



# Textile-Business News

La lettre mensuelle de Texaas consulting publiée par le CEDITH

N° 4- Avril 2006

## Tunisie: nouvelles mesures en faveur du textile-habillement



Lors d'un conseil des ministres tenu le 31 mars 2006 sous la présidence du Président Ben Ali, diverses nouvelles mesures ont été prises en faveur du secteur textile-habillement tunisien pour renforcer la compétitivité des entreprises.

Rappelons que les Autorités tunisiennes avaient déjà adopté un très important train de mesures pour le secteur le 2 mars 2005.

Le Conseil a passé en revue la situation du secteur et sa capacité à faire face aux défis de la concurrence, à la lumière des mesures et incitations décidées en sa faveur, en particulier pour ce qui est de l'encadrement technique et la consolidation des assises financières des entreprises qui y opèrent et de la relance des exportations à travers la simplification des procédures.

Dans le souci de permettre au secteur de préserver sa place et de continuer à jouer son rôle économique et social, le Conseil a pris les mesures suivantes :

- ▶ poursuivre l'action de renforcement des actions tendant à mieux encadrer techniquement le secteur et à le faire davantage connaître, ainsi que celles tendant à maîtriser les circuits de distribution sur les marchés européens,
- ▶ consolider le capital des entreprises d'habillement afin de les aider à passer de la sous-traitance au partenariat dans la production et au produit fini en portant à 50% des besoins d'accroissement du capital et jusqu'à un plafond de 150.000 dinars le taux d'intervention du Fonds de développement de la compétitivité industrielle,
- ▶ restructurer financièrement les entreprises, à charge pour les banques concernées d'examiner les dossiers au cas par cas et à condition que la garantie des dettes à long et court termes se fasse à travers le mécanisme de garantie géré par la Société tunisienne de garantie,
- ▶ accélérer la réalisation du pôle technologique de Monastir et de la zone industrielle d'El Fejja par le biais d'une société appelée à gérer ce pôle, conformément à la loi actuelle sur les pôles technologiques,
- ▶ créer par l'ONAS une station d'assainissement dans la zone d'El Fejja,
- ▶ et adapter davantage la formation aux besoins du secteur, et ce, particulièrement en intensifiant les opérations de formation dans le cadre d'un partenariat avec les entreprises européennes spécialisées.



Le Chef de l'Etat a souligné la nécessité d'assurer le suivi de la mise en œuvre de ces mesures et d'engager toute initiative propre à préserver la place du secteur et son rôle dans l'emploi et l'exportation.

## Maroc : cumul préférentiel de l'origine

Par communiqué publié au J.O C 76/1 du 29 mars 2006, le Conseil européen autorise l'application de la décision n° 1/2005 du 4 août 2005 du Conseil d'association UE-Maroc permettant le cumul de l'origine préférentielle entre le Maroc et la Turquie. Cette décision est prise avec effet rétroactif au 1<sup>er</sup> janvier 2006.

Les services juridiques de la Commission considèrent en effet que les conditions pour l'application de la décision n° 1/2005 sont remplies, du fait de l'entrée en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2006 d'un accord de libre échange entre le Maroc et la Turquie.

Rappelons que ce régime dérogatoire a été institué dans l'attente d'un règlement général permettant le cumul pan-euro-méditerranéen. Il permet aux confectionneurs marocains d'utiliser des tissus turcs pour la fabrication de vêtements exportables à droits nuls vers l'U.E. On notera que cette faculté dérogatoire n'est permise que pour la fabrication de certains produits et pour des quantités limitées (6400 tonnes de pantalons et jeans, 800 tonnes de chemises, 800 tonnes de jupes, etc.) La Tunisie bénéficie d'une dérogation similaire depuis juillet 2005.

## Tunisie: Bilan positif des « mesures présidentielles »

Le 15 mars 2006, le Ministère tunisien de l'Industrie, de l'énergie et des PME a organisé à Tunis, avec la participation de nombreuses personnalités tunisiennes et européennes, une « Journée sur le Plan National Textile » destinée à faire le bilan de l'application des importantes mesures décidées un an auparavant pour fournir une assistance technique, financière et commerciale aux entreprises du textile-habillement.

Pour M. Afif Chelbi, ministre de l'Industrie, de l'Energie et des PME, le bilan est positif car en dépit du démantèlement des quotas AMF, les exportations du secteur sont restées stables en 2005, ce qui résulte des importants efforts de compétitivité globale consentis par les entreprises avec l'appui des Autorités. Il estime que le textile-habillement «est et demeurera, durant la prochaine décennie, le premier secteur employeur et exportateur de l'économie tunisienne».

On trouvera en annexe divers articles publiés à ce sujet dans La Presse.

## Les importations européennes d'habillement en 2005

En 2005, les importations européennes d'habillement ont progressé de 7,5 % à 53,5 milliards d'euros. La grande gagnante est la Chine qui s'est taillé la part du lion avec des ventes d'une valeur de 16,8 milliards d'euros, en progression de + 46 % par rapport à 2004.

