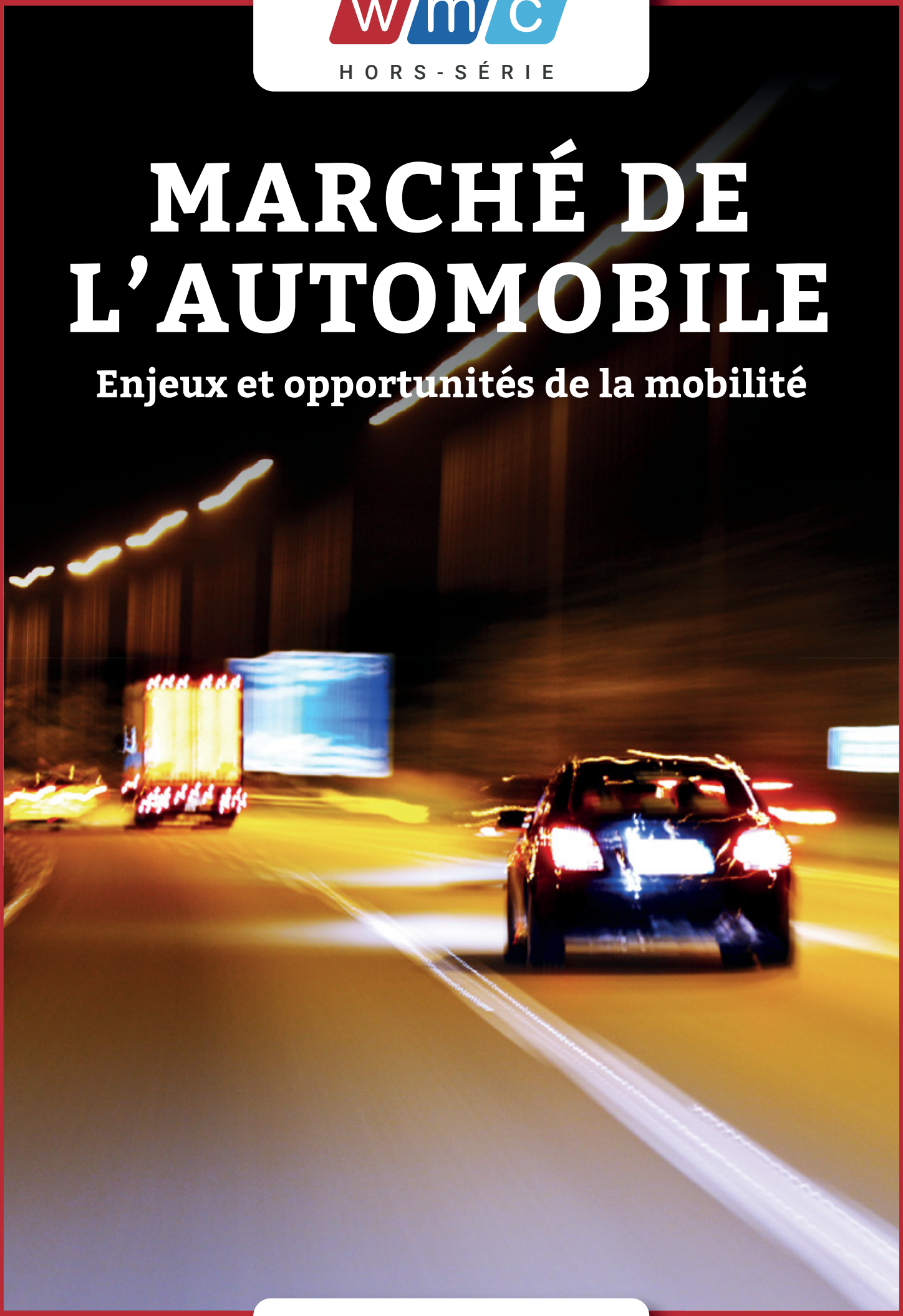
wmc

HORS-SÉRIE

MARCHÉ DE L'AUTOMOBILE

Enjeux et opportunités de la mobilité



Octobre 2021

EDITION NUMÉRIQUE

webmanagercenter.com

Ensemble Vibrons Football

Jusqu'à

-20%*

de remise

TotalEnergies, partenaire du football africain.

Ensemble, vibrons football dans les stations-service TotalEnergies.

#FootballTogether

TotalEnergies

CAF TotalEnergies

PARTENAIRE OFFICIEL

* Du 15 Septembre au 15 Novembre 2021 dans les points de vente participants
Remise de 10% - QUARTZ 9000 5W40. Remise de 20% - QUARTZ 7000 S 10W40. Emballage 1L, 4L et 5L
Offre valable dans la limite du stock disponible

RENAULT KADJAR

osez l'aventure

à partir
de 94 950 DT

renault.tunisie renault.tn 71 188 700

SOMMAIRE

MOEZ CHAKCHOUK
MINISTRE DU TRANSPORT
La mobilité est indispensable à la croissance économique

IBRAHIM DEBACHE
CHAMBRE SYNDICALE DES CONCESSIONNAIRES
Basculer vers les nouvelles technologies automobiles

LE MARCHÉ AUTOMOBILE TUNISIEN

FATHI BDOUR
MINISTÈRE DU COMMERCE
Nous veillons à rendre la voiture accessible au plus grand nombre de Tunisiens

Parc automobile 2016 -2020

Evolution des immatriculations

Équipement des ménages en voitures en Tunisie

Edito
UN PARC DE 2,3 MILLIONS DE VÉHICULES, MAIS COMBIEN RÉELLEMENT EN CIRCULATION OU EN ÉTAT DE CIRCULER?

MEHDI MAHJOUB
DG ALPHA HYUNDAI MOTOR
Pousser l'expansion commerciale au top du potentiel de la marque

MOEZ BELKHIRIA
PDG DE BSB TOYOTA
Le défi permanent

MOHAMED BEN JEMAA
DG BEN JEMAA MOTORS
Une marque premium vaut engagement sur la qualité

SADRI AIECH
DG CAR PRO SUZUKI
Nous sommes encore loin de notre transition écologique

IBRAHIM DEBACHE
DG ENNAKL
Nous sommes leader sur le marché avec un catalogue multicartes

IMED GHARBI
DG LE MOTEUR
L'innovation technologique est notre meilleur atout commercial

LES ENJEUX DE LA MOBILITÉ

FATHI EL HANCHI
DG DE L'ANME
Pas de stratégie de développement des véhicules électriques en Tunisie, en l'état actuel des finances publiques

Mobilité électrique en Tunisie :
Une feuille de route à l'arrêt

L'hydrogène vert,
une manne providentielle pour la Tunisie ?

SORETRAK,
la foi dans le transport intelligent !

Plan de relance économique 2019-2020 - Filière automobile

INDUSTRIE AUTOMOBILE

FETHI SAHLAOUI
DG DES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES AU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DES PME
Une relance otage de l'adoption du pacte de compétitivité

NABHEN BOUCHAALA
PRÉSIDENT DE TUNISIAN AUTOMOTIVE ASSOCIATION (TAA)
Un Pacte et des objectifs stratégiques à l'horizon 2025

WISSEM BADRI
KROMBERG & SCHUBERT
La Tunisie reste un site compétitif

ACTUALITÉS **DOCUMENTS** **INFOGRAPHIES**

PARTENAIRES

EDITION 2021

RENAULT

KIA

Jeep

HYUNDAI

TOYOTA

SUZUKI

TotalEnergies

AFRIQUE ASSISTANCE
a MAPFRE company

بنك الأمان
AMEN BANK

TLF TUNISIE LEASING & FACTORING

التجاري ليزنغ
Attijari Leasing

GAT ASSURANCES

HANNIBAL LEASE

TOMOBILE STORE

عجيل

زخروف

الزيتونة تكافل
ZITOUNA TAKAFUL

wmc HORS-SÉRIE

webmanagercenter.com

L'énergie se réinvente, Total devient TotalEnergies.

TotalEnergies

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

HORS-SÉRIE

Edition numérique

ADRESSE :
Rue Lac Victoria-Rés.Flamingo
les Berges du Lac - Tunis

Tél. : (+216) 71 962 775
(+216) 71 962 617

(+216) 21 18 18 18
(+216) 20 313 314
(+216) 55 313 314

Fax : (+216) 71 962 429

Email :img@planet.tn

www.webmanagercenter.com

DIRECTEUR
DE LA PUBLICATION
Hechmi AMMAR

REDACTEURS EN CHEF
Amel BelHadj Ali
Talal Bahoury

RéDACTION
Ali Driss
Khmaies krimi
Hajer Krimi
Amani ibrahimi
Sarra Boudali

Conseiller à la rédaction
Abdelaziz DARGHOUTH

Direction Commerciale
Meryem Ben Nasr

PHOTOS
Anis MILI

Direction Artistique
ELYES BEN CHARRADA

DESIGN INFOGRAPHIE
Hynd Gafsi
Hela AMMAR

CopyRight

© IMG SEPTEMBRE 2021

Un parc de 2,3 millions de véhicules, Mais combien réellement en circulation ou en état de circuler?

Un parc automobile à plusieurs inconnus, officiellement plus de 2,3 millions de véhicules "circulent" en Tunisie.

Si on regarde les chiffres des visites techniques, des ventes de vignettes, des véhicules retirés de la circulation ou des véhicules dont la visite technique n'a pas été renouvelée au cours des cinq dernières années, on aboutit au chiffre de près de 1 million de véhicules immobilisés, abandonnés ou circulant illégalement (sans visite technique, sans vignette et pour certains sans assurance).

Parc automobile tunisien:
2,3 millions au 31/12/2020
15% de 0-5 ans
17% de 5-10 ans
16% de 10-15 ans
52% de plus de 15 ans

Alors que dans le monde on accélère la migration vers une mobilité électrique à coup de réduction des droits et taxes, d'importantes subventions pour booster le remplacement des véhicules thermiques par des véhicules électriques et hybrides, en Tunisie c'est le statu quo pour cause des difficultés des finances publiques.

Alors que les annonces se multiplient dans le monde sur l'arrêt, à l'échéance 2030-2035, de la production des voitures thermiques, en Tunisie c'est une absence totale de décision compte tenu de l'état du parc automobile actuel, de l'absence de solutions permettant de disposer de données fiables sur la situation réelle du parc automobile.

Visites techniques non renouvelées au cours des 5 dernières années
223.286

L'absence de textes dissuasifs relatifs à l'obligation de déclaration et de mise à la casse des véhicules mis à l'arrêt. L'impact limité des dispositions relatives à la délivrance des contrats d'assurances ou des vignettes; en effet et en regardant les chiffres, on constate très peu d'évolution dans le nombre d'attestations de visites techniques délivrées au cours de la période 2016-2020.

Attestations de visites techniques délivrées
1.138.267 (2019)
915.564 (2020)

On estime à plusieurs centaines de milliers le nombre de véhicules échappant aux radars des contrôles routiers et continuant à circuler alors qu'ils sont dans un état d'épaves, énergivores, polluants et dangereux sur les routes.

Nombre de vignettes délivrées en 2020
1,25 million

AMMAR Hechmi
Directeur de la Publication

SORENTO

Le SUV à toute épreuve

CITY CARS S.A
CONCESSIONNAIRE KIA MOTORS
31, rue des Usines ZI Goulette – Kram
Tél. : (+216) 36 406 200 – Fax : (+216) 36 406 206

Les informations reportées sur ce document sont susceptibles de changements.
Photos non contractuelles.
Pour tout renseignement rapprochez-vous de votre concessionnaire exclusif en Tunisie ou visitez notre site web **www.kia.tn**
Rejoignez-nous sur nos pages :

www.facebook.com/kiatunisie www.instagram.com/kia_motors_tunisie/

* Le Kia Sorento est garanti 5 ans ou 100 000 Km (au premier des deux termes échus).

5 ANS* DE GARANTIE

La mobilité est indispensable à la croissance économique

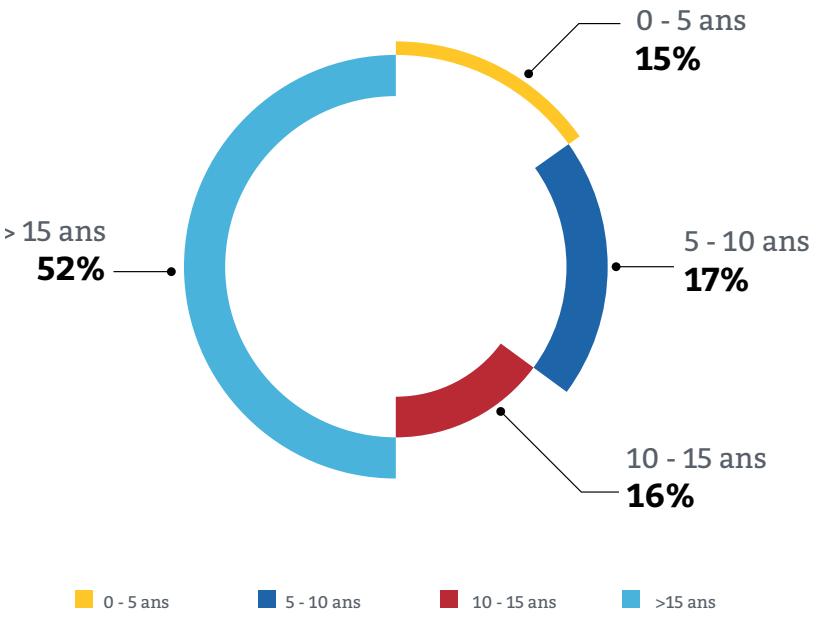
Moez Chakchouk - Ministre du Transport

Le rôle essentiel du transport dans le développement économique et commercial de tout pays n'est pas à démontrer. Des moyens de transport de qualité et une logistique adéquate facilitent la circulation des biens et services, aident au désenclavement des populations, améliorent l'accès au travail, à l'éducation et à la santé. Ils sont un outil indispensable pour la croissance économique.

Malheureusement, en Tunisie le secteur du transport marche à reculons. Pour le sauver, le ministère de tutelle à lui seul n'y arrivera pas. Il faut un plan de sauvetage piloté au sommet de l'Etat et associant plusieurs départements ministériels, dont les Finances, l'Équipement, le Commerce, l'Industrie et l'Environnement.

Le point avec Moez Chakchouk, ministre du Transport et de la Logistique.

Parc auto - Répartition par âge
(Parc à fin 2020)



La problématique des transports concerne au moins 4 ministères, à savoir le Transport, l'Équipement, l'Industrie et le Commerce. Il n'est pas facile dans pareille situation de mettre en place une stratégie à long terme. Quelle est votre approche ?

Moez Chakchouk : Vous avez tout à fait raison, et j'ajouterais même le ministère de l'Environnement. Le secteur du transport est un secteur extrêmement polluant de nature. De ce fait, mettre en place une stratégie qui prend en compte les aspects environnementaux est indispensable. Toute politique pour le développement du secteur du transport ne peut se faire sans une symbiose entre ces différents départements.

> Toute politique pour le développement du secteur du transport ne peut se faire sans une symbiose entre les différents départements ministériels concernés

Qu'avez-vous fait concrètement pour y arriver ?

Depuis une année, nous essayons de mettre en place des équipes pour travailler ensemble.

Nous nous réunissons périodiquement entre ministres de l'Industrie, du Commerce et de l'Equipement. A ce jour, il n'y a pas eu de réunions de très haut niveau. Ce sont des réunions périodiques pour débattre, à titre d'exemple, avec le ministre de l'Energie du port de Skhira puisque Trapsa assure la gestion et l'exploitation du port pétrolier de la Skhira ainsi que l'entretien et la sécurité des installations y afférents et il y a plus à faire pour étendre le port de Skhira et l'agrandir.

Nous tenons des réunions périodiques avec le ministre du Commerce, et nous nous concertons à propos des moyens à mettre en œuvre pour le développement de l'exportation et l'amélioration des services tarifaires.

Grâce à ces réunions, nous avons priorisé les actions à engager sur les court et moyen termes. Nous n'en sommes pas encore au long terme. On ne peut pas mettre en place des stratégies de développement pour le secteur de transport sans une prise en compte des impératifs dans les autres secteurs tels les plans de développement du ministère de l'Industrie ou encore celui de l'Equipement.

> Nous avons priorisé les actions à engager sur les court et moyen termes. Nous n'en sommes pas encore au long terme.

Vous prenez tout de même des décisions telle l'élimination des autorisations pour le transport rural ?

Ces autorisations n'ont pas été retirées. Je pense qu'il y a eu un malentendu. Dans notre pays, il y a énormément d'autorisations. Stratégiquement parlant, il fallait réfléchir au moyen de transformer

> Nous n'accordons plus d'autorisations sur la base de camions aménagés comprenant des cabines où on entasse les gens comme du bétail.

le système d'autorisations devenu très complexe et géré au sein des gouvernorats. Il y a des autorisations devenues caduques puisque nous ne pouvons plus parler de "transport rural". Avec la gouvernance locale, toutes les régions sont devenues des "zones municipales". Quand la municipalité gère, c'est une région urbaine, donc la loi doit suivre.

Aujourd'hui, nous parlons d'interurbain ou d'urbain. Le rural dans une région municipale n'a plus raison d'être, et d'après le Code des collectivités publiques, c'est à la municipalité de s'organiser pour le transport qui convient à sa région. Il reste encore les taxis, les voitures à bandes jaunes et les louages à bandes bleues.

Le taxi collectif représente un grand problème parce que très dangereux. Le ministère du Transport va-t-il prendre des mesures pour sécuriser la route et les usagers ?

Il faut savoir que, dans certaines régions, on utilisait les camions pour transporter les gens. Nous n'accordons plus d'autorisations sur la base de camions aménagés comprenant des cabines où on entasse les gens comme du bétail. Il s'agit de vies humaines, on ne joue plus avec ça. Les propriétaires des voitures aménagées artisanalement et disposant de 9 ou 8 places ont été sommés de prendre les mesures de sécurité indispensables.

> Aujourd'hui, nous parlons d'interurbain ou d'urbain. Le rural dans une région municipale n'a plus raison d'être

La visite technique et les certifications nécessaires seront exigées et la loi appliquée d'une manière stricte. Si le véhicule est de 9 places, il ne peut pas en ajouter sans autorisation. La direction du transport terrestre se chargera des autorisations et du contrôle. Ceci étant, il va falloir penser à un modèle beaucoup plus adapté à notre situation et à nos besoins. Il faut repenser nos modes et modèles de transport.

Pourquoi ne pas penser à des bus confortables ? Nous pouvons en débattre avec nos concessionnaires.

Pourquoi ne pas négocier avec le constructeur tunisien, Wallys,

> Nous n'avons pas le droit de priver nos concitoyens de moyens de transport sécurisants, confortables et accessibles

la création d'une flotte de bus adaptée à nos besoins et à notre infrastructure ? Accordons plus d'avantages aux produits tunisiens et exigeons des modèles de haute facture.

Tout est possible, il faut juste se mettre en tête que c'est dans l'intérêt du pays et au service des usagers et faire en sorte d'aplanir les difficultés presque toutes d'ordre administratif et réglementaire.

Auparavant, il y avait les TCV qui desservent pratiquement toutes les zones, mais certaines ne sont plus en activité. Pour quelles raisons ?

Il y a quatre entreprises qui ont des concessions de transport public, y compris les TCV et les TUS. Ces quatre sociétés souffrent autant que celles du transport public. Il faut savoir que les conditions économiques dans lesquelles elles ont été créées ont changé, le prix du carburant a flambé, les pièces de rechange sont devenues plus chères, et elles ne peuvent pas augmenter les prix dans les conditions actuelles du pays. Elles ne peuvent pas non plus continuer à opérer à perte.

PARC TCP PAR AGE

23.473

au 31/12/2020

65%

du parc

+de 15 ans d'âge

Augmenter quand même les prix pour ceux qui peuvent se le permettre, n'est-ce pas une solution ?

Oui, mais vous savez, les opérateurs font des études de marché, comparent leurs tarifs par rapport au coût du marché des transports publics. Il y a les taxis, les bus, il faut choisir un tarif raisonnable par rapport aux autres. La situation économique est difficile, l'augmentation des taxes et l'importation coûtent de plus en plus cher vu le glissement du dinar et la diminution des réserves en devises. Il faut de grandes lignes de crédits et plus de facilités pour ces entreprises afin qu'elles remontent la pente.

Pour résumer, il faut réfléchir à une solution globale, le modèle suivi par les transports publics n'est plus viable aujourd'hui, nous n'avons pas le droit de priver nos concitoyens de moyens de transport sécurisants, confortables et accessibles. C'est un défi à relever et ce n'est pas que l'affaire du ministère du Transport.

> Les sociétés régionales de transport peuvent bien s'associer à des privés pour développer le secteur au niveau régional.

Les sociétés de transport privé doivent pouvoir disposer de conditions économiques favorables, mais le problème aujourd'hui en Tunisie est que le secteur du transport n'est plus attractif. Quand vous avez un projet d'acquisition de bus, les banques ne vous accordent pas de crédits, et ce même avec la garantie de l'Etat. Nous avons atteint une situation de blocage. Les banques n'ont plus confiance dans les sociétés de transport à cause de leur situation financière difficile, mais ce n'est pas une raison.

4.887	413.600	3.541	956	390
Total parc	Nombre de sièges	Autobus	Autocar	Microbus

> Il faut repenser nos modes et modèles de transport

Si avec toutes les garanties consenties par les privés pour avoir des crédits, ils sont confrontés à des fins de non-recevoir, que dire du secteur public ? Il faut qu'il y ait un élan de solidarité nationale pour sortir de la crise. Il faut encourager les PPP. Aussi bien les multinationales que les grands groupes privés qui emploient des milliers de travailleurs et sont établis dans les zones industrielles devraient contribuer à résoudre le problème de transport.

Nous avons eu des discussions avec quelques-uns et ils se plaignent tous de l'absence du transport en commun correct, ou de sa disponibilité, mais ils n'ont rien fait pour contribuer à son développement. Ils préfèrent louer des bus pour le transport de leurs milliers d'ouvriers, mais ils n'ont pas pensé à investir dans le transport régional. Ils peuvent investir dans des sociétés de transports dans le cadre du PPP et les mettre à la disposition de leurs employés. Ils peuvent s'associer dans le capital de la compagnie nationale, nous ne tenons pas à ce que le capital soit public à 100%.

> Le secteur du transport étant vital, nous appelons les banques à participer à l'effort national de le sauver et de le développer.

Si nous avons tenu à ce que ce soit des sociétés anonymes, c'est pour permettre la contribution du privé. Il n'y a que la SNTRI et la TRANSTU qui sont à 100% public. Toutes les sociétés régionales de transport dans n'importe quelle autre région peuvent bien s'associer à des privés pour développer le secteur au niveau régional.

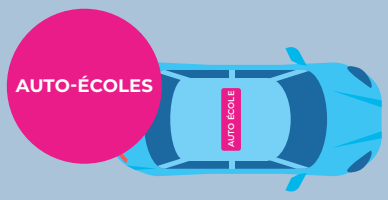
Entretien conduit par Amel Belhadj Ali

جيل وراء جيل

طاقتنا ماتوفاش

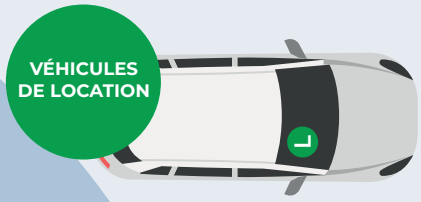
عجيل

Location, transport en commun, auto-écoles



3.959
Véhicules

3.781
Voitures particulières



19.004
Véhicules

18.854
Voitures particulières

19.309
Véhicules

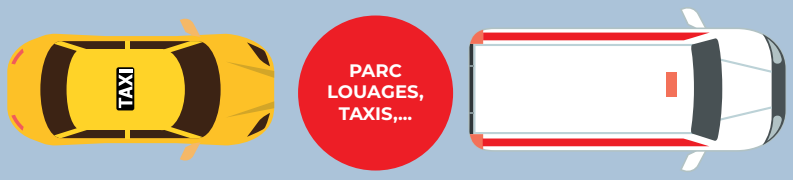
252.043
CU

8.902
Semi-Remorques

8.131
Tracteurs routiers

2.180
Camions

96
Remorques



52.317
Total TNRP

10.044
Louages

32.436
Taxis individuels

2.716
Taxis collectifs

6.946
Transport rural

175
Taxis grands tourisme

4.887
Total parc

413.600
Nombre de sièges

3.541
Autobus

956
Autocar

390
Microbus

4.425
Parc TCP

3.205 (72%)
Parc en état d'exploitation

3.079
Sociétés de transports régionaux

1.346
Transtu + Sntri

Source CGA

*Demandez votre QR code auprès de votre compagnie d'assurance

AFRIQUE | ASSISTANCE
a MAPFRE company

Équipement des ménages en voitures

La population tunisienne comptait au dernier recensement de 2014 près de 11 millions de personnes (11,7 millions en janvier 2020), 2,7 millions de ménages dont 70% en milieu communal et 30% en milieu non communal.

Près de 50% des ménages sont installés dans le grand Tunis, au Sahel et à Sfax.

27,2% des ménages déclarent posséder un ou plusieurs voitures, dont 31,4% en milieu communal et 17,3% en milieu non communal.

Equipement en voitures / ménages *(Recensement 2014)*

Gouvernorat	Moyenne en %
Ariana	42,20%
Ben Arous	36,60%
Tataouine	36,00%
Medenine	34,80%
Sfax	34,70%
Tunis	34,70%
Monastir	29,60%
Sousse	28,90%
Gabès	26,40%
Manouba	25,40%

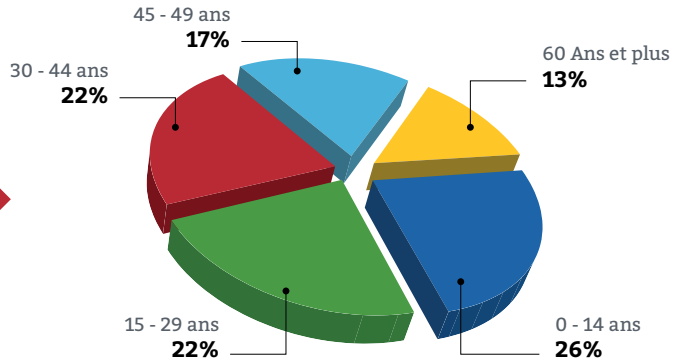
ÉVOLUTION ÉQUIPEMENT DES MÉNAGES EN VOITURES

15,7%
1994

21%
2004

27,2%
2014

Population Tunisienne par tranche d'âge (INS 07-2018)



Jeep®
THERE'S ONLY ONE

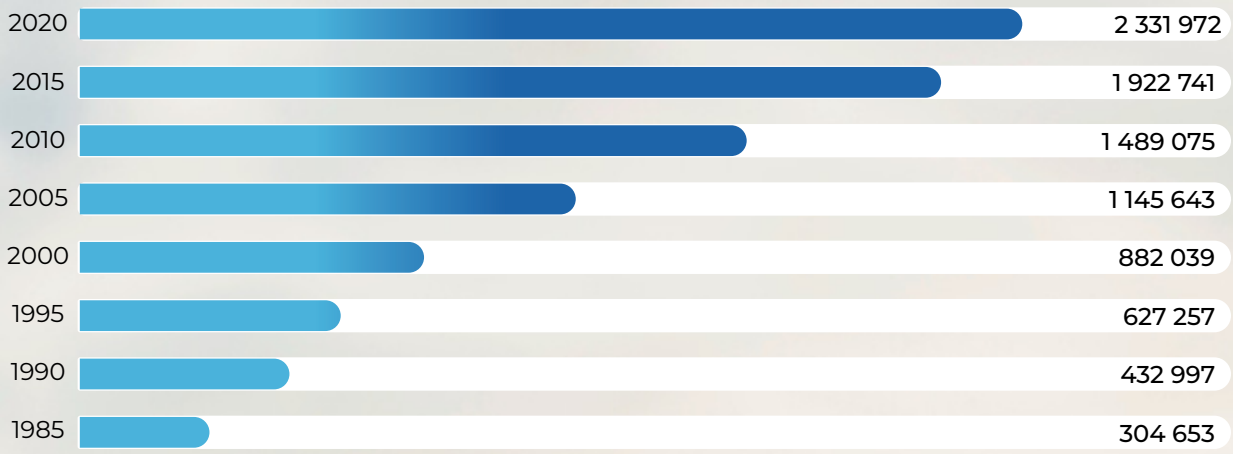
LA PERFORMANCE POUR ALLER PLUS LOIN

ITALCAR
Représentation de matériel de transport

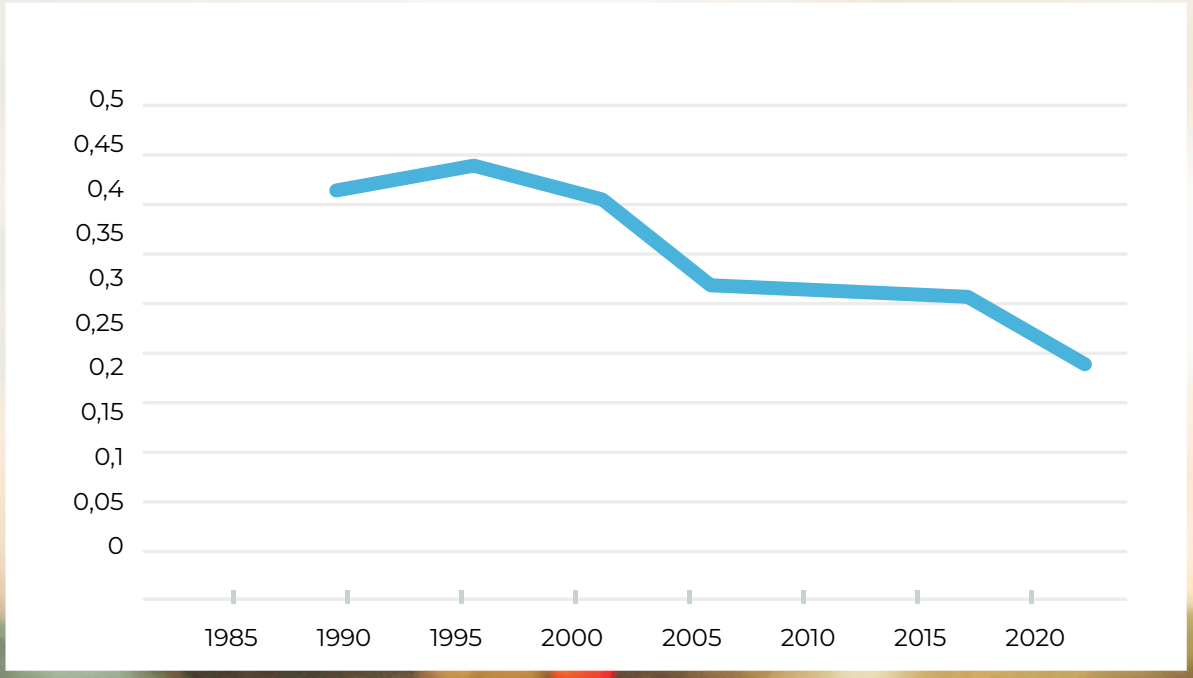
Jeep Tunisie

.Tunis : Showroom les Berges du Lac : Boulevard Principal, les Berges du Lac, 2045 Tunis – Tél. : 71 655 531- 31 363 250 / Fax : 71 655 407 **.Showroom Megrine :** Zone Industrielle Megrine route de Sousse GP1 5.5 km – Tél.: 31 363 250 / Fax : 71 297 177 **.S.A.V. :** Cité El Khadra, Avenue Louis Braille, 1003 Tunis – Tél. : 71 773 322 / Fax : 71 733 399 **.Bhar Lazreg :** Aerocar Service Rue Ibn El Jazzar Bhar Lazreg, 2076 La Marsa Tunis - Tél. : 31 401 282 / Fax : 32 401 282 **.Ezzahra :** Eurocar Services, Ezzahra -Tél. : 31 505 019 **.Mnihla :** Société Tunicar, route de Bizerte Sanhaji El Mnihla, 2094 Ariana – Tél. : 70 527 806 / Fax : 70 527 816 **.Bizerte :** L'expert Automobile : Hafer Moher km3, route Menzel Bourguiba, Bizerte 7000 - Tél. : 72 510 366 / Fax : 72 510 366 **.Béja :** ABM 2, Rue El Yasmine, Cité des agents de la sûreté, Sidi Fradj 9029, Béjà Sud Tél. : 78 453 820 / Fax : 78 455 198.**Nabeul :** Cap Bon Motor's : Avenue du Maghreb Arabe, 8000 Nabeul - Tél.: 72 272 702 – 72 272 708 / Fax : 72 272 699 **.Sousse :** Ste Sghair Motors : GP1, Rue de Tunis, Km 6 - boite postale 155, Akouda Sousse - Tél : 73 342 115 - 93 609 819 Fax : 73 342 118 - Bassem Auto : Rue Ahmed Chawki, Msaken Sousse **.Monastir :** Zone Industrielle Ghedir, 5000 Monastir - Tél. : 73 425 932 Fax : 73 425 933 **.Mahdia :** Société Alfatimya Cars, route de Boumerdes Ezzahra, Mahdia - Tél. : 73 671 630 - 98 771 683 Fax : 73 425 933 **.Sfax :** Sfax Motors : 01, rueJamel Eddine Al Afghani, zone Industrielle Poudrière, 3002 Sfax - Tél. : 74 287 381 – 74 287 382 / Fax : 74 287 375 **.Le Moteur House :** 04, Avenue d'Algérie, Sfax El Madina – Tél. : 74 204 990 / Fax : 74 204 890 **.Kairouan :** Gharbi d'Equipement Général, Avenue de l'environnement 3100 Kairouan - Tél. : 77 300 575 - 77 300 574 / Fax : 77 304 453.**Gafsa :** Auto Sud, Cité El Menzeh Gafsa Aéroport 2151 - Tél. : 76 217 632 / Fax : 76 217 016 **.Gabès :** Thabti Auto Services : Avenue Abou El Kacem El Chebbi,6011 Gabès - Tél. : 75 293 205 / Fax : 75 293 225 **.Djerba :** Djerba Tourism Services : Km 2, Route Houmet Souk, 4116 Djerba Midoun – Tél.: 75 764 550 - 75 764 551 / Fax : 75 764 552 **.Ulysse Auto Service :** Route Ajim Houmet Souk, Djerba 4180 Tél. : 75 655 050 - 75 621 105Fax : 75 655 051 - **E-mail: italcar@italcar-sa.com.**

Evolution du Parc Automobile
1985 - 2020



% d'augmentation du parc automobile
(Tous les 5 ans - entre 1985 - 2020)



TAUX DE PROGRESSION DU PARC AUTO

+40%
1985 - 2000

+30%
2005 - 2015

+21%
2015 - 2020

MEILLEUR SERVICE CLIENT 2020

MEILLEUR SERVICE CLIENT 2021

شهادتكم عزيزة علينا

إنْتُخبَ أفْضَل خِدْمَة حُرَفَاء مِنَ المُستَهلِكَ التُونِسِي*

*Etude indépendante basée sur l'innovation réalisée par l'Institut El Amouri sur un échantillon de 2400 consommateurs Tunisiens.

LE PACK
DOMMAGES COLLISION

GAT ASSURANCES

PRISE EN CHARGE
على
تصليح الكرهبة

50 GARAGES CONVENTIONNÉS

ASSITANCE GOLD
24/24 - 7/7

ديما مضمّن... تخلّص أقل سوم
ظالم ولاّ مظلوم

GAT ASSURANCES

GAT ASSURANCES
AUJOURD'HUI POUR DEMAIN

La protection globale de ma voiture

SERVICE AUTO

الغرفة القومية لصانعي و وكلاء السيارات
Chambre syndicale des concessionnaires et des Constructeurs automobiles

«Basculer vers les nouvelles technologies automobiles »

Ibrahim Debache
Président chambre Syndicale des Concessionnaires

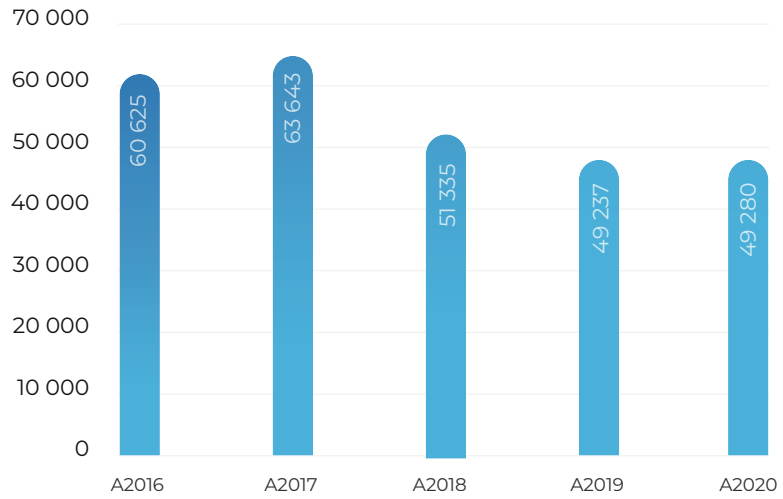
Nous avons construit un pôle automobile conséquent. Le secteur est en train de migrer vers des nouvelles technologies notamment avec les véhicules hybrides et électriques. Il faut prendre la vague et s'arrimer aux nouvelles chaînes de valeur qui se mettent en place, à l'heure actuelle. Gare à ne pas se laisser délester des nouvelles tendances mondiales.

La Chambre rassemble les concessionnaires ainsi que les industriels du secteur. Cette représentativité vous procure un pouvoir économique. Et à la fois une responsabilité ?

iBrahim Debache : Oui, la Chambre regroupe les concessionnaires automobiles ainsi que les industriels de la filière de l'assemblage, de même que leurs confrères de la fabrication de composants automobiles et de pièces auto.

La Chambre relève de la Fédération du transport et de la métallurgie de l'UTICA. Nous éprouvons, prioritairement, le pouvoir du poids de nos responsabilités. Nous avons d'abord un statut de partenaire social. Et

Vehicules légers
(Evolution des immatriculations 2016-2020)



> Le bilan en devises, du secteur de l'automobile, est nettement à l'avantage de notre pays

nous gérons l'une des plus importantes conventions collectives du tissu économique national. C'est ce qui nous met en ligne avec la politique sociale et salariale du pays.

Il est vrai que nous gérons l'importation des voitures neuves selon des quotas alloués aux concessionnaires. Cette délégation a été instituée après 2011.

Et nous devons réunir chaque année les 36 concessionnaires de la place afin de trouver un compromis sur l'allocation des quotas concernant les 56 marques de voitures distribuées sur le marché.

Cependant, cela se fait dans le cadre d'un Programme général d'importation (PGI) décidé par le ministère du Commerce. Et ce programme a été réduit. En 2010, il portait sur 60 000 véhicules particuliers. En 2020, il a baissé à 50 000 unités.

> Chaque année les 36 concessionnaires de la place décident de l'allocation des quotas pour les 56 marques de voitures distribuées sur le marché.

Notre marché, du point de vue quantitatif, est de petite taille. En soi, l'importation des voitures occasionne d'importants transferts en devises pour notre pays. Toutefois, il ne faut pas perdre de vue que la contribution du secteur au PIB est importante et que nous générons le plus grand flux d'exportations, même s'il semble plafonner en ce moment. Par conséquent, notre bilan en devises est nettement à l'avantage de notre pays.

Par ailleurs, notre amont industriel a créé un volant considérable d'emplois. Outre qu'il a fait émerger des champions industriels nationaux qui ont de solides connexions à l'international. Avant l'OMC, la Tunisie avait développé une industrie du montage pour essayer de contenir les sorties de devises. Elle l'a, par la suite, assortie d'une loi de compensation amenant les assembleurs à faire leur sourcing en composants et pièces chez les fabricants locaux.

L'un dans l'autre, cette politique a été bénéfique pour le secteur et

> Aujourd'hui, il est important, pour le secteur automobile, de prendre la vague des nouvelles technologies et de s'accrocher aux nouvelles chaînes de valeur qui se mettent en place.

pour l'économie nationale, car elle nous a dotés d'un pôle industriel d'importance. Mais il faut l'aider à prendre la vague des nouvelles technologies auto pour s'accrocher aux nouvelles chaînes de valeur qui se mettent en place.

La voiture devient un bien économique. Le secteur peut-il devenir structurant pour l'économie ?

Il faut garder à l'esprit que la voiture pallie la carence du transport public. La mobilité en Tunisie est assurée à 80 % par le transport individuel. Cela comprend les véhicules pour particuliers mais

> Depuis 2018, le droit de consommation sur les voitures a augmenté de 25 % et la TVA a été majorée de 1 %

s'étend également aux grands rouleurs. Il s'agit des taxis, des louages, des agences de voyage, des loueurs de voitures, enfin tous les opérateurs qui contribuent à transporter les passagers et à les convoyer entre différentes destinations.

