONS A ENTREPRENDRE

1. Actions communes dans les entreprises

- Respecter davantage les délais de livraison,
- Doter davantage les bureaux de méthodes d'outils (ordinateurs performants, logiciels, etc.), pour effectuer les calculs de résistance des structures.

2. Actions dans les grandes entreprises

- Associer les différentes compétences dans un même projet pour la création d'équipes projets.
- Regrouper les ressources en mettant en commun, les outils de production coûteux, les achats, etc.
- Echanger les informations en s'appuyant sur les réseaux avec les autres industriels et en transmettant les données sur le même marché.
- Ne pas se tromper d'adversaire : il faut chercher à concurrencer les entreprises étrangères et non pas les locales.
- Doter les entreprises de structures commerciales de démarchage des donneurs d'ordre internationaux (les ingénieries), et de suivi des clients et des projets.
- Développer le partenariat avec des industriels européens.

3. Actions dans les PME

- Mettre en place des outils d'organisation, tels que la comptabilité analytique, les procédures de suivi des commandes, suivi qualité, etc.
- Inciter les entreprises à faire des regroupements au moins au niveau des achats.
- Sous-traiter auprès des confrères certaines opérations.
- Développer la sous-traitance auprès des grandes entreprises.

4. Mesures institutionnelles

- Améliorer les financements à l'exportation en aidant les entreprises tunisiennes à obtenir des prêts auprès des banques à des taux d'intérêt abordables ;
- Faciliter l'obtention de cautions de bonne fin auprès des banques et ceci pour les entreprises exportatrices travaillant avec des ingénieries ;
- Améliorer les programmes de formation professionnelle ;
- Inciter les entreprises à l'obtention de la certification ISO ;
- Créer un environnement légal favorable au regroupement des entreprises.

5. Actions promotionnelles

- Création de représentations commerciales communes pour toutes les entreprises de la branche en Europe afin d'être à l'écoute des ingénieries spécialisées et des grands donneurs d'ordre.
- Elaboration d'un site Web, sous forme de portail et d'une plaquette promotionnelle relatant le potentiel de la branche en Tunisie (carte de la Tunisie, principales implantations, les infrastructures de transport...).

6. Création d'entreprises et partenariats

L'étude a permis d'identifier deux fiches projets à promouvoir. L'une des fiches propose une démarche quantifiée pour un éventuel regroupement des grandes entreprises de la branche.