L'autre grand pays vainqueur est l'Inde dont les exportations d'habillement atteignent 3,2 milliards d'euros, en augmentation de + 30 %.

La domination de plus en plus marquée de ces deux fournisseurs se fait au détriment de la plupart des autres producteurs asiatiques : en 2005, les exportations vers l'Europe du



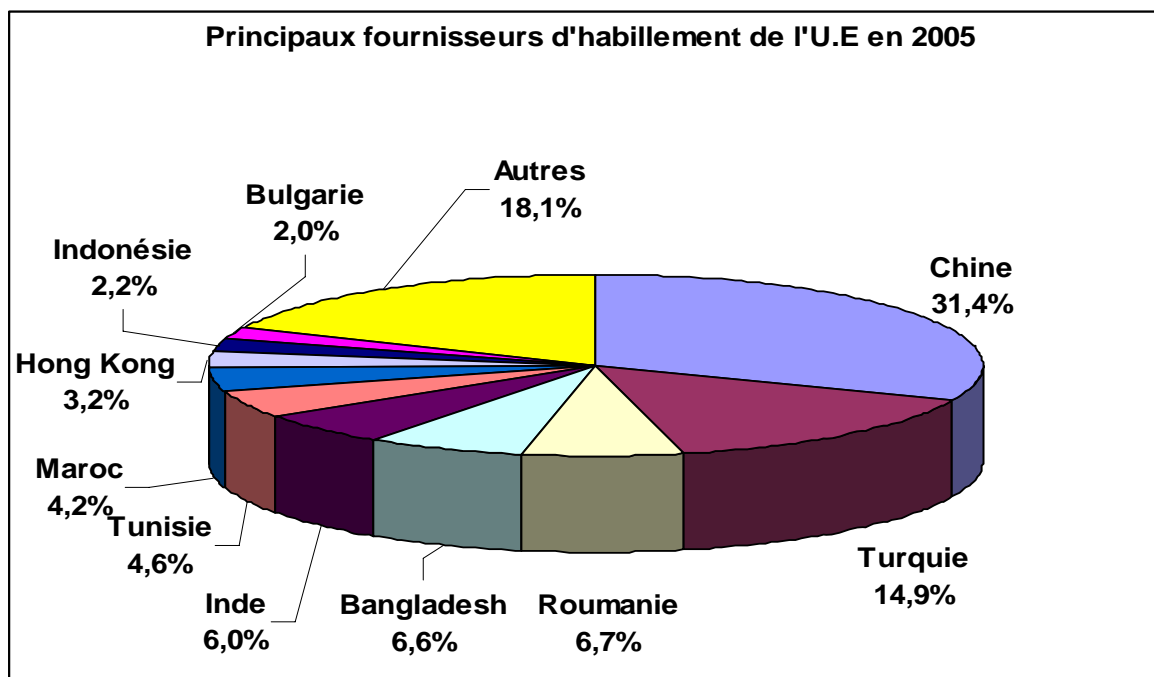
Bangladesh ont baissé de 5,4 %, celles de Hong Kong de 12,9 %, celles d'Indonésie de 10,2 %, celles du Sri Lanka de 2,7 % et celle de Thaïlande de 12,3 %.

### Evolution des importations européennes d'habillement

Fournisseurs	2004	2005	2005/2004
	euros	euros	%
<b>Chine</b>	11 482 119 490	16 799 957 910	46,3%
<b>Turquie</b>	7 674 480 640	8 000 263 740	4,2%
<b>Roumanie</b>	3 839 674 270	3 594 504 480	-6,4%
<b>Bangladesh</b>	3 719 190 070	3 519 114 220	-5,4%
<b>Inde</b>	2 478 366 990	3 227 360 700	30,2%
<b>Tunisie</b>	2 601 703 400	2 450 465 690	-5,8%
<b>Maroc</b>	2 426 903 080	2 244 676 500	-7,5%
<b>Hong Kong</b>	1 960 918 520	1 708 606 150	-12,9%
<b>Indonésie</b>	1 335 677 740	1 199 753 180	-10,2%
<b>Bulgarie</b>	1 074 229 360	1 088 957 650	1,4%
<b>Sri Lanka</b>	813 790 910	791 542 960	-2,7%
<b>Thaïlande</b>	892 986 960	783 103 890	-12,3%
<b>Autres pays</b>	9 487 884 490	8 138 448 590	-14,2%
<b>Total</b>	<b>49 787 925 920</b>	<b>53 546 755 660</b>	<b>7,5%</b>

Source : CEDITH / Eurostat

Du côté euro-méditerranéen, le bilan est mitigé : parmi les principaux exportateurs, la Roumanie est en baisse de 6,4 % alors que la Bulgarie progresse légèrement de + 1,4 %. Les deux producteurs du Maghreb enregistrent un recul : - 5,8 % pour la Tunisie et - 7,5 % pour le Maroc. La Turquie continue à progresser avec + 4,2 %.



Source : Cedith / Eurostat



Avec sa très forte progression, la Chine conforte sa position de premier fournisseur de l'Union européenne en habillement, avec près du tiers des importations européennes, en dépit des quotas qui brident encore ses ventes. La Turquie consolide sa seconde position, loin devant la Roumanie et le Bangladesh qui reculent. L'Inde est maintenant devant les deux fournisseurs maghrébins, la Tunisie et le Maroc.