Par ailleurs, je considère qu'il relève de notre responsabilité de veiller à ce que le secteur soit en ligne avec les tendances internationales et notamment les nouvelles technologies de l'automobile.

J'aimerais également qu'il reste en phase avec ce qui se fait dans le monde pour assurer la mobilité des passagers dans les meilleures conditions de sécurité.

> Le consommateur tunisien ne dispose pas d'une liberté d'achat de sa voiture.

Sous le régime actuel des quotas, le marché vous paraît-il bien régulé ?

Hélas ! Nous sommes encore sur un marché de pénurie. En dépit de la multiplication des concessionnaires et de la diversité des marques représentées, le consommateur tunisien ne dispose pas d'une liberté d'achat de sa voiture. Il est gêné d'un côté par la disponibilité limitée des stocks du fait de ces fameux quotas, de l'autre, il est fortement dépendant des conditions d'accès au crédit bancaire et leasing pour trouver le complément de financement pour l'achat de son véhicule.

BAISSE DES 1ERE I MMATRICULATIONS 2016-2020

-20,7%

> Le premier gagnant de toute voiture importée et vendue en Tunisie est l'Etat. Il en est le plus grand bénéficiaire à travers les droits et taxes imposées

Les prix flambent et les classes moyennes se retrouvent frustrées. N'est-ce pas gênant pour le business ?

Le premier gagnant de toute voiture importée et vendue en Tunisie est l'Etat. Il en est le plus grand bénéficiaire à travers les droits et taxes imposées. Nous avons la fiscalité la plus lourde des pays de la région et même par rapport à des pays de standing équivalent au nôtre. Et c'est une volonté politique. Cette politique fiscale n'a fait que s'aggraver. Depuis 2018, le droit de consommation sur les voitures a augmenté de 25 % et la TVA a été majorée de 1 %. Sans compter la vignette, les droits d'immatriculation et la surtaxe sur les grosses cylindrées. Ajoutez l'effet en retour de la baisse du cours de change du dinar. Ces éléments réunis expliquent l'envolée des prix à l'achat des voitures neuves.

> La voiture pallie la carence du transport public. La mobilité en Tunisie est assurée à plus de 80 % par le transport individuel

Cela frustre le citoyen moyen qui n'a plus les moyens de renouveler sa voiture par un véhicule neuf. En effet, les prix du neuf ont quasiment doublé par rapport à 2010. La marge des concessionnaires n'a pas explosé pour autant, elle est comprise entre 8 et 10 % du prix. Tout cela fait que l'on vend moins de voitures neuves car les prix sont devenus exorbitants.

Il fut un temps, quand les prix étaient plus raisonnables, l'on parvenait à renouveler le parc auto et les classes moyennes pouvaient accéder à l'achat d'une voiture. Les

choses se sont dégradées depuis et la classe moyenne ne peut plus se servir, dans sa grande majorité, que sur le marché de l'occasion.

Cela pourrait impacter le profil du parc national ?

A l'heure actuelle, mettons que le parc comprend 2,5 millions de voitures, dont la moitié a plus de 10 ans d'âge ; et le quart a plus de 15 ans d'âge. Il ne vous échappe pas que les véhicules vieillissant surconsomment du carburant et nécessitent des pièces de rechange. Cela occasionne un surcoût pour l'économie nationale. Et toutes ces voitures maintenues en activité iront sur le marché de la seconde main. Et les mutations sur ce marché sont près de 5 fois plus importantes que les ventes de véhicules neufs.

Et quels effets en retour sur le secteur ?

Eh bien, en dehors de la concession et de l'industrie, des dizaines

> Les prix des voitures neuves ont quasiment doublé par rapport à 2010

et des dizaines d'entreprises qui gravitent autour de l'after market (maintenance et réparation) ont de plus en plus de difficultés à tenir le coup, car le marché est en train de s'atrophier.

La voiture populaire a renchéri. Aurait-elle perdu sa vocation ?

Le régime de la voiture populaire a été fait pour permettre aux Tunisiens moyens d'accéder à l'achat d'un premier véhicule neuf. Et c'était pour pallier à l'insuffisance du transport collectif public déjà à l'époque. Il avait été demandé à toutes les parties prenantes, soit les concessionnaires, les transporteurs, les armateurs et autres fabricants, de reconsidérer leurs tarifs pour faire comprimer le prix final. Et ce fut fait.

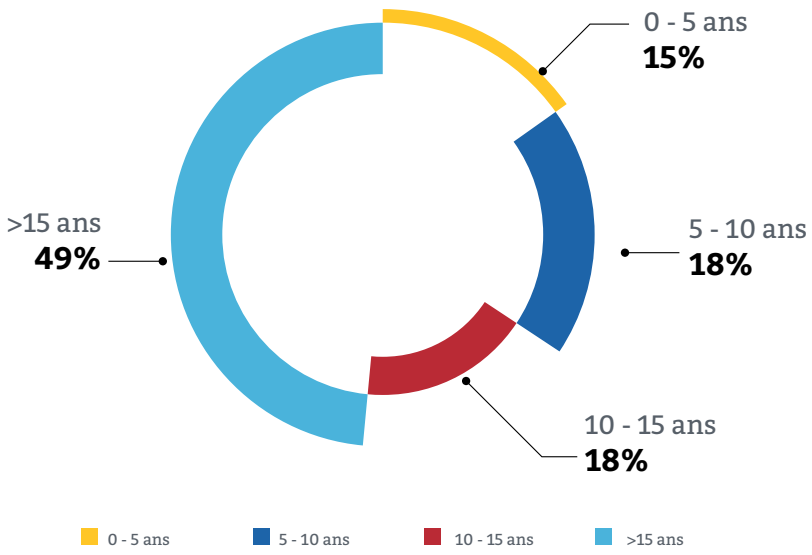
L'Etat pour sa part ayant allégé la taxation sur ce type de voiture. En effet, les droits de douanes ont été supprimés et la TVA a été ramenée de 16 % à 7 %. Dans le même temps, l'Etat a relevé d'autant les taxes sur les cylindrées supérieures. Il a ainsi reporté sur ces catégories de véhicules ce qu'il a consenti sur les voitures populaires.

On pouvait tolérer cet arrangement dans l'attente de trouver un régime mieux conçu. Et en bonne logique, ce régime devait être reconsidéré. Il n'en a rien été.

> L'ANME s'était engagée à initier un programme pilote pour un parc expérimental de 70.000 voitures hybrides et électriques et elle devait installer des bornes de recharge sur une partie du territoire. On ne voit rien venir à ce jour.

Ajouter que les choses se sont dégradées étant donné que le dinar s'est déprécié et que les prix ont flambé et le prix est devenu hors de portée de la population cible. Sans compter que cela pouvait aboutir à une aberration car pour la même catégorie on peut avoir deux modèles quasi identiques l'un rentrant dans la catégorie populaire et l'autre pas. Et cela ferait la différence au moment de leur mise sur le marché de la seconde main.

Parc Voitures Particulières - Répartition par âge
(Parc à fin 2020)



> J'appelle de mes vœux un up grading de l'écosystème national. J'appelle à la multiplication des pôles de compétitivité pour perpétuer un haut niveau de formation de nos diplômés.

Pourquoi ne suggérez-vous pas une solution de substitution ?

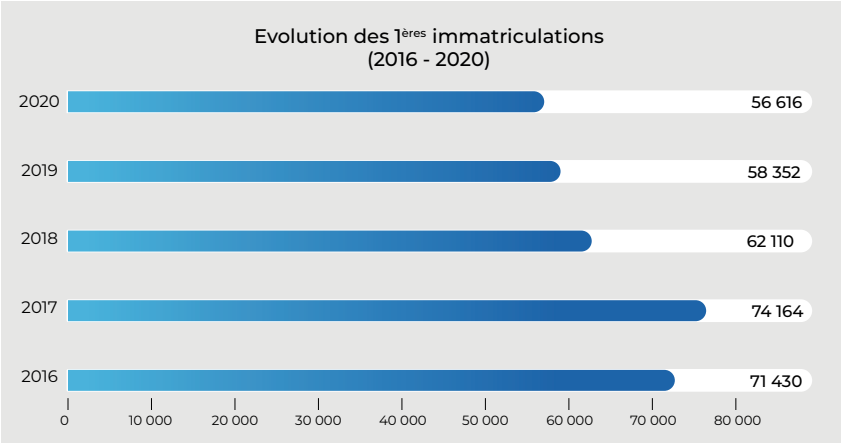
Dans notre dialogue régulier avec les pouvoirs publics, nous ne manquons pas de faire des suggestions constructives. Depuis un certain temps, nos propositions trouvent plus d'échos. Notre propos est qu'il faut rendre ce régime plus logique, car la voiture est, en l'état actuel du transport public, "un bien d'utilité sociale".

Je précise que les voitures de petite cylindrée, donc inférieures à 6 CV, représentent 80 % des immatriculations. Ce sont là des achats issus des classes moyennes. Les voitures supérieures à 1400 cm3 ne représentent que quelques milliers d'unités.

Le marché parallèle et le commerce du FCR sont toujours là. Comment est-ce qu'ils interfèrent sur le secteur organisé ?

Quand le pouvoir d'achat du citoyen ne lui permet pas d'accéder à un véhicule neuf, de facto il s'adresse au marché de l'occasion. Et cette issue est anti-économique car elle fait supporter des surcoûts à la collectivité nationale.

On a trouvé un moyen pour permettre aux grands rouleurs de continuer à s'équiper avec des véhicules neufs. On leur a accordé un allégement de taxes assorti d'une incessibilité, limitée dans le temps. Dans ce contexte, la franchise de taxes sur les voitures FCR répond, pour sa part, à cet appel de voitures neuves à prix réduit. Et le marché s'est retrouvé alimenté par les TRE qui cèdent leur droit au FCR. Et là encore, malgré la contrainte d'incessibilité d'une année, ce commerce continue. L'ennui est que le FCR peut englober les voitures européennes de 5 ans d'âge. Imaginez le désastre mécanique.



> Le marché s'est retrouvé alimenté par les TRE qui cèdent leur droit au FCR. Et là encore, malgré la contrainte d'incessibilité d'une année, ce commerce continue.

Comment réactiver l'attractivité du pays pour les investisseurs industriels du secteur?

De mon point de vue, il convient de tout programmer de sorte à attirer les activités industrielles qui gravitent autour des nouvelles technologies automobiles. Il faut savoir qu'aujourd'hui une voiture de nouvelle génération est composée de 65 % de software. J'appelle de mes vœux un up grading de l'écosystème national. J'appelle à la multiplication des pôles de compétitivité pour perpétuer un haut niveau de formation de nos diplômés.

Une fois ces conditions réunies, moyennant des incitations financières et fiscales conséquentes, on peut espérer attirer des activités de haute valeur ajoutée.

Le Conseil des analyses économiques devait conclure avec le secteur un « Pacte de compétitivité » ? Où en est-il ?

Ce Pacte a fait l'objet de contributions consistantes de la part d'experts nationaux et internationaux.

> L'industrie automobile est d'un caractère prioritaire dans notre processus de développement. C'est bien un secteur structurant pour notre économie

Il faut bien reconnaître que l'industrie automobile est d'un caractère prioritaire dans notre processus de développement. C'est bien un secteur structurant pour notre économie. Alors, il faudrait veiller à ce qu'il soit en ligne avec les nouvelles tendances et les nouvelles normes telles qu'elles sont dictées par les nouvelles technologies automobiles.

Gare à ce que notre marché - qui était naguère en avance par rapport à beaucoup de nos compétiteurs tant dans la région qu'en pourtour méditerranéen ou même d'Europe centrale ou de l'Est - ne se retrouve découplé des grandes tendances mondiales. Et cela nécessite une volonté politique bien affirmée.

Vous appelez à mettre le cap sur l'hybride et le véhicule électrique ?

> La voiture électrique nécessite des infrastructures dédiées. Pour assurer une alimentation sur l'étendue du territoire

Ce sont bien là les tendances qui rythment le monde de l'auto et qui dessinent ses perspectives futures. Et tous les experts du monde le confirment. Et pour cela, il faut suivre une politique volontariste.

La voiture électrique nécessite des infrastructures dédiées. Pour assurer une alimentation sur l'étendue du territoire, il faut bien revoir le mode d'exploitation des stations-service et proposer leur reconversion pour vendre l'électricité qui reste un monopole exclusif de la STEG à l'heure actuelle.

Dans ce sillage, l'ANME s'était engagée à initier un programme pilote pour un parc expérimental de 70.000 voitures et elle devait installer des bornes de recharge sur une partie du territoire. On ne voit rien venir à ce jour.

Il faut tout faire pour rattraper le retard et faire évoluer notre système avec les technologies automobiles avancées. A l'heure actuelle, la voiture électrique est encore chère mais les experts affirment qu'à horizon de 5 ans son prix aura beaucoup baissé et par conséquent elle aura gagné du terrain et il faut qu'on soit au rendez-vous du changement.

De même, je recommande d'élever les critères qui rentrent dans l'homologation technique pour les normes environnementales et de sécurité routière en intégrant les nouveaux systèmes passifs et actifs afin de garantir un maximum de sécurité pour les passagers ce d'autant que notre pays connaît des records d'accidents de la route.

Propos recueillis par Ali Driss

WEBMANAGERCENTER

AUDIENCE WMC PORTAIL
(2019 - source Google Analytics)

+ de **7 Millions**
Visiteurs Uniques

+ de **12 Millions**
Visites

+ de **23 Millions**
Pages Vues

L'Offre de ciblage intégrée la plus puissante du web tunisien

CSP+, Cadres, Dirigeants...
associé à un ciblage large public
(depuis 2000)

TUNISIE
LEASING & FACTORING

PLUS PROCHES,
POUR ALLER PLUS LOIN

TLF Auto

FINANCEZ L'ACHAT DE VOS VÉHICULES NEUFS OU D'OCCASION

Optez pour notre formule **ASSURANCE+** et bénéficiez d'une large couverture contre les risques, payable avec les loyers et sans aucune majoration d'intérêts

POUR TOUT RENSEIGNEMENT
31 305 805

www.tlf.com.tn

«Nous veillons à rendre la voiture accessible au plus grand nombre de Tunisiens»

Fathi Bdour - Ministère du Commerce

Lenteur dans l'importation des voitures populaires et plusieurs années d'attente avant d'en avoir une, sur-taxation du secteur automobile et régulation par les quotas imposés par l'Etat ignorant les appels des concessionnaires à libéraliser l'importation. L'automobile est comme beaucoup d'autres secteurs économiques victime d'une instabilité politique qui ne permet pas la mise en place de stratégies de développement sur le moyen et le long terme.

Le point avec Fathi Bdour, directeur du développement du commerce extérieur au ministère du Commerce.

WMC: Combien de véhicules toutes catégories confondues la Tunisie importe chaque année?

Fathi Bdour: Durant les cinq dernières années, la moyenne des importations du matériel roulant toutes catégories confondues était aux alentours de 71.000 unités.

Nous observons des lenteurs dans l'importation des voitures populaires. A quoi est dû ceci, d'après vous ?

Les voitures populaires sont la catégorie de véhicule pour laquelle les prix sont homologués et les marges de bénéfice sont plafonnées à mille dinars par véhicule, et qui sont autorisées - depuis 2019 dès le début de chaque année - à être importées à raison de mille unités par concessionnaire (10 à 11 qui participent actuellement au programme d'importation des voitures populaires), et ce sans aucune restriction jusqu'à l'épuisement de la quantité autorisée.

La lenteur est due, d'après nous, à la question de programmation des importations par les concessionnaires, dont certains préfèrent, pour des raisons commerciales ou des contraintes de production, retarder leurs importations des voitures populaires.

71.000

Véhicules importés par an

Qu'en est-il de la décision du ministère du Commerce de réviser les décrets et les procédures régissant les voitures 5 chevaux ? Des mesures sont-elles entrées en vigueur ?

En réalité, il n'y a pas de procédures spécifiques pour une catégorie bien déterminée de véhicules, l'importation du matériel roulant est régie par les dispositions du cahier des charges relatif à la commercialisation de matériels de transport routier fabriqués localement ou importés. Cependant, il existe une certaine séparation des véhicules selon la puissance fiscale pour des raisons liées au calcul des taxes à l'importation.

La loi des finances 2018 n'a pas été tendre avec les concessionnaires automobiles dont l'augmentation de la TVA, des droits de consommation, des droits de douane et de l'IS. Le ministère du Commerce compte-t-il réviser sa politique de régulation du marché de l'automobile ?

Le ministère du Commerce et du Développement des exportations n'assure pas à lui seul toute la politique de régulation du marché de l'automobile, néanmoins, il veille à ce que la concurrence entre les concessionnaires soit respectée sans qu'il n'y ait ni entente ni abus de position dominante, et ce n'est pas uniquement au niveau de la vente des véhicules mais aussi au niveau du service après-vente.

10.000

Voitures populaires par an

Le ministère veille aussi à ce que la voiture soit accessible au plus grand nombre de Tunisiens, et ce grâce au dispositif des voitures populaires.

Qu'en est-il de la régulation par les quotas, sachant qu'en 2018 les immatriculations de voitures particulières ont chuté de 24 % ?

Il s'agit plutôt d'une programmation conjointe entre les concessionnaires et l'administration. Cette question est d'ordre stratégique pour l'ensemble du secteur, qui mérite d'être soulevée dans le cadre d'une réflexion collégiale associant toutes les parties prenantes. Il s'agit des aspects liés à l'infrastructure routière, à la stratégie nationale de développement du transport en commun, à la protection de l'industrie nationale naissante, à l'équilibre qui

devrait être observé entre le droit légitime pour l'opérateur de procéder aux opérations d'importation sans restrictions quantitatives et celui du citoyen de disposer de sa voiture personnelle.

> Infrastructure routière, transport en commun, industrie automobile....

Il s'agit aussi des contraintes liées à l'infrastructure routière qui doit être capable de répondre à l'accroissement du volume du parc roulant.

Ce sont des questions qui devraient être abordées après un diagnostic approfondi de la situation actuelle et après concertation avec toutes les parties prenantes dans ce secteur.

Quelles sont les dispositions du ministère pour ce qui est de l'introduction de voitures électriques sur le marché national ?

C'est une question d'ordre stratégique qui mérite une réflexion particulière associant tous les intervenants, publics et privés, du secteur. Il est certes vrai que la Tunisie fait face à des défis énergétiques et écologiques importants qui nécessitent de prendre des mesures qui sont à même de toucher le cadre réglementaire et législatif relatif au matériel roulant pour encourager l'importation des voitures hybrides et électriques.

> L'introduction des voitures hybrides et électriques est d'ordre stratégique et mérite une réflexion particulière

Le ministère du Commerce et du Développement des exportations, en collaboration avec toutes les parties prenantes, veille à ce qu'une refonte complète du secteur soit faite dans les plus brefs délais, dans le but d'encourager l'importation de ce genre de véhicules et pour affronter davantage les problèmes écologiques et le déficit énergétique.

Entretien conduit par Amel Belhadj Ali

AUTO INVEST, le prêt qui tient la route

Pour vous permettre d'acquérir, aux meilleures conditions, une voiture neuve ou d'occasion, AMEN BANK vous propose le crédit AUTO INVEST. Grâce à AUTO INVEST, vous pouvez désormais acheter ou remplacer votre voiture rapidement et simplement.

Vous rembourserez votre crédit AUTO INVEST à votre rythme et dans la limite de votre capacité de remboursement.

Si vous désirez augmenter votre capacité de remboursement, vous pouvez également associer votre conjoint afin d'obtenir l'AUTO INVEST couple.

Pour plus d'informations, les chargés de clientèle au niveau des agences d'AMEN BANK, sont à votre entière disposition, pour vous communiquer les informations complémentaires et tous les conseils pratiques sur AUTO INVEST.

Adresse du siège: Av. Mohamed V - 1002 Tunis - Tunisie
Tél.: (+216) 71 148 000 • Fax: (+216) 71 833 517
www.amenbank.com.tn • Centre de Relations Clients: 71 148 888
N° Vert 80 106 000

بنك الأمان
AMEN BANK
Le Partenaire de votre Succès

Visites techniques

1 million d'attestations de visites par an

pour un parc de 2,3 millions de véhicules

Annuellement près de 1,1 million de véhicules se présentent aux contrôles techniques, sur un parc (« théorique ») estimé à 2,3 millions (chiffre de l'ATTT).

En tenant compte des périodicités des visites techniques obligatoires selon le type et l'âge du véhicule, ils devraient être plus de 2 millions à devoir effectuer les visites techniques annuelles et pour certaines catégories, nombre relativement limité (taxis, voitures de location, …) des visites semestrielles.

Ce chiffre ne tient en réalité pas compte des véhicules qui continuent à figurer dans les statistiques officielles alors qu'ils ne sont plus en circulation. En Tunisie, la législation ne prévoit pas d'obligation de mise à la casse des voitures à l'arrêt. En France, par exemple, la législation prévoit des amendes de 75.000 euros et 2 ans de prison pour non-respect de l'obligation de remise des véhicules à des centres de démolition agréés, cette obligation est motivée par l'impact sur l'environnement des composants des véhicules immobilisés ou abandonnés.

Notre ministère de l'environnement devrait prendre en charge cette question de l'abandon des véhicules dans les quartiers, sur les routes et dans la nature.

On estime qu'au moins 25% du parc (sur la base du chiffre officiel) ne sont plus en état de circuler (hors d'usage), immobilisés ou abandonnés, soit plus de 500.000 véhicules. Et on estime à autant de véhicules circulant sans visite technique, soit un total général de

55%

Voitures Particulières

45%

Autres véhicules

près d'un million de véhicules.

Au cours des 5 dernières années (2016 – 2020), et selon les chiffres qui nous ont été communiqués par l'ATTT (Agence Technique des Transports Terrestres), 223.286 véhicules dont les visites techniques avaient expiré le 02/01/2016, n'ont pas été renouvelé depuis plus d'une année.

Nombre d'attestations de visites techniques émises en :

2020

915.564
Attestations émises

529.617
Voitures particulières

385.947
Autres véhicules

85% de ce chiffre concerne des véhicules légers, 54% voitures particulières et 31% camionnettes. Mais on trouve également dans ce chiffre plus de 2.000 véhicules de transport en commun de personnes, 14.000 semi-remorques et camions, 240 autobus, … (voir tableau).

A la date du 31/12/2020 le nombre de véhicules ayant une validité de visite technique qui expire après le 02/01/2016 et qui n'ont pas été renouvelés depuis plus d'une année. (source: ATTT)

A propos de la visite technique des véhicules

Le contrôle technique est un ensemble d'opérations de vérifications définies conformément aux dispositions de Décret n° 2000-148 du 24 janvier 2000, fixant la périodicité et les procédures de la visite technique des véhicules ainsi que les conditions de délivrance des certificats de visite technique et les indications qu'ils doivent porter.

Evolution des visites techniques (2016 - 2020)

2020	TOTAL	1ère fois	2e fois	3e fois	+ de 3 fois
Nombre de contrôles	1 626 965	973 031	474 382	109 752	69 800
Nombre des contrôles admises	915 564	471 017	349 881	63 522	31 144
Taux de réussite à chaque étape	56,3%	48,4%	73,8%	57,9%	44,6%
Echec aux contrôles (Nbre véhicules)	57 467				
Taux d'échec sur l'année	6%				

2019	TOTAL	1ère fois	2e fois	3e fois	+ de 3 fois
Nombre de contrôles	2 022 594	1 150 428	639 954	149 702	82 510
Nombre des contrôles admises	1 138 267	512 055	484 354	98 336	43 522
Taux de réussite à chaque étape	56,3%	44,5%	75,7%	65,7%	52,7%
Echec aux contrôles (Nbre véhicules)	12 161				
Taux d'échec sur l'année	1%				

2018	TOTAL	1ère fois	2e fois	3e fois	+ de 3 fois
Nombre de contrôles	1 868 077	1 077 146	606 321	125 165	59 445
Nombre des contrôles admises	1 052 986	462 283	471 613	85 951	33 139
Taux de réussite à chaque étape	56,4%	42,9%	77,8%	68,7%	55,7%
Echec aux contrôles (Nbre véhicules)	24 160				
Taux d'échec sur l'année	2%				

2017	TOTAL	1ère fois	2e fois	3e fois	+ de 3 fois
Nombre de contrôles	1 862 850	1 100 695	593 601	116 014	52 540
Nombre des contrôles admises	1 076 205	496 103	468 877	81 145	30 080
Taux de réussite à chaque étape	57,8%	45,1%	79,0%	69,9%	57,3%
Echec aux contrôles (Nbre véhicules)	24 490				
Taux d'échec sur l'année	2%				

2016	TOTAL	1ère fois	2e fois	3e fois	+ de 3 fois
Nombre de contrôles	1 769 975	1 073 161	546 647	103 123	47 044
Nombre des contrôles admises	1 040 171	505 190	435 746	72 874	26 361
Taux de réussite à chaque étape	58,8%	47,1%	79,7%	70,7%	56,0%
Echec aux contrôles (Nbre véhicules)	32 990				
Taux d'échec sur l'année	3%				

Visites techniques non renouvelées (2016 - 2020)

A la date du 31/12/2020 le nombre de véhicules ayant une validité de visite technique qui expire après le 02/01/2016 et qui n'ont pas été renouvelés depuis plus d'une année. (source: ATTT)

CODE_GENRE	GENRE	NBR_VEHICULE
3	VOITURE_PARTICULIERE	119 482
6	CAMIONNETTE	69 089
26	VOITURE_MIXTE	7 595
12	SEMI-REMORQUE	7 421
5	CAMION	6 318
10	TRACTEUR_AGRICOLE	5 549
9	TRACTEUR_ROUTIER	3 013
4	TCP	2 038
14	SEMI-REMORQUE AGRICOLE	767
19	MOTO	574
13	REMORQUE_AGRICOLE	451
35	VEHICULE_INTERVENTION_URGENTE	302
27	AUTOBUS	240
11	REMORQUE	201
23	QUADRICYCLE	114
7	AUTRE	53
22	TRICYCLE	21
29	MICROBUS	18
1	MOTO	15
15	ENGIN_DE_TRAVAUX_PUBLIQUES	11
32	AUTOBUS_ARTICULE	7
21	ENGIN SPECIAL	5
30	MICROCAR	1
31	AUTOCAR_ARTICULE	1
		223 286

Les contrôles seront faits dans les 29 centres de visite technique des véhicules gérés par l'Agence Technique des Transports Terrestres répartis dans tout le territoire, et ce selon le choix du propriétaire du véhicule.

Objectifs

La visite technique a pour vocation de s'assurer de la conformité des véhicules et de leurs organes aux dispositions réglementaires en vigueur est-ce pour améliorer la sécurité routière en limitant les accidents résultants de la vétusté ou de la non-conformité des véhicules, ainsi que la préservation de l'environnement en limitant le bruit et les rejets des gaz nocifs notamment le CO2 en vérifiant le niveau de pollution des véhicules.

Véhicules soumis à la visite technique

Les véhicules sous indiqués doivent faire l'objet d'une visite technique périodique pour s'assurer qu'ils répondent aux instructions réglementaires, valables pour la circulation et bien entretenus :

- Les voitures particulières, les motocyclettes, les tricycles et quadricycles à moteur
- Les véhicules utilitaires et les tracteurs routiers
- Les voitures de taxi et de louage, les véhicules de transport public rural
- Les autocars et les autobus, les véhicules d'enseignement de la conduite et les véhicules de transport touristique
- Les véhicules destinés à la location
- Les tracteurs agricoles et leurs remorques exploités habituellement dans une activité agricole ou autres

N.B

Les visites techniques périodiques ne dispensent pas le propriétaire du véhicule durant la validité du certificat de visite technique y afférent, de l'obligation de maintenir son véhicule en bon état de marche, en état satisfaisant d'entretien et répondant aux prescriptions prévues par la législation en vigueur.

Périodicité des visites techniques

Catégorie du véhicule	Première année(*)	Deuxième année	Troisième année	Quatrième année	Cinquième année	De cinq à dix ans	Au-delà de 10 ans
les motocyclettes, les tricycles et quadricycles à moteur	exempté	exempté	exempté	annuelle	annuelle	annuelle	annuelle
Les véhicules Particuliére	exempté	exempté	exempté	exempté	deux ans	deux ans	annuelle
Les véhicules utilitaires et les tracteurs routiers	exempté	exempté	annuelle	annuelle	annuelle	annuelle	semes-trielle
Les voitures de taxi et de louage, les véhicules de transport public rural	exempté	annuelle	annuelle	annuelle	annuelle	semes-trielle	semes-trielle
Les autocars et les autobus, les véhicules d'enseignement de la conduite et les véhicules de transport touristique	exempté	annuelle	annuelle	semes-trielle	semes-trielle	semes-trielle	----------
Les véhicules destinés à la location	exempté	semes-trielle	semes-trielle	semes-trielle	semes-trielle	----------	----------
Les tracteurs agricoles et leurs remorques exploités habituellement dans une activité agricole ou autres	exempté	exempté	exempté	Deux ans	Deux ans	Deux ans	annuelle

(*) à compter de la date de première mise en circulation

WEBMANAGERCENTER

التجاري ليزنغ
Attijari Leasing

ATTIJARI LEASING

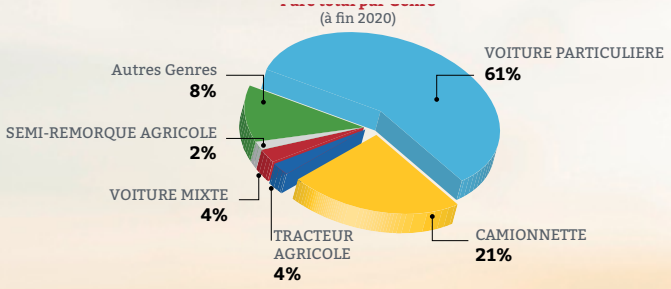
SUIVEZ LES EXPERTS !

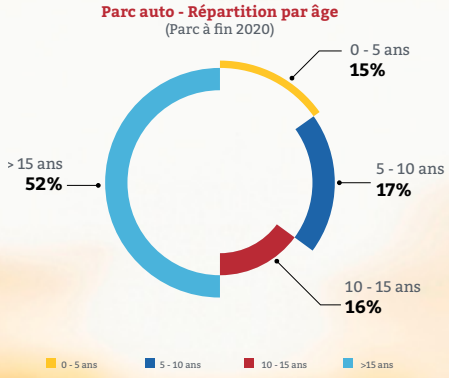
www.attijaribank.com.tn

Parc Tunisien des Véhicules

Par GENRE & AGE (au 31 Décembre 2020)

GENRE	TOTAL	Part	0_5 ans	5_10 ans	10_15 ans	>15 ans
VOITURE PARTICULIERE	1 408 611	60,4%	211 464	258 485	244 704	693 958
CAMIONNETTE	497 754	21,3%	65 896	79 699	71 764	280 395
TRACTEUR AGRICOLE	99 176	4,3%	10 178	10 130	8 558	70 310
VOITURE MIXTE	82 707	3,5%	17 133	20 605	22 666	22 303
SEMI-REMORQUE AGRICOLE	51 350	2,2%	9 120	7 329	5 978	28 923
CAMION	44 850	1,9%	6 863	4 705	4 017	29 265
SEMI-REMORQUE	38 318	1,6%	5 267	7 581	6 183	19 287
TCP	23 473	1,0%	2 883	2 298	2 829	15 463
TRACTEUR ROUTIER	20 618	0,9%	2 254	3 339	4 056	10 969
ENGIN DE TRAVAUX PUBLIQUES	12 792	0,5%	2 839	3 380	3 146	3 427
ENGIN SPECIAL	12 113	0,5%	3 798	3 386	2 706	2 223
MOTOCYCLETTE	9 430	0,4%	903	904	1 882	5 741
VEHICULE TRES SPECIAL	9 099	0,4%	4	4	64	9 027
VELOMOTEUR	5 910	0,3%	1 064	968	1 330	2 548
TRICYCLE	3 560	0,2%	2 494	878	64	124
QUADRICYCLE	3 415	0,1%	598	832	1 444	541
REMORQUE	2 746	0,1%	78	90	115	2 463
APPAREIL AGRICOLE	2 669	0,1%	134	246	178	2 111
VEHICULE INTERVENTION URGENTE	1 292	0,1%	405	331	292	264
MOTO	741	0,0%	1	5	31	704
GENRE INCONNU	544	0,0%	0	0	0	544
REMORQUE AGRICOLE	521	0,0%	7	12	13	489
TCP+POIDS	242	0,0%	8	0	0	234
MICROBUS	37	0,0%	12	8	1	16
VEHICULE BLINDE	3	0,0%	3	0	0	0
AUTOCAR A ETAGE	1	0,0%	0	0	0	1
Total	**2 331 972**		**343 406**	**405 215**	**382 021**	**1 201 330**

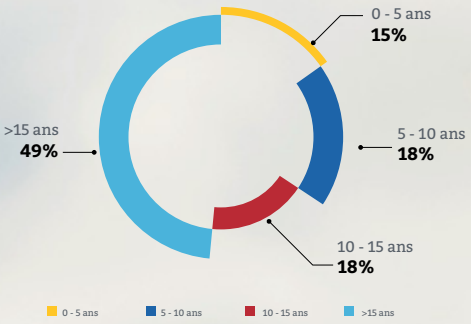




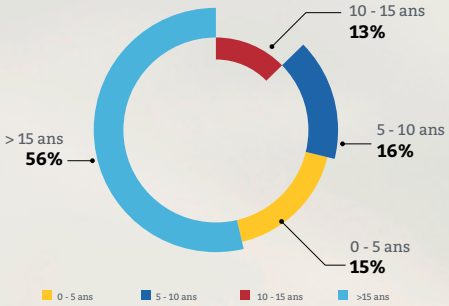
Parc Tunisien des Véhicules

Par GENRE & AGE (au 31 Décembre 2020)

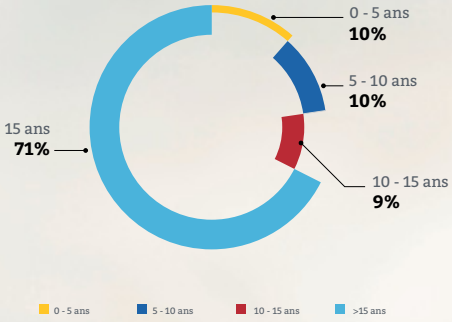
Parc Voitures Particulières - Répartition par âge
(Parc à fin 2020)



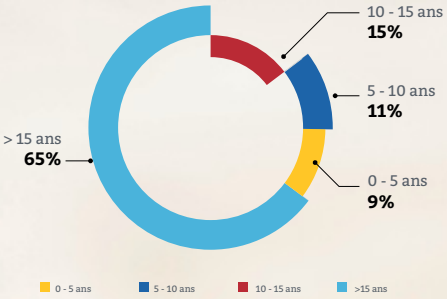
Parc Camionettes - Répartition par âge
(Parc à fin 2020)



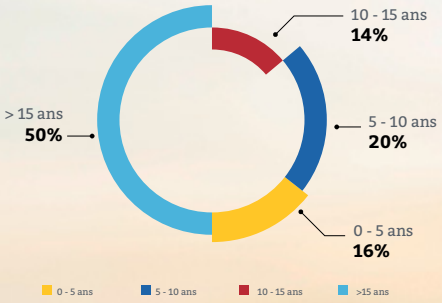
Parc Tracteurs agricoles - Répartition par âge
(Parc à fin 2020)



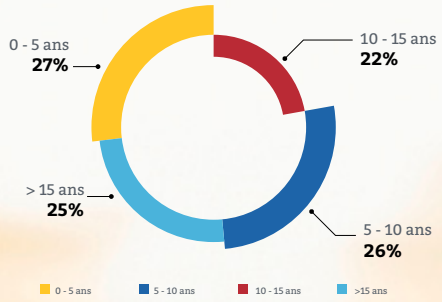
Parc Camions - Répartition par âge
(Parc à fin 2020)



Parc Semi-Remorques - Répartition par âge
(Parc à fin 2020)



Parc Engins TP - Répartition par âge
(Parc à fin 2020)



Créez

Votre

CATALOGUE . MAGAZINE

BROCHURE - RAPPORTS D'ACTIVITÉ
RAPPORTS PERSONNALISÉS

Avec

Pour toute information : 55 205 455 | elyesbc@gmail.com | behance.net/elyes_bc

Possibilité de se déplacer sur le lieu de travail du client

elyesdesign

Parc Tunisien des Véhicules

Par GENRE & AGE (au 31 Décembre 2020)

RÉPARTITION DU PARC AUTOMOBILE

81,7%
PARC - Parts des Véhicules légers

60,4%
Parc des Voitures Particulières

21,3%
Parc des Camionettes

RÉPARTITION DU PARC TOTAL PAR ÂGE

51,5%

16,4%

17,4%

14,7%

PARTS DU PARC ÂGE DE +DE 15 ANS PAR GENRE

70,9%
Tracteurs agricoles

65,9%
Transport en commun de personnes (TCP)

65,3%
Camions

56,3%
Camionette

ELU PRODUIT DE L'ANNÉE
6 FOIS SUCCESSIVES

ELU PRODUIT DE L'ANNÉE
Tunisie 2016
إنتخب مُنتج العام
من المستهلك التونسي

ELU PRODUIT DE L'ANNÉE
Tunisie 2017
إنتخب مُنتج العام
من المستهلك التونسي

ELU PRODUIT DE L'ANNÉE
TUNISIE 2018
إنتخب مُنتج العام
من المستهلك التونسي

ELU PRODUIT DE L'ANNÉE
TUNISIE 2019
إنتخب مُنتج العام
من المستهلك التونسي

ELU PRODUIT DE L'ANNÉE
2020
إنتخِبَ مُنتَج العام
من المُستهلِك التونسي

ELU PRODUIT DE L'ANNÉE
2021
إنتخِبَ مُنتَج العام
من المُستهلِك التونسي

Shell HELIX Huile moteur

www.zitounatakaful.com

Votre assurance

ZITOUNA TAKAFUL

وقفتنا معاك صحيحة

نوفروك الخدمات إلّي تتمناها لكرهبتك

Des centres d'expertise

Des garages conventionnés

Une voiture de remplacement

Assurance
ÉLU SERVICE CLIENT DE L'ANNÉE 2021
TUNISIE

0 Frais, Dépenses

Numéro Bleu 82 10 80 80
40 millimes/min à partir d'un mobile
20 millimes/min à partir d'un fixe

مبادئ نتقاسمها...
Principes que nous partageons...

الزيتونة تكافل
ZITOUNA TAKAFUL

*Catégorie Assurance « Étude Ipsos – Qualimétrie – Septembre à Novembre 2020 – Plus d'infos sur etc@a.tn

‘’Pousser l’expansion commerciale au top du potentiel de la marque’’

Mehdi Mahjoub - DG Alpha Hyundai Motor

Exceller sinon rien. C’est le référentiel de la réussite. Il est primordial de le faire partager à l’équipe. La finalité est double : Bien servir la croissance de Hyundai et …. Satisfaire le client tunisien.

A votre actif, une série de réussites professionnelles. Quelle est votre recette du succès ?

En 27 ans de métier dont 15 ans au poste de Directeur Général, je considère que l’aptitude à la résolution des problèmes des clients est le critère probatoire à l’exercice de notre métier. Il faut bien se dire que cette condition

prédispose au succès commercial. Et cela impacte la méthode de manager. Dans cette perspective, la manière de gérer se profile logiquement. Il y a, d'abord, le crédo : Au travail, il faut exceller. Et, puis la finalité : Gagner ! J'ajouterais à tous les coups. Faute de quoi l'on se relâche. Bien évidemment il faut constituer la "DreamTeam" qui partage ces valeurs et en assurer le Lead, car manager, c'est dynamiser. Et en bout de course, se trouve l'objectif commercial : faire du volume. Et cela tombe bien car la marque Hyundai a du répondant. Vous pouvez deviner notre bonheur d'être parvenus à hisser Hyundai en tête des ventes sur le marché. C'est tout une cavalerie qu'on a su mettre en place. C'est laborieux, donc éprouvant mais si gratifiant, pour tous.

> Vous pouvez deviner notre bonheur d'être parvenus à hisser Hyundai en tête des ventes sur le marché

Vous avez le mental du job. Etes-vous en phase avec la culture de la maison Hyundai?

Fatalement ! Je voudrais rappeler que la culture maison chez Hyundai est intimement liée à la mentalité coréenne. L'opinion dominante est l'amour du travail bien fait ainsi que la culture de l'effort. Et sur terrain, c'est la hiérarchie qui prime. L'on doit tous parler d'une seule voix. Et chez Hyundai, c'est la même voix, celle du team leader. Et c'est lui et lui seul qui décide de l'opportunité de mettre en avant ses collaborateurs selon l'ordre hiérarchique et en fonction des nécessités du moment. Cela évite les cafouillages qui peuvent brouiller la communication dans l'entreprise. C'est ainsi, et ça marche !

Quelle place fait-elle à la satisfaction du client?