### **Evolution des parts de marché européen d'habillement** (En % des importations totales européennes d'habillement)

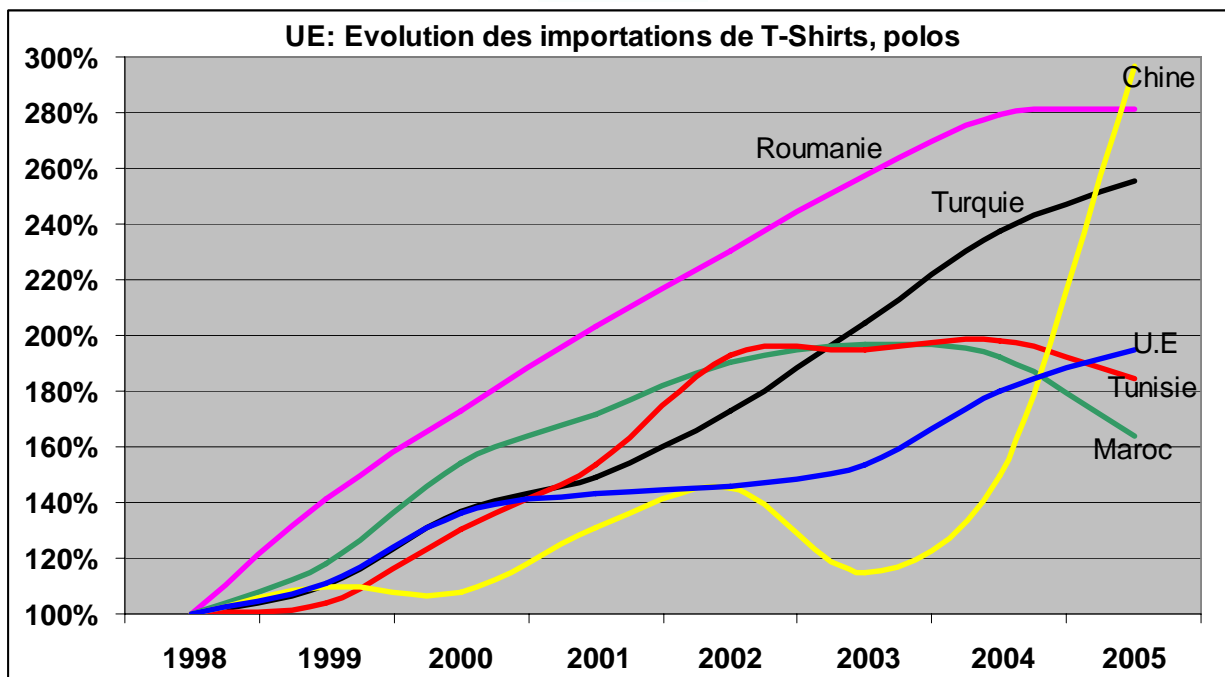
<b>Fournisseurs</b>	<b>2 003</b>	<b>2 004</b>	<b>2005</b>
	%	%	%
<b>Chine</b>	21,7%	23,1%	31,4%
<b>Turquie</b>	15,7%	15,4%	14,9%
<b>Roumanie</b>	8,1%	7,7%	6,7%
<b>Bangladesh</b>	6,6%	7,5%	6,6%
<b>Inde</b>	5,0%	5,0%	6,0%
<b>Tunisie</b>	5,8%	5,2%	4,6%
<b>Maroc</b>	5,3%	4,9%	4,2%
<b>Hong Kong</b>	4,5%	3,9%	3,2%
<b>Indonésie</b>	2,9%	2,7%	2,2%
<b>Bulgarie</b>	2,1%	2,2%	2,0%
<b>Sri Lanka</b>	1,5%	1,6%	1,5%
<b>Thaïlande</b>	1,8%	1,8%	1,5%
<b>Autres</b>	19,0%	19,1%	15,2%
<b>Total</b>	100,0%	100,0%	100,0%

Source : CEDITH / Eurostat

Entre 2003 et 2005, les fournisseurs méditerranéens, y compris la Turquie, ont perdu des parts du marché européen d'habillement. Il en est de même de la Roumanie dont le recul est significatif. On notera cependant que certains pays voient augmenter la valeur unitaire de leurs exportations. C'est particulièrement le cas de la Tunisie qui, avec un très important soutien public, s'est résolument engagée dans une politique de valorisation de son offre de produits et de services.

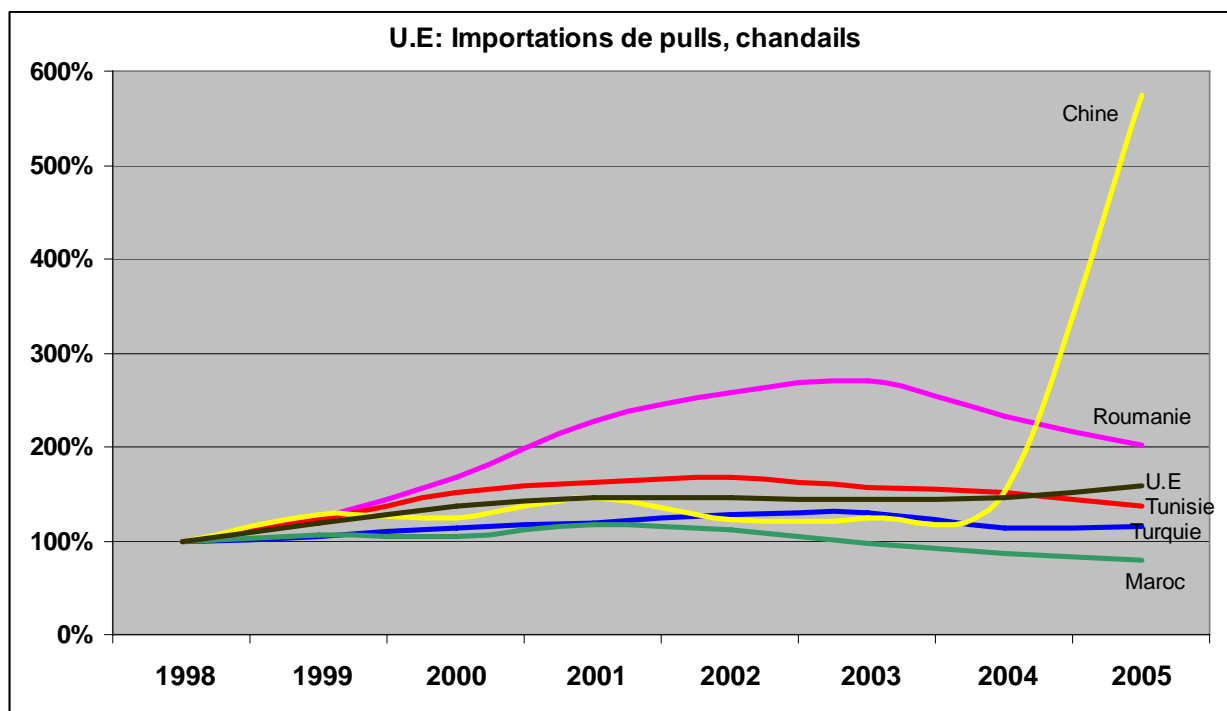
Les performances des principaux fournisseurs sont variables selon les produits. A titre d'exemple, on en trouvera une illustration dans les tableaux suivants qui retracent l'évolution des importations des trois principaux articles importés par l'Union européenne : les T-shirts, les pulls et les pantalons.

Le prochain numéro de mai 2006 de Textile-Business News fournira d'autres éléments d'informations, y compris sur les prix, et pour d'autres produits.



Source : Cedith / Eurostat

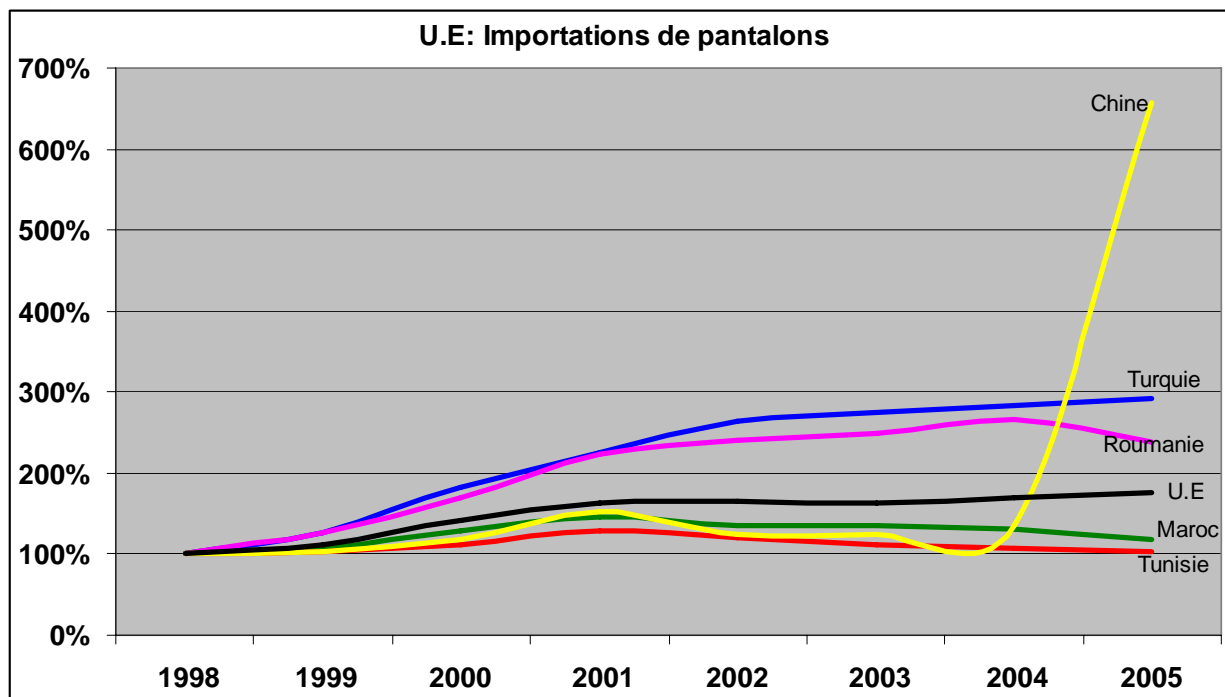
En 2006, l'Union européenne a importé pour 7,19 milliards d'euros de T-shirts, polos et sous-pulls. Le marché est porteur, alimenté notamment par la Turquie. La Chine progresse de manière exponentielle alors que le Maroc et la Tunisie déclinent.