Je dirais, sans hésitation, que la satisfaction du client est au cœur de l'ingénierie commerciale que nous avons organisée, patiemment. Et passionnément. Le but est que le client perçoit que sa satisfaction est au centre de notre intérêt professionnel. Sachez, à titre d'exemple qu'un appel téléphonique, qui demeure sans réponse chez l'attaché client pendant trois sonneries, retentit les deux fois suivantes chez mon assistante et à la sixième sonnerie atterrit sur mon poste personnel.

Il est aisé de comprendre que le chargé d'accueil s'emploiera à décrocher avec la célérité requise. Il faut savoir entretenir la réactivité chez les membres de l'équipe grâce à ce système de remontée des flux d'échanges avec les clients. Il ne vous échappe pas que le Service après vente en est le maillon le plus sensible. De son niveau de qualité dépend, in fine, la fidélisation du client.

Et l'objectif est de prouver au client que le service après vente est à la hauteur de la notoriété de Hyundai. Et cela, le client

doit pouvoir le mesurer, pour s'en convaincre. Je gère cela en streaming et je demeure joignable y compris le week-end sur mes adresses électroniques personnelles. Tel est mon sens de l'éthique et de la gouvernance responsable et transparente.

Vous recourez à un marketing de choc. Est-ce pour dire aux clients que vos voitures séduisent ?

J'insiste pour rappeler que la voiture contribue, entr'autres éléments à structurer le cadre de vie de son propriétaire. On est souvent à la traque de choix forts, qui impactent le client. J'ai fait contribuer, lors d'une action promotionnelle, deux artistes tunisiens à relifter le design de deux modèles de Hyundai. Et ça a été du meilleur effet car les deux voitures ont été achetées dès leur présentation au public.

Véhiculer le message de la "Voiture qui séduit", Why Not ! Ce d'autant que c'est une option qui se greffe sur la marque. Récemment j'ai pris l'initiative de décliner la communication institutionnelle de Hyundai aux couleurs locales et vous le verrez bientôt avec la campagne "Relookez votre été", dédiée à notre dernier modèle SUV. La discipline de travail chez Hyundai est stricte sans être austère car elle autorise l'initiative.

> Le but est que le client perçoit que sa satisfaction est au centre de notre intérêt professionnel

La marque est plus présente sur terrain. Quelle est la part du réseau dans la réalisation de vos objectifs commerciaux ?

Le rôle du réseau c'est d'assurer la proximité avec le client et la couverture territoriale du marché. C'est un élément capital de la "force de vente". C'est un levier marketing de premier plan car il conforte la notoriété de la marque. En 2019 la socié-

té possédait un réseau de 4 agences. Nous en sommes à 17 actuellement en plus d'un nouveau Show room, avec des critères d'aménagement et d'esthétique, plus conformes à l'image de la marque. La proximité avec la clientèle nous permet de mieux décrypter ses besoins, ses attentes et ses désirs. Et cela nous a aidé à repenser notre gamme de modèles.

Le marché tunisien semble encore régi par des quotas. Est-ce que cela complique le business ?

Ça l'était auparavant quand les quotas étaient alloués par le ministère du commerce. Cependant je rappelle que l'importation des voitures est libre et seulement soumise à cahier des charges.

A présent, la Chambre régit l'allocation des quotas. Tour à tour, elle a réussi à libérer totalement l'importation des camions, et elle s'emploie à activer celle de l'ensemble des véhicules utilitaires. Et vous observez que les opérateurs ont bien régulé le marché, sans stocks abondants. Je pense que les voitures hybrides et électriques seront également libérées. Restent les petites cylindrées, lesquelles représentent environ 80 % du "Programme Général d'Importation" (PGI).

> Les petites cylindrées représentent 80 % du Programme Général d'Importation (PGI) de véhicules en Tunisie

Ce dernier est apuré à l'initiative du bureau exécutif de la Chambre. En effet, cette dernière convoque une assemblée générale afin de voter par les 36 concessionnaires, les propositions préparées par le bureau exécutif composé des 12 représentants de la profession. Et cela se fait en bonne intelligence. Et sans complaisance aucune car nous nous référons exclusivement aux statistiques des ventes réalisées, pour nous départager. Une première estimation se fait en début d'année au vu des immatriculations de l'année écoulée.

Au courant du mois d'août, de l'année en cours, la chambre statue une deuxième fois pour réallouer les reliquats. Les concessionnaires qui ont immatriculé plus de 80 % de leurs importations sont favorisés pour éponger le PGI. Je vois que sur les dix dernières années de régime libre, les ventes des 50 marques distribuées ont beaucoup varié mais on a su faire les corrections nécessaires des allocations et cela se passe en bonne entente.

Quel est le taux d'équipement des ménages en Tunisie. A quel niveau estimez-vous la demande sur le marché pour cette année ?

Le taux d'équipement des ménages est de 20 % et il est bien en-dessous de la moyenne mondiale. La demande nationale oscille entre 50.000 à 60.000 unités par an. A titre d'exemple, en 2020, année où l'on a subi de plein fouet la pandémie du Covid -19, et que la profession est restée en stand by durant deux mois, on a importé 49.600 véhicules. Je pense que nous importerons 55.000 pour l'année en cours.

> Le taux d'équipement des ménages est de 20 %, bien en dessous de la moyenne mondiale

L'économie tourne lentement et les importations augmentent. Comment expliquer que la demande soit décorrélée du marché ?

L'explication majeure est la défaillance du transport en commun. Disposer d'une voiture personnelle est le prix de l'autonomie de sa mobilité pour le tunisien. Dans les pays développés les

www.hyundai.com.tn

HYUNDAI

ventes ont chuté de 60 % car la population avait l'alternative du transport en commun dont les prestations sont convenables. Hélas les tunisiens n'ont pas cette possibilité alors ils sont contraints d'investir dans une voiture personnelle. Et j'ajouterais qu'en temps de pandémie cela se conjugue avec un réflexe de parade contre la contamination par le virus. Les conditions de circulation dans les transports publics, n'offrent pas malheureusement cette sécurité.

> Avec la défaillance du transport en commun. Disposer d'une voiture personnelle est le prix de l'autonomie du tunisien

Les prix des voitures ont flambé. La concurrence joue-t-elle, à plein, son rôle ?

Nous sommes les premiers à constater que les prix ont flambé. Nous les subissons et rassurez-vous cela n'est pas le fait d'un gonflement de nos marges. Et je soutiens que la concurrence est bien active sur la place. Dites vous bien que 50 marques de voitures sont commercialisées dans notre pays et je considère que l'offre est très bien fournie.

L'augmentation des prix vient, essentiellement, de la dépréciation du TND à laquelle il faut ajouter la majoration des taxes qui varient entre 43 % et 130 % selon la cylindrée du véhicule. Songez qu'en 2010 le dollar US était à 1,3 contre TND. A l'heure actuelle il est à 2,9 et je souhaite qu'il s'y maintienne. Ainsi donc une voiture de 8.000 dollars se traduit par une contre valeur de 10,4 mille dinars en 2010 et la même voiture revient à 23,2 mille dinars en 2021.

La différence vient de là. Quant à la concurrence, je soutiens qu'elle est bien effective. Les quotas sont distribués au sein de la profession et les lignes bougent d'elles mêmes en fonction des adaptations de gammes. Sur les dix dernières années, le classement des marques a beaucoup changé et notamment le top 5 a une tout autre physionomie. La concurrence est bien réelle.

> L'augmentation des prix vient, essentiellement, de la dépréciation de la valeur du Dinar

> Sur les dix dernières années, le classement des marques a beaucoup changé et notamment le top 5 a une tout autre physionomie. La concurrence est bien réelle.

La voiture populaire, ne l'est plus, car trop chère. On aboutit à un contre sens ?

L'effet monétaire, conjugué à l'effet fiscal, la renchérissent. Il y a aussi que les clients tunisiens exigent une série d'options telle la climatisation, les jantes alu, les vitres électriques ou la fermeture centralisée et cela finit par s'additionner.

Il y a également que le critère d'éligibilité a été réajusté. Auparavant il était adossé à l'impôt. Le palier de 5 mille dinars d'impôts annuels avait servi de base. Plus tard, il a été adossé au revenu. Et il était compris dans la fourchette entre 10 fois le SMIC pour un particulier ou 15 fois le SMIC pour un ménage. Du coup cela a fait beaucoup de monde car près de 20 % de la population se trouve éligible.

Evidemment avec un quota annuel de 1000 unités par marque cela crée des bouchons pour servir tout le monde. Et les délais, pour être servis, s'allongent. Ajoutez à cela la confusion entretenue au niveau des commandes car les clients s'inscrivent chez plusieurs concessionnaires à la fois et oublient de se retirer une fois qu'ils sont servis. Et cela brouille les statistiques pour les concessionnaires. En toute bonne foi, je considère que le système est devenu obsolète et que le moment est venu pour le repenser.

> Près de 80% de la population est éligible à la voiture populaire.avec un quota annuel de 1.000 unités par marque cela crée des bouchons pour servir tout le monde

Quel regard portez-vous sur le marché de l'occasion ?

Actuellement, le marché n'est pas réglementé. Ajouter à cela qu'il n'existe pas d'argus en Tunisie. Il est nécessaire qu'il y ait un comité de quelques experts indépendants, reconnus de tous pour juger de l'état technique de la voiture d'occasion afin d'évaluer sa décote par rapport au neuf et de proposer in fine un prix qui ne puisse être contesté. Nous vivons une situation bizarre où le prix du neuf tire celui de l'occasion vers le haut et la cession du véhicule d'occasion ne se réalise pas loin du prix initial d'achat.

Peut-on imaginer une unité de fabrication de voitures Hyundai en Tunisie?

J'ai toujours à l'esprit de rechercher à rapprocher les milieux d'affaires des deux pays. Nous avons beaucoup à apprendre de la Corée. Cela dit et avec le concours de son excellence l'ambassadeur de Corée, nous avons œuvré à la promotion d'une chambre mixte tuniso-coréenne de commerce et d'industrie dont le lancement est imminent.

Quant à l'installation d'une usine de fabrication de voitures Hyundai, je considère qu'à l'heure actuelle les conditions ne sont pas entièrement remplies. Le climat social n'est pas au mieux. Et, le marché ne possède pas la taille critique requise qui justifierait un tel investissement qui avoisine les 300 millions de dollars US. Et dans l'hypothèse où l'unité installée serait tournée vers l'export, la chaîne logistique doit être reconfigurée. Nous n'abandonnons pas pour autant la partie car nous travaillons en ce moment à l'implantation d'une activité de montage et sa planification est en cours.

> Nous vivons une situation bizarre où le prix du neuf tire celui de l'occasion vers le haut

Hyundai est dans la course pour la voiture électrique ? Quel avenir, vous lui prédisez?

Indiscutablement, la voiture électrique se présente comme le choix alternatif du moment. "Kona" est le modèle Hyundai 100 % électrique, actuellement en cours d'homologation. Il est exposé à notre show room. Il a des propriétés remarquables. A titre d'exemple, il est rechargeable sur simple borne électrique avec un délai d'environ 5 heures. Comme vous le voyez, il est commode d'utilisation.

Quant à l'avenir de la voiture électrique, il faut attendre pour voir. Certes, elle ne pollue pas à l'utilisation comme le moteur à combustion. Et cela lui permet de creuser sa voie et d'avancer. Verra-t-on un basculement vers le 100 % électrique ? Par prudence je dis "Wait and see". En effet, la fabrication et le recyclage des batteries ne sont pas sans conséquence sur l'environnement. Alors je me contente d'observer, pour l'instant, le temps de voir venir.

Alors je me contente d'observer, pour l'instant, le temps de voir venir.

Propos recueillis par Ali Driss

Shell V-Power

ELU PRODUIT DE L'ANNÉE 2020
إنتخِبَ مُنتَج العام من المُستَهلِك التونسي

ELU PRODUIT DE L'ANNÉE 2021
إنتخِبَ مُنتَج العام من المُستَهلِك التونسي

PLUS PERFORMANT ET EFFICACE QUE JAMAIS*

*Par rapport aux précédentes formulations de carburant Shell V-Power, les effets réels et les avantages peuvent varier en fonction du type du véhicule, de l'état du véhicule et du style de conduite. Aucune garantie fournie. Consulter www.vivoenergy.com pour plus d'informations.

Parc Tunisien des Véhicules

Par Energie (au 31 Décembre 2020)

ENERGIE	TOTAL	PART %
GASOIL	1 140 189	**48,9%**
ESSENCE	1 094 351	**46,9%**
Sans energie	93 408	**4,0%**
ESS-GAZ GP	3 694	**0,2%**
ESSENCE-EL	216	
ELECTRICIT	34	
ESS-GNC	33	
GAZ GPL	25	
GAZOGENE	13	
FUEL-OIL	8	
GAZEUX (SA)	2	
Total	**2 331 973**	

PARTS PAR TYPE D'ÉNERGIE

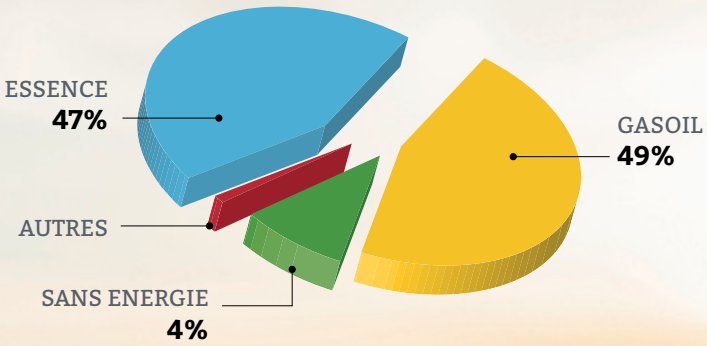
en% du parc total

95,8%
Essence + Gasoil

4%
Sans énergie

Parc par type d'énergie

(fin 2020)



PARC DES VÉHICULES ÉLECTRIQUES & HYBRIDES

216
véhicules Hybrides

34
véhicules Electriques

HANNIBAL LEASE

Le défi permanent continue

Moez Belkhiria - PDG de BSB Toyota

Dans cet entretien réalisé dans le cadre de la 2ème édition du Hors-Série sur le marché de l'Automobile de webmanagercenter, Monsieur Moez Belkhiria, Président-directeur général de BSB Toyota, explique comment, par la vision et la conviction d'un homme, en l'occurrence feu Béchir Salem Belkhiria, fondateur du Groupe éponyme, la marque nippone est devenue incontournable dans le paysage automobile tunisien.

Et ce n'est pas tout, car le patron de Toyota Tunisie avance des propositions à même de «révolutionner» le marché automobile dans notre pays, entre autres la création d'«une zone franche de l'automobile». Monsieur Belkhiria est convaincu que le site tunisien possède d'importants atouts en termes d'investissements étrangers, de création d'emplois et donc de richesses.

Le groupe BSB est l'importateur officiel de la marque japonaise Toyota depuis maintenant 45 ans. Une grande et longue histoire non ?

Moez Belkhiria : Avant de parler de Toyota, je voudrais parler du fondateur de BSB, feu Béchir Salem Belkhiria qui, après avoir fait des études en gestion et commerce en France, est parti aux Etats-Unis poursuivre des études en Management and business administration (MBA).

Il rentre en Tunisie en 1959. Avec une vision, une grande vision. La Tunisie venait d'accéder à l'indépendance, mais ses relations économiques et commerciales se faisaient essentiellement avec la France et subsidiairement avec l'Europe. Il y avait également quelques produits américains sur le marché tunisien mais introduits par des sociétés françaises (problème de langue oblige), etc.

> Feu Béchir Salem Belkhiria avait une vision, pour lui l'Asie représentait un futur économique prometteur que la Tunisie se devait de saisir (années 60)

Si Béchir avait une autre vision selon laquelle l'Asie représentait un futur économique prometteur que la Tunisie se devait de saisir, et développer ainsi des relations commerciales avec les pays du Sud-est asiatique, Japon et Corée du Sud essentiellement.

En fait, alors qu'il aurait pu travailler dans une administration publique, Béchir Salem Belkhiria a choisi de créer son propre business. Il contacte une société japonaise, en l'occurrence Sharp Corporation, un des géants mondiaux du matériel bureautique et de l'informatique. C'est ainsi qu'il obtient la représentation de Sharp en Tunisie. C'était aux alentours des années 1966-67.

Et c'est ainsi que les relations entre la société BSB et les Japonais ont commencé.

Après Sharp, si Béchir a pensé à l'automobile. Il avait choisi d'introduire Toyota en Tunisie, une marque qui monte, mais surtout une marque synonyme de fiabilité et de qualité. Après quelques contacts, ils ont fini par signer un «Gentlment Agreement».

Dans les années 70, vu les relations économiques et commerciales essentiellement avec l'Europe, plus particulièrement avec la France, il y avait un blocage dans l'importation et la distribution des véhicules japonais sur le marché tunisien, le gouvernement tunisien de l'époque refusait cela.

Mais Béchir Salem Belkhiria était quelqu'un qui débordait d'idées, alors il trouva une première solution, laquelle consistait à vendre en hors-taxe (HT) des voitures aux diplomates accrédités en Tunisie, aux sociétés offshore et aux Tunisiens résidents à l'étranger. Si vous voulez, en ce temps, il s'agit

Feu Béchir Salem BELKHIRIA

est né à Jemmal, Tunisie, le 4 Mars 1930 et décédé le 26 novembre 1985.

Feu Béchir Salem BELKHIRIA était à l'origine de l'invitation du professeur japonais Naoto SASAKI en 1985 qui était à l'origine de l'introduction des cercles de qualité et du Total Quality Control TQC en Tunisie.

Feu Béchir Salem BELKHIRIA, BSB, avait eu, encore une fois, une idée innovante et mal comprise à l'époque : initier les tunisiens aux techniques des cercles de qualité à la japonaise.

Distinctions :

- Médaille française pour le meilleur étudiant en commerce extérieur, en 1957.
- Médaille de la fédération internationale de rugby, en 1976.
- Prix littéraire du ministère des affaires culturelles, 1977/1979.

d'une idée innovante. Et mieux, il avait obtenu une autorisation de la Banque centrale de Tunisie pour pouvoir vendre les voitures en devises étrangères. C'était quelque chose d'extraordinaire dans les années 70 et 80.

Ceci pour vous dire que c'est petit à petit que la marque Toyota a commencé à se développer en Tunisie.

Après le décès de Béchir Salem Belkhiria en 1985, nous ses neveux avons continué à gérer la société qu'il a fondée et tenter de relever ce qu'était son slogan, «le défi permanent»... En fait, pour lui, il fallait s'inspirer voire imiter les pays du Sud-est asiatique (Corée du Sud, Taiwan, Singapour, Malaisie...).

> «Le défi permanent», le slogan de feu Béchir Salem Belkhiria

Pour revenir à Toyota, nous avons signé le premier contrat de représentation de la marque en Tunisie en 1988. C'était la période où le gouvernement a voulu encourager le tourisme saharien. Les agences de voyage avaient besoin de véhicules 4x4, car auparavant elles n'utilisaient que les Land Rover. C'était suite à un appel d'offres lancé par le ministère du Commerce que la société BSB avait remporté. Et nous avons pu importer 250 unités de Land Cruiser.

Ce fut le vrai démarrage de la marque Toyota en Tunisie. Sauf qu'on était limité à l'importation des 4x4, des véhicules utilitaires pour tout ce qui est appel d'offres ou agences de voyage. Autrement dit, on n'avait pas le droit d'importer des voitures particulières, pour la simple raison que tout ce qui concerne la distribution de voitures particulières était contrôlé par l'Etat et les proches de l'ancien président de la République.

Cette situation dura jusqu'en 2012, pour pouvoir obtenir enfin l'autorisation d'importation et de vente de voitures particulières, ce qui a permis à la marque Toyota de se développer sur le marché tunisien.

La marque Toyota est dans le top 10 des marques, en nombre d'immatriculations en Tunisie. C'est quand même une grande responsabilité quant à la gestion de la relation client, l'animation du réseau…

Vous avez parfaitement raison. Mais pour tout ce qui est qualité, Toyota, en tant que marque automobile, est la référence mondiale dans le système Kaizen ; système qui a été développé par Toyota Motor Corporation et qui est devenu un système de gestion de qualité et de performance.

Il y a le Kaizen pour tout ce qui est qualité et relation avec le client/ optimisation, mais également le Toyota Production System. Donc, la gestion de la qualité est dans le gène de Toyota.

> Avec le Kaisen, la gestion de la qualité est dans le gène de Toyota. Toyota est une référence mondiale en termes de qualité, durabilité et fiabilité

Il est très important d'assurer le service après-vente en plaçant le client comme priorité. En clair, il est bon d'acheter un produit de qualité, mais encore mieux d'avoir un service qui suit derrière. Et c'est cela notre priorité absolue, parce nous sommes convaincus qu'un client satisfait c'est une assurance pour l'avenir de la marque..

A part cela, le SAV détermine en grande partie l'avenir de la société, étant donné qu'il constitue un service générateur de revenus. Et c'est très important dans un marché de plus en plus concurrentiel et exigeant. On n'est plus au moment où le client devait attendre des mois voire des années pour avoir sa voiture, ce sont les concessionnaires qui vont maintenant vers les clients.

AGYA populaire est parmi les voitures les moins chères de cette catégorie, une success story sur le marché…

Votre question est pertinente. En fait, le marché tunisien de l'automobile en particulier et mondial en général est devenu tellement concurrentiel que les constructeurs sont obligés de s'adapter pour satisfaire les clients, en proposant des modèles qui répondent à leurs demandes, à leur goût, en termes de qualité et de prix. C'est l'objectif principal.

Dans cette optique, Toyota, en tant que numéro 1 mondial dans le secteur de l'automobile, et puis dans sa stratégie de développement, est en train de produire un modèle qui répond à cette demande. Et on sait que le marché tunisien, davantage que les autres, est un marché avec un pouvoir d'achat limité.

C'est en tenant compte de tous ces facteurs que Toyota a développé le modèle AGYA qui propose un excellent rapport qualité/prix tout en gardant la qualité Toyota, parce qu'on ne peut pas sacrifier la qualité juste pour pouvoir vendre.

> AGYA propose un excellent rapport qualité/ prix en plus de la qualité Toyota

Nous espérons que l'arrivée de ce modèle sur le marché tunisien dans les conditions actuelles pourrait permettre à BSB Toyota Tunisie d'augmenter ses parts de marché.

C'est un modèle qui a bien réussi jusqu'à présent. En plus, on l'a en deux versions : "voiture populaire" et qui est l'une des moins chères sur le marché, et on l'a dans une version 5 CV (en boite manuelle et boîte automatique) à des prix très compétitifs également (39.000 dinars la boîte manuelle, et 42.000 dinars la boîte automatique).

Toyota fait partie des marques les plus échangées sur le marché de l'occasion. L'activité reprise-vente de voitures d'occasion est-elle dans votre stratégie de développement ?

Tout à fait. Cela rentre dans notre politique et stratégie de développement. D'ailleurs, nous sommes en train de préparer la structure de l'établissement qui va accueillir l'activité reprise-vente de voitures d'occasion Toyota. Nous prenons cette activité très au sérieux, car il s'agit d'un excellent moyen non seulement de vendre plus de voitures mais aussi et surtout de satisfaire les clients et faciliter le

NOUVEAU

RAV4

HYBRIDE

TOYOTA

TOUJOURS
MIEUX
TOUJOURS
PLUS LOIN

50 % DU TEMPS DE TRAJET EN ÉLECTRIQUE

NE SE BRANCHE PAS

TOYOTA TUNISIE TOYOTA_TUNISIE

36 404 600

www.toyota.com.tn

processus d'achat. Nous lui proposons de reprendre sa voiture Toyota et de lui en revendre une neuve. Ça aussi c'est un argument de vente supplémentaire qui va nous permettre d'optimiser nos ventes de voitures.

Cependant, il y a un problème actuellement, comme je l'ai dit plus haut, nous avons déjà commencé à vendre des voitures particulières il y a huit ans, autrement dit, nous avions déjà anticipé le mouvement. Or, la durée moyenne pour la revente de sa voiture pour le Tunisien est de 10 ans (y en a qui le font 5-7 ans, d'autres à 12-13 ans). Donc, nos véhicules sur les routes sont relativement neufs, et il n'y en a pas beaucoup sur le marché. Il suffit de jeter un coup d'œil sur les sites de vente de véhicules d'occasion, dès qu'une voiture Toyota est proposée, elle trouve tout de suite preneur.

Cela n'empêche, la vente d'occasion figure bel et bien dans notre démarche ; et d'ici l'année prochaine, la structure dédiée sera prête, parce que cela rentre dans notre programme d'investissement, en collaboration avec la maison mère au Japon pour encourager les clients à venir acheter les nouveaux véhicules Toyota.

Toyota a été le premier constructeur à développer la voiture hybride dans le monde. En Tunisie le groupe BSB est le premier concessionnaire à se lancer dans la vente des modèles hybrides. Quels sont les avantages de ce type de motorisation et les contraintes qui freinent le développement des voitures propres ?

Pour les avantages, je dois vous avouer que nous avons été très agréablement surpris de constater que le Tunisien s'intéressait à ce genre de véhicule, car en ramenant cette voiture, on n'était pas très optimiste. Raison pour laquelle nous avions misé sur 10 unités par mois, ce qui devait faire 100 unités par an. Eh ben, il s'est avéré qu'au cours de la première année de lancement, on avait dépassé les 200 unités.

Toyota développe les voitures hybrides depuis plus de 20 ans

L'avantage de la Toyota hybride, c'est son histoire, cela fait plus de 20 ans que Toyota développe la technologie hybride, ce qui en fait le numéro 1 dans le monde.

L'avantage de l'hybride vient du fait qu'il est équipé de deux moteurs : un moteur thermique avec essence normale, et un moteur électrique qui est alimenté par une batterie.

Avec la Toyota hybride, nous avons un gain en carburant impressionnant, de plus de 50%

Quand vous êtes au centre-ville avec une moyenne de vitesse qui ne dépasse pas les 50-60 Km/h à cause des embouteillages, c'est le moteur électrique qui fonctionne, autrement dit, vous ne consommez pas de carburant. Et quand vous dépassez les 60 Km/h, c'est le moteur à essence qui prend le relais. Mais pas que cela, car en même temps il recharge la batterie électrique. Il y a également le système de freinage, quand vous freinez, ça crée de l'énergie laquelle recharge la batterie. Du coup, nous avons un gain en carburant impressionnant, de l'ordre de plus de 50%.

30% de réduction des droits et taxes sur les voitures électriques et hybrides

Pour autant, nous avons un problème au niveau de la taxation des véhicules. Prenons l'exemple d'une RAV4 que nous proposons en deux versions ; la version normale (essence) est équipée d'un moteur de 2 L. Si on prend une RAV4 hybride, elle est équipée de deux moteurs : un moteur à essence de 2,5 L et un moteur électrique. Mais comme en Tunisie la taxation des véhicules se fait sur la base de leur cylindré, la taxation augmente sensiblement pour le 2,5 L. Donc, même avec l'encouragement de l'Etat de réduire de 30% les droits et taxes sur l'hybride, la RAV4 hybride reste relativement chère.

Et pourquoi l'hybride a un moteur de 2,5 L ? C'est parce que, comme il est équipé de deux moteurs, le poids de la voiture est plus important, donc on a besoin d'un moteur à essence plus puissant pour supporter tout ça. Voilà donc le handicap majeur : la taxation.

L'handicap majeur pour le développement des voitures propres, c'est l'importance des droits et taxes dans les prix des véhicules - Au Maroc la voiture hybride, petite ou grande, est taxée à 2,5%

A titre de comparaison, au Maroc la voiture hybride, petite ou grande, est taxée à 2,5% de droits de douane. En Tunisie, nous avons

essayé de convaincre le ministère des Finances de réduire les droits de douane, en vain ; ils veulent tirer le maximum de droits de douane avec l'importation de véhicules. Pour eux, c'est une équation : combien de millions de dinars ils collectent chaque année en droits de douane avec l'importation de véhicules : en année normale, ils récoltent par exemple 100 MDT parce que c'est ce qui est prévu dans le budget de l'Etat, avec l'hybride ils descendent à 60-70 MDT peut-être. Malheureusement, c'est un mauvais calcul, car la différence ils la gagneraient dans le carburant qui est importé et subventionné.

> Pour la Tunisie, en matière d'importation de véhicules propres, la solution c'est l'hybride.

Il y a aussi la voiture électrique. Nous avons chez Toyota l'avantage de posséder la voiture hybride qui ne nécessite pas d'infrastructure particulière (une borne, une prise, etc.). Mais nous avons aussi le véhicule Toyota 100% électrique. Malheureusement, ce genre de véhicule nécessite une infrastructure dédiée, des investissements énormes, des installations gigantesques, et le pays n'a pas les moyens pour cela actuellement. De ce fait, les concessionnaires, y compris Toyota, doivent attendre. Sans oublier que l'électricité elle-même coûte très cher en Tunisie.

Compte tenu de ce qui précède, comment voyez-vous le secteur automobile en Tunisie, dans 10-15 ans ?

Je dirais tout d'abord que la Tunisie et Cuba restent peut-être les seuls marchés au monde qui contrôlent l'importation de véhicules, en utilisant le système de quotas, c'est-à-dire que l'Etat fixe le volume annuel d'importation pour l'ensemble des concessionnaires. Cela n'a plus de sens. Il faut ajouter que la taxation des véhicules est l'une des plus élevées au monde. A part la voiture dite « populaire », la voiture 5 CV normale entrée de gamme subit plus de 50% de droits et taxes (TVA, droits de consommation, etc.). Les concessionnaires sont également les plus taxés au monde (ils payent un impôt de 35% comme les banques).

Autrement dit, le développement du secteur de l'automobile se heurte à beaucoup d'obstacles : quota, limitation des volumes – du coup on ne laisse pas le client choisir ce qu'il veut… Pour qu'il y ait des investissements dans l'après-vente, l'amélioration de la qualité de service, l'emploi pour le développement du réseau à travers tout le pays, il est indispensable de libéraliser le marché.

> Une voiture 5 CV entrée de gamme subit plus de 50% de droits et taxes (TVA, droits de consommation, etc.)

La Tunisie est un petit pays par sa géographie et sa population, mais nous avons la Libye à côté qui est un marché très important qui n'a pas de concessionnaires mais qui importe des milliers de véhicules, essentiellement d'Europe et des pays du Golfe. C'est un pays qui a des frontières avec l'Afrique subsaharienne (Niger, Tchad essentiellement). Nous avons également l'Algérie qui a d'énormes problèmes en matière d'importation de véhicules neufs…

> Le client doit pouvoir décider quoi acheter, où acheter et quand acheter.

Estimant qu'il s'agit là des réelles opportunités pour la Tunisie, j'ai proposé la création «d'une zone franche de véhicules en Tunisie » (l'exemple de Dubaï), étant donné que nous avons le port et des terrains qui vont avec, chaque marque pourrait louer un espace dans cette zone franche, sans payer des droits et taxes, mettre leurs véhicules dans leurs entrepôts et promouvoir leurs ventes en Algérie, Libye, pays d'Afrique subsaharienne, etc.

Au lieu de cela, on crée toutes sortes de blocages, avec des demandes d'autorisation, interdiction d'exportation et d'importation de et vers la Libye et l'Algérie, risque de trafic de devises par-ci, risque d'autre chose par-là, etc.

A Dubaï, en deux heures de temps, vous avez tous les papiers nécessaires pour l'exportation de votre véhicule. A méditer.

Propos recueillis par Tallal BAHOURY

Parc Automobile

TOP 100 par MARQUE au 31 /12 /2020

	Marque	Nombre	Part %
1	PEUGEOT	367 560	15,8%
2	RENAULT	328 669	14,1%
3	VOLKSWAGEN	234 941	10,1%
4	CITROEN	171 160	7,3%
5	ISUZU	159 247	6,8%
6	FIAT	137 912	5,9%
7	FORD	74 020	3,2%
8	MERCEDES-BENZ	58 443	2,5%
9	TOYOTA	54 249	2,3%
10	KIA	53 671	2,3%
11	OPEL	52 576	2,3%
12	MITSUBISHI	34 729	1,5%
13	HYUNDAI	31 499	1,4%
14	IVECO	27 073	1,2%
15	NISSAN	26 987	1,2%
16	BMW	25 880	1,1%
17	AUDI	24 242	1,0%
18	SEAT	21 152	0,9%
19	DACIA	20 796	0,9%
20	MAZDA	20 073	0,9%
21	MASSEY-FERGUSSON	17 914	0,8%
22	LANDINI	15 074	0,6%
23	CHEVROLET	13 769	0,6%
24	SUZUKI	11 994	0,5%
25	O.M	11 363	0,5%
26	HUARD-TUNISIE	9 482	0,4%
27	MAHINDRA	9 284	0,4%
28	KUBOTA	9 200	0,4%
29	SICAME	8 741	0,4%
30	VOLVO	8 666	0,4%
31	SCANIA	6 567	0,3%
32	BERLIET	6 506	0,3%
33	SSANGYONG	6 353	0,3%
34	MATEUR DEUTZ	6 263	0,3%
35	HD	6 219	0,3%
36	CHERY	5 836	0,3%
37	SKODA	4 907	0,2%
38	CATERPILLAR	4 846	0,2%
39	STEYR	4 793	0,2%
40	YAMAHA	4 653	0,2%
41	M.T.T	4 647	0,2%
42	SAME	4 634	0,2%
43	JEDAA	4 477	0,2%
44	TUNICOM	4 380	0,2%
45	MAN	4 330	0,2%
46	JOHN DEERE	4 277	0,2%
47	SOCOMET	4 184	0,2%
48	M.N.	4 059	0,2%
49	TATA	3 923	0,2%
50	HONDA	3 880	0,2%

	Marque	Nombre	Part %
51	COMET	3 861	0,2%
52	TAFE	3 797	0,2%
53	DAIMLER BENZ	3 670	0,2%
54	NT	3 535	0,2%
55	SIMCA	3 240	0,1%
56	RENAULT TRUCKS	3 239	0,1%
57	GREATWALL	3 235	0,1%
58	CASE	3 217	0,1%
59	GST	3 145	0,1%
60	ROVER	3 111	0,1%
61	UNIC	3 091	0,1%
62	NEW HOLLAND	3 081	0,1%
63	IVECO-FIAT	2 996	0,1%
64	LAND ROVER	2 982	0,1%
65	SAVIEM	2 692	0,1%
66	SIMMA	2 665	0,1%
67	SICM	2 606	0,1%
68	AM-SUD	2 445	0,1%
69	ALFA-ROMEO	2 347	0,1%
70	JCB	2 316	0,1%
71	PIAGGIO	2 313	0,1%
72	DIA	2 286	0,1%
73	SOCOMA	2 185	0,1%
74	DAIMLER-CHRYSLER	2 173	0,1%
75	LAMBORGHINI	1 956	0,1%
76	MIG	1 941	0,1%
77	JEEP	1 865	0,1%
78	FAB-LOC	1 818	0,1%
79	FOTON	1 779	0,1%
80	E.C.M.D.	1 774	0,1%
81	DONGFENG	1 742	0,1%
82	CHRYSLER	1 712	0,1%
83	M.G.	1 651	0,1%
84	COMECAB	1 606	0,1%
85	SKF	1 578	0,1%
86	I.M.T.	1 550	0,1%
87	G.I.M	1 526	0,1%
88	ZETOR	1 469	0,1%
89	MORRIS	1 455	0,1%
90	KAWASAKI	1 450	0,1%
91	DFSK	1 424	0,1%
92	TALBOT	1 389	0,1%
93	PORSCHE	1 388	0,1%
94	JIANGSU GUOWEI MOTORS CO LTD	1 343	0,1%
95	AUSTIN	1 270	0,1%
96	ST	1 214	0,1%
97	DEUTZ-FAHR	1 196	0,1%
98	DAEWOO	1 131	0,05%
99	EBRO	1 126	0,05%
100	CLARK	1 114	0,05%

التجاري ليزنغ
Attijari Leasing

LEASING MOBILIER

SUIVEZ LES EXPERTS DU FINANCEMENT SUR-MESURE

www.attijaribank.com.tn

Ben Jemâa Motors S.A.

«Une marque premium vaut engagement qualité»

Mohamed Ben Jemaa - DG Ben Jemaa Motors

La notoriété de la marque ne suffit pas à elle seule à promouvoir la vente des voitures de luxe. Le souci de qualité développé par le concessionnaire doit être perceptible par le client. La culture maison doit faire de la qualité son cheval de bataille.

La pérennité de votre groupe est-elle à l'origine de sa réussite commerciale?

Mohamed Ben Jemaa : Je vous l'accorde, la pérennité est une cause majeure et une condition sine qua non. Sous réserve toutefois de bien négocier les épreuves de la transmission. J'ai la faiblesse de croire que le fondateur du groupe, mon grand-père feu Mohamed Ben Jomaa, et plus tard à son décès en 1979, plusieurs de mes oncles qui se sont succédé à la présidence du groupe ont su composer avec cette donnée. J'en suis prévenu moi-même, qui suis en fonction à la tête du groupe depuis 1999.

J'ajouterais toutefois qu'il existe un autre souci, je pense au pilotage stratégique de l'entreprise. Je considère que feu Mohamed Ben Jemaa, qui vient du monde du négoce en produits alimentaires et principalement

en huile d'olive, a su négocier une dynamique de diversification dans un secteur moins volatile et plus prometteur.

Tout au début des années 50, en plein boom de l'industrie automobile, c'est lui qui a pris le pari de s'engager dans le secteur en rachetant un garage de réparation de véhicules de toutes marques ainsi que de location de voitures. Le métier était nouveau et peu familier aux investisseurs nationaux dans la Tunisie sous le joug colonial.

> Je considère que feu Mohamed Ben Jemaa, qui vient du monde du négoce en produits alimentaires et principalement en huile d'olive, a su négocier une dynamique de diversification dans un secteur moins volatile et plus prometteur.

> Depuis 52 ans, nous demeurons les représentants officiels de BMW en Tunisie

D'ailleurs, Sa Majesté Mohamed Lamine Bey s'est déplacé en personne au garage, pour saluer l'engagement des entrepreneurs tunisiens dans l'économie du pays. Et chemin faisant, je pense que ce choix a permis de structurer la croissance du groupe et en est devenu le cœur de métier.

Comment s'est nouée la relation d'affaires avec la marque BMW ?

Je vous dirais qu'elle remonte à 1969, date à laquelle a démarré notre partenariat. L'affaire a pris trois ans de négociation. Plusieurs candidats ont soumissionné et BMW a validé notre acquis technique et notre standing financier.

Et, depuis 52 ans, nous demeurons les représentants officiels de BMW en Tunisie. Le challenge, au départ, consistait à familiariser les Tunisiens avec la marque qui a pris rapidement son envol. Nous avons connu des années fastes jusqu'au début de la décennie 80'. Puis l'économie s'est grippée et l'importation automobile en a pâti.

Enfin, au cours des premières années Ben Ali, le régime des quotas à l'importation a été institué. Avec des années de vaches maigres où la famille Ben Jemaa s'est résolue à renflouer l'entreprise par des apports en fonds propres. Nous avons toujours veillé à préserver notre autonomie financière ainsi que notre standard technique. Les dirigeants de BMW nous le reconnaissent.

> Nous avons toujours veillé à préserver notre autonomie financière ainsi que notre standard technique. Les dirigeants de BMW nous le reconnaissent.

La notoriété de BMW aide-t-elle au business ?

Il ne vous échappe pas que BMW est une marque premium. Elle s'adresse à une clientèle restreinte, y compris dans les pays développés, et sa part de marché est assez stable. Elle oscille, sur tous marchés confondus, entre 1,5 % et 2 % des immatriculations annuelles.

C'est également le cas chez nous. Nous vendons autour de 500 véhicules par an. On a connu un pic à 740 en 2010.

Malgré la notoriété de la marque, c'est tout un travail de savoir capter la clientèle. Et c'est encore plus délicat de la fidéliser car cela repose sur la qualité du Service après-vente (SAV).

C'est une affaire de process, de discipline, de conscience professionnelle, une organisation structurée, de même qu'une bonne formation pour le personnel technique, autant d'éléments sur lesquels nous investissons des budgets conséquents.

> Le client averti est en droit d'exiger une qualité de service optimale. Et c'est, croyez-moi, un combat de tous les jours.

Et là-dessus «We Try Our Best» tout en restant vigilant. Nous faisons un effort permanent à l'effet de sensibiliser notre personnel au respect des normes du constructeur. De nos jours, le client est devenu plus averti et il est en droit d'exiger une qualité de service optimale. Et c'est, croyez-moi, un combat de tous les jours.

Vendre des voitures BMW exige-t-il un marketing précis ?

La marque jouit d'une image et d'une notoriété bien établies, et ces deux atouts aident indiscutablement à la vente. Cependant, il ne faut pas négliger l'influence de la concurrence. Il est nécessaire de développer un marketing offensif pour décider le client qui arrive chez nous à acter son achat. De nos jours, le client est informé de tous les détails sur nos modèles, et malgré cela il nous revient de faire l'effort de le persuader de le concrétiser.