Source : Cedith / Eurostat



L'U.E a importé des pulls, chandails et cardigans pour une valeur de 7,17 milliards d'euros en 2005. La Chine a vu ses exportations exploser en 2005. Avec des ventes de 1,58 milliard d'euros, elle est maintenant le premier fournisseur de l'Europe. Cette évolution s'est faite notamment au détriment de la Turquie, jusqu'alors premier fournisseur. La Turquie comme les autres fournisseurs importants voient les exportations vers l'Europe stagner ou baisser.



Source : Cedith / Eurostat

Les importations européennes de pantalons et de jeans se sont élevées à 9,28 milliards d'euros en 2005. Le marché européen est porteur, croissant au rythme annuel moyen de + 10,5 % depuis 1998.

Là encore, les importations en provenance de Chine croissent de manière exponentielle : avec 1,487 milliard d'euros, elle a quintuplé ses ventes en 2005 par rapport à 2004 et est devenue le premier fournisseur de l'Europe.

La Turquie recule au second rang avec 1,467 milliard d'euros et ses exportations stagnent.

Les autres grands fournisseurs stagnent ou reculent : la Tunisie (876 millions d'euros en 2005), la Roumanie (861 millions d'euros) et la Maroc (669 millions d'euros).

## France : DMC enregistre de nouvelles pertes en 2005

Le groupe textile DMC a enregistré une nouvelle perte de 11,8 millions d'euros en 2005 contre une perte de 8,8 millions d'euros en 2004.

La perte opérationnelle s'est également aggravée, passant de 3,7 millions d'euros en 2004 à 6,6 millions en 2005. Le chiffre d'affaires a chuté de 8,3 %, tombant de 204,3 millions d'euros en 2004 à 187,3 millions d'euros en 2005.



DMC va renflouer ses fonds propres à hauteur de 40 millions d'euros au cours du premier semestre 2006, au moyen d'une augmentation de capital et à l'émission d'obligations convertibles.

DMC impute ces mauvais résultats à la concurrence asiatique.

## Mission commerciale du CEDITH

Du 27 au 30 avril, le CEDITH organisera au profit d'une quinzaine de ses membres méditerranéens une mission collective consistant en des rencontres individualisées avec les plus grandes chaînes françaises de distribution.

L'opération qui se déroulera sur quatre jours permettra aux entreprises méditerranéennes de présenter leurs collections et leur savoir-faire aux directeurs des achats de ces grandes centrales, l'objectif étant de renforcer et de nouer des relations partenariales performantes et compétitives, tant industrielles que commerciales.

Le Cercle Euro-méditerranéen des Dirigeants Textile-Habillement organisera d'autres missions de ce type au cours de l'année 2006, dans d'autres grands marchés européens.

Ce programme d'actions qui vise à donner un contenu concret à la politique du CEDITH en faveur d'un espace euro-méditerranéen textile-habillement solidaire et compétitif, sera complété par d'autres initiatives telles que l'organisation d'une troisième édition de Mediterranean Fashion en septembre 2006 dans le cadre de Tissu Premier ainsi qu'en Italie au second semestre (lors d'Intertext Milano), puis en Espagne.

Des rencontres « business » seront également organisées cette année en Turquie et en Egypte ainsi que dans le Maghreb.

## **TEXMED TUNISIA, du 14 au 16 juin 2006**

Le salon TEXMED TUNISIA renaît, dans une nouvelle formule, pour jouer le rôle de plate-forme commerciale et de partenariat entre les acteurs textile-habillement euro-méditerranéens.



*" Ensemble confectionnons l'avenir. "*

Texmed Tunisia se tiendra du 14 au 16 juin 2006 au Parc des Expositions du Kram à Tunis pour offrir un cadre dynamique d'échanges et de partenariat entre les industriels et les distributeurs euro-méditerranéens de la filière textile-habillement.