Nous avons développé des leviers marketing maison afin de convaincre nos prospects. Nous pratiquons un "Custom Relation Management" pointu. Nous possédons une base de données bien fournie pour le ciblage de nos prospects.

Quels sont vos principaux arguments marketing ?

Nous ne manquons pas d'arguments. Tenez, en termes de sécurité, qui est l'un de nos éléments majeurs, dites-vous bien qu'en 22 ans de gestion, je n'ai enregistré que de rarissimes sinistres mortels en BMW.

Par ailleurs, nous mettons en avant le soin raffiné du design de nos modèles et la splendeur de l'esthétique de la marque. Et, cerise sur le gâteau, pensez au plaisir de conduire une fois au volant de l'une des meilleures technologies automobiles au monde.

> En 22 ans de gestion de la marque, je n'ai enregistré que de rarissimes sinistres graves avec une BMW.

Il reste un dernier élément, la qualité de la maintenance dans nos garages. Quand on vend un produit cher, il faut assurer derrière en matière de SAV. Pour notre part, nous ne laissons rien au hasard. En effet, nous recourons au service d'une agence pour une prestation de «Mystery shopping». Un client anonyme est envoyé chez nous et évalue, en toute indépendance, l'ensemble de nos prestations. Cela nous fixe sur l'état de satisfaction de nos clients et leur perception de notre engagement qualité.

Le coût d'entretien d'une BMW est conséquent. Comment réagissent vos clients ?

Je vous dirais que l'accessoire suit le principal. Quand on achète un produit cher, il est dans l'ordre des

choses que la tarification du SAV soit en rapport. Par principe, nos clients acceptent de payer car ils savent que c'est le meilleur moyen de voir leur véhicule vieillir dans de bonnes conditions et qu'il offrira tout son potentiel.

Notre part du travail est de prouver que la fiabilité de nos interventions est à la hauteur des exigences de notre standing. Nous avons investi dans de l'outillage spécifique qui coûte cher, et nous avons investi dans la formation de notre personnel technique aux normes du constructeur. Nous recourons à des contrôles croisés qui nécessitent l'emploi de techniciens et d'ingénieurs qualifiés de haut niveau. Cela fait que notre structure de coût rend nos tarifs plus chers que des garages généralistes.

> Nous avons investi dans de l'outillage spécifique qui coûte cher, et nous avons investi dans la formation de notre personnel technique aux normes du constructeur.

Malgré tout, nous comprenons le souci du client de comprimer le coût de l'entretien. Et dans ce sens, nous proposons des solutions adaptées. J'évoquerais l'extension de garantie de 2 ans, qui est la norme du constructeur à une période de 5 ans, moyennant une prime d'assurance.

Je citerais également nos forfaits d'entretien à des tarifs préférentiels sur 5 ans ou pour 100.000 km. Et notre réactivité commerciale est bien perçue par nos clients qui nous témoignent de la fidélité, en retour.

> Préserver le standing professionnel est un engagement qui nous lie à notre clientèle. Nous avons d'ailleurs évité d'aller vers la distribution de marques généralistes pour éviter que l'on se relâche.

A vous entendre on peut penser que le label Premium est contraignant ?

Préserver le standing professionnel est un engagement qui nous lie à notre clientèle. Nous avons d'ailleurs évité d'aller vers la distribution de marques généralistes pour éviter que l'on se relâche. Le luxe vous associe à la culture de la qualité. Et c'est un savoir-faire que nous avons développé par nos propres moyens.

Nos équipes n'hésitent pas à fournir ce qu'il faut d'effort pour égaler le niveau des prestations prescrites par le constructeur. Il est difficile d'égaler le standard bavarois quand le milieu ambiant est d'une rigueur approximative.

Nous avons un personnel super réactif, et s'il se heurte à une impasse d'intervention, il parvient à se débrouiller hors process. Mais toute la problématique est de le maintenir dans l'esprit des process mis en place, et de garder l'intelligence de la débrouille en réserve.

Les voitures BMW s'échangent beaucoup sur le marché de l'occasion

En toute bonne foi, je ne connais pas l'ampleur des mutations. Mais nous savons bien que la marque est très sollicitée et qu'un primo accédant peut commencer par l'achat d'une BMW d'occasion.

Outre cela, notre service de reprise offre des garanties étudiées et qui conviennent à un certain segment de clientèle. Et puis il faut tenir compte des voitures d'occasion importées via le marché parallèle.

Comment se présente votre formule «Flex» initiée avec Europcar ?

Nous avons lancé la fomule «Flex» en partenariat avec notre société de location de voitures Europcar afin de cibler un segment précis. Il s'agit des prospects qui ne veulent pas ou ne peuvent pas accéder au crédit bancaire ou au leasing.

La formule est simple. On loue la voiture, et en fin de bail, le client a la possibilité de la racheter moins cher que le prix de l'occasion.

Flex est assortie d'une assurance tous risques sur la totalité de la période de location et la maintenance est garantie sur la période. La vignette et la visite technique sont également comprises dans la formule. Nous avons enregistré 15 immatriculations sur les 5 derniers mois. Je pense que c'est un bon début.

> La formule FLEX, consiste à louer la voiture, et en fin de bail, le client a la possibilité de la racheter moins cher que le prix de l'occasion.

L'économie est en récession. Cela gêne-t-il les ventes ?

C'est le paradoxe de la situation ! En temps de crise, les ventes du luxe progressent inexorablement, c'est bien connu. Les classes aisées n'investissent pas et par conséquent consomment. Les ventes ne baissent pas. Ce ne sont peut-être pas les mêmes personnes qui achètent. Les crises économiques font de nouveaux promus et cela sous-tend les ventes. Il s'agit d'une dynamique sociologique universelle.

Envisagez-vous d'investir dans un projet d'intégration ?

Nous n'avons pas de projet concret à l'heure actuelle, mais nous observons la situation avec beaucoup d'intérêt. Cependant, tous les opérateurs économiques, et cela vaut également pour les IDE, vous diront que le pays est en mal d'attractivité.

L'effet Low Cost de nos ressources humaines qui sont de haut niveau, je dois dire, n'est plus de mise. Il y a bien eu des enseignes de renom, tel Leoni ou Draxelmäier dans le secteur de la pièce auto de première monte qui se sont installés. Désormais, si l'on souhaite attirer des constructeurs, il est nécessaire d'avoir au préalable une politique dédiée. Il faut s'inspirer de ce qui a réussi ailleurs.

Recourir à des mesures esseulées si attractives qu'elles puissent être ne serait pas payant en retour. Adopter un taux d'impôt sur les sociétés de 15% ne génère pas un effet d'appel, à lui tout seul. Il faut savoir que ce taux est en cours dans de nombreux pays y compris parmi les plus développés.

Pour intéresser les constructeurs internationaux, il faut une offre globale avec des choix forts. Je soutiens qu'il est possible de faire de la Tunisie un Cluster de l'indus-

trie automobile, car le potentiel existe mais cela ne se réalise pas pour le moment car le site ne suit pas et qu'il n'est pas aménagé en conséquence.

Que seraient les grandes lignes d'une telle vision ?

Récemment lors d'un entretien avec le ministre des Finances, nous avons exprimé notre soutien à initier une action du site tunisien pour attirer les constructeurs et les équipementiers. Et ce n'est pas une initiative à concrétiser par une conférence traditionnelle.

> Nous allons démarrer sous peu la distribution de la marque Ford, et dans quelques temps la marque Volvo

Il y a trois éléments à réaliser. Le premier est le lobbying avisé, lequel consiste à cibler les décideurs concernés et les séduire par une offre globale, attrayante et cohérente.

Le second est le package global de facilitations et d'incitations fiscales, financières, commerciales et administratives avec des garanties de rapatriement.

Le troisième est l'amélioration de l'environnement national qui doit garantir, sécuriser, libérer, mais aussi de loisirs culturels.

Votre ambition pour Ben Jemaa Motors ?

Nous projetons de poursuivre l'expansion commerciale du groupe. On va continuer à se diversifier sans toutefois s'éparpiller et garder l'automobile au cœur du business. Nous nous sommes intégrés verticalement avec la location de voitures. Nous avons une certaine proximité avec le métier d'assurance. Nous allons démarrer sous peu la distribution de la marque Ford, et dans quelques temps la marque Volvo.

Nous optons pour une croissance autonome financée par nos moyens propres.

Propos recueillis par Ali Driss

OPTEZ POUR L'EXCLUSIVITÉ.

ÉDITION LIMITÉE BMW COLLECTION.

www.bmw-tunisia.com

Powered by

Shell V-Power

TOMOBILE
STORE

FILTRES

HUILES MOTEUR

BATTERIES

ADDITIFS

ET AUTRES PRODUITS AUTO & MOTO

WWW.TOMOBILE.STORE

MANNOL VARTA MANN FILTER MOTUL BOSCH wynn's LIQUI MOLY

Transport

La Transsaharienne reliera Tunis à Lagos via Alger, Bamako, Niamey et N'Djamena

Alger et Tunis seront bientôt reliées à Bamako, Niamey, N'Djamena et Lagos grâce à la Route transsaharienne qui connecte six pays africains, l'Algérie, la Tunisie, le Mali, le Niger, le Tchad et le Nigeria, dont les travaux ont avancé de plus de 90%. C'est ce qu'indique le Comité de Liaison de la Route transsaharienne (CLRT), qui a tenu une réunion lundi 24 mai 2021 par visioconférence.

Cette réunion du CLRT a permis de souligner l'importance de ce projet qui vise entre autres objectifs à désenclaver plus de 400 millions d'Africains, répartis sur plus de 6 millions de Km2 constitués en grande partie de vastes régions sahariennes du Maghreb et du Sahel.

Son ambition est aussi l'intégration économique des 6 pays traversés - et potentiellement des pays du Golfe de Guinée - et l'ouverture d'un nouveau corridor vital pour les 16 pays ouest-africains sur les ports de la Méditerranée via le réseau routier algérien.

Lors de cette réunion, le responsable tunisien a rappelé que la

Tunisie a parachevé la liaison de son réseau routier à la branche de la route transsaharienne traversant son territoire à travers la route nationale N°3 reliant Tunis, Gafsa, Tozeur, Hezoua sur une distance de 1.050 Km entièrement revêtus.

Il a souligné que la Tunisie parie fortement sur ce projet qui constitue un vecteur important de facilitations des échanges et de consolidation de développement économique des pays concernés en brisant la barrière naturelle qu'est le désert.

Rappelons que le ministre algérien des Travaux publics et ministre par intérim des Transports, Farouk Chiali, cité par l'Agence Algérie Presse Service (APS), avait indiqué le 14 février 2021 que le projet de la Route transsaharienne sera achevé d'ici juin 2021, précisant que c'est le tronçon principal reliant Alger et la ville de Lagos au Nigeria sur un linéaire de plus de 4.000 kilomètres qui reste à achever. Les derniers tronçons à finaliser se trouvent au Niger et seront achevés d'ici fin juin prochain. a-t-il estimé.

Le ministre algérien avait fait savoir qu'une cérémonie sera organisée au Niger pour annoncer l'achèvement de ce projet africain qui relie Alger à Lagos.

Conçu dans les années 1960, à l'initiative de l'Algérie et de la Commission des Nations unies pour l'Afrique (CEA), le projet de la Route transsaharienne (RTS) est conduit par un Comité de coordination composé des représentants des six pays concernés. Il avait démarré au début des années 1970.

La Route transsaharienne relie Alger et Tunis à quatre capitales sub-sahariennes: Bamako, Niamey, N'Djamena et Lagos (capitale économique).

RTS est un réseau de 9.022 Km composé d'un axe principal Alger-Lagos et de trois branches de connexions en direction de Gabès, de Bamako et de N'Djamena.

L'axe principal traverse l'Algérie, le Niger et le Nigéria, et passe principalement par Ghardaïa et Tamanrasset, puis Agadez et Zinder, et ensuite Kano et Kaduna, sur une longueur totale de près de 4.500 Km.

La branche tunisienne relie le port de Gabès à l'axe principal de la Route transsaharienne au niveau de Ghardaïa (Algérie) en passant par Gafsa et Tozeur, puis El Oued, Touggourt et Ouargla en Algérie. D'une longueur totale de 866 Km. La branche tunisienne a été entièrement revêtue.

EMPLOI et FORMATION

La dégradation de la qualité du système éducatif dans son ensemble, la faible disponibilité du capital humain pour la recherche, sa mauvaise exploitation ainsi que l'inadéquation des profils formés aux besoins réels du marché de l'emploi automobile par manque d'un référentiel métiers clair sont les principaux facteurs impactant la productivité du secteur.

Afin d'assurer l'adéquation des profils formés avec les besoins du secteur, 6 mesures seront engagées.

(Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile)

La branche malienne relie Bamako à Tamanrasset sur une longueur totale de 2 461 Km.

La branche tchadienne relie N'Djamena à l'axe principal de la Route transsaharienne au niveau de Zinder au Niger, sur une longueur totale de 1 197 Km. Elle contourne le Lac Tchad par le nord et passe par Bol pour rejoindre une route revêtue au Niger à partir de Nguigmi.

70% des pneus utilisés sont d'origine inconnue

Environ 70,4% des pneus utilisés actuellement par les automobilistes en Tunisie sont d'origine inconnue et ne sont pas conformes aux textes réglementaires et aux cahiers des charges régissant l'importation des pneus.

C'est ce qu'a affirmé, lundi 3 mai 2021, le ministre du Transport et de la Logistique, Moez Chakchouk, lors d'une séance plénière à l'Assemblée des représentants du peuple (ARP), consacrée à des questions orales adressées aux membres du gouvernement.

Selon le minsitre, la Tunisie compte 19 importateurs de pneus et 73 marques commerciales importées conformément au décret réglementant ce domaine (n° 147 fixant les règles techniques d'équipement et d'aménagement des véhicules).

«Le département du Transport ne dispose pas de données techniques concernant 4 marques de pneus utilisées en Tunisie, à savoir Cristal, Ovation, Haveli et Onyx, aussi bien en ce qui concerne les circuits d'importation ou de leurs caractéristiques techniques». Mais l'absence de données relatives à ces marques ne signifie nullement qu'elles ne sont pas conformes aux normes ou qu'elles ne peuvent pas obtenir un certificat de visite technique, assure-t-il.

Par ailleurs, Le ministre a reconnu la hausse des prix de vente des pneus en Tunisie, par rapport à ses pays voisins, faisant savoir que la pression fiscale sur l'importation et la fabrication de pneus (qui a atteint 95% en 2012) constitue la principale raison de cette augmentation et de la montée du commerce parallèle.

Pour lui, il est nécessaire de revoir les tarifs et les taxes appliquées sur l'importation de pneus pour que les prix proposés en Tunisie soient acceptables par rapport aux prix dans les pays voisins». Il a appelé les importateurs de marques non agréées par le ministère du transport à adopter le cahier des charges pour pouvoir exercer dans le marché organisé.

Chakchouk a, en outre, indiqué que le département du Transport du ministère a rejoint les organisations nationales dans une campagne de sensibilisation sur l'importance des pneus, dans la garantie de la sécurité routière et de la prévention des accidents de la route niant l'adoption par le ministère de nouvelles décisions concernant l'utilisation ou l'importation de pneus en Tunisie.

Aucune campagne médiatique, portant sur le refus de délivrer un certificat de visite technique pour les utilisateurs de pneus acquis sur le marché parallèle, n'a été lancée, a-t-il dit.

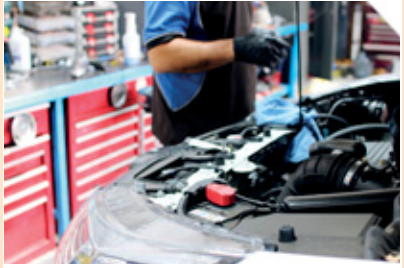
Pour le ministre seule l'Agence Technique des Transports Terrestres (ATTT) est habilité à contrôler la sécurité des pneus en adoptant des méthodes techniques précises et sans exiger l'utilisation d'une marque spécifique conformément aux arrêtés n°148 de l'année 2000, fixant la périodicité et les procédures de la visite technique des véhicules ainsi que les conditions d'octroi des certificats de visite technique.

> 865 mille pneus de contrebande sont commercialisés annuellement, en Tunisie

> Les accidents de la circulation dus à des défaillances au niveau des pneus ont augmenté de 65%

En Tunisie, les accidents de la circulation dus à des défaillances au niveau des pneus ont augmenté de 65%, selon l'Association tunisienne de la prévention routière.

Son président Afif Frigui avait déclaré en mars 2021 qu'environ 865 mille pneus de contrebande sont commercialisés annuellement, en Tunisie alors que la vente des pneus conformes aux normes ne dépasse pas annuellement 360 mille pneus.



VISIBILITÉ ET IMAGE

Le manque de proactivité gouvernementale dans le démarchage des acteurs automobiles de premier rang à l'international et l'absence d'un programme de communication et de promotion coûtent à la Tunisie des marchés porteurs au profit de la concurrence, notamment au Maroc

La survie du secteur automobile tunisien dépend de la capacité des acteurs privés comme publics à mettre en place un véritable lobbying gouvernemental à même de séduire les plus grands constructeurs et équipementiers du secteur, et à ouvrir la porte à de nouveaux marchés.

Dans ce sens, 6 mesures seront engagées pour augmenter la visibilité du pays et améliorer son image à l'international sur le secteur automobile.

(Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile)

SORENTO

Le SUV à toute épreuve

CITY CARS S.A
CONCESSIONNAIRE KIA MOTORS
31, rue des Usines ZI Goulette – Kram
Tél. : (+216) 36 406 200 – Fax : (+216) 36 406 206

Les informations reportées sur ce document sont susceptibles de changements.
Photos non contractuelles.
Pour tout renseignement rapprochez-vous de votre concessionnaire exclusif en Tunisie ou visitez notre site web **www.kia.tn**
Rejoignez-nous sur nos pages :

www.facebook.com/kiatunisie www.instagram.com/kia_motors_tunisie/

* Le Kia Sorento est garanti 5 ans ou 100 000 Km (au premier des deux termes échus).

5 ANS* DE GARANTIE

Transport

Les villes et agglomérations tunisiennes étouffent

Il est nécessaire de réduire l'utilisation des moyens de transport privé dont les voitures individuelles, à la lumière des difficultés du transport auxquelles sont confrontées les villes tunisiennes et les agglomérations urbaines. C'est ce qu'a indiqué Kamel Doukh, ministre de l'Equipement, de l'Habitat et de l'Aménagement du territoire.

Le parc du transport terrestre comptait plus de 2 millions de voitures en 2020, enregistrant annuellement une augmentation de l'ordre de 80-90 mille voitures en Tunisie, selon l'Observatoire national de la circulation.

Lors d'une journée d'étude sur «les villes prudentes», organisée par l'Association tunisienne de la prévention routière, Doukh a relevé la nécessité d'encourager les individus à emprunter les moyens de transport publics et ceux les moins polluants, tout en garantissant un plan urbanistique répondant aux normes et une gestion optimale de l'espace public et de l'infrastructure de base autoroutière, vu l'augmentation des difficultés de maîtrise de l'espace public des routes.

Respect de l'article 114 du code des collectivités locales

Il a appelé les municipalités à préparer et à mettre à jour les schémas de l'aménagement territorial, selon les exigences de la croissance urbaine, tout en prenant en compte le caractère architectural spécifique à la région, selon les dispositions de l'article 114 du

code des collectivités locales.

Les municipalités peuvent compter sur des experts en matière d'aménagement, d'urbanisme et de développement durable pour réviser ou préparer leurs modèles urbanistiques afin de parer à toute difficulté rencontrée lors de leur exécution, selon l'article 125 du code des collectivités locales.

Actualisation des plans de circulation

Doukh appelle les maires et les ministères concernés à œuvrer pour prendre les décisions nécessaires s'agissant de l'actualisation des plans de circulation des grandes municipalités afin de limiter la densité de la circulation, outre leur généralisation au reste des municipalités pour réduire les accidents de la route et fluidifier la circulation routière.

Il recommande d'accorder plus d'intérêt à l'infrastructure de base en veillant à sa modernisation et sa maintenance périodique, en plus de la maintenance des signalisations routières et leur révision en fonction de l'état des routes dans et hors des zones urbaines.

Personnes à besoins spécifiques: bientôt un mémorandum

Evoquant les personnes à besoins spécifiques, Doukh a annoncé que le ministère de l'Equipement, de l'Habitat et de l'Aménagement du territoire publiera un mémorandum à l'intention des présidents des municipalités concernant l'équipement des routes et les croisements sur les allées qui leur sont réservées afin de leur faciliter le déplacement.

D'après les statistiques de l'Observatoire National de la Circulation, le nombre de décès sur la route a atteint, depuis le début de 2021 jusqu'au 21 février dernier, près de 130 personnes dans 568 accidents de la route, en raison de l'excès de vitesse, de l'inattention et du non respect des priorités sur la route.

L'État n'investit pas assez dans le secteur des transports

La contribution du budget de l'Etat de 15% seulement à l'effort d'investissement global dans le secteur du transport est insuffisante. Le budget alloué au ministère du Transport et de la Logistique ne traduit pas les efforts consentis par tout le secteur (public et privé), selon Moez Chakchouk, ministre du Transport et de la Logistique.

Lors d'une séance d'audition tenue, mardi, par la commission de l'agriculture, de la sécurité alimentaire, du commerce et des services y afférents relevant de l'ARP, Chakchouk a précisé que l'investissement global injecté dans le secteur du transport est estimé à 1200 MD annuellement, dont seul le montant de 200 MD représente la contribution au budget de l'Etat.

Selon le ministre, la réalisation

des projets programmés nécessite des financements de l'ordre de 700 millions de dinars (MDT) par an, dans le cadre du budget de l'Etat, selon les estimations préliminaires du plan de développement 2016-2020 (3,5 milliards de dinars sur 5 ans de la totalité des investissements programmés), ce qui représente un facteur majeur du retard de la réalisation des projets et la régression du niveau des services, d'où la répercussion négative sur la vie quotidienne des citoyens ainsi que sur l'économie nationale.

Le ministère a proposé un budget aux alentours de 1,4 milliard de dinars, alors que les équilibres généraux du budget de l'Etat ne permettent d'accorder que 829,5 MDT par rapport à l'année 2019, y compris les dépenses de développement de 203 MDT.

D'après Chakchouk, 72% des allocations du budget du ministère correspondent à la subvention accordée aux sociétés de transport d'un montant de 600 MDT et 24% sont consacrés à l'investissement. Au vu des pressions sur le budget de l'Etat, il se révèle impossible d'allouer des enveloppes supplémentaires suffisantes pour les projets et les nouveaux programmes.

SORETRAK, la foi dans le transport intelligent !

La Société régionale de transport de Kairouan (SORETRAK) a organisé une journée d'information, le 24 mars 2021 à l'hôtel La Kasbah, sous l'égide de Moez Chakchouk, ministre du Transport et de la Logistique, pour annoncer le lancement de l'exploitation de son nouveau système de transport intelligent.

Ce système de transport intelligent permet à la société de perfectionner ses services et d'améliorer l'expérience-voyageur grâce à un gain conséquent en termes de temps et de confort.

Plus précisément, la SORETRAK dispose désormais d'un nouveau système intégrant trois composantes, à savoir : le système d'aide à l'exploitation (SAE), la vente numérique des billets et l'information en ligne des passagers (SIV).

A ce titre, la SORETRAK a fait

évoluer ses systèmes d'aide à l'exploitation et à l'information voyageur afin d'obtenir des informations fiables et pertinentes en temps réel, selon un standard ouvert. Celles-ci lui permettent de gérer d'une façon optimale son réseau de transport, dans toutes les situations.

Désormais, les voyageurs ont la possibilité de connaître l'horaire exact de passage des bus sur les lignes interurbaines, de réserver leur place et de payer leurs tickets grâce aux solutions développées par la Poste tunisienne.

Pour la SORETRAK, un retour sur investissement est escompté en termes de qualité de service, mais également en termes de rentabilité et d'économie des ressources.

L'événement a constitué une occasion pour la SORETRAK de signer deux conventions, avec la Poste tunisienne, d'une part, et avec la société Be Wireless Solutions pour la mise en place d'une offre conjointe visant à mettre à la disposition des opérateurs publics et privés du transport une solution modulaire, intégrée et ouverte.

Il est à rappeler que la SORETRAK a été parmi les premières sociétés publiques actives dans le domaine du transport terrestre interurbain à informatiser ses services et à adopter les nouvelles technologies dans un souci de développement durable.

Les revenus du transport terrestre en baisse de 21%

Les revenus du secteur du transport terrestre ont diminué de 26,6% au cours des 10 premiers mois 2020, pour atteindre 14,8% à fin 2020, selon le ministre du Transport et de la Logistique, Moez Chakchouk.

Chakchouk a précisé, au cours d'une séance d'audition tenue en novembre par la Commission de l'agriculture, de la sécurité alimentaire, du commerce et des services y afférents relevant de l'ARP, que la pandémie du COVID-19 a attisé la crise du secteur qui souffre de plusieurs difficultés, en ce sens que les mesures du confinement et l'interdiction du transport interurbain ont occasionné des pertes estimées à 70%, pour la Société nationale du transport interurbain (SNTRI) et de 9,3 MDT pour la Société nationale des chemins de fer tunisiens (SNCFT), ainsi que pour le transport maritime où les revenus de transport des marchandises se sont inscrits en baisse de 4% contre une réduction de 128 MD pour le transport des voyageurs.

Quant aux pertes de l'Office maritime commercial et des ports, elles sont estimées à 8,5 MDT.

Le secteur du transport et de la logistique en Tunisie souffre d'une crise structurelle due à l'inefficacité des politiques publiques notamment, en ce qui concerne le financement du service public dans ce domaine et l'adoption des tarifs inadaptés à l'évolution des coûts (stagnation des tarifs pour le transport terrestre depuis 2010), outre le cadre juridique et législatif inadéquat.

Le secteur connaît également, des problèmes liés à la recrudescence de la concurrence au niveau de l'environnement économique international marqué également par une régression significative de l'activité (aérien et maritime), la baisse du prix de change et le coût élevé de la production.

En ce qui concerne la vision stratégique du ministère du transport pour développer le secteur, Chakchouk a fait savoir qu'elle repose sur quatre axes fondamentaux, à savoir la réorganisation du secteur, la révision des cadres juridique et institutionnel, la restructuration, la promotion de la gouvernance et l'intensification de l'usage des nouvelles technologies et le développement du transport intelligent ainsi que l'institution d'un transport durable.

La même stratégie comprend 47 projets dans le domaine des infrastructures de base, dont 19 projets concernent Tunisair, 18 pour le transport routier, 6 en faveur des ports et 4 pour les aéroports.

Le ministère de tutelle consacre 67,8 milliards de dinars à ces projets, dont 54 milliards de dinars pour l'investissement et 13,8 milliards de dinars pour la réparation et l'entretien.

L'énergie se réinvente, Total devient TotalEnergies.

TotalEnergies

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

«Nous sommes encore loin de notre transition écologique»

Sadri Aiech - DG Car Pro SUZUKI

Le secteur automobile, au vu de ses ramifications et au regard de ses flux d'échanges, possède une portée structurante pour l'économie. Le tournant de la transition écologique automobile pourrait de ce fait impacter le modèle de développement du pays. Entretien

Votre Groupe possède tout un pôle dédié aux activités mécaniques et actuellement vous êtes actif dans la distribution automobile, expliquez-nous ce parcours ?

Sadri Aiech: Effectivement, le groupe UTIC via son pôle mécanique est actif dans la distribution du matériel roulant, matériel industriel, matériel de manutention et pièces de rechange via la doyenne de ses sociétés, la SOTRADIES, dans la distribution des pièces de rechange via AD Tunisie, le service après-vente à travers le réseau de garages Bosch Car Services.

En 2016, le groupe UTIC a acquis CAR PRO distributeur de la marque japonaise Suzuki. L'activité commerciale de Suzuki a débuté en mars 2017.

Et à présent l'activité est en expansion ?

La marque Suzuki a bien été acceptée par le consommateur tunisien, et c'est essentiellement grâce à l'excellente qualité de nos produits et aux prix abordables que nous pratiquons.

Nous avons été éligible à la redistribution des allocations d'importations, ce qui a permis une augmentation de notre part de marché. Dans la logique des choses, notre réseau de distribution et de service suit ce développement.

Actuellement nous avons 4 points de ventes et de services répartis sur Tunis, Nabeul, Sousse et Sfax ; nous ambitionnons l'ouverture de deux autres points avant la fin 2021 et deux autres au courant de 2022. Nous couvrirons alors plus de 85% de la population urbaine de la Tunisie.

> Nous sommes handicapés par le système des quotas qui biaise le jeu de l'offre et de la demande, la concurrence n'est pas pure et parfaite

Etes-vous satisfait de votre positionnement sur le marché ?

Je dirais que la marque a encore du potentiel. En réalité, nous sommes handicapés par le système des quotas qui biaise le jeu de l'offre et de la demande, la concurrence n'est pas pure et parfaite, seule l'ouverture du marché pourra nous donner une réelle idée sur le potentiel de la marque, ce qui est d'ailleurs valable pour tout le marché automobile tunisien.

C'est pourtant la profession qui gère, librement, les quotas ?

C'est exact. Cependant, la répartition des quotas est (si l'on veut) un héritage du temps où ils étaient administrés par les pouvoirs publics.

En mars 2017, année de démarrage de la distribution des voitures SUZUKI, l'on nous a attribué un quota de 1.500 véhicules particuliers. Trois ans plus tard, soit en 2020, nous sommes toujours à 1.840 unités + 1.000 unités dans le cadre du programme de la «voiture populaire».

Nous sommes en train de conquérir du terrain au fur et à mesure de la réallocation des quotas. Les choses en seraient autrement si le marché était ouvert.

La notoriété de la marque est-elle bien perçue sur le marché tunisien ?

En 2020, SUZUKI a fêté ses 100 ans d'existence. Imaginez un siècle dédié à la recherche et développement et à l'innovation dans la technologie automobile. Une prouesse, vous en conviendrez.

La marque figure parmi les quatre premiers constructeurs nippons. Elle emploie 45.000 personnes pour produire, sur plusieurs sites à travers le monde, 2,4 millions de voitures par an, vendus dans 120 pays.

> En 2020, SUZUKI a fêté ses 100 ans d'existence. 45.000 emplois, 2,4 millions de voitures par an, vendus dans 120 pays.

La marque est surtout connue pour être pionnière de la transmission intégrale, ce fut en 1970 avec le lancement du 4x4 léger de série LJ, aujourd'hui JIMNY qui en est à sa quatrième génération. SUZUKI est également à l'origine du SUV depuis 1988 avec le lancement de la première génération de la VITARA.

> «Créer des produits de valeur supérieure en se concentrant sur le client», Michio Suzuki

Michio Suzuki, fondateur de la marque, avait pour philosophie:

«Créer des produits de valeur supérieure en se concentrant sur le client». Dans les produits proposés par Suzuki, nous retrouvons l'esprit de cette philosophie: nos produits s'adaptent aux besoins et aux moyens du consommateur tunisien.

> Nous couvrons la quasi-totalité des segments des véhicules particuliers, Nous pouvons nous targuer d'avoir la gamme la plus variée du marché.

De plus, l'extrême fiabilité de nos produits, le faible retour en atelier et des pièces de rechange d'origine à des prix abordables font que le consommateur tunisien adhère rapidement à cette marque.

L'extrême fiabilité de nos produits, le faible retour en atelier et des pièces de rechange d'origine à des prix abordables

Le public le perçoit-t-il comme tel ?

La gamme Suzuki disponible chez CAR PRO est large et variée, nous commercialisons 9 modèles différents et nous proposons plusieurs versions pour chaque modèle proposé.

Notre offre couvre la totalité des segments de véhicules particuliers, allant de la mini-citadine la Celerio (disponible également en version populaire) au mythique SUV la Suzuki VITARA, sans oublier les best sellers de la marque en Tunisie : la citadine Suzuki Swift, la citadine tri corps la Suzuki DZIRE et le nouveau mini SUV le Suzuki S-presso.

CAR PRO propose également à la vente la cinquième génération du Suzuki Jimny, un offroader compact aux capacités de franchissement exceptionnelles et le monospace 7 places le Suzuki Ertiga disponible en deux versions BVM et BVA.

Les voitures SUZUKI ne sont pas très échangées sur le marché de l'occasion

C'est bien normal car les ventes ont commencé en mars 2017, par conséquent les voitures SUZUKI n'ont pas encore vieilli chez leurs primo acquéreurs. Ajoutez à cela sa fiabilité et un coût de détention des plus faibles du marché. Cela fait en sorte que le propriétaire n'a pas grand intérêt à se séparer de sa Suzuki. Cependant, nous savons que sur le marché de la seconde main, les Suzuki proposés à la vente ne perdent pas de leur valeur.

> Sur le marché de la seconde main, les Suzuki proposés à la vente ne perdent pas de leur valeur

Envisagez-vous un service de reprise ?

Ce n'est pas à exclure. Je préciserais que de par le monde quand les marques proposent la reprise des véhicules d'occasion, elles le font avec des entités juridiques séparées. Dites-vous bien que le marché de la seconde main est un métier en soi. Je pense que CAR Pro pourrait filialiser cette prestation, le moment venu.

J'ajouterais que le marché de la seconde main, dans notre pays, n'est pas organisé en l'absence d'un argus. Je pense qu'il faudra le réguler et le réglementer. Le consommateur y trouvera son compte et un intérêt.

On a le sentiment que la profession se porte bien alors que l'économie est en berne. Quelle est la part de vérité ?

Je rejoins votre point de vue pour ce qui est de la morosité économique actuelle. La raison est que la crise sévit dans le pays sous des formes diverses. Elle est tantôt politique, tantôt sociale ou économique, maintenant sanitaire ou tout à la fois.

Quoiqu'il en soit, ce climat fait que la confiance n'est pas au rendez-vous et cela mine le moral des opérateurs économiques.

Dans la profession, le sentiment qui prévaut est que d'une année sur l'autre on arrive à tirer notre épingle du jeu. Cela ne rend pas compte de la réalité. Quand on veut évaluer une performance économique on se réfère à une année de base de plein régime. Dans l'automobile, je choisirais personnellement l'année 2010 quand on vendait 60.000 véhicules dont 45.000 véhicules particuliers. Or, dix ans plus tard, soit en 2019, nous en étions à 36.000 et en 2020 à 37.600 véhicules dont 7 000 populaires.

Vous voyez bien que le marché a chuté et à son tour il encaisse négativement les effets des crises successives et incessantes que connaît notre pays.

Quelles sont les motorisations les plus vendues ?

La réalité du marché est que nous sommes sur un marché de prix. 65% des véhicules particuliers vendus sont soit des citadines ou des mini citadines (populaires incluses), ce sont des petites cylindrées, n'excédant pas le 1.400 cc, malgré cela elles restent hautement taxées, au total plus de 43% de taxes diverses. La taxation est un frein certain à la consommation.

Pour faire repartir le secteur des IME, faut-il revenir à la règle de la compensation ?

De mon point de vue, il faut commencer par évaluer l'impact de la loi relative à la compensation sur le secteur des IME, pour se prononcer sur son effet en retour. La mondialisation est un fait, faire preuve de conservatisme avec le retour à la compensation ne serait pas judicieux à mon sens et serait contraire aux traités et accords signés par notre pays.

En observant ce qui s'est fait ailleurs, y compris dans certains pays voisins, je crois que la promotion de ces industries relève davantage d'une volonté des pouvoirs publics.

Il est nécessaire d'aligner une série de mesures incitatives d'ordre administratif et fiscal allant vers plus de facilitations. Il est nécessaire, de mon point de vue, de faire une politique de rattrapage en matière d'infrastructure portuaire, routière et logistique pour avoir un secteur des IME florissant, pourvoyeur d'IDE et générateur de croissance et de main-d'œuvre.

La Chambre qui possède un certain pouvoir économique peut-elle pousser en ce sens?

Pour sa part, la Chambre œuvre à améliorer le cadre réglementaire et fiscal de la profession, la levée des barrières à l'importation et l'instauration d'une concurrence libre et parfaite est l'un des objectifs majeurs de la Chambre au bénéfice du consommateur tunisien.

> CAR PRO envisage d'aller vers une activité d'assemblage de véhicules utilitaires légers et de Mini trucks.

Elle est aussi très attachée à la promotion de l'industrie automo-

bile en Tunisie en regardant en direction des filières d'assemblage et en proposant des mesures incitatives à l'investissement.

SUZUKI possède-t-elle un modèle électrique ?

Oui, bien évidemment. A l'instar des autres marques, Suzuki développe des véhicules hybrides et des véhicules électriques, mais l'importation de ces véhicules en Tunisie n'est pas pour l'instant d'actualité. La raison essentielle est simple : les incitations douanières et le cadre juridique et fiscal ne sont pas encourageants en comparaison avec ce qui est fait dans d'autres marchés.

> Pour les voitures hybrides et électriques, les incitations douanières et le cadre juridique et fiscal ne sont pas encourageants en comparaison avec ce qui se fait dans d'autres marchés. Nous sommes encore loin de notre transition écologique.

Il faudrait que la problématique de l'écologie et des moyens de préserver notre écosystème soit une préoccupation des pouvoirs publics, de cela découlera une politique pour l'incitation à la consommation de véhicules propres. Et à ce moment-là, il sera opportun de commercialiser des véhicules, soit hybrides, soit électriques. Nous sommes encore loin de notre transition écologique.

Plusieurs marchés vivent ou ont vécu leurs transitions écologiques, en ce qui nous concerne nous sommes encore loin, vu que le débat n'est pas encore réellement ouvert.

Propos recueillis par Ali Driss

SUZUKI
Way of Life!
SWIFT
MARQUEZ VOTRE DIFFÉRENCE
SWIFT
SUZUKI
Société CAR PRO
AgenceTunis : 09, Rue Hammouda Pacha, 1001 Tunis Tél.: 29 732 701
AgenceNabeul: Avenue Grand Maghreb – 8000 Nabeul Tél.: 29 732 701
Agence Sousse : Route de Tunis, Akouda Sousse Tél.:98 795 885 – 95 120 772
Agence Sfax : Avenue Med Hédi Khefacha - 3000 Sfax Tél.: 29 937 117

ELU PRODUIT DE L'ANNÉE 2 FOIS SUCCESSIVES

ELU PRODUIT DE L'ANNÉE
2021
إنتخِبَ مُنتَج العام
من المُستهلِك التونسي

ELU PRODUIT DE L'ANNÉE
2020
إنتخِبَ مُنتَج العام
من المُستهلِك التونسي

Shell RIMULA

“Nous sommes leader sur le marché avec un catalogue multicartes”

Ibrahim Debache - DG ENNAKL

Ennakl Automobiles offre un bouquet de marques. De ce fait, elle est présente sur les segments les plus porteurs du marché. La notoriété des enseignes est un excellent atout commercial. Cependant, prévient ibrahim Debache, la qualité de service est son levier de pérennité.

Vous êtes à la tête de l'une des plus anciennes concessions automobiles du pays. Vous distribuez des marques célèbres. Le business doit-il rouler de soi ?

Ibrahim Debache : C'est un honneur pour moi de gérer Ennakl Automobiles, une enseigne qui appartient à la mémoire économique nationale. Ennakl Automobiles S.A. a été créée voilà plus de 50 ans. Et, depuis l'année 1965, représente le groupe Volkswagen en Tunisie.

Le groupe possède plusieurs marques dont pas moins de six sont distribuées sur le marché local. L'offre de modèles est variée et peur couvrir l'ensemble des segments du marché. Elle couvre autant les voitures pour particuliers que les véhicules utilitaires ainsi que les Premium tel Audi et Porsche.

> Ennakl Automobiles, une enseigne qui appartient à la mémoire économique nationale. Ennakl a été créée voilà plus de 50 ans.

C'est l'avantage avec la marque emblématique Volkswagen laquelle possède pour elle seule déjà des modèles phares tels la Polo, Passat et l'éternelle Golf dont on attend la sortie du numéro VIII pour très bientôt ; rarement un modèle aura su perdurer avec autant de déclinaisons de son concept initial.

> Notre notoriété est un acquis qui nous contraint à rechercher, en permanence, la satisfaction de nos clients.

Nos marques bénéficient d'un engouement particulier des consommateurs tunisiens. Et je dirais que cela entretient notre pérennité. Et qu'elle nous oblige, à notre tour, à conforter la relation de confiance qui nous lie à notre clientèle. Notre notoriété est un acquis qui nous contraint à rechercher, en permanence, la satisfaction de nos clients.

Ces objectifs sont d'ordre générique. Développez-vous une stratégie marketing propre?

Nous avons une finalité ultime : nous nous employons à ce que nos clients aient une confiance totale en nos différentes marques, nos produits variés et notre SAV. Mais également dans toute notre démarche commerciale. Nous garantissons ces objectifs pour notre site principal, mais nous veillons à ce que cela se diffuse au niveau de nos représentations régionales qui sont promues par des investisseurs privés lesquels croient en nos marques et défendent nos acquis et adhèrent à notre approche de mise à niveau perpétuelle.