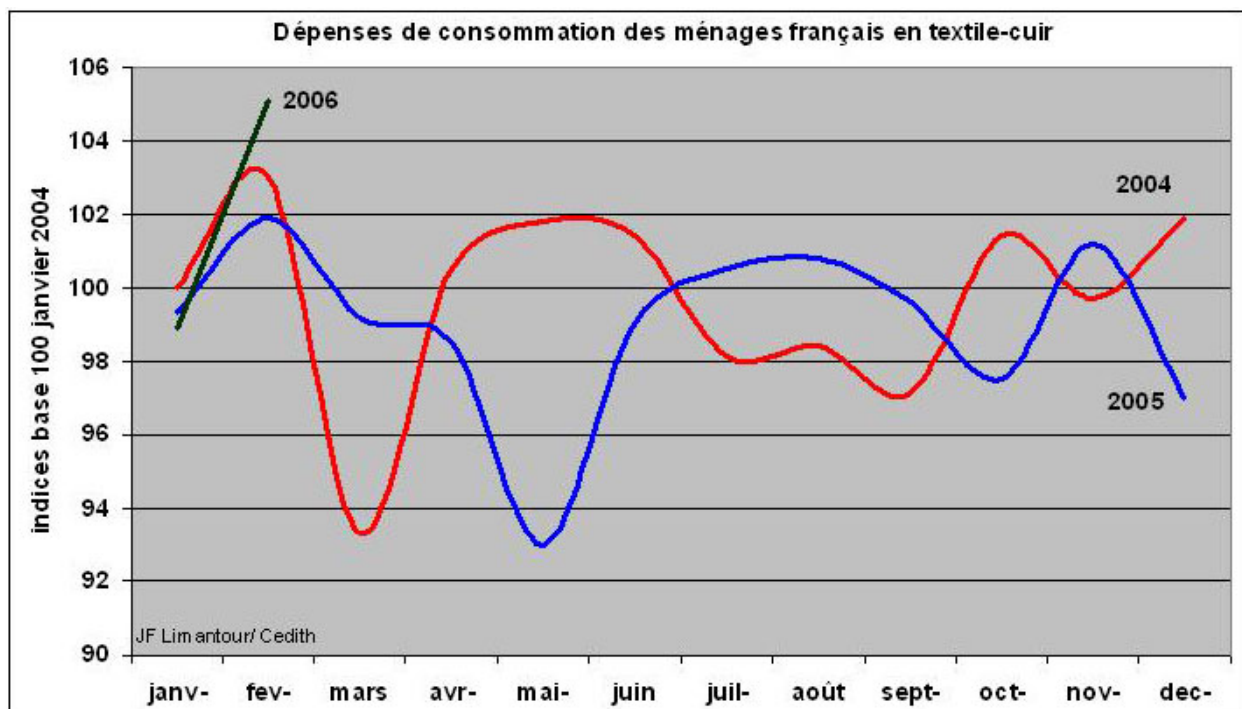


Texmed Tunisia est organisé en quatre espaces :



Texmed Tunisia compte réunir plus de 200 exposants du pourtour méditerranéen et de l'Union européenne. L'offre variée et diversifiée qui y sera proposée traduira l'évolution marquée de la Tunisie vers le produit fini, la création et les services spécialisés. L'offre sera également formée par des exposants méditerranéens et étrangers (France, Italie, Belgique, Turquie, Egypte, Portugal, Espagne, etc.) des secteurs du tissage, de la filature, des produits finis textiles, des textiles techniques, des accessoires. Pour tous renseignements complémentaires et inscription, visitez [www.texmed-tunisia.com](http://www.texmed-tunisia.com)

## Forte hausse des dépenses textile-cuir des Français





Au début de l'année 2006, les dépenses des français en produits d'habillement et de chaussures ont fortement augmenté : + 1,9 % en janvier et + 6,3 % en février. Sur un an, la progression est de + 3,1 %.

Du côté de l'industrie, les chefs d'entreprises français du textile-habillement retrouvent le moral. Selon l'enquête de l'INSEE, les professionnels estiment que le repli tendanciel de leur activité s'atténue, jugent leurs stocks plus légers et notent que la demande globale et étrangère est plus vigoureuse et bien orientée. Dans ces conditions, ils tablent sur une reprise de leur activité.

## **Egypte-Israël : importante coopération textile-habillement**

Selon l'Association des Industriels égyptiens, les exportations israéliennes textiles vers l'Egypte ont augmenté de 134 % depuis la signature de l'accord sur les Qualified Industrial Zones (QIZ) en décembre 2004 entre l'Egypte, Israël et les Etats-Unis.

Rappelons que cet accord QIZ permet aux entreprises égyptiennes d'exporter à droits nuls vers le marché américain des produits textile-habillement, à la double condition d'être installées dans une QIZ et d'intégrer au moins 12 % de composants israéliens dans leurs produits.

Selon le ministère du commerce, de l'industrie et du travail, plus de 400 entreprises égyptiennes se sont installées dans les QIZ. Implantées initialement dans le Sinaï, les QIZ ont été récemment implantées également dans le Grand Caire, à Alexandrie et à Port Saïd.

Publication rédigée le 4 avril 2006 par :

**Jean-François Limantour**

**Président du Cercle Euro-Méditerranéen des Dirigeants Textile-Habillement –CEDITH-**

## ANNEXE : LA PRESSE de TUNISIE : 22 mars 2006

### PREMIER BILAN DU PLAN TEXTILE – HABILLEMENT TUNISIEN

#### Assistance technique, solidité financière et qualité totale de l'offre

Le lancement, depuis un an déjà, du plan triennal national du textile-habillement (2005-2007) procédait du souci de minimiser, dans une première étape, les dégâts du démantèlement des accords multifibres, et d'assurer, dans une deuxième étape, la relance du secteur.