Ennakl a été privatisée. Quelle différence cela fait-il pour le client ?

L'histoire d'Ennakl retrace la trajectoire de l'édification de l'économie nationale. Il fallait une entreprise publique pour participer à la mise en place des fondements de l'infrastructure du transport public. Ennakl est restée 45 ans dans le giron de l'Etat. A un moment, il lui fallait reconsidérer ses objectifs de développement et entreprendre un plan d'expansion conséquent. Là-dessus est intervenue la privatisation.

> Notre gamme est plus étendue, plus disponible outre l'engagement qualité de nos équipes qui sont plus motivées et plus enthousiastes

Nous avons dû réaliser les plans d'investissement nécessaires en ligne avec le standing du Groupe ainsi que ses objectifs commerciaux. Nous avons conforté la notoriété de nos marques et renforcé leur emprise sur le marché. Et depuis, notre gamme est plus étendue, plus disponible outre l'engagement qualité de nos équipes qui sont plus motivées et plus enthousiastes.

Les prestations de votre Service après-vente seraient élevées. Comment les atténuer?

La maintenance est ce qui permet à un véhicule de vieillir dans les meilleures conditions. D'un autre côté, nous œuvrons à l'assortir de prestations de toute première qualité. Nous sommes, à l'heure actuelle, en train de mettre en place une politique d'extension de garantie qui est de nature à amortir le coût de la maintenance. Et c'est un élément de taille pour mettre en confiance nos clients.

Nous avons conscience que le prix des voitures et le coût de l'entretien dépassent parfois le pouvoir d'achat d'une partie de nos clients très attachés à nos différentes marques. Cela fait que nous projetons de leur proposer des formules de financement alternatif, de location. Elles sont accommodantes. De sorte que le client aura le plein usage de la propriété du véhicule.

> Nous sommes, à l'heure actuelle, en train de mettre en place une politique d'extension de garantie qui est de nature à amortir le coût de la maintenance

Un premier projet pilote est en phase d'essais avec le corps des pharmaciens. Ultérieurement, il pourrait être étendu à d'autres professions libérales.

Pareil avec notre franchise Hertz. Nous mettons à disposition de nos clients une voiture de remplacement en cas de besoin chaque fois que son véhicule est immobilisé pour raison de panne ou de réparation.

Nous offrons également une activité pneumatique pour le remplacement des pneus dans la même marque de première monte et nous offrons la gamme la plus étendue.

Enfin, c'est tout un bouquet de prestations que nous proposons de sorte à élargir la zone de confort de nos clients les préservant de toutes failles de mobilité. On va vers une prise en mains globale.

> Avec notre franchise Hertz. Nous mettons à disposition de nos clients une voiture de remplacement en cas de besoin chaque fois que son véhicule est immobilisé pour raison de panne ou de réparation

Vous avez initié le commerce des voitures d'occasion de vos marques. Le business roule bien ?

Nous avons répliqué cette activité développée par le réseau VW dans le monde. Nous l'avons implémentée au marché tunisien. Nous proposons des voitures d'occasion remises à niveau par nos soins, avec garantie du constructeur, quoique sur une période plus restreinte que pour un modèle neuf. Ce service marche bien avec les clients privés, et il faudrait que l'administration fiscale nous autorise à appliquer la TVA uniquement sur la valeur des réparations pour que les entreprises puissent y prétendre à leur tour.

> Nous proposons des voitures d'occasion révisées par nos soins, avec garantie du constructeur

Vos pièces de rechange sont réputées être chères. Quelle part de vérité ?

Toutes les pièces de rechange d'origine sont chères. Il faut comprendre qu'elles sont assorties de la garantie du constructeur contre toute défectuosité. Il se trouve que plus le véhicule vieillit moins son propriétaire est enclin à dépenser pour l'entretenir, et là il se reporte éventuellement vers la pièce adaptable hors les pièces de contrefaçon. Cela fait partie de la réalité du marché dans le monde et pas uniquement en Tunisie.

Que serait la taille et l'étendue territoriale de votre réseau de représentants ?

Nous avons, selon les régions, adapté la taille et la diversité des prestations aux besoins de la clientèle de proximité. Nous avons notre propre typologie. Il existe la représentation 3S qui dispense tous les services, de réparation de vente de pièces de rechange jusqu'à la vente de voitures. Et puis vient la 2S, c'est-à-dire sans commercialisation de véhicules. Enfin, la S qui pratique la vente de pièces de rechange uniquement. Et cela en fonction des besoins de la zone de chalandise.

> Nous avons fait un mapping selon le développement du parc sur l'étendue du territoire national et configuré le réseau en conséquence.

Je saisis cette occasion pour saluer nos partenaires qui ont essuyé une chute de chiffre d'affaires durant la pandémie et les assurons de toute notre confiance.

Votre parc de voitures est important. Quelle serait votre part de marché ?

Nous sommes leaders du marché avec, bon an mal an, 14 % des immatriculations annuelles. Ce classement, nous le préser-

vons grâce à notre statut multi-marques sachant que cette position est très challengée par la concurrence. Et notre riposte commerciale consiste à aligner une gamme de modèles qui soit en intelligence avec les besoins du marché.

Vous semblez disposer d'une autonomie de gestion. Est-ce que les constructeurs exercent une supervision ?

Tous nos "core process", de même que toutes les étapes par lesquelles transitent les clients soit pour l'achat, soit pour la réparation de leurs véhicules, tous sont aux standards internationaux du groupe. Nous sommes bien entendu contrôlés par les constructeurs.

Outre cela, notre service de support réseau supervise la qualité de service, et pour cela il vérifie, audite et contrôle la bonne marche de toutes nos structures et de l'ensemble de nos prestations.

Dans ce même ordre d'idées, Ennakl a mis sur pied une académie de formation aux normes de VW. Ainsi nous formons nos techniciens maison ainsi que ceux de l'ensemble de notre réseau, à ces standards exigeants. Nous sommes le seul concessionnaire à avoir installé une académie animée par des formateurs, eux-mêmes formés chez le constructeur. Cette structure dispense le savoir-faire sur les nouvelles technologies automobiles, les nouveaux moteurs et le maniement des nouveaux équipements.

> Nous sommes leaders du marché avec, bon an mal an, 14 % des immatriculations annuelles. Ce classement, nous le préservons grâce à notre statut multimarques

> Par ailleurs, nos enquêtes maison nous fixent sur le niveau de satisfaction de nos clients.

Il est primordial de former des équipes qualifiées sur les nouvelles technologies, pour continuer à être en tête du peloton. Nous venons d'introduire le nouveau modèle Porsche 100 % électrique, la Taycan. Et tout était prêt pour l'accueillir. Nous nous sommes équipés de l'infrastructure nécessaire à cette technologie, non seulement en bornes de recharge mais également en termes d'équipements dédiés. En plus de l'équipe de techniciens qualifiés pour intervenir sur ce véhicule.

Nous entendons diffuser notre savoir-faire à travers un maillage territorial étendu. Et pour ce faire, nous avons initié des partenariats techniques avec divers opérateurs dont les pétroliers. Ces derniers se joignent à cette dynamique de diversification, et sont en train d'équiper leurs stations-service en bornes électriques de recharge.

Dans quelle mesure la crise sanitaire a-t-elle affecté votre activité ?

A l'évidence, elle ralentit le business. Cependant, comme le dit le dicton populaire, à quelque chose malheur est bon. Pour renforcer notre résilience, nous avons accéléré notre programme de digitalisation. Nous avons mis au point une plateforme numérique.

> Nous venons d'introduire le nouveau modèle Porsche 100 % électrique, la Taycan. Et tout était prêt pour l'accueillir. Nous nous sommes équipés de l'infrastructure nécessaire à cette technologie

Désormais, nos clients peuvent visiter nos divers showrooms virtuels à distance. De même, ils peuvent prendre des RDV pour l'achat ou l'entretien. Ils peuvent également passer commande à partir de la plateforme pour certains de nos modèles dont les voitures populaires.

> Nous avons des marques d'entrée de gamme, d'autres plus généralistes, enfin notre offre de modèle couvre l'ensemble des segments du marché

A combien estimez-vous votre part dans le parc national ?

Je pense qu'il doit y avoir environ 350.000 véhicules en circulation. C'est un des parcs les plus importants du marché.

Votre groupe possède plusieurs marques. Comment structurez-vous votre offre commerciale ?

Cette structuration de notre offre est configurée par le groupe pour tout le marché international. Nous avons des marques d'entrée de gamme, d'autres plus généralistes, enfin notre offre de modèle couvre l'ensemble des segments du marché.

Notre offre se complète par des marques Premium lesquelles s'adressent à des clients qui recherchent plus de technologies, des moteurs plus puissants, enfin des performances de conduite sportive.

La voiture de luxe sportive a un marché restreint, elle ne fait pas moins partie du paysage national. Chaque marque dans le groupe jouit d'un positionnement précis. Je prends Skoda, notre marque la plus récente, elle aligne une gamme très accessible. Elle convient bien aux ménages. Nous sommes en train de la positionner sur le marché selon les exigences de confort de

puissance et de rapport qualité prix. La marque offre des motorisations similaires à VW mais avec des prix plus accessibles. Ensuite vient la SEAT puis VW.

> Nous représentons un groupe leader mondial et il est naturel que ce soit ainsi.

Enfin, sachez que nos modèles sont développés à partir de plateformes de production communes à toutes les marques et qu'elles bénéficient toutes des technologies avancées du groupe. Et puis viennent nos marques fétiches à savoir Audi et Porsche.

L'avantage d'avoir des clients fidèles est qu'ils peuvent au gré de l'amélioration de leur pouvoir d'achat évoluer en standing au sein de notre groupe, passant de Skoda à SEAT, puis plus tard VW et Audi.

> La concurrence est trop vive sur le marché tunisien. Le nombre de concessionnaires a augmenté et les marques distribuées sont devenues nombreuses, avoisinant les 55 marques

Comment résistez-vous à la concurrence ?

La concurrence est trop vive sur le marché tunisien. Le nombre de concessionnaires a augmenté et les marques distribuées sont devenues nombreuses, avoisinant les 55 marques. Cette diversité fait que le choix est de plus en plus important. Et, la concurrence est présente sur tous les segments de marché. Elle commence avec le positionnement de marques low-cost que nous n'avons pas dans notre catalogue et qui sont plus accessibles en termes de prix.

La part des marques asiatiques est en progression. De ce fait, le marché tunisien a connu une grande mutation, lui qui était orienté vers les marques européennes, américaines et japonaises. Désormais, il compte des coréennes, des chinoises et des indiennes.

Cette configuration du marché nous contraint à innover. Nous suivons en cela la politique du constructeur et l'évolution de son catalogue. Nous suivons malgré tout l'évolution du marché tunisien et nous appelons de nos vœux qu'il embraye sur les nouveaux modèles avec des technologies avancées comme les modèles électriques. Cette tendance se confirme sur les deux marchés phares, à savoir l'Union européenne et l'Amérique du Nord. Ces derniers accélèrent la migration vers les moteurs hybrides et électriques.

Ces voitures seront de plus en plus disponibles. Nous avons introduit la Taycan, et dès 2022 il y aura un modèle Audi 100 % électrique.

> Nous appelons de nos vœux qu'il embraye sur les nouveaux modèles avec des technologies avancées comme les modèles électriques

Le marché doit pouvoir suivre et notre écosystème doit faire l'effort de s'aligner.

Propos recueillis par Ali Driss

Le Nouveau Tiguan,
un style inimitable.
WOB TI 310
ENNAKL Tél : +216 36 036 036 / Liste du réseau Volkswagen disponible sur www.volkswagen.tn

WEBMANAGERCENTER

AUDIENCE WMC PORTAIL

+ de **7 Millions**	+ de **12 Millions**	+ de **23 Millions**
Visiteurs Uniques	Visites	Pages Vues

L'Offre de ciblage intégrée la plus puissante du web tunisien

CSP+, Cadres, Dirigeants... associé à un ciblage large public (depuis 2000)

LE MOTEUR
Représentation de matériel de transport

«L'innovation technologique est notre meilleur atout commercial»

Imed Gharbi - DG Le Moteur

Mercedes conforte ses ventes par la diversité de sa gamme et l'innovation soutenue sur ses véhicules. La marque transpose sa notoriété sur ses nouveaux modèles hybrides et électriques.

Comment se positionne la marque Mercedes sur le marché ?

Imed Gharbi : La marque est toujours en progression sur tous les marchés du monde. L'enseigne avance tout le temps. Tel est l'esprit maison. Cependant, étant une marque premium, sa part de marché n'est pas très élevée tout en restant importante. Mercedes, du fait de son potentiel innovateur, se profile toujours en mieux, en plus séduisant et cela reste une marque de fabrique pour l'enseigne.

> Mercedes, du fait de son potentiel innovateur, se profile toujours en mieux, en plus séduisant

De par le monde et de même qu'en Tunisie, nous figurons dans le peloton de tête des marques premium, et ce classement nous est acquis à la force de nos efforts en recherche-développement et en investissement qualité et sécurité.

Notre part de marché dans le monde - cela vaut également pour la Tunisie - gravite autour de 2 % pour les nouvelles immatriculations. Toutefois, notre part dans le parc roulant est plus importante étant donné que nos véhicules durent longtemps. De par leur qualité, nos modèles vieillissent dans de bonnes conditions.

> Mercedes véhicule une image forte, une caractéristique de fiabilité ainsi qu'une garantie de robustesse. Et ces trois éléments réunis font le bonheur de nos clients.

Vos clients sont "accro" à vos voitures. On peut parler d'une addiction à la marque ?

Il n'y a pas de mystère à cela. Il existe un confort particulier à la conduite sur nos modèles. J'ai la faiblesse de croire qu'il y a un style de conduite Mercedes qui fascine et qui rend nos clients, d'une certaine façon, quelque peu captifs. Je dirais que la fidélisation des clients est autoréalisatrice chez nous du fait de l'attractivité de la touche Mercedes. Et c'est tout l'avantage de la situation.

Quel est le profil des ventes, en ce moment ?

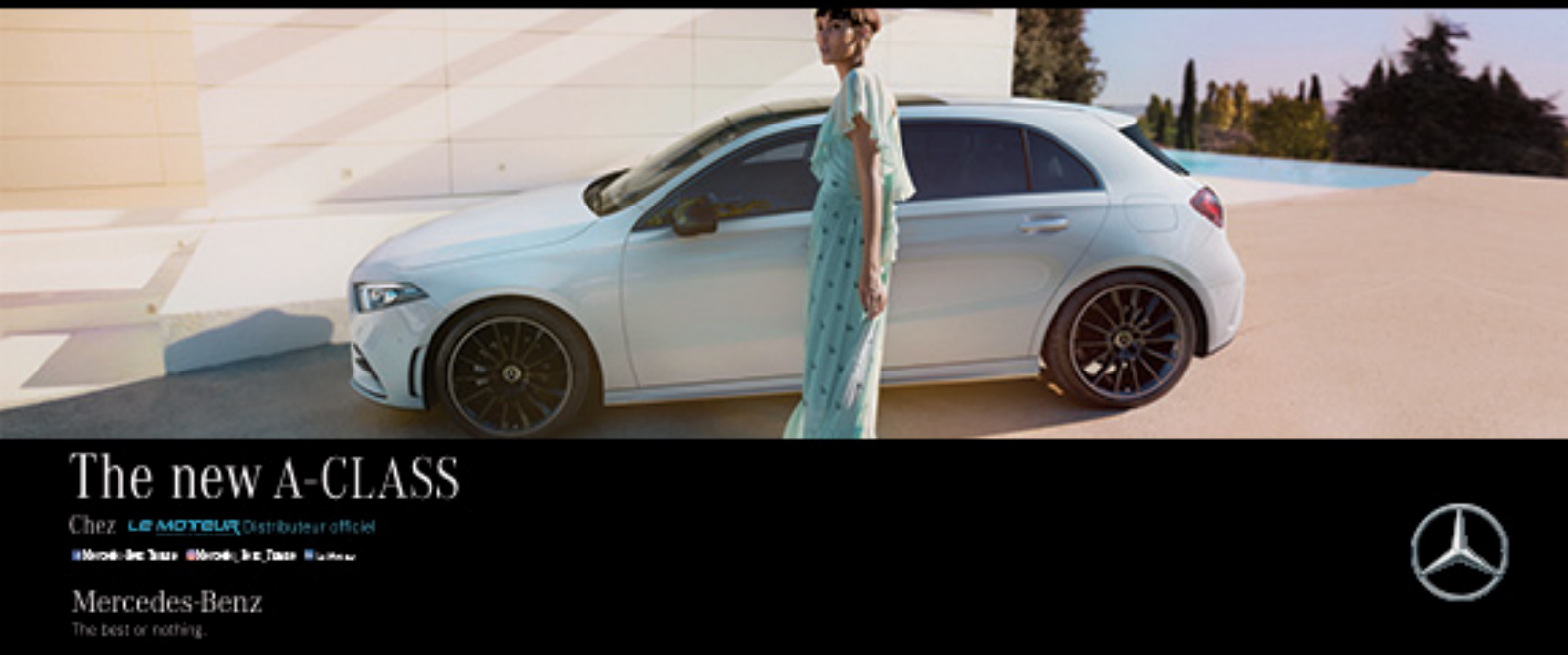
L'on n'a pas à se plaindre, ça roule pour nous ! Nous passons en tête des immatriculations des marques Premium pour le premier semestre de cette année. La marque résiste au temps et à la crise. C'est bon signe d'être plébiscité par le marché pour notre mix de punch et de panache.

> Il ne vous échappe pas qu'en temps de crise on se réfugie dans les valeurs sûres. Notre notoriété nous confère cette rente de séduction.

Étant premium, n'êtes-vous pas plus exposés que les marques généralistes à l'impact des variations des cours du change et de la fiscalité notamment ?

Naturellement ! Et ce qui est plus surprenant est que le paradoxe ou le confort de la situation fait que notre notoriété amortit ces chocs et nous rend "Crush proof" à la volatilité des prix.

Il ne vous échappe pas que les prix des voitures ont augmenté entre 2020 et 2021. Et, c'est là une tendance mondiale. Tous les prix des intrants ont enregistré des hausses, les unes derrière les autres. Tout a augmenté. Le



prix du transport, les tarifs des conteneurs ainsi que les prestations de logistique ont décroché, sans parler des coûts des composants, y compris l'acier et le verre. Il y a une tendance généralisée à la hausse des prix.

La reprise se fait pourtant toute timide et la croissance pointe à peine le nez. Quelle est la raison de la hausse des prix ?

En effet, tous les opérateurs économiques ont été pris par surprise. La croissance n'est pas encore généralisée et le cours du brut est déjà à 75 dollars. Je conviens qu'il y a de quoi se laisser déstabiliser.

Cependant, un début d'explication viendrait, selon moi, de l'inélasticité des capacités. Suite à la récession induite par la pandémie, beaucoup de fabricants ont réduit leurs capacités. Le niveau de production était en défaut par rapport à la demande. Le marché a enregistré un redressement de la demande quand la reprise s'est amorcée alors que l'offre est restée figée.

L'augmentation des prix est la résultante de ce découplage du rebond de la demande par rapport à une offre restée figée. Ce phénomène n'a épargné aucun des secteurs économiques, y compris l'industrie automobile. Je cite un cas précis, celui des puces destinées aux voitures. Le marché était équilibré et le voilà en rupture car les fabricants, du fait des retombées de la crise sanitaire, ont orienté une partie de leurs capacités vers la téléphonie mobile. Et à l'heure actuelle c'est la branche des capteurs automobiles qui se trouve pénalisée car en rupture d'approvisionnement. Et cela a favorisé l'augmentation de leur prix.

Comment calculez-vous vos prévisions de vente ?

Nous tablons essentiellement sur les statistiques de nos immatriculations de l'année écoulée et nous sondons le marché, là-dessus nous approchons notre programme de commandes. Et nous collaborons en bonne intelligence avec la Chambre, étant donné qu'elle alloue les quotas. Mais bon an mal an, nous avons une quote-part qui s'harmonise avec nos carnets de commande.

> « A court terme nous aurons des soucis de logistique et de disponibilité de voitures en Allemagne à cause de la pandémie

Je préciserais toutefois qu'à court terme nous aurons des soucis de logistique et de disponibilité de voitures en Allemagne à cause de la pandémie et des ruptures de composants.

Les importations sur le marché parallèle ne perturbent pas vos prévisions ?

C'est un élément que nous intégrons à nos prévisions. Ceci dit, avec les nouvelles dispositions sur le régime FCR, l'importation sur ce marché de véhicules neufs a beaucoup baissé. En effet, il faut que la personne qui importe son véhicule FCR patiente une année avant de pouvoir le revendre. Disons que cette composante est moins importante qu'auparavant et que son effet est moindre en tant qu'élément de concurrence pour nos ventes.

Restent les véhicules importés d'occasion sur le marché parallèle. Celles-là représentent un autre segment de marché et elle est hors de notre champ commercial. Je saisis cette occasion pour rappeler que les Mercedes s'échangent bien sur le marché de l'occasion et qu'elles y sont bien prisées quel que soit leur âge ou leur kilométrage.

> Les Mercedes s'échangent bien sur le marché de l'occasion et qu'elles y sont bien prisées quel que soit leur âge ou leur kilométrage

Qu'en est-il de votre offre de l'occasion garantie ?

Je saisis cette occasion pour rappeler que nous sommes le premier concessionnaire sur la place à faire la reprise de véhicules d'occasion de notre propre marque. La formule est bien au point, mais elle roule au ralenti en ce moment. Nous l'avons instituée non pas par intérêt pour cette activité mais bien dans l'intention d'aider à la vente des voitures neuves.

> Nous sommes le premier concessionnaire sur la place à faire la reprise de véhicules d'occasion de notre propre marque

Nous proposons à nos clients de racheter leurs voitures Mercedes usagées. Au moment du rachat, nos experts évaluent le véhicule et font un check up complet pour estimer le coût des réparations nécessaires avant la remise de la voiture sur le marché de la seconde main. Souvent les clients trouvent une meilleure offre de prix que la nôtre, auprès des particuliers, car les voitures Mercedes d'occasion sont très demandées.

Nous projetons à l'avenir d'appuyer cette activité par une campagne médiatique d'envergure.

Les pièces de rechange Mercedes seraient importées d'occasion, dit-on, dans une proportion élevée. Quelle part de vérité ?

Je sais que l'on importe des moteurs d'occasion aussi bien via les circuits organisés que sur le marché parallèle. Cependant, concernant les pièces de rechange, il s'agirait, selon moi, de pièces de contrefaçon. Selon nos estimations, ce serait de l'ordre de 30 %. Je sais d'expérience que les pièces de rechange Mercedes sont difficiles à contrefaire. Comprenez que de nos jours nos modèles sont devenus complexes avec des composants électroniques de plus en plus nombreux, et cela complique le travail de contrefaçon.

Je rappellerais toutefois qu'utiliser des pièces qui ne sont pas d'origine peut causer des dommages graves sur les moteurs. Dans nos garages, nous dispensons une réparation aux normes du constructeur.

> Utiliser des pièces qui ne sont pas d'origine peut causer des dommages graves sur les moteurs

De plus, le client dispose d'une garantie d'un an sur nos pièces.

Est-ce que Mercedes possède un modèle électrique ?

Sur la totalité de notre gamme, tous nos modèles sont déclinés en version hybride et "Full electric". La formule est généralisée à nos trois principaux segments de modèles. Tous nos modèles thermiques ont leur équivalent hybride ou 100 % électrique.

> Notre dernier modèle SUV le GLA voit ses ventes hybrides et électriques progresser sur le marché mondial. Sur ce modèle précis, l'électrique représente 30 % des ventes

Comment évoluent les ventes comparées ?

Les modèles hybrides et électriques mordent sur le marché. Tenez, à titre d'exemple, notre dernier modèle SUV le GLA voit ses ventes hybrides et électriques progresser sur le marché mondial. Sur ce modèle précis, l'électrique représente 30 % des ventes. C'est vous dire !

Le marché répond bien ?

Globalement, oui. Et il s'agit d'une tendance forte. Mais je

dois nuancer mon propos. Cette tendance est sujette à disparité d'un marché à l'autre. La situation dépend de la stratégie de chaque pays et de la vision qu'il développe sur la transition automobile à l'horizon 2030-35. Toutefois, il est bien visible que le thermique baisse et que l'avenir se dessine à l'avantage de l'hybride et de l'électrique. Chez le Moteur, nous étudions l'introduction progressive de ces modèles.

> il est nécessaire de reconsidérer la fiscalité sur la voiture électrique

Cet essor ne doit cependant pas nous faire oublier que le recyclage des batteries électriques pollue l'environnement et qu'à terme il faudra trouver une solution satisfaisante à cette contrainte.

Quels préalables faut-il mettre en place pour encourager le modèle électrique en Tunisie ?

Je répondrais en deux temps. Je dirais que pour encourager les ventes, il est nécessaire de reconsidérer la fiscalité sur la voiture électrique. Il est vrai qu'il y a eu un abattement de 30% sur les taxes. Mais cette mesure est

d'un effet réduit étant donné que le prix de l'électrique étant plus cher que le thermique, cet abattement ne fait qu'égaler les prix. Au bout du compte, cela ne crée pas un avantage en faveur de l'électrique.

En Europe, à titre d'exemple, l'électrique est subventionné et c'est ce qui favorise l'envol des ventes. Mais il faut garder à l'esprit que la solution viendrait de la politique énergétique que l'Etat adoptera. Les pouvoirs publics, les constructeurs, les concessionnaires de même que les pétroliers et la STEG devront convenir de la disponibilité des bornes d'alimentation. A titre d'exemple, les stations-service ne se prêtent pas à la fluidité nécessaire pour la recharge des batteries. Un véhicule thermique fait un plein de quelques minutes. Alors qu'un véhicule électrique se recharge en une heure ou deux et cela demande de l'espace.

> Les pouvoirs publics, les constructeurs, les concessionnaires de même que les pétroliers et la STEG devront convenir de la disponibilité des bornes d'alimentation

> Les modèles utilitaires TATA sont sur toutes les routes du monde et qu'ils sont très prisés

Ne faut-il pas donc, pour éviter les problèmes d'encombrement, étendre les bornes d'alimentation aux parkings urbains et aux parkings d'hypermarché ? Et en la matière, c'est la volonté des pouvoirs publics qui prime, car, selon moi, il s'agit d'une décision politique.

Vous avez pris la carte des utilitaires TATA, une marque low-cost. N'y a-t-il pas incompatibilité de standing ?

J'aimerais rappeler que notre entreprise a démarré au début des années 30' du siècle dernier et que nous avons toujours été multimarques. Nous représentons Mercedes, FIAT, IVECO et OM. A présent, nous avons intégré la marque indienne TATA. Je rappelle que les modèles utilitaires TATA sont sur toutes les routes du monde et qu'ils sont très prisés.

Outre cela, TATA est un géant de l'automobile, il est premier sur son marché et il possède des enseignes prestigieuses telles Jaguar ou Land Rover.

Par ailleurs, TATA est un important actionnaire chez Mercedes. Et au plan technique et commercial, les Pick up TATA présentent un rapport qualité/prix avantageux pour les clients tunisiens. Nous sommes d'ailleurs en deuxième position sur le marché. Et nous préparons des nouveautés pour renforcer notre classement.

Nous tiendrons compte des recommandations de nos clients pour améliorer nos produits tout en maintenant un prix agressif.

> Le groupe a une activité d'assemblage de bus et de camions Mercedes pour le marché local

Votre société est intégrée en amont. Comment va l'activité assemblage ?

Nous sommes en effet principal actionnaire de l'entreprise ICAR, qui est l'ancienne STIA (Société tunisienne des industries automobiles ; ndlr). Et nous assurons une activité d'assemblage de bus et de camions Mercedes pour le marché local. Nous sous-traitons l'assemblage pour divers autres concessionnaires de la place. Nous projetons à l'avenir d'intégrer la fabrication de pièces de rechange.

Entretien conduit par Ali Driss

The new A-CLASS

Chez LE MOTEUR Distributeur officiel

Mercedes-Benz Tunisie Mercedes_Benz_Tunisie Le Moteur

Mercedes-Benz

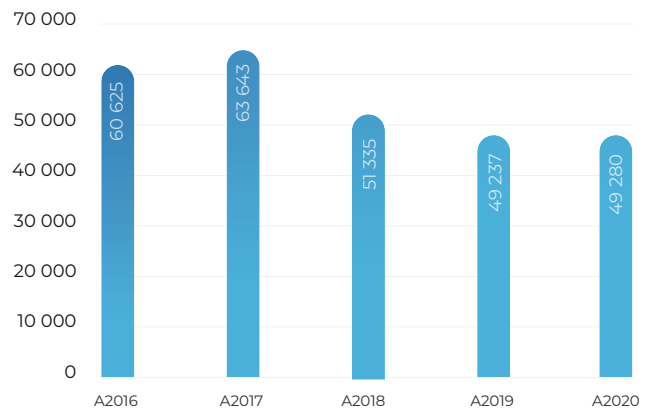
The best or nothing.

1ères Immatriculations

par GENRE (2016 - 2020)

GENRE	2016	2017	2018	2019	2020	Evol.% 2016-2020
VOITURE PARTICULIERE	41 756	45 892	35 313	36 325	36 921	-11,6%
CAMIONNETTE	14 775	14 258	12 808	10 720	10 001	-32,3%
VOITURE MIXTE	4 094	3 493	3 214	2 192	2 358	-42,4%
TRACTEUR AGRICOLE	2 015	2 023	2 529	1 929	1 662	-17,5%
SEMI-REMORQUE	1 010	918	1 029	1 073	1 212	20,0%
SEMI-REMORQUE AGRICOLE	2 053	1 930	2 502	1 556	1 079	-47,4%
CAMION	1 506	2 034	1 281	1 119	812	-46,1%
ENGIN SPECIAL	706	885	881	622	693	-1,8%
TRICYCLE	477	389	459	696	470	-1,5%
TRACTEUR ROUTIER	491	648	463	311	337	-31,4%
VELOMOTEUR	149	152	172	261	315	111,4%
ENGIN DE TRAVAUX PUBLIQUES	865	684	578	404	307	-64,5%
TCP	760	555	609	675	278	-63,4%
MOTOCYCLETTE	365	104	47	100	63	-82,7%
QUADRICYCLE	140	47	110	311	63	-55,0%
VEHICULE INTERVENTION URGENTE	219	89	67	12	14	-93,6%
APPAREIL AGRICOLE	24	42	23	30	11	-54,2%
REMORQUE	15	12	20	15	10	-33,3%
TCP+POIDS					8	
REMORQUE AGRICOLE	2	2	1	1	1	
VOITURE MIXTE					1	
MICROBUS	6	5				
MOTO		1				
VEHICULE BLINDE			3			
VEHICULE TRES SPECIAL	2	1	1			
Total	71 430	74 164	62 110	58 352	56 616	-20,7%

Vehicules légers
(Evolution des immatriculations 2016-2020)



Immatriculations
(Evolution du total des immatriculations 2016-2020)

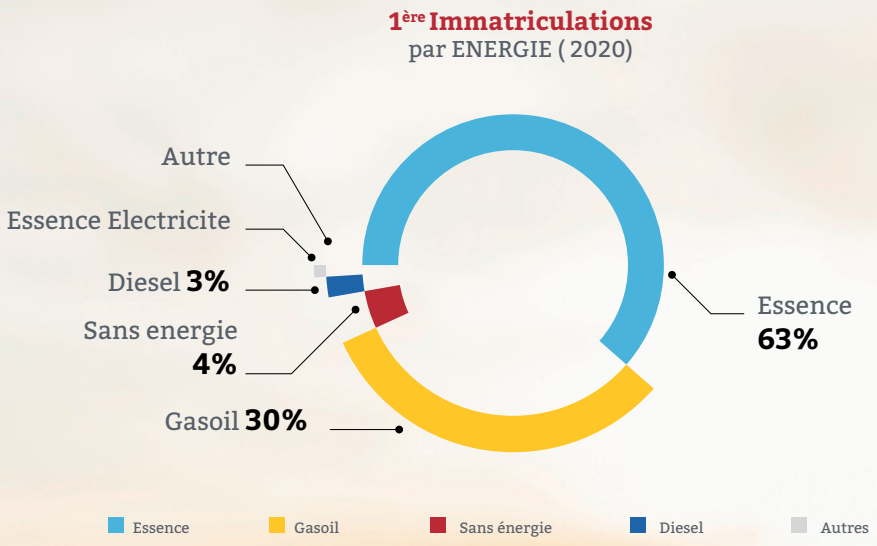
BAISSE DES 1ERE I MMATRICULATIONS 2016-2020

-20,7%

1ères Immatriculations

par ENERGIE (2016 - 2020)

ENERGIE	2016	2017	2018	2019	2020	Evol.% 2016-2020	Part.% 2020
ESSENCE	39 024	43 506	33 582	35 377	35 665	-8,6%	63,0%
GASOIL	29 281	27 769	24 963	20 219	17 092	-41,6%	30,2%
Sans energie	3 080	2 862	3 550	2 645	2 305	-25,2%	4,1%
DIESEL				47	1 383		2,4%
ESSENCE-ELECTRICITE				23	163		0,3%
ESS-GAZ GPL	43	24	10	12	5	-88,4%	
ELECTRICITE			1		3		
GAZ GPL	2	3	2				
NULL			2				
Essence				29			
Total	71 430	74 164	62 110	58 352	56 616	-20,7%	



1ères Immatriculations

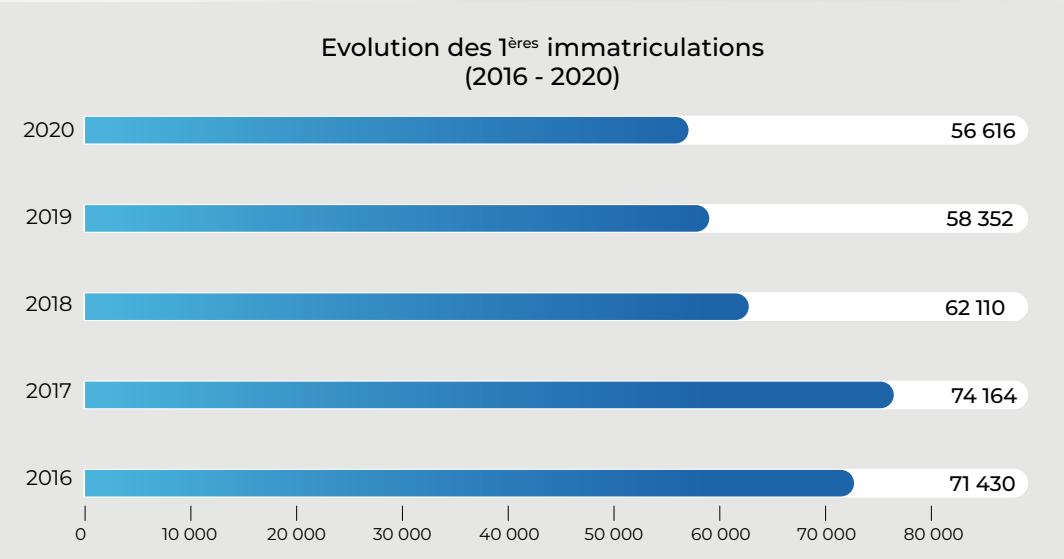
par MARQUE (2016 - 2020)

Par MARQUE - Tous Genres confondus							
		71 430	74 164	62 110	58 352	56 616	
	MARQUE	2016	2017	2018	2019	2020	Part % 2020
1	ISUZU	6 236	7 294	7 390	5 769	4 979	8,8%
2	KIA	5 420	4 374	3 468	4 335	4 817	8,5%
3	PEUGEOT	4 713	4 313	3 612	3 817	4 058	7,2%
4	HYUNDAI	3 937	3 913	2 975	2 918	3 464	6,1%
5	VOLKSWAGEN	6 036	4 685	3 390	3 388	3 019	5,3%
6	SUZUKI	218	1 764	1 984	2 215	3 001	5,3%
7	RENAULT	4 314	5 037	3 975	4 008	2 970	5,2%
8	TOYOTA	3 332	3 093	2 975	2 531	2 921	5,2%
9	FIAT	3 661	3 866	2 812	2 712	2 727	4,8%
10	CHERY	457	905	863	1 371	2 170	3,8%
11	SEAT	2 024	1 685	1 807	2 330	2 038	3,6%
12	MAHINDRA	983	563	1 338	1 832	1 743	3,1%
13	CITROEN	5 614	5 627	4 518	2 751	1 727	3,1%
14	DACIA	2 585	2 519	1 263	1 211	1 419	2,5%
15	GREATWALL	0	669	422	950	1 149	2,0%
16	M.G.	0	500	145	208	753	1,3%
17	NISSAN	931	964	879	532	744	1,3%
18	SKODA	640	623	416	600	699	1,2%
19	LANDINI	583	595	1 009	660	624	1,1%
20	IVECO	1 111	1 340	870	805	560	1,0%
21	FORD	2 900	2 252	912	667	545	1,0%
22	HD	575	607	752	567	538	1,0%
23	ZHEJIANG	33	22	26	415	502	0,9%
24	DONGFENG	86	198	265	558	492	0,9%
25	AUDI	665	735	659	519	440	0,8%
26	SSANGYONG	826	686	626	387	439	0,8%
27	MERCEDES-BENZ	822	894	504	484	432	0,8%
28	SOCOMA	173	16	281	379	400	0,7%
29	BMW	614	531	412	396	378	0,7%
30	DFSK	3	202	458	426	333	0,6%
31	TATA	1 077	1 102	654	295	315	0,6%
32	HONDA	36	137	77	305	309	0,5%
33	TAFE	290	327	350	292	285	0,5%
34	JIANGSU GUOWEI MOTORS CO LTD	165	260	346	294	265	0,5%
35	MITSUBISHI	293	293	171	111	223	0,4%
36	GST	290	208	313	213	199	0,4%
37	NEW HOLLAND	194	226	251	212	185	0,3%
38	FOTON	169	117	213	319	175	0,3%
39	DIA	262	382	478	270	169	0,3%
40	CHEVROLET	578	1 271	810	400	163	0,3%
41	JEEP	48	113	108	61	158	0,3%
42	MORRIS	0	312	221	501	153	0,3%
43	ZOOMLION	1	103	143	113	134	0,2%
44	DFM	0	0	0	0	128	0,2%
45	SIMMA	136	158	239	133	120	0,2%
46	ST	151	133	183	191	108	0,2%
47	SCANIA	254	202	140	102	102	0,2%
48	SKF	87	82	135	104	90	0,2%
49	HELI	**59**	66	85	58	87	0,2%
50	SONALIKA	**34**	40	80	92	87	0,2%

1ères Immatriculations

par MARQUE (2016 - 2020)

Par MARQUE - Tous Genres confondus							
		71 430	74 164	62 110	58 352	56 616	
	MARQUE	2016	2017	2018	2019	2020	Part % 2020
51	RENAULT TRUCKS	241	368	224	200	86	0,2%
52	GEELY	0	0	0	0	81	0,1%
53	MAZDA	1 601	1 489	857	239	80	0,1%
54	ECMDS	96	119	124	101	78	0,1%
55	MAN	208	399	260	178	77	0,1%
56	TUNICOM	147	136	129	92	77	0,1%
57	CHONGQING HANXUEMA VEHICULE	0	0	0	75	75	0,1%
58	SICAME	168	201	175	75	69	0,1%
59	M.N.	115	94	121	86	68	0,1%
60	CATERPILLAR	195	166	146	90	67	0,1%
61	COMET	147	133	97	45	64	0,1%
62	JCB	162	76	42	55	62	0,1%
63	SAIC MOTOR	0	0	0	10	62	0,1%
64	CNH EUR HOLD	0	6	4	93	57	0,1%
65	JOHN DEERE	101	159	161	119	57	0,1%
66	SIMATRA	95	79	31	32	56	0,1%
67	CCFC	2	30	17	16	54	0,1%
68	MASSEY-FERGUSSON	14	65	85	25	53	0,1%
69	TUMOSAN	0	6	43	54	53	0,1%
70	KWANG YANG	47	33	83	136	52	0,1%
71	LADA	0	0	195	78	52	0,1%
72	SOCOMET	118	160	123	111	48	0,1%
73	KING LONG	158	259	106	42	45	0,1%
74	HANGCHA	43	48	66	44	42	0,1%
75	T-KING	0	3	46	21	42	0,1%
76	CHANGZHOU TRUE POWER MACHINERY	0	0	16	67	41	0,1%
77	PORSCHE	25	42	34	35	41	0,1%
78	LAND ROVER	122	65	40	28	40	0,1%
79	EBC	162	135	89	58	38	0,1%
80	PSA/DS	0	0	1	66	38	0,1%
81	CHL	8	5	2	16	37	0,1%
82	WALLYSCAR	1	26	37	51	37	0,1%
83	GLOBAL POWER	17	38	8	33	36	0,1%
84	LINDE	11	14	13	15	36	0,1%
85	LOVOL	9	14	24	34	35	0,1%
86	VOLVO	304	168	168	238	35	0,1%
87	CHRYSLER	37	61	7	12	31	0,1%
88	J.M.C.	0	1	1	8	31	0,1%
89	ALFA-ROMEO	44	24	41	42	28	
90	SINOTRUK	11	8	2	16	28	
91	KUBOTA	167	107	91	102	26	
92	KIOTI	46	39	18	16	24	
93	LONKING	11	23	36	14	24	
94	MIG	114	58	65	23	24	
95	HEBEI ZHONGXING AUTOMOBILE	0	0	25	90	23	
96	HIDROMEK	104	99	61	17	23	
97	JAGUAR-LANDROVER	70	120	71	91	23	
98	KOMATSU	32	31	51	14	23	
99	UNISCOOT MOTOT	**0**	0	0	0	23	
100	EP	**11**	20	15	13	21	



EVOLUTION DES IMMATRICULATIONS %

2016-2020

-20,7%

TOP10 ORIGINE MARQUES (2020)

ASIE

6 marques

37,7%

des immatriculations

EUROPE

4 marques

22,6%

des immatriculations

نتفوّق لأجلكم

TRANSFERT DE CARTE À CARTE

CARTE SÉCURISÉE

RECHARGE PAR INTERNET

ELU PRODUIT DE L'ANNÉE
2021
إنتخبَ مُنتج العام من المُستهلك التونسي

Catégorie Carte Pétrolière
Etude indépendante basée sur l'innovation réalisée par l'Institut El Amouri sur un échantillon de 2400 consommateurs tunisiens.

ALLIANCE TECHNOLOGIE

Agil

www.agilis.tn

Histoire du marché de l'automobile en Tunisie

1961-1988 : une partie des véhicules était montée localement sous licence (les constructeurs engagés demeuraient essentiellement français avec Peugeot, Renault, Citroën et l'italien Fiat). La conjoncture économique de l'époque, peu favorable, et la défaillance des usines tunisiennes en termes de compétitivité et de productivité ont causé l'effondrement du secteur.

1988-1994 : l'Etat a fait le choix d'adopter des mesures clairement protectionnistes pour développer une industrie automobile locale. Un système d'appel d'offre décidé par l'Office du Commerce de la Tunisie (OCT) et assorti d'une double convention de compensation et de coopération industrielle afin de permettre l'intégration de pièces locales dans les activités de montage.

Depuis 1995 : les constructeurs sont soumis à un cahier des charges. Ce nouveau cahier des charges prévoit un certain nombre de modifications par rapport au système antérieur à savoir l'ouverture du marché à de nouveaux agents moyennant une obligation des constructeurs de participer au développement des industries mécaniques et électrique de la Tunisie.

Depuis 2012 : libéralisation de la commercialisation des camions permettant l'autorégulation de ce segment.

Réglementation

Les sociétés de distribution automobile sont régies par les dispositions du code des sociétés commerciales promulgué par la loi n°2000-93 du 03 novembre 2000 telle que modifiée par les textes subséquents. L'activité de la distribution automobile est régie par la loi n°2009-69 du 12 août 2009 relative au commerce de distribution ainsi que la loi n°2001-66 du 10 juillet 2001 relative à la suppression des autorisations administratives délivrées par les services du Ministère du Commerce et de l'Artisanat.

En dépit de la signature par la Tunisie de la convention de l'OMC portant sur la liberté à l'importation de véhicules, les concessionnaires opérant sur le marché local demeurent encadrés par un cahier des charges qui les oblige à réaliser de la coopération technique et à respecter un système de quotas pour l'importation de véhicules. Par ailleurs une partie importante du marché échappe à ces concessionnaires par le biais des importations de particuliers.

Organisation du marché des concessionnaires

Le marché de la distribution automobile est très fragmenté. Il est constitué aujourd'hui de 35 concessionnaires représentant 45 marques. Ce marché connait depuis 2011, une profonde reconfiguration suite notamment au développement de plusieurs marques asiatiques chez de nouveaux concessionnaires, sachant que le secteur reste dominé par les marques européennes qui accaparent plus de 70% du marché.

Le marché est régulé selon le programme général d'importation (PGI), défini par le ministère du commerce, qui n'applique plus ces deux dernières années, la règle prévoyant une redistribution des reliquats d'importations récompensant les concessionnaires les plus performants l'année précédente, contrairement à 2016.

Les défis du marché de la distribution automobile

- Les constructeurs automobiles étrangers présents sur le marché tunisien ne disposent que d'une marge de manœuvre très faible quant à la gestion de leurs gammes. De plus, leurs positions sur le marché ne reflètent pas leurs réelles politiques commerciales. Par conséquent, les constructeurs étrangers considèrent davantage le marché tunisien comme un marché limité sur lequel il est possible d'écouler des volumes préétablis, mais qui ne mettait pas en concurrence, à l'image d'autres marchés, toutes les firmes internationales ;

- Le secteur reste encadré par un système de quotas pour l'importation de véhicules, conduisant ainsi à un « marché parallèle » dommageable pour les revenus de l'Etat et pour le développement de la filière ;

- Face à une forte demande, l'offre demeure contrainte par la réglementation qui régit le secteur ;

- La dépréciation du dinar tunisien face aux principales devises a entraîné une hausse mécanique moyenne des prix à la vente de 26% face à l'euro et de 22% par rapport au dollar entre 2016 et 2017 ;

- Les nouvelles dispositions de la loi de finances 2018 qui prévoit une augmentation moyenne de 25% de la taxe à la consommation et de 10 à 15% des droits de douane frappant l'importation des voitures particulières et de véhicules utilitaires, des pièces de rechange et des composants destinés à l'industrie automobile locale, sans compter l'augmentation de la TVA de 1%. Ainsi que le relèvement du taux d'imposition de 25% à 35% et ce, à partir de l'exercice 2018.

(source: Etude AmenInvest)

wmc

HORS-SÉRIE

TRANSFORMATION DIGITALE

L'effet accélérateur du COVID-19

EDITION NUMÉRIQUE - OCTOBRE 2020

Edition : 30/09/2020

webmanagercenter.com

Mehdi Mahjoub

Le marketing fait rouler le management

C'est sa vertu cardinale. Le marketing se réinvente, en permanence. Il rythme le business dans la distribution automobile, règle le jeu de la concurrence et … impacte le management.

Les managers n'ont peur de rien. Les défis, ça les connaît. C'est même l'essence de leur métier, opine, l'air malicieux, Mehdi Mahjoub. Le DG de Hyundai Tunisie laissait entendre dans un propos récent que tout dirigeant a sa recette marketing propre. Et elle porte son empreinte. Chacun … à sa manière !

Du «Team-Building» au «Team-Leading»

Dans toute activité, il faut allumer la synergie, dixit Mehdi Mahjoub. S'entourer devient, par conséquent, la première des priorités. Comment envisager agglomérer une équipe si ce n'est autour d'un choix fort, s'interroge-t-il. Le sien propre est «Exceller sinon rien". Et ce n'est pas qu'un slogan de façade mais un choix contraignant. En soi, le critère sélectif, car il n'autorise pas la demi-mesure.

Exit «Doucement le matin, pas très vite le soir» et au petit bonheur la chance, car la consigne du coach c'est «A fond la caisse» si ce n'est pas «A plein Gaz». Ce n'est pas à prendre comme une option doctri-

naire mais comme une résolution pragmatique. C'est à la fois une affaire de tempérament et d'enseignement tiré de l'expérience pratique. Et c'est aussi un critère fédérateur étant donné qu'il synchronise le groupe. Afficher un profil tranché pour l'équipe est une façon de se démarquer de la concurrence, insiste-t-il.

Et Mehdi Mahjoub de se remémorer que concurrence en anglais se dit «competition». Se donner une force de caractère, c'est se présenter comme force de vente. Et cela est perceptible par les clients. Et on voit émerger une identité remarquable par tous. Et le client, autant que les représentants et par de-là tous les autres partenaires, en remontant jusqu'à la maison mère, tous s'accommodent de cette configuration offensive et martiale. Naturellement, comme toute communauté, une équipe se structure et se hiérarchise selon une option transactionnelle et tactique dédiée. L'ordre n'est pas pyramidal mais capillaire. Il doit organiser la remontée des flux d'information. Et le chef en l'occurrence se met en posture de «Team Leader», car il répond du résultat du groupe. L'originalité, ici, est que le Team Leader étant omni présent sur le terrain se met en pointe et répond de tout. Et cela l'oblige à adapter son management en conséquence.

Régisseur de partie

Dans une profession comme la concession automobile, satisfaire le client n'est pas écouter ses caprices ou ses éventuelles réclamations. Il faut l'aider à se décider en faveur de votre marque. Et cela ne se fait pas par un simple argumentaire à mettre au point une fois pour toutes. C'est plus complexe car il s'agit d'une prise en mains globale. C'est Full Process".

Et c'est bien là toute la complexité du métier. Le Team Leader devient le régisseur de la partie. Et dans cette perspective, Mehdi Mahjoub insiste sur ce qui s'apparente à la «fonctionnalisation» de l'équipe et son déploiement sur terrain. Mais à son tour, il est sur toutes les balles car il choisit de «doubler» ses assistants sans les dribbler.

Il n'y a pas, affirme-t-il, un seul échange avec les clients sur lequel il n'est pas en copie. Ce live streaming est une façon d'étalonner la décision à chaque niveau du process. Le format est fixé pour chaque échange. Toute correspondance, y compris avec la maison mère, est assortie d'un temps de réponse qui est communiqué au correspondant. Tout dépassement lui est signalé. Tout échange, tout doit être 100 % professionnel. L'amateurisme n'est pas droit de cité. La remontée des flux est sa manière d'être disponible pour tous les membres de l'équipe. Mais aussi pour valider un tempo et amener tous les membres de l'équipe à s'y tenir, en toutes circonstances et quelles que soient les conditions du moment. Stimuler et motiver une équipe c'est aussi la briefer régulièrement. La mise au point est mensuelle. Et elle se fait en «One to One».

Il ne sert à rien d'imposer au financier du groupe d'assister au briefing avec le responsable commercial. Les réunions «Anti Gaspi» de temps aiguisent le sens de l'efficacité chez tous les membres du groupe. La réactivité est à ce prix. Et cela permet d'affronter la concurrence dans le meilleur état d'esprit. En fin marchand, Mehdi Mahjoub laisse glisser «Et ça fait recette» !

Nous ajouterons pour notre part que cela fait école car le management devient l'amont du marketing.

Ali Driss

Taxes de Circulation

Qui paye la vignette et qui ne la paye pas

L'ensemble des véhicules utilisant les infrastructures routières sont soumis à l'obligation de paiement d'une taxe de circulation annuelle, à l'exception des cas d'exonérations prévus par la loi.

En regardant les chiffres des vignettes émises au cours de l'année 2020, on constate ce même phénomène de disparité importante entre le chiffre du parc automobile de l'ATTT et le nombre total des vignettes émises au cours de cette période.

PARC DE VÉHICULES AU 31/12/2020

2,3 millions

NOMBRE TOTAL DE VIGNETTES ÉMISES EN 2020

1,25 million

En regardant les chiffres du nombre des visites techniques émises au cours de l'année 2020 et en le comparant aux chiffres des vignettes, on retrouve ce même chiffre de 1 million de véhicules absents aussi bien des visites techniques que des taxes de circulation (entre les véhicules hors d'usage non déclarés aux services des mines et les véhicules circulant sans visites techniques et sans vignettes).

1 million

de véhicules du parc absents des visites techniques et du paiement des vignettes

Afin d'améliorer ce problème de paiement des vignettes, la loi de finances pour l'année 2016 avait soumis, les personnes physiques et morales sollicitant la souscription d'un nouveau contrat d'assurance des véhicules terrestres à moteurs ou le renouvellement d'un contrat en vigueur à l'obligation de présenter une copie de la vignette au titre de la période dont le délai de recouvrement est échu à la date de la délivrance des attestations d'assurances.

RÉPARTITION DU NOMBRE DES VIGNETTES ÉMISES EN 2020

67%
Personnes Physiques

7%
Personnes morales

1%
Etat

7%
Motos

18%
Autres

Pour d'autres raisons, la loi de finances pour l'année 2021 a également introduit l'obligation de présenter une attestation de déclaration des revenus ou de l'impôt sur les sociétés lors du paiement de la taxe de circulation (vignette).

Délais de paiement de la taxe de circulation (vignette):

Les délais de paiement de la taxe de circulation (vignette) sont fixés comme suit :

• 5 Février pour les véhicules appartenant à des personnes morales y compris l'Etat, les établissements publics et les collectivités locales.

• 5 Mars pour les véhicules appartenant à des personnes physiques et portant des numéros d'immatriculation pairs.

• 5 Avril pour les véhicules appartenant à des personnes physiques et portant des numéros d'immatriculation impairs ainsi que pour les motocycles.

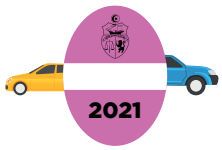
Les exonérations:

Sont exonérés de la taxe de circulation :

• Les véhicules destinés au transport de marchandises, d'une charge utile supérieure à 300 kilogrammes,

• Les véhicules immatriculés hors de la République Tunisienne pendant les trois premiers mois de leur séjour en Tunisie,

RÉPARTITION DU NOMBRE DES VIGNETTES ÉMISES EN 2020 PAR PUISSANCE



20%
4CV

48%
5 - 6 - 7 CV

32%
Autres

• Les taxis individuels, les taxis collectifs, les taxis grand tourisme, les louages et le transport rural et ce au titre de l'usage professionnel.

Subordination du paiement des taxes de circulation à la régularisation de la situation fiscale

Loi n° 2020-46 du 23 décembre 2020, portant loi de finances pour l'année 2021

Art. 31 - Est ajouté au code des droits et procédures fiscaux un article 109 ter ainsi libellé :

Article 109 ter : Le paiement des taxes de circulation pour les personnes physiques et les personnes morales soumises à l'obligation du dépôt de la déclaration d'existence est subordonné au dépôt de la dernière déclaration exigible au titre de l'impôt sur le revenu ou de l'impôt sur les sociétés.

Loi n° 2015-53 du 25 décembre 2015, portant loi de finances pour l'année 2016.

Art. 56 :

1) Est ajouté aux dispositions de l'article 109 bis du code des droits et procédures fiscaux ce qui suit :

La délivrance des attestations d'assurance des véhicules par les entreprises d'assurance et les intermédiaires en assurance est subordonnée à la présentation d'une copie de la quittance de paiement des taxes de circulation au titre de la période dont le délai de recouvrement est échu à la date de délivrance desdites attestations.

2) Est ajouté au code des droits et procédures fiscaux un article 84 septies ainsi libellé :

Article 84 septies :

Est appliquée aux entreprises d'assurance et aux intermédiaires en assurance qui délivrent les attestations d'assurance sans l'observation des dispositions du deuxième paragraphe de l'article 109 bis du présent code, une amende fiscale administrative égale au quintuple du montant des taxes de circulation exigibles et non payées.

Jeep®
THERE'S ONLY ONE

LA PERFORMANCE POUR ALLER PLUS LOIN

ITALCAR
Représentation de matériel de transport

Jeep Tunisie

.Tunis : Showroom les Berges du Lac : Boulevard Principal, les Berges du Lac, 2045 Tunis – Tél. : 71 655 531- 31 363 250 / Fax : 71 655 407 **.Showroom Megrine :** Zone Industrielle Megrine route de Sousse GP1 5.5 km – Tél.: 31 363 250 / Fax : 71 297 177 **.S.A.V. :** Cité El Khadra, Avenue Louis Braille, 1003 Tunis – Tél. : 71 773 322 / Fax : 71 733 399 **.Bhar Lazreg :** Aerocar Service Rue Ibn El Jazzar Bhar Lazreg, 2076 La Marsa Tunis - Tél. : 31 401 282 / Fax : 32 401 282 **.Ezzahra :** Eurocar Services, Ezzahra -Tél. : 31 505 019 **.Mnihla :** Société Tunicar, route de Bizerte Sanhaji El Mnihla, 2094 Ariana – Tél. : 70 527 806 / Fax : 70 527 816 **.Bizerte :** L'expert Automobile : Hafer Moher km3, route Menzel Bourguiba, Bizerte 7000 - Tél. : 72 510 366 / Fax : 72 510 366 **.Béja :** ABM 2, Rue El Yasmine, Cité des agents de la sûreté, Sidi Fradj 9029, Béjà Sud Tél. : 78 453 820 / Fax : 78 455 198.**Nabeul :** Cap Bon Motor's : Avenue du Maghreb Arabe, 8000 Nabeul - Tél.: 72 272 702 – 72 272 708 / Fax : 72 272 699 **.Sousse :** Ste Sghair Motors : GP1, Rue de Tunis, Km 6 - boite postale 155, Akouda Sousse - Tél : 73 342 115 - 93 609 819 Fax : 73 342 118 - Bassem Auto : Rue Ahmed Chawki, Msaken Sousse **.Monastir :** Zone Industrielle Ghedir, 5000 Monastir - Tél. : 73 425 932 Fax : 73 425 933 **.Mahdia :** Société Alfatimya Cars, route de Boumerdes Ezzahra, Mahdia - Tél. : 73 671 630 - 98 771 683 Fax : 73 425 933 **.Sfax :** Sfax Motors : 01, rueJamel Eddine Al Afghani, zone Industrielle Poudrière, 3002 Sfax - Tél. : 74 287 381 – 74 287 382 / Fax : 74 287 375 **.Le Moteur House :** 04, Avenue d'Algérie, Sfax El Madina – Tél. : 74 204 990 / Fax : 74 204 890 **.Kairouan :** Gharbi d'Equipement Général, Avenue de l'environnement 3100 Kairouan - Tél. : 77 300 575 - 77 300 574 / Fax : 77 304 453.**Gafsa :** Auto Sud, Cité El Menzeh Gafsa Aéroport 2151 - Tél. : 76 217 632 / Fax : 76 217 016 **.Gabès :** Thabti Auto Services : Avenue Abou El Kacem El Chebbi,6011 Gabès - Tél. : 75 293 205 / Fax : 75 293 225 **.Djerba :** Djerba Tourism Services : Km 2, Route Houmet Souk, 4116 Djerba Midoun – Tél.: 75 764 550 - 75 764 551 / Fax : 75 764 552 **.Ulysse Auto Service :** Route Ajim Houmet Souk, Djerba 4180 Tél. : 75 655 050 - 75 621 105Fax : 75 655 051 - **E-mail: italcar@italcar-sa.com.**

Pas de stratégie de développement des véhicules électriques en Tunisie,

en l'état actuel des finances publiques

Fathi El Hanchi - DG de l'ANME

L'Agence nationale de maîtrise de l'énergie (ANME) avait proposé en 2018 une feuille de route pour l'introduction progressive des voitures hybrides et électriques comprenant des mesures réglementaires et fiscales. Qu'en est-il aujourd'hui ?

Entretien avec Fathi El Hanchi, DG de l'ANME.

WMC: Nous assistons à la mise en place de bornes de recharges, est-ce à dire que nous sommes sur la bonne voie pour ce qui est de l'introduction sur le marché de véhicules hybrides ou électriques ?

Fathi El Hanchi : En 2018, l'ANME a constitué une Task Force multi-départementale qui a proposé une feuille de route pour le développement des véhicules électriques en Tunisie.

Cette feuille de route comportait trois principaux axes, à savoir :

- Ramener le prix du véhicule électrique au même niveau que celui du véhicule thermique à travers

> La feuille de route de 2018 n'a pas été retenue à cause des contraintes des finances publiques

des mesures fiscales en faveur des véhicules électriques ainsi que des subventions et des crédits bonifiés ;

- Faciliter l'investissement du secteur privé dans le réseau de bornes de recharge rapide et semi-rapide à travers l'octroi des facilités de financement des projets d'investissement privés et la création de mécanisme de PPP entre le secteur privé et les collectivités locales ;

- Promouvoir le tissu industriel et de service lié au véhicule électrique à travers la promotion des start up et le rapprochement des entreprises existantes (composantes automobiles, câblage, informatique embarquée, etc.) aux structures de recherches (ex. technopôle véhicule-innovant).

Cette feuille de route a été soumise officiellement au gouvernement par le ministre chargé de l'Energie et celui chargé de l'Environnement, mais elle n'a pas été retenue à cause des contraintes des finances publiques qui persistent jusqu'à aujourd'hui.

L'ANME a continué à travailler sur le sujet et a gagné un financement du Fonds de l'environnement mondial (FEM) d'un montant de 2 millions de dollars américains pour accompagner les acteurs locaux à préparer le terrain pour le développement à grande échelle de cette technologie. Ce programme sera opérationnel dans quelques semaines.

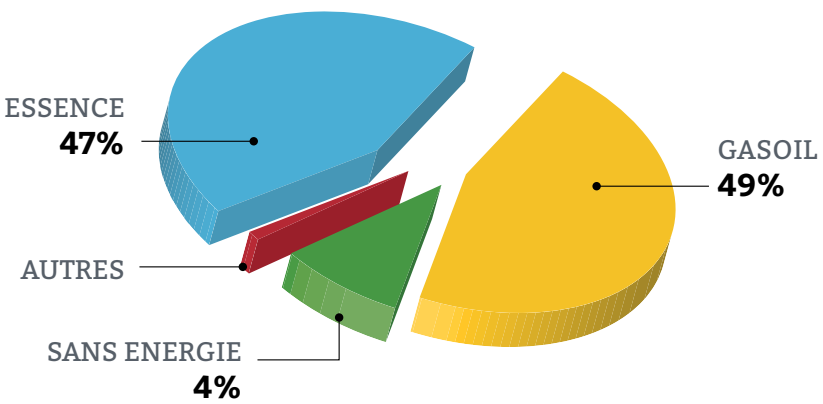
Aujourd'hui il y a presque autant de voitures 100% électriques que de bornes de recharges - il y a urgence surtout avec l'annonce de l'arrêt imminent de la production des voitures thermiques. Quelle est la posture de l'ANME par rapport à l'évolution des choses ?

Une étude stratégique à l'horizon de 2050, menée par l'ANME dans le cadre du Plan de réforme du secteur de l'Énergie – TUNEREP -, a montré la nécessité de procéder à l'électrification de certains secteurs, notamment le secteur des transports, afin de mieux intégrer les énergies renouvelables dans notre système électrique. La promotion des véhicules électriques figure parmi les solutions fondamentales pour atteindre cet objectif.

> 2 millions de dollars du Fonds de l'environnement mondial (FEM), pour préparer le terrain au développement de la technologie des véhicules électriques en Tunisie

En plus et comme vous l'avez mentionné, tous les scénarios internationaux convergent vers l'adoption de l'électrique comme moyen de déplacement (AIE, grands fabricants, etc.).

Parc par type d'énergie
(fin 2020)



Parc pilote et installation d'un réseau de bornes de recharge rapide

L'ANME est consciente de ce fait et a procédé à vulgariser cette technologie, à travers l'organisation de webinaires spécifiques et la préparation d'un ensemble de cycles de formation concernant les cahiers des charges des véhicules et des bornes de recharge.

Qu'en est-il de l'acquisition par l'Etat pour l'usage des institutions publiques de voitures hybrides ou électriques ?

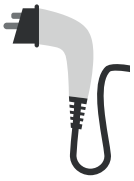
Une action est prévue avec la STEG et la SNDP pour la mise en place d'un parc pilote et l'installation d'un réseau de bornes de recharge rapide.

Le ministre du Transport n'a pas caché sa volonté d'encourager les moyens de transport propres. Quelles sont les entraves qui persistent à en généraliser l'usage, d'après vous ?

PARC DES VÉHICULES ÉLECTRIQUES & HYBRIDES

216

véhicules Hybrides



34

véhicules Electriques

Je crois qu'il est nécessaire de traduire cette volonté dans une approche globale et cohérente qui engage tous les départements ministériels. Les normes des véhicules, les indicateurs d'émission et de consommation, l'empreinte carbone ainsi que tous les coûts cachés de l'usage des véhicules doivent être pris en considération. Le rôle de leader du ministère du Transport est clair. Une réforme globale du secteur est fortement demandée.

Dans le monde l'achat des voitures hybrides et électriques bénéficient de larges subventions; au Maroc les droits de douane des voitures hybrides et électriques sont à 2,5%...

Nous sommes conscients de la nécessité d'accompagner le marché des véhicules électriques pendant quelques années. Cependant, la situation des finances publiques entrave la mise en place d'un mécanisme fiscal dans ce sens.

Avez-vous perçu de la résistance chez les concessionnaires automobiles quant à la mise sur le marché de véhicules électriques ?

Je crois que les concessionnaires sont motivés pour jouer un rôle central dans le développement de la mobilité électrique. Ils attendent toutefois un signal clair de la part des autorités afin d'engager des investissements avec leurs fournisseurs.

Entretien conduit par Amel Belhadj Ali.

wmc
HORS-SÉRIE

SPÉCIAL

ASSURANCES

LE GUIDE DU MARCHÉ DES ASSURANCES EN TUNISIE

EDITION NUMÉRIQUE - MAI 2021

Edition : 31/05/2021

webmanagercenter.com

Mobilité électrique en Tunisie

Une feuille de route à l'arrêt

Dans une déclaration de M. Fathi El Hanchi, DG de l'ANME (Agence Nationale de Maîtrise de l'énergie) au sujet de la feuille de route relative à la mobilité électrique en Tunisie, il a rappelé que l'ANME avait constitué une Task Force multi-départementale qui a abouti à la proposition d'une feuille de route en 2018.

Cette feuille de route comportait trois principaux axes, à savoir :

- Ramener le prix du véhicule électrique au même niveau que celui du véhicule thermique à travers notamment :
- Une baisse des droits et taxes sur ce type de véhicules
- Un programme de subventions pour encourager l'acquisition des voitures électriques et hybrides
- Des formules de financement bonifiées

> Le développement de la mobilité électrique nécessité un soutien exceptionnel de l'État au consommateur

Le bilan d'exploitation d'un véhicule électrique pour le consommateur montre l'importance de l'obstacle prix à l'achat du véhicule électrique malgré les importantes économies sur le coût de l'énergie

- Favoriser le développement d'un réseau de bornes de recharge rapide et semi-rapide à travers l'octroi des facilités de financement et la création de mécanisme PPP entre le secteur privé et les collectivités locales ;
- Promouvoir le tissu industriel et de service lié au véhicule électrique à travers la promotion des start up et le rapprochement des entreprises existantes (composantes automobiles, câblage, informatique embarquée, etc.) aux structures de recherches (ex. technopôle véhicule-innovant).

IMPACTS DES VÉHICULES ÉLECTRIQUES

Le véhicule électrique dispose d'un potentiel important de réduction des coûts énergétiques. Ce potentiel pourrait atteindre:

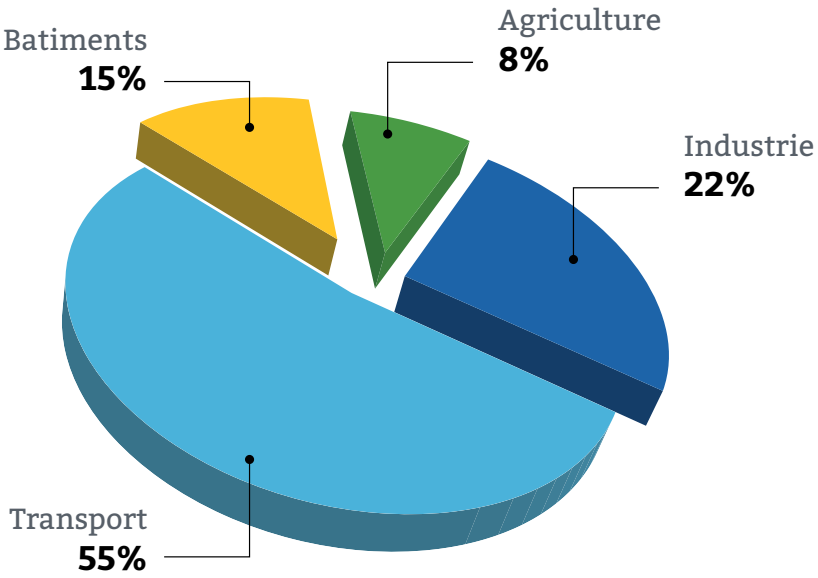
52%
Subvention à l'énergie

34%
Consommation d'énergie

59%
Facture énergétique

Le bilan d'exploitation d'un véhicule électrique est largement excédentaire pour l'État par rapport au véhicule thermique

Part des transports dans la consommation des produits pétroliers



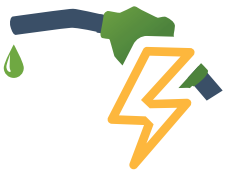
> Cette feuille de route a été soumise officiellement au gouvernement par le ministre chargé de l'Energie et celui chargé de l'Environnement, mais elle n'a pas été retenue à cause des contraintes des finances publiques qui persistent jusqu'à aujourd'hui.

Ces mesures devraient permettre d'entamer une transition, même lente, vers la mobilité propre de demain, d'autant que des échéances d'abandon des véhicules à moteurs thermiques ont été fixées par les fabricants mondiaux à 2030-2035.

La vétusté du parc automobile engendre aussi bien d'importantes dépenses en devises pour l'achat de pièces de rechange, une augmentation continue de la consommation de carburant, un impact négatif sur l'environnement et sur la sécurité routière.

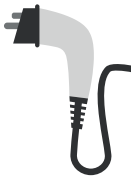
PARC VÉHICULES ÉLECTRIQUES ET HYBRIDES

AU 31 DÉCEMBRE 2020



216

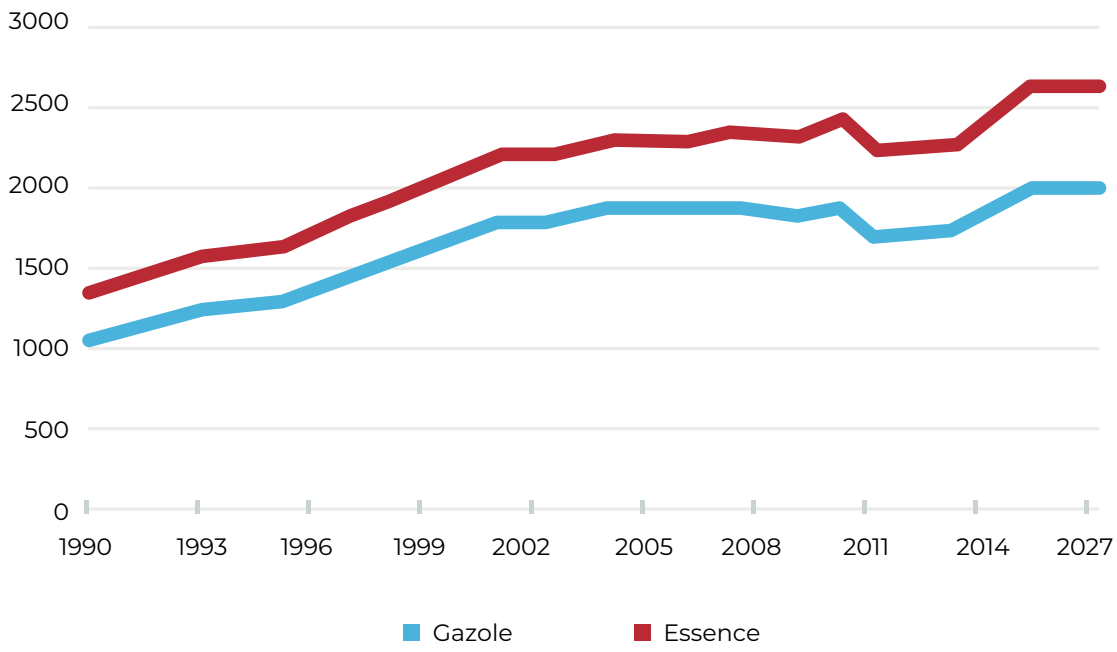
Véhicules hybrides



34

véhicules Electriques

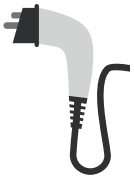
Evolution de la consommation des carburants (en Ktep)



Programme d'introduction des véhicules électriques en Tunisie

(Période : 2019 - 2025 - Source ANME)

PROGRAMME DE LA FEUILLE DE ROUTE 2018



70.000

véhicules électriques

(entre 2019-2025)

dont:

50.000

véhicules électriques

20.000

véhicules hybrides

UTILISATEURS

Projet pilote:

1.000

véhicules

Administration:

16.000

véhicules

Particuliers:

40.000

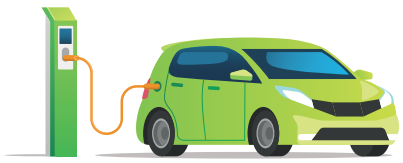
véhicules

Taxis:

13.000

véhicules

BORNES DE RECHARGE



700

www.zitounatakaful.com

Votre assurance

ZITOUNA TAKAFUL

وقفتنا معاك صحيحة

نوفروك الخدمات إلّي تتمناها لكرهبتك

Des centres d'expertise

Des garages conventionnés

Une voiture de remplacement

Assurance
ÉLU SERVICE CLIENT DE L'ANNÉE 2021
TUNISIE

0 Frais, Dépenses

Numéro Bleu 82 10 80 80
40 millimes/min à partir d'un mobile
20 millimes/min à partir d'un fixe

مبادئ نتقاسمها...
Principes que nous partageons...

الزيتونة تكافل
ZITOUNA TAKAFUL

*Catégorie Assurance « Étude Ipsos – Qualimétrie – Septembre à Novembre 2020 – Plus d'infos sur etc@a.tn

Automobile

Aux temps du Coronavirus, les prix de l'occasion s'enflamment

Comme de nombreux secteurs, la crise de la Covid-19 a jeté une ombre sur le marché des voitures d'occasion en Tunisie, qui se plaint désormais d'une stagnation sans précédent des opérations d'achat et de vente, notamment avec sa fermeture pendant de longues périodes pour cause de confinements.

Selon des courtiers interrogés, les opérations d'achat et de vente ont fortement diminué en 2020 et début 2021 en raison des répercussions de la propagation de l'épidémie, de la crise économique et de la hausse du coût de la vie.

MUTATIONS PAR GENRE

66%

Voitures Particulières

23%

Camionettes

11%

Autres

Pour un autre courtier, la baisse de la demande sur les voitures d'occasion est notamment due à la flambée continue des prix, soulignant qu'il n'avait pas vendu une seule voiture depuis près de trois mois.

Les voitures «première main» et en bon état sont extrêmement chères. Les seules voitures dont les prix restent abordables sont des voitures anciennes, âgées de plus de 15 et qui ne sont pas forcé-

LES MARQUES LES PLUS ÉCHANGÉES (2020)

Renault

Peugeot

Volkswagen

Citroen

Fiat

ment en bon état, s'échangeant entre 12 et 15 mille dinars.

Des citoyens à la recherche de voitures d'occasion considèrent que les prix observés actuellement sur le marché hebdomadaire de l'occasion sont hors d'atteinte.

Les prix de l'occasion ne sont plus abordables, estime un courtier et pour lui la règle est désormais "plus la voiture est âgée, plus il y a du kilométrage, plus le prix est élevé».

PARTS PAR TYPE D'ÉNERGIE EN% DU PARC TOTAL

54%
Essence

45%
Gazoil

TOTAL NOUVEAUX VÉHICULES MIS SUR LE MARCHÉ *(2020)*

78.783

TOTAL DES MUTATIONS
(MARCHÉ DE L'OCCASION - 2020)

232.798

PART DE L'OCCASION *(2020)*

75%

La plupart des courtiers expliquent cette envolée des prix de l'occasion par l'impact économique de la crise du Covid-19 sur le pouvoir d'achat des citoyens, par la dégradation du cours de change du dinar et par les nouvelles restrictions sur l'importation des voitures en FCR.

Les voitures les plus demandées sur le marché de l'occasion selon un courtier : Les petites voitures, dont notamment les 106, Clio, Punto, Hyundai, Suzuki.

Exemples de prix au marché de l'occasion

*Opel Astra - 25 ans : **10.000** dinars*

*Polo 3 : **15.000** dinars*

*Golf 3 : **15.000** dinars*

*Golf 4 Essence : **22.000** dinars*

2035

La Commission Européenne vient de prendre la décision la plus courageuse de ce début de siècle. Elle a lancé un plan ambitieux pour réduire les émissions de carbone de 55 % d'ici 2030. Le plan comprend 12 propositions législatives qui sont conçues pour réduire la dépendance aux combustibles fossiles, notamment le charbon, le pétrole et le gaz naturel ; étendre l'utilisation des sources d'énergie renouvelables (solaire, éolienne et hydraulique) à au moins 38,5 % de toute l'énergie d'ici 2030 ; mettre fin à la vente de toutes les voitures à combustion interne d'ici 2035 ; et soutenir les options d'énergie propre pour l'aviation et le transport maritime, qui sont les principaux pollueurs.

Ce plan affectera profondément les pays qui font du commerce avec l'Europe. En effet, il comprend une Taxe Carbone, c'est-à-dire une taxe sur les produits importés en Europe et basée sur le carbone utilisé pour les fabriquer.

MARCHE DE L'OCCASION

par GENRE (2016 - 2020)

GENRE	2016	2017	2018	2019	2020
VOITURE PARTICULIERE	176 560	184 701	177 128	166 672	153 198
CAMIONNETTE	57 942	59 681	63 844	59 956	54 471
VOITURE MIXTE	8 733	9 539	10 142	9 461	8 640
TRACTEUR AGRICOLE	4 139	4 620	6 339	5 626	4 740
CAMION	2 883	3 237	3 138	3 230	2 874
SEMI-REMORQUE	2 010	2 132	2 011	1 893	1 718
TRACTEUR ROUTIER	1 971	2 079	1 904	1 762	1 593
MOTOCYCLETTE	768	1 023	1 191	1 170	1 536
ENGIN DE TRAVAUX PUBLIQUES	1 208	1 232	1 337	1 341	1 124
ENGIN SPECIAL	738	735	870	741	786
SEMI-REMORQUE AGRICOLE	656	655	676	650	486
VELOMOTEUR	128	144	216	301	388
TCP	418	499	441	528	385
VEHICULE TRES SPECIAL	372	430	355	307	244
TRICYCLE	116	134	169	183	235
QUADRICYCLE	216	211	218	225	157
APPAREIL AGRICOLE	75	105	109	133	98
MOTO	55	65	56	55	63
REMORQUE	33	36	38	39	27
VEHICULE INTERVENTION URGENTE	17	22	12	16	16
REMORQUE AGRICOLE	1	7	3	10	15
MICROBUS		4	6	4	2
TCP+POIDS	1	1	5		2
GENRE INCONNU		1	1		
Total	**259 040**	**271 293**	**270 209**	**254 303**	**232 798**
				Moyenne	**257 529**

MARCHE DE L'OCCASION

Par ENERGIE (2016 - 2020)

Energie	2016	2017	2018	2019	2020	Part.%2020
ESSENCE	139 567	147 442	139 948	132 458	125 011	53,7%
GASOIL	116 340	120 642	127 196	118 858	105 236	45,2%
Sans energie	2 700	2 831	2 728	2 592	2 246	1,0%
ESS-GAZ GPL	428	376	332	391	293	0,1%
GAZ GPL	1		2	1	4	
DIESEL					4	
ESS-GNC	1	2	2	1	2	
ESSENCE-ELECTRICITE	1				2	
GAZOGENE	2		1	2		
Total	259 040	271 293	270 209	254 303	232 798	

PARTS PAR TYPE D'ÉNERGIE

54%
Essence

45%
Gasoil

1%
Sans énergie

Retrait de véhicules de la circulation

Moins de 4000 déclarations par an

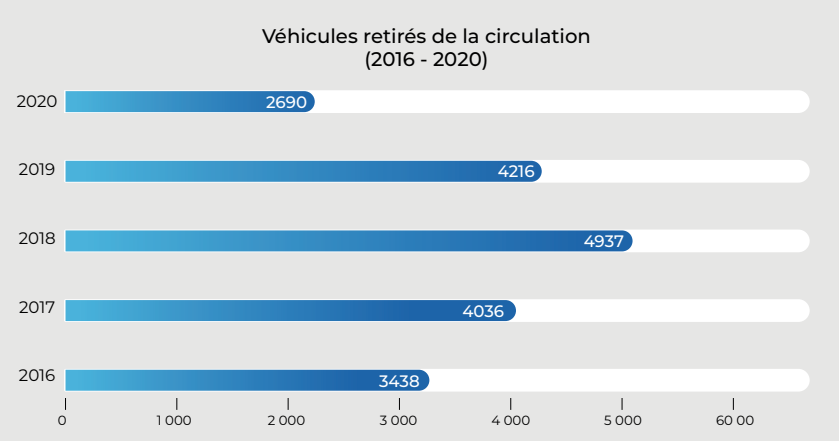
Au vue de la vétusté du parc automobile, plus de 50% ont plus de 15 ans d'âge, plus du tiers du parc automobile a plus de de 20 ans d'âge, 20% du parc des voitures particulières ont plus de 30 d'âge.