Cette option est d'autant plus impérative que l'industrie du textile-habillement, comme le signifie assez clairement **M. Afif Chelbi**, ministre de l'Industrie, de l'Energie et des PME, «est et demeurera, durant la prochaine décennie, le premier secteur employeur et exportateur de l'économie tunisienne».

Toutefois, pour contrer cette conjoncture internationale défavorable, mais aussi et surtout garantir la relance, le textile-habillement tunisien a besoin d'élargir significativement sa capacité compétitive. Une compétitivité qui a pour maîtres mots aujourd'hui assistance technique permanente, solidité financière, qualité totale de l'offre et agressivité commerciale. D'ailleurs, le lancement du plan national du textile a été dicté, en grande partie, par ces exigences.

La première évaluation de l'exécution de ce plan est pour certains rassurante. **Jean-François Limantour**, président du Cedith, estimait tout récemment que «contrairement à ce qu'annonçaient les experts, la Tunisie a finalement bien résisté au tsunami asiatique». Certes, les exportations tunisiennes vers l'Union européenne, principal débouché du secteur, ont baissé de 5,8 % après un fléchissement au cours des derniers mois. Elles ont atteint une valeur de 2,450 milliards d'euros.

Il s'agit là d'un léger effritement, mais on est fort heureusement loin de l'effondrement prévu par certains «prévisionnistes».

Sixième fournisseur de l'Europe, la Tunisie continue donc de figurer dans le peloton de tête des grands pays exportateurs de textile-habillement». On soutient justement que «conscientes des enjeux et des périls de la mondialisation, les entreprises tunisiennes ont redoublé d'efforts en matière de modernisation industrielle, de valorisation de leur offre de produits et de services, de promotion et de prospection de marchés internationaux, et ce, avec le soutien énergique des autorités tunisiennes».

En 2005, de nombreuses entreprises ont orienté leur production vers le produit fini, la cotraitance et le collectionning pour répondre à la demande de la grande distribution. Car, on ne le répètera jamais assez, l'horizon pour les purs sous-traitants est des plus problématiques, face à des concurrents comme la Chine ou l'Inde 4 à 5 fois moins chers. Pour d'autres observateurs, l'exécution de la première année de ce plan n'a pas donné totalement satisfaction. **M. Ahmed Sellami**, président de la Fenatex, note, lors d'un séminaire tenu tout récemment, «que les premiers indices font état d'un avancement à deux vitesses. Si la composante technique commerciale et de promotion semble sur les rails, le volet restructuration financière peine encore à démarrer».

Le ministre de l'Industrie relève de son côté certaines faiblesses aussi bien au niveau de l'environnement que de l'entreprise elle-même. Le secteur présente un faible taux d'intégration avec des branches filature, tissage et finissage peu développées. Il reste caractérisé «par un nombre important de petites unités avec de faibles moyens financiers et humains».

L'entreprise souffre, quant à elle, «d'une structure financière déséquilibrée, de modes de financement souvent non adéquats, de faibles fonctions commerciales et marketing, et de la non-maîtrise du sourcing à l'international». De ce fait, on espère que les deux dernières années du plan réussiront à apporter les corrections adéquates pour permettre un meilleur comportement du textile-habillement, notamment à l'international.

Ces corrections doivent aboutir à une migration vers la coproduction et le produit fini, car la sous-traitance n'est plus en mesure de soutenir la concurrence, notamment asiatique. Reste que cette transition, comme le soutient **M. Ahmed Sellami**, «est à la fois une œuvre de longue haleine et un projet mobilisateur de moyens humains, financiers et matériels importants». Il est vrai qu'il s'agit là d'un passage «d'une logique d'exécution à une nouvelle culture de conception et de développement avec tout ce qu'elle comporte en termes de changements, d'organisation et d'intégration de nouvelles mœurs dans la gestion du sourcing, de la production, des finances, du marketing et des ventes».

**Anis SOUADI**

## **Institut méditerranéen de la mode**

### **Agir en réseaux**

Le lancement d'un institut méditerranéen de la mode devrait permettre au textile-habillement de cette région de mieux se positionner sur le marché international. Il est vrai que la maîtrise de la création aiderait les industriels méditerranéens à cerner la compétitivité, en offrant le juste produit au juste client.

**Maryline Bellieud-Vigouroux**, présidente de «l'Institut mode Méditerranée» souligne que «depuis le démantèlement des quotas, l'actualité économique et politique internationale a donné toute sa raison à cette institution».

**Maryline Bellieud-Vigouroux** note que l'idée «de création d'un Institut Méditerranée de la mode n'est pas récente». En 2003 justement, l'Institut de la mode à Marseille «a lancé une étude sur la consommation de la façon méditerranéenne avec l'arrivée de la Chine comme compétiteur».