Et pourtant, moins de 4.000 véhicules par an sont retirés (officiellement) de la circulation, selon les déclarations enregistrées à l'ATTT (service des mines), soit 0,17% du parc. A titre de comparaison, en France près de 4% du parc de véhicules arrivent chaque année en fin de vie.

La réglementation tunisienne ne prévoit aucune sanction (notamment pour des raisons environnementales, mais également statistiques et de lutte contre les vols de voitures et l'utilisation frauduleuse des cartes grises), contre la non déclaration des véhicules immobilisés ou abandonnés.

Combien de véhicules sont abandonnées dans des garages, des jardins, des rues ou un peu n'importe où. Les textes tunisiens ne prévoient aucune sanction particulière dans ces cas, en France les propriétaires de véhicules abandonnés risquent la prison et une amende de 75000 euros.

Pourtant la base de données de l'ATTT peut fournir facilement des données sur les véhicules en



infraction avec l'obligation des visites techniques; mais également au niveau des données du secteur de l'assurance ou de la vignette.

Référence texte : Arrêté du ministre du transport du 25/01/2000 relatif à l'immatriculation des véhicules (JORT n°8 du 28/01/2000)

Article 37

Le propriétaire de tout véhicule retiré définitivement de la circulation doit faire une déclaration sur imprimé délivré par les services spécialisés du Ministre du Transport, cette déclaration doit être accompagnée du certificat d'immatriculation du véhicule.

Les services spécialisés du Ministre du transport établissent un procès verbal de réforme du véhicule dont une copie est délivrée au propriétaire.

La réforme est inscrite dans les registres des immatriculations des véhicules.

En France

Selon l'article R543-162 du Code de l'environnement Français, un véhicule dont on souhaite se débarrasser doit obligatoirement être détruit par des démolisseurs ou des broyeurs agréés. En cas de non respect de cette obligation, le contrevenant s'expose à 75000 € d'amende et 2 ans de prison.

Il existe en effet sur une voiture de nombreux déchets considérés comme dangereux, notamment : l'huile de moteur, le filtre à huile, liquide de frein, le liquide de refroidissement, les fluides de climatisation

WEBMANAGERCENTER

AUDIENCE WMC PORTAIL
(2019 - source Google Analytics)

+ de 7 Millions
Visiteurs Uniques

+ de 12 Millions
Visites

+ de 23 Millions
Pages Vues

L'Offre de ciblage intégrée la plus puissante du web tunisien

CSP+, Cadres, Dirigeants...
associé à un ciblage large public
(depuis 2000)

Parc Automobile RS

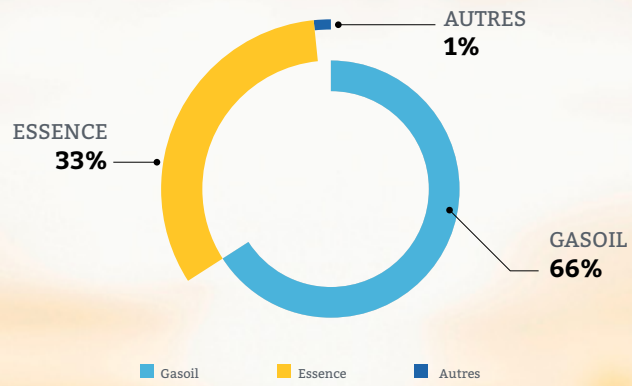
par MARQUE au 31 /12 /2020

PARC RS par MARQUE	A la fin 2020		
	129 052		
	MARQUE	TOTAL	Part %
1	VOLKSWAGEN	18 847	14,6%
2	PEUGEOT	14 818	11,5%
3	RENAULT	11 753	9,1%
4	MERCEDES-BENZ	11 209	8,7%
5	CITROEN	10 188	7,9%
6	TOYOTA	6 206	4,8%
7	ISUZU	5 831	4,5%
8	BMW	5 504	4,3%
9	KIA	4 316	3,3%
10	AUDI	4 031	3,1%
11	NISSAN	3 970	3,1%
12	FIAT	3 887	3,0%
13	FORD	3 389	2,6%
14	OPEL	2 544	2,0%
15	HYUNDAI	2 412	1,9%
16	DACIA	1 531	1,2%
17	MITSUBISHI	1 461	1,1%
18	IVECO	1 390	1,1%
19	LAND ROVER	1 382	1,1%
20	JEEP	714	0,6%
21	MAZDA	612	0,5%
22	CHEVROLET	578	0,4%
23	SEAT	554	0,4%
24	PORSCHE	552	0,4%
25	VOLVO	549	0,4%
26	SUZUKI	527	0,4%
27	HONDA	484	0,4%
28	DAIMLER-CHRYSLER	470	0,4%
29	ROVER	405	0,3%
30	SKODA	402	0,3%
31	MASSEY-FERGUSSON	318	0,2%
32	DAIMLER BENZ	293	0,2%
33	KAWASAKI	275	0,2%
34	CHRYSLER	267	0,2%
35	ALFA-ROMEO	265	0,2%
36	YAMAHA	236	0,2%
37	JAGUAR	213	0,2%
38	IVECO-FIAT	207	0,2%
39	SSANGYONG	204	0,2%
40	JAGUAR-LANDROVER	187	0,1%
41	MAN	185	0,1%
42	DEUTZ-FAHR	182	0,1%
43	MINI	135	0,1%
44	DAEWOO	130	0,1%
45	IVECO-MAGIRUS	125	0,1%
46	TATA	115	0,1%
47	ASTRA	107	0,1%
48	CLAAS	107	0,1%
49	SCANIA	106	0,1%
50	VAZ	104	0,1%

PARC RS par GENRE	A la fin 2020		
	129 052		
	GENRE	TOTAL	Part %
1	VOITURE PARTICULIERE	94 716	73,4%
2	CAMIONNETTE	19 601	15,2%
3	VOITURE MIXTE	6 800	5,3%
4	TCP	1 847	1,4%
5	CAMION	1 788	1,4%
6	MOTOCYCLETTE	975	0,8%
7	TRACTEUR ROUTIER	674	0,5%
8	TRACTEUR AGRICOLE	672	0,5%
9	SEMI-REMORQUE	624	0,5%
10	APPAREIL AGRICOLE	398	0,3%

PARC RS par ENERGIE	A la fin 2020	
	129 052	
	ENERGIE	TOTAL	Part %
1	GASOIL	85 792	66,5%
2	ESSENCE	42 300	32,8%
3	SANS EERGIE	740	0,6%
4	ESS-GAZ GP	155	0,1%
5	ESSENCE-EL	48	

Parc PARC RS par ENERGIE



RS - 1ères immatriculations

par GENRE (2016 - 2020)

GENRE	2016	2017	2018	2019	2020
VOITURE PARTICULIERE	303	327	464	502	433
VOITURE MIXTE	58	67	69	75	93
CAMIONNETTE	197	119	227	88	82
TCP	13	6		3	7
MOTOCYCLETTE			4	5	4
TRACTEUR AGRICOLE	1	1			1
ENGIN SPECIAL	1	1			
MICROBUS	1				
APPAREIL AGRICOLE			5		
VEHICULE INTERVENTION URGENTE	2	1			
ENGIN DE TRAVAUX PUBLIQUES	1	3	4		
QUADRICYCLE			7	1	
VEHICULE BLINDE			3		
SEMI-REMORQUE	1	2	1	3	
CAMION	9	5	11	2	
Total	**587**	**532**	**795**	**679**	**620**

RS - Ré immatriculations

par GENRE (2016 - 2020)

GENRE	2016	2017	2018	2019	2020
VOITURE PARTICULIERE	5 779	5 816	7 613	9 042	6 948
CAMIONNETTE	1 988	1 630	2 034	2 438	1 708
VOITURE MIXTE	569	553	688	924	796
MOTOCYCLETTE	14	10	155	634	422
APPAREIL AGRICOLE	29	62	56	64	102
TCP	67	73	98	118	77
CAMION	98	110	97	59	26
QUADRICYCLE	2	3	3	8	15
ENGIN DE TRAVAUX PUBLIQUES	37	28	21	33	12
ENGIN SPECIAL	55	35	14	19	11
SEMI-REMORQUE	40	25	13	19	10
TRACTEUR ROUTIER	36	20	13	17	10
TRACTEUR AGRICOLE	70	19	8	16	8
MICROBUS	2	1	2	2	1
TRICYCLE	1			2	1
REMORQUE	4	2	18	3	1
VEHICULE INTERVENTION URGENTE	3			1	
VELOMOTEUR				1	
MOTO				1	
VEHICULE TRES SPECIAL	15	1		2	
SEMI-REMORQUE AGRICOLE	4	1	2		
Total	**8 813**	**8 389**	**10 835**	**13 403**	**10 148**

LE PACK
DOMMAGES COLLISION

GAT ASSURANCES

PRISE EN CHARGE
على
تصليح الكرهبة

50 GARAGES CONVENTIONNÉS

ASSITANCE GOLD
24/24 - 7/7

ديما مضمّن... تخلّص أقل سوم
ظالم ولاّ مظلوم

GAT ASSURANCES

GAT ASSURANCES
AUJOURD'HUI POUR DEMAIN

La protection globale de ma voiture

SERVICE AUTO

INDUSTRIE
AUTOMOBILE

WEBMANAGERCENTER

AUDIENCE WMC PORTAIL

+ de **7 Millions**	+ de **12 Millions**	+ de **23 Millions**
Visiteurs Uniques	Visites	Pages Vues

L'Offre de ciblage intégrée la plus puissante du web tunisien

CSP+, Cadres, Dirigeants... associé à un ciblage large public (depuis 2000)

L'industrie automobile tunisienne en Chiffres

Le secteur automobile s'est affirmé durant les deux dernières décennies comme une composante essentielle de l'économie tunisienne

2,9%

de participation du secteur Automobile au PIB de la Tunisie (2017)

178

Millions d'euros valeur de l'investissement dans le secteur automobile en Tunisie (2017)

2 MILLIARDS D'EUROS

d'exportations en 2016

80 000 EMPLOIS

en 2016 dans le secteur auto (dont 67 000 emplois directs et 13 000 emplois indirects)

138 ENTREPRISES

fabricant des composants automobiles répertoriées (2016)

+10,7%

de croissance moyenne en valeur des exportations (2010 - 2016)

Source CGA

Une relance otage de l'adoption du pacte de compétitivité

Industrie automobile

L'un des premiers dossiers sur lesquels planche le gouvernement Mechichi est celui du Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile en Tunisie. Une industrie dont la croissance moyenne en valeur des exportations est de +10,7%, entre 2010 et 2016, et la contribution au PIB autour de 2,9% avec rien qu'en 2017, 178 millions d'euros d'investissement.

Ce secteur pourvoyeur de 80.000 emplois en 2016, dont 67.000 directs et 13.000 indirects, s'affirme de plus en plus comme une composante essentielle de l'économie nationale.

Le Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile en Tunisie vise à doter cette activité des moyens d'atteindre un niveau de compétitivité à même d'impacter positivement l'ensemble de l'économie tunisienne.

Défrichage avec Fethi Sahlaoui, DG des industries manufacturières au ministère de l'Industrie et des PME.

WMC: Quel serait l'apport du Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile en Tunisie sur le développement du secteur sur les 10 ans à venir ?

Fethi Sahlaoui : L'idée du Pacte est d'assurer le développement du secteur et sa stabilité. Il cadre les relations entre les partenaires sociaux, Etat et secteur privé. Le Pacte pour la compétitivité économique et l'équité sociale est à l'origine le projet du CAE présidé en 2017 par Afif Chelbi. Il s'agit de vingt pactes thématiques et sectoriels axés sur les secteurs productifs, et 14 pactes de filières associés comprenant les composants automobiles, les composants aéronautiques, les TIC, le textile, l'industrie pharmaceutique et ainsi de suite. Les chefs de file pour ce qui est de l'industrie automobile sont la Tunisian Automotive Association et l'UTICA.

> Le Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile prévoit la réalisation d'environ 30 usines réparties entre secteur public et privé

Ses objectifs sont ambitieux, ce pacte prévoit la réalisation d'environ 30 usines réparties entre secteur public et privé et d'avoir des investissements d'une valeur équivalente à 22% du PIB du secteur contre 12% actuellement, de dépasser un panel d'exportation d'environ 13,5 milliards de dinars à l'horizon de 2025, contre près de 7,5 milliards de dinars aujourd'hui.

> Une unité d'assemblage de véhicules électriques avec un investissement d'environ 300 millions d'euros

A travers ce pacte, nous ambitionnons également de faire de la Tunisie un site attractif pour l'assemblage dont une unité d'assemblage électrique avec un investissement d'environ 300 millions d'euros et dont l'apport technologique est considérable.

Le tissu industriel des composants automobile est important : 280 entreprises, marquées par la présence de grandes entreprises internationales de renommées. Ce qui nous manque, ce sont de nouveaux équipementiers automobiles de 1er rang tels Continental, Bosch ou Denso qui pourraient chacun investir 100 millions d'euros. Le Pacte prévoit également des centres de compétences.

Combien de postes d'emplois pourraient être créés si ce Pacte voit le jour après accord du gouvernement ?

35.000 emplois additionnels à créer entre 2019 et 2025 pour atteindre les 120.000 emplois en 2025 contre près de 85.000 en 2019. Le taux d'intégration nationale sera de 48% en 2025 avec une diversification de la chaîne des valeurs et un taux d'encadrement de 19% en 2025 contre 12% en 2019.

Et l'activité de l'assemblage en Tunisie ?

Trois (3) unités font l'assemblage avec un taux d'intégration de 25% à 30% environ. Le but est d'intéresser un grand assembleur dont les capacités peuvent aller jusqu'à 100 mille voitures par an et d'avoir une plateforme pour l'Afrique.

Actuellement, nous avons des petites usines avec une capacité d'assemblage de 1000 à 1500 voitures par an c'est trop peu. Le Pacte vise à renforcer l'attractivité de la Tunisie. Le Pacte a été transmis à la présidence du gouvernement pour être exposé au conseil des ministres.

> Actuellement, nous avons des petites usines avec une capacité d'assemblage de 1000 à 1500 voitures par an c'est trop peu.

Que proposez-vous de nouveau aux investisseurs potentiels d'ores et déjà réticents lorsqu'ils voient tous les blocages administratifs et les difficultés logistiques ?

C'est une situation générale à laquelle nous allons essayer de remédier ensemble, Etat, partenaires sociaux et secteur privé. Le Pacte comprend 30 engagements répartis sur 5 axes entre le secteur privé et le secteur public.

> Pour avoir des constructeurs de renommée internationale, il faut améliorer les infrastructures et alléger les lois

Vous savez qu'il y a beaucoup de problèmes, en termes d'infrastructures et de logistique. L'exemple le plus édifiant est celui du port de Radès qui ne répond pas au minimum des standards internationaux.

Pour avoir des constructeurs de renommée internationale, il faut améliorer les infrastructures, alléger les lois par le législatif ou par l'administration, il faut que la formation occupe une place de choix dans nos plans stratégiques et bien entendu, il faut promouvoir le site Tunisie en tant que hub pour composants automobiles.

Pour l'infrastructure, mis à part le port prévu d'Enfidha, on parle aussi des quais 8 et 9 à Radès, ainsi que de l'aménagement du port de Zarzis qui est magnifique, des ports de Bizerte et de Menzel Bourguiba.

Vous avez parlé des voitures électriques, il paraît qu'il y a beaucoup de résistance?

Nous avons discuté avec les professionnels et nous les avons impliqués dans le programme de transition vers les voitures électriques. Avec l'ANME, nous conduisons un projet pilote pour l'acquisition de 2.000 voitures électriques pour le marché local afin d'initier les conducteurs à ces nouveaux véhicules écologiques.

Une convention a été signée entre la SNDP et la STEG pour installer des bornes de recharge pour des voitures électriques.

> Avec l'ANME, nous conduisons un projet pilote pour l'acquisition de 2.000 voitures électriques pour le marché local

Nous comptons bien structurer tous les efforts pour atteindre les objectifs fixés et assurer un saut qualitatif de notre industrie automobile.

Avez-vous prévu de nouveaux centres de formation pour atteindre vos objectifs et disposer de main-d'œuvre qualifiée ? Y-a-t-il des lignes de financements pour ces centres ?

Il y a deux centres d'excellence pour la formation des effectifs destinés à l'industrie automobile. Nous comptons augmenter nos capacités de formation et de recyclage dès que le gouvernement adoptera le Pacte de compétitivité.

Entretien conduit par Amel Belhadj Ali

Plan de relance économique 2019-2020 - Filière automobile

Malgré sa taille restreinte, la Tunisie a mis en place une politique sectorielle d'industrialisation qui a favorisé l'émergence d'un réseau d'équipementiers dont la production est destinée à l'exportation. Le secteur des équipements automobiles est aujourd'hui un secteur dynamique et à fort potentiel. L'industrie automobile tunisienne est classée deuxième à l'échelle africaine. Elle figure parmi les principaux fournisseurs européens.

Les avantages du site Tunisie sont l'existence d'un bon noyau d'entreprises tunisiennes dans l'industrie automobile ainsi que dans l'approvisionnement d'équipements automobiles, la disponibilité d'une main-d'oeuvre qualifiée notamment des ingénieurs, la compétitivité des salaires, une position géographique attrayante grâce à sa proximité des marchés européens, et finalement la dépréciation du dinar.

Néanmoins, plusieurs barrières freinent son expansion, telles que l'étroitesse du marché local, l'instabilité politique et institutionnelle et l'insuffisance de l'engagement de l'Etat. Ce manque d'engagement est illustré par des incitations fiscales faibles, l'inexistence de zones franches spécifiques aux constructeurs automobiles qui permettraient d'accélérer les délais d'exécution en Europe, le mauvais état des infrastructures, la lourdeur de la réglementation

douanière et de change, la fuite des compétences et une discrimination dans la réglementation de changes entre entreprises résidentes et non résidentes qui pousse au cloisonnement entre ces deux types d'entreprises.

Ces entraves nécessitent des mesures de relance avec un impact sur le court terme :

Mesure 61 : Améliorer l'accueil des investisseurs étrangers : il est important de définir la stratégie de ciblage de ces investisseurs et d'instaurer un protocole d'accueil pour les investisseurs sous le leadership des plus hautes instances du pays pour mieux les attirer vers le site Tunisie.

Mesure 62 : Renforcer les capacités de la main-d'œuvre qualifiée en particulier les ingénieurs en équipements automobiles ou en électronique.

Plusieurs autres mesures doivent lancées dans l'immédiat pour un impact sur le moyen terme :

Mesure 63 : Procéder au lancement d'une road map des futures zones industrielles pour les équipementiers automobiles: les zones industrielles permettent au cluster de diminuer les coûts d'approvisionnement et d'exécution. La présence dans cette zone des clusters connexes dont les produits sont des produits intermédiaires aux équipementiers est également importante.

Mesure 64 : Développer des clusters connexes au secteur de l'équipement automobile à savoir l'électronique, l'électrique, l'intérieur, et les véhicules utilitaires et spéciaux.

Mesure 65 : Agir pour le décloisonnement : la discrimination entre entreprises résidentes et non résidentes peut affecter négativement le cluster.

Mesure 66 : Engager une réflexion conjointe de l'Etat, du secteur privé et des partenaires sociaux sur la vision et le positionnement stratégiques sur les créneaux porteurs de l'industrie automobile.

Mettre en confiance

Afin d'élever d'orienter l'industrie automobile tunisienne vers des activités à plus haut contenu technologique et à plus forte valeur ajoutée, il convient de mettre en place 4 mesures :z

- L'Etat s'engage à développer un centre de compétences dédié aux métiers du secteur automobile au plus près des lieux d'implantation des industriels.

- L'Etat s'engage à organiser des ateliers sectoriels pour faire rencontrer et échanger les chercheurs des centres publics et les responsables des unités de R&D.

- Le Privé s'engage à collaborer et à financer partiellement 10 projets de R&D avec un centre de recherche pilote dédié à l'automobile.

- L'Etat s'engage à développer le projet pilote initié par le ministère de l'industrie et à investir dans l'achat de véhicules de transport électriques afin que ceux-ci représentent 2% du Programme Général D'importation (PGI) à horizon 2025.

(Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile)

NOUVEAU

RAV4

HYBRIDE

TOYOTA

TOUJOURS
MIEUX
TOUJOURS
PLUS LOIN

50 % DU TEMPS DE TRAJET EN ÉLECTRIQUE

NE SE BRANCHE PAS

TOYOTA TUNISIE TOYOTA_TUNISIE

36 404 600

www.toyota.com.tn

Un Pacte et des objectifs stratégiques à l'horizon 2025

Nabhen Bouchaala - Tunisian Automotive Association

Avec plus de 80.000 emplois, l'industrie automobile tunisienne est en pleine croissance sur un marché mondial porteur malgré le triste passage de la pandémie Covid-19. Le site Tunisie a attiré des investisseurs d'une vingtaine de nationalités. Reste que les lourdeurs administratives et l'absence du soutien des autorités publiques n'ont pas permis aux opérateurs implantés sur le territoire national de résister à la concurrence et de parer aux imprévus. D'où l'élaboration du Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile en attente de signature.

Entretien avec Nabhen Bouchaala, président de Tunisian Automotive Association (TAA).

WMC: Quelles sont les spécificités de l'industrie automobile en Tunisie ?

Nabhen Bouchaala : Le secteur des composants automobiles est le secteur clé de l'économie tunisienne. Il représente près du tiers des exportations IME et fait partie des secteurs prioritaires qui s'inscrivent dans une volonté nationale de promouvoir les investissements, le développement régional et l'innovation.

Forte de la proximité géographique entre la Tunisie et l'Europe et de son savoir-faire, l'industrie tunisienne se démarque de plus en plus dans le secteur du câblage mais aussi dans les filières de la mécanique, la plasturgie caoutchouc, l'électronique, le cuir et textile et les pièces de rechanges.

> 250 entreprises, 80.000 emplois directs, 2 milliards d'euros d'exportations, la Tunisie dans le top 3 des producteurs de composants automobiles en Afrique

Le secteur automobile compte plus de 250 entreprises réparties sur toute la Tunisie dont plus de 65% sont totalement exportatrices avec plus de 80.000 emplois directs et plus de 2 milliards d'euros d'exportations.

L'industrie automobile tunisienne a enregistré une croissance remarquable au cours des dix dernières années. Une progression qui positionne la Tunisie dans le top 3 des producteurs de composants automobiles en Afrique.

Sa performance est particulièrement remarquable à l'export et en termes de création d'emplois, indicateurs à l'égard desquels le secteur continue d'enregistrer une excellente croissance annuelle.

Quel est son apport au PIB ?

4% du PIB

Qu'est-ce qui fait de la Tunisie un site attractif pour cette activité ?

La Tunisie bénéficie d'une proximité géographique avec les pays européens et a signé des accords de libre-échange notamment avec l'Union européenne, des pays d'Afrique subsaharienne et du Moyen-Orient.

La Tunisie compte plusieurs «success stories» et une multitude d'acteurs de premier plan à l'échelle régionale et internationale.

Les principaux classements économiques positionnent clairement la Tunisie parmi les pays les plus attractifs de sa région, qu'il s'agisse du Maghreb, de l'Afrique subsaharienne ou de l'Europe du Sud et de l'Est.

> La Tunisie compte plusieurs «success stories» et une multitude d'acteurs de premier plan à l'échelle régionale et internationale.

Selon le «Global Competitiveness Report», la Tunisie est le premier pays d'Afrique du Nord en ce qui concerne la qualité de la formation professionnelle, la compétence des diplômés et par la facilité d'accès aux talents … de même que celui des opérateurs et techniciens.

> Le coût de la main-d'œuvre demeure l'un des principaux éléments de différenciation de la destination Tunisie

Le coût de la main-d'œuvre demeure l'un des principaux éléments de différenciation de la destination Tunisie - le coût annuel moyen des ingénieurs

tunisiens est très compétitif par rapport aux principales destinations concurrentes…

Le pays s'est par ailleurs doté d'une multitude d'espaces intégrés et aménagés visant à favoriser les activités de R&D, de production et de formation.

Nous mettons surtout l'accent sur la densité de l'écosystème de la fabrication des pièces automobiles. En effet, nous disposons d'une très grande partie de la supply chain, ce qui rend facile l'intégration de modules complets dans la voiture, tels que les composants électriques, électroniques, software, intérieurs et modules, transmission…

Par conséquent, une part importante des composants de la voiture peut être source sur place.

Il existe dans cet écosystème des sociétés d'envergure internationale et d'autres qui sont de moindre taille

Il existe dans cet écosystème des sociétés d'envergure internationale et d'autres qui sont de moindre taille. Il est clair qu'elles n'ont pas toutes la même facilité à accéder à l'international mais des partenariats peuvent se créer afin de capter plus de parts de marché.

La richesse du tissu PME tunisien permet une grande agilité et renforce son attractivité comme destination capable d'assurer et de maintenir la stabilité de la supply chain.

Comment le Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile tunisienne, initié par la TAA (Tunisian Automotive Association), pourrait soutenir le développement de l'industrie automobile dans un contexte social des plus délicats?

Nous avons mentionné que le secteur automobile génère plus de 80.000 emplois directs en Tunisie. Malgré la crise sanitaire mondiale, des performances nationales mitigées et un marché automobile mondial en berne, ce secteur est parvenu à se maintenir. La mise en place très rapidement d'un protocole sanitaire en collaboration avec le gouvernement a permis au secteur automobile de s'adapter et d'assurer le maintien de ses marchés nationaux et internationaux et par là-même la sauvegarde de la grande majorité des emplois.

Ce Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile, soutenu par le ministère de l'Industrie sous le haut patronage de la présidence du gouvernement, a pour ambition de fixer des objectifs stratégiques pour le secteur à l'horizon 2025. Nous espérons qu'il sera signé dans les semaines à venir.

> Ce Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile, soutenu par le ministère de l'Industrie sous le haut patronage de la présidence du gouvernement, a pour ambition de fixer des objectifs stratégiques pour le secteur à l'horizon 2025. Nous espérons qu'il sera signé dans les semaines à venir.

Sa réussite dépend en grande partie des capacités des entreprises tunisiennes à relever les défis de la compétitivité dans un climat d'affaires de moins en moins favorable, comme le démontre le recul important de la Tunisie dans les classements internationaux.

La Tunisie a en effet perdu 63 et 33 places entre 2010 et 2017 dans les rapports respectifs «Global Competitivenes Report» de Davos et «Doing Business» de la Banque mondiale.

Pour faire face à ce déclin, le Pacte sera la feuille de route du secteur afin de soutenir efficacement et de façon pertinente le gouvernement dans la mise en place, dans les meilleurs délais, des actions à court, moyen et long termes pour améliorer la compétitivité du secteur automobile, stratégique pour l'économie tunisienne et améliorer son attractivité à l'échelle internationale.

Ce Pacte vise à assurer une mobilisation nationale autour d'objectifs ambitieux mais réalistes, en ligne avec le scénario de croissance de notre vision de la Tunisie à l'horizon 2025.

Dans ce cadre, l'Etat et le secteur automobile s'engagent sur la mise en œuvre des mesures spécifiques nécessaires à la réalisation de ces objectifs afin de renforcer l'investissement, l'exportation, l'emploi, l'innovation et la responsabilité sociale du secteur automobile.

Quelles solutions avez-vous apportées pour pallier aux perturbations de la chaîne d'approvisionnement durant la crise Covid-19 ?

Il y a eu un très important mouvement de solidarité pendant la période de crise qui perdure jusqu'à aujourd'hui.

La première action que nous avons entreprise, c'est la mise en place d'un protocole sanitaire commun afin de protéger toutes les personnes travaillant dans le secteur ainsi que leurs familles. Un protocole détaillé et complet que nous avons défendu devant les instances gouvernementales, ce qui nous a valu d'être parmi les premières industries (après l'agroalimentaire et le médical) à être autorisées à reprendre le travail.

De plus, la TAA a soutenu tous ses adhérents pour l'obtention des autorisations nécessaires pour maintenir les opérations le plus rapidement possible.

Nous avons aussi accentué la communication interne avec nos adhérents à travers des bulletins d'information pour les tenir au courant de l'évolution de la situation tant en Tunisie qu'ailleurs dans le monde, et la communication externe avec nos parties prenantes à travers les réseaux sociaux et notre site web.

La TAA a aussi émis régulièrement des notes aux constructeurs et équipementiers durant toute la période de confinement

pour les informer sur la situation sanitaire globale en Tunisie et particulièrement de l'activité de l'industrie automobile.

A ce jour, nous continuons à livrer nos clients étrangers tout en respectant les lois et protocoles en vigueur mis en place par les pays et entreprises destinataires.

Comment la Tunisie pourrait-elle profiter des mouvements de relocalisation en cours en Europe ?

La crise de la Covid-19 a révélé la forte dépendance vis-à-vis de la Chine pour de nombreux composants. La prise de conscience des difficultés et défaillances qui se sont fait ressentir pendant cette crise devrait entraîner la reconfiguration des chaînes de valeur mondiales. La supply chain est aujourd'hui plus que jamais au centre des réflexions stratégiques des économies les plus puissantes, qui se doivent de développer leur propre autonomie à travers des chaînes de valeur domestiques, dans la limite du possible.

> Je pense que la réindustrialisation de l'Europe doit se faire par un partenariat accru avec ses voisins d'Afrique du Nord

Ce phénomène ne pourra se traduire que par un mouvement de régionalisation pour une supply chain plus optimisée.

Je pense que la réindustrialisation de l'Europe doit se faire par un partenariat accru avec ses voisins d'Afrique du Nord. De nombreuses opportunités sont à saisir, notamment concernant les technologies futures et les tendances qui fleurissent actuellement sur le marché de l'automobile.

La Tunisie bénéficie d'un positionnement géographique stratégique tant vers l'Europe que l'Afrique. Je suis convaincu que la Tunisie va jouer, dans les prochaines années, un rôle majeur dans la chaîne de valeur automobile mondiale.

Certains signes de reprise, timides certes, ont été constatés dans les pays occidentaux. Qu'en est-il de la Tunisie ?

La résilience de la Tunisie au pic de la crise a contribué à asseoir la réputation de notre pays en tant que partenaire stable, sérieux et opérationnel, tout en assurant la santé et la sécurité des employés du secteur. Le secteur a été capable d'absorber les fortes variations de volumes, ce qui a permis de s'inscrire naturellement dans cette reprise.

Entretien conduit par Amel Belhadj Ali.

VISIBILITÉ ET IMAGE

Le manque de proactivité gouvernementale dans le démarchage des acteurs automobiles de premier rang à l'international et l'absence d'un programme de communication et de promotion coûtent à la Tunisie des marchés porteurs au profit de la concurrence, notamment au Maroc

La survie du secteur automobile tunisien dépend de la capacité des acteurs privés comme publics à mettre en place un véritable lobbying gouvernemental à même de séduire les plus grands constructeurs et équipementiers du secteur, et à ouvrir la porte à de nouveaux marchés.

Dans ce sens, 6 mesures seront engagées pour augmenter la visibilité du pays et améliorer son image à l'international sur le secteur automobile.

(Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile)

Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile

Objectifs du Pacte

Le Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile comprend **6 objectifs stratégiques**, et **29 mesures et engagements** ayant comme finalité de permettre à l'industrie automobile d'atteindre son plein potentiel et d'atteindre un niveau de compétitivité à même d'impacter positivement l'ensemble de l'économie tunisienne.

La mise en oeuvre du Pacte Pour la Compétitivité de l'industrie automobile en Tunisie devrait doter la Tunisie des moyens nécessaires pour atteindre à horizon 2025 les principaux objectifs suivants:

Objectif 1 : Des exportations représentant près de 13,5 Milliards de dinars en 2025 contre 7,5 Md TND en 2019;

Objectif 2 : Des investissements d'une valeur équivalente à 19% du PIB du secteur en 2025 contre 12% en 20192 ;

Objectif 3 : Des nouveaux investissements automobiles en Tunisie avec :

- 1 unité d'assemblage de véhicules électriques porteuse de transfert technologique avec

un investissement de 300 Millions d'euros ;

- 2 nouveaux équipementiers automobiles de rang 1 (Ex: Continental, Bosch, Denso…) avec un investissement de 100 Millions d'euros chacun
- 4 Centres de compétences et/ou de Recherche et Développement

Objectif 4 : 35.000 emplois additionnels créés entre 2019 et 2025 pour atteindre 120.000 emplois en 2025 contre près de 85.000 en 2019 ;

Objectif 5 : Un taux d'intégration nationale de 48% en 2025 avec une diversification de la chaîne de valeur;

Objectif 6 : Un taux d'encadrement de 19% en 2025 contre 12% en 2019 ;

Ce Pacte fera l'objet d'un reporting annuel. Des mesures correctives seront apportées au besoin sans toutefois modifier les objectifs qui lui sont assignés.

Résumé des mesures

A cet effet, **29 Mesures et engagements** dont **21 mesures de l'Etat** et **8 engagements du Privé** seront mis en œuvre par l'Etat et le secteur privé.

21 Mesures identifiées à mettre en oeuvre par l'Etat réparties comme suit :

Infrastructure : 4 mesures pour améliorer l'infrastructure tunisienne et l'efficience logistique à travers notamment la mise à niveau des ports, l'amélioration des lignes maritimes, l'aménagement des zones industrielles, et l'aménagement des sites d'implantation pour les constructeurs automobiles ;

Cadre réglementaire et incitatif : 8 mesures pour améliorer le climat des affaires via la simplification des procédures administratives et des primes à l'investissement et réinvestissement ;

Emploi & Formation : 2 mesures pour assurer l'adéquation entre l'offre et la demande au niveau du marché de l'emploi mais également assurer une disponibilité des profils spécialisées et de qualité ;

Recherche & Développement : 3 mesures pour assurer une montée en valeur ajoutée du secteur Automobile ;

Visibilité et Image : 4 mesures pour communiquer, promouvoir et mettre en exergue les potentialités existantes du secteur automobile afin d'attirer les constructeurs automobiles.

8 Engagements identifiés à mettre en œuvre par le Secteur Privé.

ACADEMIE DE L'AUTOMOBILE

L'Académie tunisienne de la gestion automobile (Tunisian Automotive Management Academy - TAMA) a été inaugurée, jeudi 19 septembre 2019 à Sousse avec en perspective la création de 260 postes de formation et 7.500 emplois supplémentaires dans le secteur automobile. C'est ce qu'indique l'Agence de coopération allemande (GIZ), partenaire dans la réalisation de ce projet.

«Du point de vue des entreprises, le manque de cadres intermédiaires (middle managers) au niveau de la production qualifiés sur place constitue un obstacle décisif à l'investissement.

Un centre d'apprentissage qui qualifiera de manière ciblée les candidats adéquats à assumer des fonctions d'encadrement intermédiaire, tant dans les entreprises susmentionnées que dans d'autres», lit-t-on dans le communiqué de la GIZ.

D'autre part, le Secteur Privé s'engage aux côtés de l'Etat dans une logique de partenariat étroit afin de garantir l'atteinte du plein potentiel compétitif de l'industrie automobile en Tunisie.

Le Nouveau Tiguan,
un style inimitable.
WOB TI 310
ENNAKL Tél : +216 36 036 036 / Liste du réseau Volkswagen disponible sur www.volkswagen.tn

TUNISIE
LEASING & FACTORING

PLUS PROCHES,
POUR ALLER PLUS LOIN

TLF Auto

FINANCEZ L'ACHAT DE VOS VÉHICULES NEUFS OU D'OCCASION

Optez pour notre formule **ASSURANCE+** et bénéficiez d'une large couverture contre les risques, payable avec les loyers et sans aucune majoration d'intérêts

POUR TOUT RENSEIGNEMENT
31 305 805

www.tlf.com.tn

«La Tunisie reste un site compétitif»

Wissem Badri - Kromberg & Schubert

Kromberg & Schubert est un site modèle dans le groupe sur le plan financier et a consolidé sa place en tant que leader sur le plan de la gestion de la crise sanitaire liée à la Covid-19, affirme Wissem Badri, directeur général Tunisie et Maroc. Le groupe, qui emploie plus de 3.200 personnes et dispose d'un centre de recherche et développement de 130 ingénieurs hautement qualifiés, compte renforcer sa présence en Tunisie et consolider son positionnement à l'international.

WMC: On décrit le management Kromberg & Schubert Tunisie comme un management responsable qui priorise la santé et le bien-être de ses ressources humaines. Comment avez-vous géré la crise Covid-19 ? Et comment cette pandémie s'est traduite sur votre activité ?

Wissem Badri: Depuis le déclenchement en Tunisie de la crise sanitaire liée à la Covid-19, notre stratégie a été axée sur la priorisation et la préservation de la santé de nos employés. Depuis toujours, nos ressources humaines sont au cœur de nos préoccupations majeures. C'est pour cette raison que le schéma directeur de notre stratégie concernant la pandémie tournait précisément autour de la préservation de la santé de nos collaborateurs.

Le 18 mars 2020, deux jours avant que l'Etat n'annonce le confinement général, nous avons décidé, après consultation de toutes les parties prenantes de l'entreprise, de suspendre le travail pour une durée de deux semaines, car nous étions devant une situation sanitaire critique, floue et indéterminée, et nous n'avons pas voulu risquer la santé de nos employés.

Aujourd'hui, avec du recul, et malgré des charges financières exceptionnelles et un résultat financier inférieur à celui planifié, nous pouvons dire que notre stratégie durant la pandémie de Covid-19 a été exemplaire à tous les niveaux.

> Aujourd'hui, avec du recul, et malgré des charges financières exceptionnelles et un résultat financier inférieur à celui planifié, nous pouvons dire que notre stratégie durant la pandémie de Covid-19 a été exemplaire à tous les niveaux.

Cette stratégie, qui se basait sur une forte communication interne, l'obligation de l'application des gestes barrières au sein de l'usine, d'un côté, et sur l'information sur les chiffres réels de la contamination de chacun de nos collaborateurs, a renforcé la confiance des salariés envers leur direction et leur engagement dans l'exercice des missions dont ils sont chargés.

Elle a aussi contribué à l'arrêt de la propagation du virus à l'intérieur de l'Usine.

Le confinement imposé par la pandémie a accéléré l'exercice du télétravail?

Kromberg & Schubert Béja est une entreprise industrielle spécialisée dans la fabrication des câbles pour l'industrie automobile. Par conséquent, elle n'est donc pas adaptée pour l'exercice du télétravail. Notre modèle économique repose sur un travail manuel, en présentiel, ce qui rend les choses compliquées en cas de confinement général.

Durant le confinement général en Tunisie, seules la direction générale, la direction des ressources humaines, la direction de la communication et la direction de la santé et la sécurité au travail ont assuré la continuité du travail à distance. L'objectif du télétravail étant l'information, le maintien de la motivation et le maintien de l'engagement de nos employés qui étaient confinés chez eux.

Comment s'est traduit la crise de la Covid-19 sur le plan de l'emploi ?

Le challenge le plus important de 2020, après le déconfinement général, était le maintien de l'emploi. Un challenge de taille que nous avons géré dans un contexte d'incertitude, de manque de visibilité et de planification à la fois sur une échelle locale et mondiale.

> Le challenge le plus important de 2020, après le déconfinement général, était le maintien de l'emploi.

Nous étions fortement impactés par la régression des ventes des voitures à l'échelle mondiale, et cela s'est traduit par la diminution des commandes et par l'irrégularité des pièces demandés (à la hausse ou bien à la baisse) ainsi que la planification qui est devenue court-termiste.

Grâce à notre politique générale dans laquelle la dimension humaine est importante, et en collaboration avec notre organe syndical de base, nous avons mis en place des démarches qui nous ont permis de sauvegarder les emplois au sein de notre entreprise. Le principe général étant «La masse portée par tout le monde devient une plume», comme dit le dicton tunisien.

Quelle est la particularité du site Tunisie ?

Le site tunisien, malgré tout ce que la pandémie a généré, demeure compétitif par rapport aux autres sites dans le groupe Kromberg & Schubert. Depuis 2017, il est un site modèle dans le groupe sur le plan financier et a consolidé sa place en tant que leader sur le plan de la gestion de la crise sanitaire liée à la COVID-19 : un plan de continuité d'activité a été déployé rapidement et une cellule de crise qui fut exemplaire tout au long de la propagation de la pandémie sur le territoire tunisien.

Il paraît que la reprise est aux portes. Tout est-il reparti comme avant ?

Nous sommes toujours optimistes mais avec une très grande prudence. L'année 2021 sera vraiment difficile en termes de business. C'est la conséquence économique de la crise sanitaire de 2020. Il faut redoubler d'effort et de vigilance pour ne pas passer à travers les choses les plus importantes.

> La Tunisie demeure compétitive compte tenu de son emplacement géographique par rapport à l'Europe, par ses avantages fiscaux octroyés aux IDE, mais aussi par rapport au coût de ses ressources humaines.

Nous continuerons toujours à travailler sur le maintien de l'emploi dans la région de Béja.

La Tunisie pourrait-elle profiter des souhaits de certains donneurs d'ordre européens de délocaliser leurs usines d'Asie vers des pays beaucoup plus proches d'eux ?

En tant que directeur général de Kromberg & Schubert Tunisie et Maroc, je peux vous confirmer que nous avons tous les atouts pour

accueillir des nouveaux investisseurs européens ou autres en Tunisie. Notre pays est riche par ses ressources humaines et par ses compétences dans tous les domaines.

La Tunisie demeure compétitive compte tenu de son emplacement géographique par rapport à l'Europe, par ses avantages fiscaux octroyés aux IDE, mais aussi par rapport au coût de ses ressources humaines.

Il faut aussi profiter du taux de conversion du dinar par rapport à l'euro qui est un vrai levier de compétitivité de notre pays par rapport aux autres régions.

Maintenant, il faut une stratégie, de la vision et une planification claire de la part de l'Etat, ainsi qu'une réelle volonté politique pour attirer ces nouveaux investisseurs ; les compétences s'occuperont du reste !

> Le groupe Kromberg & Schubert a mis en place un centre de Recherche et Développement au Pôle Technologique d'El Ghazela. Plus de 130 ingénieurs tunisiens hautement qualifiés et qui desservent tout le groupe sur tous les continents.

Quels sont les projets de Kromberg & Schubert quant aux développements rapides du secteur de l'industrie des composants automobiles et touchant de nouvelles technologies ?

A côté de l'aspect industriel de notre entreprise en Tunisie, le groupe Kromberg & Schubert a parié depuis 2008 sur le savoir-faire tunisien dans le domaine de l'ingénierie pour bâtir tout un centre de Recherche et Développement qui est basé au Pôle Technologique d'El Ghazela. Ce centre héberge aujourd'hui plus de 130 ingénieurs tunisiens hautement qualifiés et qui desservent tout le groupe sur tous les continents.

Ce centre de R&D œuvre pour un accroissement de ses projets futurs dans le domaine des nouvelles technologies innovantes du secteur de l'industrie des composants automobiles.

Entretien conduit par Amel Belhadj Ali.

WEBMANAGERCENTER

wmc

HORS-SÉRIE

+ *qu'un magazine*

+ *de* **3** *mois de diffusion active*

+ *de* **30 000** *exemplaires distribués par édition*

EDITION NUMÉRIQUE

Performance des filières aéronautique et des composants automobiles

Les filières des industries aéronautiques et des composants automobiles se sont distinguées, en 2019, par d'importants investissements;

Les filières des industries aéronautiques et des composants automobiles se sont distinguées, en 2019, par d'importants investissements;

Au rayon de l'aéronautique, mention spéciale pour la Corse Composites Aéronautiques (CCA), société offshore spécialisée dans le développement de pièces complexes en matériaux composites destinés à l'aéronautique. Cette société a investi, pourl'extension à Enfidha, quelque 160 millions d'euros.

D'après le ministre de l'Industrie et des PME «il y a une quinzaine d'années, la filière aéronautique était embryonnaire. Aujourd'hui, elle compte 17 000 emplois, environ 80 entreprises, des exportations annuelles de plus de 10 millions de dinars…».

Dans le domaine des industries des composants automobiles, c'est le groupe offshore allemand Leoni Tunisie, fournisseur mondial de câbles, fibres optiques, systèmes de câblage et d'applications dans l'industrie automobile et d'autres industries qui a émergé.

Leoni Tunisie, qui a remporté en 2019 le premier prix du "Tunisia investment Forum", en tant que premier investisseur de l'année, a réalisé, au cours de cet exercice, le plus grand volume d'investissements dans le pays en 2019, avec un projet dans le domaine des réseaux de quatrième génération (4G), d'un coût de 50 millions d'euros sur 4 ans.

Ce projet prévoit la création de 5.000 emplois, dont 1.000 ont déjà été réalisés. Ainsi, la première partie du projet, située dans le site

de Menzel Hayet à Monastir, est actuellement en phase de production, et une autre a été réalisée à Sousse, à Sidi Bouali.

Le deuxième investissement significatif est à l'actif de Sumitomo Electric System Tunisia, filiale du géant japonais Sumitomo Electric System Europ, spécialisée dans le câblage électrique et les composants électroniques, destinés aux plus grands constructeurs automobiles internationaux.

L'investissement mobilisé s'élève à de 67,6 MDT devrait créer 5 mille nouveaux emplois, dont 20% au profit des cadres du gouvernorat de Monastir et des autres gouvernorats.

Les travaux de construction seront réalisés sur deux phases. L'entrée en production de la première phase est prévue pour la fin de l'année 2020. Elle permettra la création de 2 000 nouveaux postes d'emploi. Cette première partie de l'unité sera bâtie sur une superficie de 18,4 ha, mobilisant une enveloppe de 46 MDT.

La deuxième phase du projet sera réalisée durant la période 2024-2025, avec un coût estimé à 21 MDT, avec à la clé la création de 3 000 nouveaux emplois.

A signaler également la performance de l'entreprise japonaise Yazaki, 3ème prix du "Tunisia investment Forum ", pour son investissement inclusif. Elle dispose de deux unités, une à Gafsa et l'autre à Bizerte, et possède un programme d'extension en cours à Bizerte (faisceaux de câbles), qui prévoit la création de 2000 emplois. Yazaki compte créer de nouvelles unités et élargir des activités à d'autres régions.

Abou Sarra

Pour un appui spécifique au secteur automobile

La Tunisian Automotive Association (TAA), tout en se félicitant des efforts du gouvernement tunisien face à la pandémie du COVID-19, lui demande cependant un appui spécifique pour le secteur automobile.

L'Association rappelle que, dans ce contexte difficile, le secteur automobile tunisien, qui représente aujourd'hui 80.000 emplois directs et 7,5 milliards de dinars d'exportation, a été, à l'instar de nombreux autres secteurs, durement touché par la crise du coronavirus.

Dès le déclenchement des procédures du confinement, les sociétés du secteur automobile en Tunisie ont mis en place les mesures exceptionnelles décrétées par le gouvernement tunisien.

Le taux de suspension d'activité depuis le 20 mars 2020 au niveau du secteur automobile dépasse les 98%.

Aujourd'hui, ces sociétés, pour la plupart totalement exportatrices, se battent pour sauvegarder leurs marchés et par là-même les emplois, dans un contexte imprévisible où les chaînes d'approvisionnement, les clients et les fournisseurs connaissent aussi de très grandes difficultés.

La TAA insiste également sur l'importance du soutien du gouvernement afin d'intégrer les mesures de préservation du tissu économique dans la liste de ses priorités et d'apporter un appui logistique adéquat aux industriels du secteur automobile qui sont appelés à poursuivre ou à redémarrer leur activité.

Elle rappelle aussi que cette crise n'a pas empêché la majorité des entreprise du secteur à continuer et à renforcer leur responsabilité sociétale, au contraire, un grand nombre d'entre elles a effectué des dons au profit du Fonds 1818, des hôpitaux et/ou de familles nécessiteuses, et surtout a mis comme premier objectif la santé, la sécurité de leurs employés et la pérennité et de leurs sources de revenu.

De ce fait, le secteur automobile a besoin de solidarité, d'espoir et de volonté politique pour surmonter ensemble cette terrible crise.

Composants automobile

Le géant japonais SUMITOMO s'implante en Tunisie

L'Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur «FIPA-Tunisia» avait annoncé l'implantation officielle en Tunisie, du géant japonais SUMITOMO, via sa filiale SUMITOMO ELECTRIC WIRING SYSTEMS EUROPE (SEWS-E), spécialisée dans le câblage électrique et composants électroniques destinés aux plus grands constructeurs automobiles internationaux.

Cette nouvelle unité de production (SEWS TN), sera spécialisée dans la fabrication des faisceaux de câbles automobiles et sera implantée au Parc Industriel de Monastir (NEOPARK), sur une superficie de 5,6 hectares avec une superficie couverte de 3.1 hectares. L'entrée en production de la nouvelle usine SEWS TN est prévue pour fin 2020 et devrait permettre la création de 2 000 emplois lors du démarrage, pour atteindre 5 000 emplois à terme.

Selon les estimations, le montant d'investissement de cette nouvelle unité de production SEWS TN

sera de 14,5 millions d'euros, en première phase et s'élèvera à 21 millions d'euros à terme. La totalité de la production de l'usine sera dédiée à l'export principalement, vers l'Europe pour les marques automobiles Peugeot et Citroën.

Pour rappel, la société SUMITOMO ELECTRIC WIRING SYSTEMS EUROPE (SEWS-E) a été créée en 1999 et emploie près de 20.000 employés répartis sur 10 sites de production entre l'Europe et l'Afrique du Nord, notamment la Roumanie, la Hongrie, le Maroc et l'Egypte.

Dans ses déclarations concernant les raisons du choix de la Tunisie comme site d'implantation, Lucian Anghelescu, General Manager New Territories et responsable de l'implantation de cette nouvelle usine, indique que SEWS-E a pu identifier en Tunisie un ensemble d'opportunités offertes dont sa société pourra bénéficier pleinement.

En effet, la proximité géographique du pays par rapport à l'Europe, la qualité de la formation des ingénieurs, techniciens et de la main d'œuvre en général, en plus du cadre réglementaire très favorable, font de la Tunisie une destination attractive. A cet effet, M. Anghelescu a remercié « FIPA-Tunisia», pour la qualité de l'accompagnement assuré durant toute la phase de prospection depuis Août 2018 et jusqu'à la concrétisation de ce projet en Tunisie.

Le Directeur Général de FIPA-Tunisia, a quant à lui, indiqué que la concrétisation de ce projet, vient conforter la dynamique que connait la Tunisie en termes de flux d'investissement direct étranger (IDE). Cette nouvelle usine de production vient ainsi renforcer l'écosystème de l'industrie des composants automobiles déjà fleurissant. Il a ajouté que de tels projets, à forte capacité de création d'emplois, s'inscrivent pleinement dans la stratégie nationale du pays qui considère les IDE comme moteur de développement économique.

Notons que le secteur des composants automobile en Tunisie est un secteur stratégique qui contribue de l'ordre de 4% au PIB avec 2 Milliards d'euros à l'export et un taux de 10,74% de croissance moyenne en valeur des exportations. Avec ses 260 entreprises et ses 80 000 emplois, la Tunisie fait partie du Top 3 des producteurs des composants automobiles en Afrique et l'un des principaux fournisseurs de l'Union européenne.

INFRASTRUCTURE

La mauvaise qualité de l'infrastructure logistique en Tunisie représente le premier frein à la compétitivité des entreprises locales.

En effet la dégradation et la saturation des infrastructures portuaires existantes, l'absence d'un port en eaux profondes et d'un port sec, mais également la dégradation de la qualité des routes et des chemins de fer mettent à mal la performance de transport du secteur et impactent leurs réactivité dans un secteur adepte du flux tendu.

Les objectifs ambitieux de croissance des exportations et de l'investissement à horizon 2025 nécessitent la mise en place d'un écosystème favorable avec des infrastructures physiques et technologiques de haut niveau et des réseaux industriels et de recherche, nationaux et internationaux performants.

Dans ce sens, 4 mesures seront engagées pour réaliser la modernisation et le développement de l'infrastructure en Tunisie.

(Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile)

La Nouvelle i20
Le progrès qui prolonge la tradition.
Appelez le 70 130 600
HBI 1210
www.hyundai.com.tn
HYUNDAI

Voiture populaire

Comment en bénéficier

Conditions d'octroi des certificats d'éligibilité

L'inscription dans les registres tenus dans par les concessionnaires agréés contre un reçu délivré à cet effet.

Les personnes physiques doivent avoir la nationalité tunisienne.

Le montant de l'impôt sur leur revenu annuel prévu par la réglementation.

Le bénéfice du régime fiscal privilégié octroyé ne peut être renouvelé qu'après sept ans de la date de mise en circulation du véhicule acquis précédemment.

Présentation du dossier

Le dossier est déposé auprès du concessionnaire, et comporte les pièces suivantes :

- Une copie de la carte d'identité nationale de l'intéressé et de son conjoint.
- Un reçu du paiement de l'impôt sur le revenu de l'intéressé au titre de l'année écoulée délivré de la recette des finances territorialement compétente.
- Une attestation de travail de l'intéressé ou toute autre pièce le prouvant.
- Un reçu d'inscription délivrée par un concessionnaire.
- Un extrait de naissance datant au plus de trois mois, pour

le célibataire et le divorcé accompagné d'un certificat de décès pour le conjoint veuf.

- En cas de désistement entre époux pour l'acquisition de la voiture, l'intéressé doit déposer une demande auprès du concessionnaire accompagné d'un écrit de désistement légalisé.
- En cas de décès de l'un des conjoints, le droit de bénéfice du certificat d'éligibilité est transféré au conjoint à condition que ce dernier dépose une demande auprès du concessionnaire, accompagné d'un certificat de décès.

Les étapes d'octroi des certificats d'éligibilité

- Les dossiers sont examinés par une commission, et en cas d'accord les certificats d'éligibilité sont préparés et transférés aux concessionnaires.
- Les dossiers sont refusés dans les cas suivants :
  - Le montant de l'impôt sur leur revenu annuel ne doit pas dépasser le montant fixé.
  - L'intéressé a acquis un véhicule bénéficiant du régime fiscal privilégié dans un délai dépassant sept ans de la date de mise en circulation du véhicule.
  - Si le dossier se rapporte à :
  - Des personnes ayant des professions bénéficiant de régimes spéciaux tels que les chauffeurs de taxi, de louage, les propriétaires d'agence de location de voitures et d'école de conduite, toutefois ils peuvent faire un désistement à leurs conjoints, en s'engageant de ne pas faire usage à des fins professionnels.
  - Des étudiants et des élèves.

La loi n° 8 du 22 janvier 2019, relative au régime fiscal préférentiel pour les voitures de tourisme, dont la puissance ne dépasse pas 4 CV.

La liste des bénéficiaires de la voiture populaire a été élargie pour concerner les personnes dont le revenu mensuel net ne dépasse pas 10 fois le Salaire minimum interprofessionnel garanti (environ 3.780 dinars/mois) et pour le revenu cumulé du couple 1 fois et demi ce montant et ce, dans la limite d'une seule voiture par ménage.

Le bénéfice du régime fiscal privilégié octroyé dans ce cadre ne peut être renouvelé qu'une fois tous les sept ans.

CHARTE DE PARTENARIAT

Le ministère de l'Industrie et des petites et moyennes entreprises se penche actuellement sur l'élaboration d'une charte de partenariat avec le secteur privé dans le domaine de l'industrie automobile.

Cette charte a pour objectif de développer le secteur de fabrication et de montage ainsi qu'à attirer les plus grands fabricants, étant donné que la Tunisie occupe le deuxième rang à l'échelle africaine dans l'exportation des pièces de rechange et des composants automobiles vers les pays de l'Union européenne.

A noter que le secteur automobile a réalisé en 2019 des exportations d'une valeur de 7 milliards de dinars, soit 4,8% du PIB. La Tunisie est actuellement classée deuxième pays africain exportateur des pièces de rechange pour automobiles vers l'Union européenne.

RENAULT KADJAR

osez l'aventure

à partir
de 94 950 DT

renault.tunisie renault.tn 71 188 700

FCR - Mode d'emploi

Conditions relatives au bénéficiaire et à son conjoint

1- Le bénéficiaire :

- *Le bénéficiaire doit remplir les conditions suivantes :*
- Être de nationalité tunisienne et avoir atteint l'âge de la majorité (fixé à 18 ans) à la date de retour définitive. Cette condition n'est pas exigée pour les femmes tunisiennes mariées ;
- Ne pas avoir bénéficié de ce régime auparavant ;
- Avoir séjourné à l'étranger, avant la date de la dernière entrée en Tunisie, pendant deux années au moins sans dépasser 120 jours en Tunisie pour chaque période de 365 jours.

2- Le conjoint : (Décret gouvernemental n°1343 du 02 décembre 2016)

- Le conjoint du bénéficiaire de nationalité tunisienne, lorsqu'il remplit les mêmes conditions énoncées ci-dessus, peut bénéficier dans le cadre du retour définitif une seule fois non renouvelable, de la Franchise sur un seul véhicule automobile de tourisme ou d'un véhicule utilitaire y compris les véhicules "tout terrain" ayant un poids total en charge n'excédant pas 3.5

tonnes, les motocycles ne sont pas soumis à la condition d'âge - et ce, comme suit :

- **Franchise TOTALE DES DROITS ET TAXES DUS** : lors, de **l'importation** d'un véhicule automobile dont l'âge ne dépasse pas les 5 ans à la date d'entrée en Tunisie.
- **Le véhicule dans ce cas sera immatriculé dans la série tunisienne « RS » sous réserve d'incessibilité illimitée**
- **Franchise TOTALE OU PARTIELLE DES DROITS ET TAXES DUS :** lors de **l'acquisition** du véhicule en devise convertible auprès des concessionnaires autorisés conformément à la réglementation en vigueur.

3- Délai d'acquisition

- L'importation du moyen de transport ou son acquisition sur le marché local doit avoir lieu dans un délai maximum de deux ans (02) à partir de la date de retour définitif. Il est possible d'acquérir le moyen de transport en Tunisie chez les concessionnaires agréés à condition que la commande, le paiement et la livraison du moyen de transport interviennent dans un délai ne dépassant pas deux ans (02) de la date du retour définitif.

4- Documents requis

Le dossier de dédouanement du moyen de transport se compose des documents suivants :

- Demande de privilège fiscal modèle « 6.3.41 » ;
- Photocopie de la carte d'identité nationale du bénéficiaire et de son conjoint ;
- Extrait de naissance
- Photocopie du passeport (32 pages);
- Photocopie de certificat d'immatriculation ou tout document justifiant la succession de propriété.
- Facture d'achat pour les véhicules neufs dont l'âge ne dépasse pas le mois à la date d'importation ;
- Certificat d'identification du véhicule délivré par l'agence Technique des Transports Terrestres (Annexe v);
- Photocopie de l'autorisation de circulation.

5- Lieu du dépôt du dossier

Le dossier doit être déposé au bureau de douane du guichet unique ou au bureau régional de douane qui est fixé selon le choix de l'importateur et mentionné sur le permis de circulation ou selon son adresse inscrite sur sa carte d'identité nationale. Il s'agit, géné-

FCR - Textes réglementaires

- Décret n°95-197 du 23 janvier 1995 tel que modifié et complété par :
- Décret n°5-2007 du 03 janvier 2007
- Décret n°2012-645 du 27 juin 2012
- Décret gouvernemental n°2015-1376 du 05 octobre 2015,
- Décret gouvernemental n°1343 du 02 décembre 2016
- Décret gouvernemental n°236 du 13 mars 2018

Et l'article 84 de la loi 2018-56 du 27 décembre 2018 portant loi de finances pour l'année 2019 a fixé les avantages fiscaux accordés aux tunisiens résidents à l'étranger à l'occasion de leur retour définitif et les conditions de leur octroi.

Ce régime permet aux tunisiens résidents à l'étranger, lors de leur retour définitif en Tunisie, d'importer :

– Leurs effets et objets mobiliers ;

– Un véhicule automobile de tourisme ou un véhicule utilitaire ou un motocycle.

ralement, du bureau des douanes le plus proche de son domicile.

6- Types de Franchise

Le tunisien résident à l'étranger effectuant son retour définitif a le choix entre deux types de Franchise :

- **La Franchise totale** des droits et taxes dus sous réserve d'incessibilité illimitée du moyen de transport et son immatriculation dans la série tunisienne « RS ».
- **La Franchise partielle** des droits et taxes dus selon le cas:
  - **Soit par le paiement de 25%** de la totalité des droits et taxes dus sur:
    - Les véhicules utilitaires dont le poids total en charge n'excède pas 3,5 tonnes ;
    - Les véhicules de tourisme dont la cylindrée n'excède pas 2000 cm3 si le moteur est à énergie essence et 2500 cm3 si le moteur est à énergie diesel ;
    - Les motocycles.
  - **Soit par le paiement de 30%** de la totalité des droits et taxes dus sur les véhicules de tourisme dont la cylindrée excède 2000 cm3 si le moteur est à énergie essence et 2500 cm3 si le moteur est à énergie diesel.

- **Dans ces deux cas, le véhicule automobile ou le motocycle est soumis à une réserve d'incessibilité pendant une année à partir de la date de son enregistrement sous l'immatriculation "RS" ("ن.ت ")(date de l'édition de la carte grise).**
- **À l'expiration de cette période d'incessibilité, le véhicule automobile ou le motocycle est immatriculé respectivement dans la série « TU » ou "د ن".**

7- Nouveau : Les personnes habilitées à conduire les véhicules immatriculés en RS:

- Les personnes habilitées à conduire les véhicules immatriculés en RS sans autorisation préalable sont les suivantes :
- Le bénéficiaire de la Franchise;
- **Le conjoint** du bénéficiaire;
- Toute autre personne **en présence du bénéficiaire ou de son conjoint (à bord du véhicule).**
- Les personnes habilitées à conduire les véhicules immatriculés en RS sur autorisation préalable des services de la douane, sont :
  - Les ascendants (**le père, la mère**);
  - Les descendants (**les enfants**);
  - **Les frères et sœurs**
  - et ce, sur demande (à télécharger ici) à déposer au Bureau régional des douanes compétent territorialement, accompagnée des documents suivants :
    - Photocopie de la carte d'identité nationale du **bénéficiaire du privilège (propriétaire du véhicule)**;
    - Photocopie de la carte grise du véhicule;
    - Photocopie de la carte d'identité nationale du **bénéficiaire de l'autorisation**;
    - Photocopie du permis de conduire du **bénéficiaire de l'autorisation**;
    - Extrait de naissance du **bénéficiaire de l'autorisation**, datant de moins de 3 mois.

SUZUKI
Way of Life!
SWIFT
MARQUEZ VOTRE DIFFÉRENCE
SWIFT
SUZUKI
Société CAR PRO
AgenceTunis : 09, Rue Hammouda Pacha, 1001 Tunis Tél.: 29 732 701
AgenceNabeul: Avenue Grand Maghreb – 8000 Nabeul Tél.: 29 732 701
Agence Sousse : Route de Tunis, Akouda Sousse Tél.:98 795 885 – 95 120 772
Agence Sfax : Avenue Med Hédi Khefacha - 3000 Sfax Tél.: 29 937 117

L'hydrogène vert, une manne providentielle pour la Tunisie ?

Tout le monde en parle. Dans une émission télévisée sur la chaîne nationale libyenne en date du 3/7/2021, Abdelhamid Dbeibah, chef du gouvernement d'Union nationale, accompagné de l'ensemble de son staff gouvernemental, répondait patiemment et sans élucubrations ni langue de bois aux questions, collectées auprès de plus de cinq mille de ses concitoyens, sur des sujets divers et d'actualité.

En parlant des coupures d'électricité qui affectent fâcheusement le quotidien de nos voisins, comme suite des dégâts collatéraux à la guerre fratricide, il disait qu'au-delà des travaux de réparations et de mise à niveau des centrales thermoélectriques existantes et la construction de nouvelles unités, l'avenir énergétique de la Libye réside dans les énergies renouvelables (ER) et plus particulièrement dans l'hydrogène vert (HV). Il martelait que la Libye aura une dizaine d'années pour exploiter ses réserves pétrolières, estimées à quelques 40 milliards de dollars et les transformer en richesses pour les générations futures, car après l'année fatidique de 2030,

l'hydrogène vert prendra la relève comme carburant du XXIème siècle, et le pétrole sera détrôné de sa position hégémonique comme la source d'énergie principale qui fait tourner notre monde et perdra rapidement de sa valeur.

L'hydrogène, un gaz banal et bien connu

L'hydrogène est l'élément le plus simple et le plus abondant dans notre univers. Toutefois, sur notre planète, il est rarement présent à l'état pur (dihydrogène), puisqu'étant très réactif, il s'associe facilement avec d'autres éléments et se présente principalement sous forme de matière organique, d'hydrocarbures et surtout d'eau, de là son appellation par Lavoisier comme générateur d'eau (du grec hydro signifiant eau et gène signifiant engendrer).

En 1800, les deux chimistes britanniques, Nicholson et Carlisle, ont réussi à décomposer électriquement la molécule d'eau en oxygène et hydrogène, par un procédé bien connu sous le nom d'électrolyse.

L'hydrogène joue également un rôle clé au niveau de la mitochondrie, qui est la centrale énergétique de l'organisme à l'échelle cellulaire.

L'hydrogène peut servir à produire de la chaleur par simple combustion ou de l'électricité dans une pile à combustion, qui n'est rien d'autre que la machine inverse de l'électrolyse. Dans les deux cas, on n'obtiendra rien d'autre que de l'eau dans le tube d'échappement.

En fait, l'hydrogène est un gaz incolore et inodore, la couleur qu'on lui attribue sert uniquement à le caractériser selon la source d'énergie utilisée pour sa production : vert pour les énergies renouvelables (solaire, éolienne, hydraulique,...), jaune pour l'énergie nucléaire, gris pour les hydrocarbures, bleu comme le gris mais avec capture et stockage supplémentaires du gaz carbonique, etc.

Que s'est-il passé pour que l'hydrogène se hisse au centre de l'intérêt mondial ?

Les missives de la catastrophe climatique, ou du changement climatique pour faire plus mignon, se succédant et gagnant en cadence, en gravité et en ampleur, les décideurs de ce monde, nonobstant les tiraillements des magnats pétroliers, ne pouvaient plus faire la sourde oreille aux gémissements de notre planète et se réunissaient en décembre 2015 dans le cadre de la COP21 pour entériner le fameux Accord de Paris.

Cet accord stipule la réduction des gaz à effet de serre dans le but de limiter le réchauffement climatique bien au-dessous de 2°C (de préférence 1,5°C) en se fixant comme objectif la neutralité carbone à l'horizon de 2050.

Pour ce faire, il faut résolument arrêter de brûler des hydrocarbures et s'orienter massivement vers les ER, solaires et éoliennes en premier lieu. Les ER servent principalement à produire de l'électricité qui, une fois générée et placée sur le réseau, doit être consommée immédiatement. Cela n'est pas toujours possible, étant donné le caractère intermittent des ER (le soleil ne brille pas la nuit et le vent souffle quand il veut et non lorsqu'on en a besoin), d'une part, et les fluctuations de la demande en électricité, d'autre part (l'éclairage pendant la nuit et la climatisation seulement lorsqu'il fait chaud).

De ce fait, des limites sont imposées à la contribution des ER dans le mix énergétique, adopté dans la production d'électricité, dont le potentiel est actuellement estimé à 30% en Tunisie. Par conséquent, des moyens de stockage autres que la batterie (encore trop chère, trop volumineuse, trop lourde, à basse concentration et capacité énergétique malgré les grands progrès) doivent être développés pour assurer l'appoint nécessaire en cas de déséquilibre énergétique entre la production et la consommation sur le réseau électrique.

L'HV issue de l'électrolyse s'invite alors comme le candidat idéal pour combler ce gap. En plus, l'HV, en tant que vecteur énergétique, permettra aux ER d'accéder à des secteurs fortement pollueurs, qui étaient jusqu'ici non concernés par celles-ci (transport lourd terrestre, aérien et maritime ; industries lourdes et énergivores - ciment, acier, chimie, etc.) sans quoi la neutralité carbone sera un objectif hors de portée.

Potentiel du marché émergent de l'hydrogène vert

Pour qu'il devienne compétitif, le prix de l'HV doit être réduit de 4 à 6 aujourd'hui à un niveau au-dessous de 2 US$/kg, cela passera nécessairement par la réduction des prix des équipements utilisés et l'amélioration de leurs efficacités, en particulier celles des électrolyseurs, par la standardisation des installations de production, par l'économie d'échelle, par le développement des infrastructures adéquates et des moyens de transport performants et bon marché, par l'adéquation de la production à la demande, par la création d'un cadre incitatif, etc. Si la montée en puissance du marché de l'HV réussit jusqu'en 2030 comme prévu, le marché mondial aura alors un potentiel de 11 milliard US$ avec une tendance croissante et exponentielle.

Parmi les trois pôles économiques majeurs de notre monde, l'Europe aura le marché d'HV le plus important et le plus lucratif en comparaison avec l'Amérique du Nord et l'Asie-Pacifique avec la Chine en tête.

Etant donné que l'Europe ne peut pas être autosuffisante et eu égard de la proximité de la Tunisie à l'Europe ainsi que la présence d'un gazoduc qui relie l'Algérie à l'Italie via la Tunisie, le pays pourrait devenir un producteur principal d'HV et dérivés et un fournisseur principal pour le marché européen.

Que se passe-t-il dans le monde ?

Pour entériner son ambition de devenir le premier continent à atteindre la neutralité carbone à l'horizon de 2050 et à honorer ainsi ses engagements relatifs à l'Accord de Paris, l'Europe a annoncé, fin 2019, son programme baptisé « the green deal » qui mobilise 1 Trillion d'€ pendant la prochaine décennie pour financer sa transition vers une économie décarbonée, et ce essentiellement par le recours massif aux ER et à l'HV comme vecteur énergétique.

L'Allemagne a assumé depuis toujours une position de leadership dans tout ce qui a attrait à la protection de l'environnement et annonçait de ce fait, en juin 2020, sa stratégie nationale pour l'hydrogène vert en réservant quelque 9 milliards d'€ sur quatre années pour promouvoir ce secteur, dont 2 milliards destinés pour les partenariats internationaux, étant donné que les besoins de l'économie allemande en hydrogène vert ne pourront pas être satisfaits par la production locale et qu'elle doit faire recours à l'importation massive à partir de pays à haut potentiel en ER.

En septembre 2020 et lors de son discours devant la 75ème session de l'Assemblée générale des Nations unies, le président chinois,

CADRE RÉGLEMENTAIRE

La bureaucratie et la lourdeur des procédures notamment à l'export étouffent les élans de croissance des entreprises du secteur automobile. Par ailleurs, la forte dégradation de la situation des institutions à l'appui à l'entreprise complexifie les investissements et rend l'accès à de nouveaux marchés plus difficile.

Un travail de fond doit être mené afin de renforcer les institutions d'appui et de les mettre en adéquation avec les besoins réels de l'industrie pour la relance de l'industrie automobile en Tunisie.

Dans ce sens, 8 mesures seront engagées pour mettre à niveau le cadre réglementaire en Tunisie.

(Pacte pour la compétitivité de l'industrie automobile)

Xi-Jinping, annonçait que son pays, considéré comme le premier pollueur à l'échelle mondiale, aurait l'ambition d'atteindre la neutralité carbone à l'horizon de 2060, ce qui booste énormément la demande pour l'HV.

Même les pays du Golfe, pourtant grands producteurs de l'or noir, s'affairent pour ne pas manquer le train de la grande métamorphose énergétique qui est en train de s'opérer. Les EAU (Emirats arabes unis) viennent de conclure avec SIEMENS, le géant allemand de l'énergie, un contrat pour la construction de la première usine de production de l'HV à Dubaï.

L'Arabie saoudite a, pour sa part, conclu un accord avec le géant américain Air products & Chemicals pour construire une usine de 5 milliards $ dans la nouvelle ville de Neom.

Aujourd'hui, l'HV est donc plébiscité non seulement par les défenseurs de l'environnement mais aussi par les pays exportateurs de pétrole et les « majors » du secteur pétrolier.

Que se passe-t-il en Tunisie ?

La Tunisie a conclu, le 15 décembre 2020, un accord avec l'Allemagne entérinant ce qu'on a convenu d'appeler l'"Alliance tuniso-allemande pour l'hydrogène vert". En vertu de cet accord, l'Allemagne accorde à la Tunisie un don de 31 millions d'€ destinés à la mise en place d'une unité pilote de production d'hydrogène, aux études, au renforcement des capacités, à la mise en place du cadre institutionnel et réglementaire, etc.

Depuis, une étude a été menée par le Wuppertal Institute pour le compte du gouvernement allemand et a conclu que la Tunisie dispose d'un potentiel important pour le développement du secteur de l'HV. Trois rounds de dialogue politique de haut niveau ont été organisés pour permettre l'échange entre les diverses parties prenantes dans les deux pays.

Les Italiens, ayant une longue tradition dans le secteur pétrolier en Tunisie, n'ont pas tardé eux aussi à se manifester et ont dépêché deux délégations de haut niveau en mai et juin 2021, représentant les géants du secteur énergétique, SNAM et ENI, qui, lors d'audiences à La Kasbah, ont exprimé au chef du gouvernement, Hichem Mechichi, leurs volontés d'investir grand dans le secteur de l'HV en Tunisie.

Conscient de l'ampleur et de la profondeur de la transition énergétique et environnementale vers une économie bas carbone sur la base de l'HV et des opportunités qui s'ouvrent à notre pays en général et à l'ingénieur tunisien en particulier, le Conseil des Sciences de l'Ingénieur, qui est le think tank de l'Ordre des ingénieurs tunisiens, a multiplié les initiatives dans le cadre d'un partenariat avec son pendant allemand, l'Association des ingénieurs allemands (VDI) pour favoriser la réussite de ce processus de bon augure pour notre pays.

Comment s'y prendre pour réussir le pari ?

Dans un échange avec un expert allemand, qui menait une étude pour essayer d'élucider les obstacles qui entravent l'essor des ER en Tunisie et qui ont causé jusqu'ici un retard préjudiciable au processus de notre transition énergétique, estimé à une quinzaine d'années, il me demandait de lui expliquer pourquoi ils auraient souvent l'impression que les Tunisiens prenaient des décisions qui vont à l'encontre de leurs intérêts manifestes.

Franchement, j'avais tout le mal à formuler une réponse convaincante mais qui ne ternit pas l'image de la patrie.

D'abord, je pense qu'il faut élever le sujet à un niveau de haute priorité stratégique pour notre pays et le faire sortir du statut de "chasse gardée" de l'administration, dont on connaît tous les limites. Le secteur privé, la société civile, les universitaires, les organisations professionnelles, les think tanks, etc., doivent prendre plus de poids dans le choix des orientations, dans la prise des décisions et surtout dans le suivi de la réalisa-

tion des programmes.

Ensuite, il est crucial de réussir le projet-pilote pour la production de l'HV en Tunisie, car ceci sera un gage de confiance pour notre pays auprès des investisseurs internationaux. Avec l'expérience cumulée, le savoir-faire spécifique maîtrisé et les compétences nationales développées, on pourra s'attaquer sereinement à l'expansion du projet de l'HV à une grande échelle industrielle.

Par ailleurs et après le grand gâchis causé par les longues années de tractations pour enfin abolir le monopole de la production de l'électricité, il faut rapidement se résoudre à trouver des solutions radicales aux problèmes liés au transport de l'ER sur le réseau de la STEG. En effet, la production de l'ER dans les zones désertiques et la production distante de l'HV au bord de la mer rendront un transport fiable et bon marché de l'électricité verte sur le réseau national, une condition sine qua non pour la réussite de ce projet.

I have a dream

En juillet 1952 et pour tourner définitivement la page des hostilités et atrocités de la Deuxième Guerre mondiale, entrait alors en vigueur le Traité de la Communauté européenne du charbon et de l'acier, qui fut le fondement et le précurseur de l'Union européenne, aujourd'hui l'une des plus grandes constellations économiques et politiques à l'échelle mondiale.

Dans la même logique, la Communauté maghrébine de l'hydrogène vert pourrait offrir une opportunité historique pour raviver le projet de l'Union du Maghreb arabe sur des bases solides d'intérêts économiques communs pour le bien des peuples de la région.

À l'instar de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP), la Tunisie pourrait alors, dans un futur proche, devenir, à côté de ses voisins, un membre fondateur et influent de l'Organisation des pays exportateurs d'hydrogène (OPEH).

S'agissant d'un développement majeur et global dans le secteur de l'énergie, des projets pharaoniques verront le jour dans notre région pour satisfaire les besoins du marché mondial en carburant vert, s'offriront alors pour nos ingénieurs, managers, scientifiques, techniciens et main-d'œuvre qualifiée des opportunités insoupçonnées dans la recherche appliquée, le transfert de la technologie, l'ingénierie, la construction des sites de production, etc., qu'il faudrait apprendre à saisir. La Tunisie serait alors au rendez-vous avec sa révolution technologique et industrielle, et ce développement l'aura alors métamorphosée vers une vraie modernité et une prospérité généralisée.

En conclusion, l'hydrogène vert permettra à la Tunisie de protéger son environnement, d'assurer sa sécurité énergétique par ses propres moyens, d'alléger la facture d'importation des produits pétroliers - qui pèse lourd sur le budget de l'Etat -, de se prémunir de l'insécurité budgétaire due aux prix volatils du pétrole sur le marché international, de moderniser son industrie, de changer son modèle de développement, d'assurer des revenus en devises par l'export de l'HV vers l'Europe, de développer des compétences et du savoir-faire dans un domaine en plein essor, ce qui ouvrira des opportunités de travail décent et bien payé pour nos diplômés du supérieur et notre main-d'œuvre qualifiée. Bref, de se lancer dans un développement durable, intégral et équitable, une sorte de transition économique qui constitue la bouée de sauvetage pour notre transition démocratique.

L'hydrogène vert est une vraie manne providentielle pour notre Tunisie, pourvu qu'on ne réussisse pas encore une fois à gâcher les opportunités qui s'offrent.

Par Ing. Chokri Aslouj

Président du Conseil des Sciences de l'Ingénieur

Le Think-Tank de l'Ordre des Ingénieurs Tunisiens

Ancien Président de l'Association des Tunisiens Diplômés des Universités Allemandes

Créez

Votre

CATALOGUE . MAGAZINE

BROCHURE - RAPPORTS D'ACTIVITÉ
RAPPORTS PERSONNALISÉS

Avec

Pour toute information : 55 205 455 | elyesbc@gmail.com | behance.net/elyes_bc

Possibilité de se déplacer sur le lieu de travail du client

elyesdesign

Quel futur pour la mobilité en Tunisie ?

Des pistes

VOITURE ÉLECTRIQUE

- **Relancer le plan d'introduction des voitures électriques et hybrides en Tunisie (Feuille de route ANME de 2018)**
- Libéralisation de l'importation de ce type de véhicules, qui seront soumis à la demande réelle du marché (qui ne peut être aussi importante compte tenu de la situation économique du pays) – atteindre un volume de 7000 véhicules par an (feuille de route) prendra probablement du temps.
- Soumettre ces véhicules à des droits et taxes réduits (ne dépassant pas celles des voitures populaires)

AVANTAGES

- Eviter au pays une situation de statuquo. Le monde migre vers une mobilité électrique à l'échéance de 2035.
- Revenus complémentaires pour l'Etat
- Importantes économies de carburants à moyen et long termes
- Un investissement pour l'environnement
- **Ailleurs :**
  - La migration vers des véhicules électriques est subventionnée
  - Au Maroc les droits de douane sur les voitures hybrides sont à 2,5%

VOITURE POPULAIRE

- Augmenter le quota des voitures populaires de 10 à 20000 véhicules. Afin de faciliter un accès à la mobilité au plus grand nombre.
- Afin d'encourager le remplacement des véhicules hors d'usage et encourager les déclarations de mise à la casse (retraits de véhicules de la circulation), accorder à leurs propriétaires un droit d'acquisition d'une voiture populaire en priorité.
- Réduire les droits et taxes sur les véhicules populaires afin de permettre l'accès à la mobilité au plus grand nombre, encourager le remplacement des véhicules et réguler le marché de l'occasion

AVANTAGES

- Les voitures populaires peuvent contribuer à l'objectif de renouvellement du parc automobile et à la régulation du marché de l'occasion

Quel futur pour la mobilité en Tunisie ?

Des pistes

VÉHICULES CIRCULANTS ILLÉGALEMENT

- Près d'un million de véhicules sont dans une situation illégale (circulant sans visite technique, sans vignette ou abandonnés sans être déclarés à l'Agence du transport terrestre)
- Multiplication des contrôles routiers et exploitation des bases de données de l'ATTT

AVANTAGES

- Plus de recettes pour l'Etat et moins d'épaves sur les routes

MISE À LA CASSE

- Rendre les déclarationsde retrait des véhicules de la circulation obligatoire

AVANTAGES

- Une meilleure connaissance du parc des véhicules réellement en circulation en Tunisie

TRANSPORT PUBLIC

- Sans transport public, la mobilité restera un handicap pour le développement du pays
- Le secteur devrait donner l'exemple en migrant rapidement vers une mobilité 100% électrique

AVANTAGES

- Le transport peut devenir une vitrine de la mobilité et une source d'économie énergétique et de réduction de l'impact du transport sur l'environnement.

The new A-CLASS

Chez LE MOTEUR Distributeur officiel

Mercedes-Benz Tunisie Mercedes_Benz_Tunisie Le Moteur

Mercedes-Benz

The best or nothing.

Tous mobilisés pour le 3ème trophée élu **« Service Client 2022 »**

TotalEnergies

*Étude IPSOS – Qualimétrie– Septembre à Novembre 2020 – Plus d'infos sur escda.tn