Grâce aux contacts avec les industriels du bassin méditerranée, «on est arrivé à faire un bilan qui prend en compte, pour la première fois, toutes les problématiques de nos métiers». Il s'agit surtout de la formation, de la création, des clusters de la mise en réseau des entreprises de la Méditerranée... Ce dernier point est d'autant plus important qu'il est en mesure d'instaurer un esprit de partenariat solide et durable. D'ailleurs, l'une des spécificités de la cité méditerranéenne de la mode «est de proposer à chaque pays de se constituer en clusters pour que le réseau fonctionne sur les compétences et les échanges industriels méditerranéens». Ce qui permettra d'éviter d'être seulement «des sous-traitants et des donneurs d'ordres mais des gagnants de part et d'autre de la Méditerranée». Pour l'exportation, «cette approche est aujourd'hui très importante, car les industries méditerranéennes se transforment rapidement». Il faut créer donc des modules spécifiques de formation à la fois accélérée et de haut niveau.

On estime, en effet, qu'il est difficile pour un cadre ou un chef d'entreprise méditerranéen de quitter son poste pour être formé de façon managériale.

Par contre, «si on arrive à bien analyser les lacunes, on pourrait, en trois semaines, à partir de campus universitaires, leur apporter le management, le marketing, la communication... dont ils ont besoin».

Il est question de créer de nouveaux profils d'industriels qui n'existent pas aujourd'hui. Et c'est bien là le rôle prioritaire de la cité méditerranéenne de la mode «qui est appelée à traiter de tous les paramètres de cette industrie».

**Maryline Bellieud-Vigouroux** observe, par ailleurs, qu'il faut enraciner et généraliser ce concept de mode en Méditerranée. Pour elle, «les pays méditerranéens doivent absolument apprendre à mieux travailler en complémentarité, car il y a une culture et tout un patrimoine mode actuellement mal exploité et qu'il faut partager».

A partir de là, on peut dire que la mission de l'Institut de la mode est de favoriser

l'émergence d'un nouvel esprit de création.

Toutefois, pour l'exportation «dans la mode, il ne faut pas rêver». C'est-à-dire «faire le juste produit pour le juste client». En d'autres termes, il faut savoir cerner la compétitivité. D'une manière générale, l'on estime qu'il est indisponible de savoir se positionner sur un savoir-faire pour élargir notre capacité concurrentielle.

**A.S.**

### Une offre de tissus créatifs et compétitifs

Le textile-habillement a réussi à bien résister à une conjoncture internationale défavorable.

Toutefois, pour prétendre à une meilleure capacité concurrentielle et donc, un meilleur positionnement à l'international, notre industrie doit développer d'autres facteurs. Elle doit également s'inspirer de l'expérience de certains pays, pour en tirer le meilleur profit.

**Jean-François Limantour**, président du cercle euroméditerranéen des dirigeants du textile-habillement, note que «malgré les coûts salariaux élevés, sensiblement supérieurs à ceux du Maghreb, le textile-habillement turc a été en 2005 le seul à connaître une croissance de ses exportations vers l'Europe ». La Turquie consolide ainsi sa place de second fournisseur du marché européen, tant en textile qu'en habillement.

Selon l'expert, «la potion magique de ce pays repose sur trois atouts prioritaires : il s'agit d'une offre textile de tissus compétitifs, des entreprises, généralement de grande taille, gérées par des managers qualifiés, et liées à de très grandes trading compagnies, ainsi que d'un très bon niveau de créativité ».

**M. Limantour** estime qu'il y a des enseignements très importants à en tirer pour l'industrie tunisienne. Ainsi, l'on peut dire que «l'approvisionnement du secteur de la confection en tissus créatifs et compétitifs est une question-clé pour la compétitivité des entreprises». Pour s'entourer d'un tel atout, le président du cercle euro-méditerranéen des dirigeants du textile-habillement pense qu'il « y a deux orientations prioritaires à entreprendre ». D'une part, « la modification des règles d'origine préférentielle afin que la confection confère l'origine à elle seule et, d'autre part, la création accélérée d'un pôle finissage, ici même en Tunisie, sur la base d'un partenariat euro-méditerranéen et intra méditerranéen actif ».

Parallèlement, il pense que «l'exemple turc suggère que pour être des acteurs performants sur les marchés internationaux, les entreprises doivent avoir une masse critique plus importante, ce qui suppose un effort de mutualisation des ressources des entreprises, par exemple sous forme de consortiums ». Il est également nécessaire de renforcer les liens de partenariat avec des sociétés de commerce international tunisiennes et internationales.

En plus de toutes ces questions, on s'accorde pour considérer que les sous-traitants n'ont pas d'avenir et que les entreprises doivent rapidement s'orienter vers la cotraitance, le produit fini et les produits créatifs. À partir de là, l'expert recommande qu'un «effort significatif soit mené pour muscler les bureaux de création, de modélisme et de recherche et de développement des entreprises». Car c'est ainsi qu'on peut prétendre au renforcement des compétences managériales et de commercialisation. D'ailleurs, le lancement d'une étude de faisabilité pour la création d'un institut méditerranéen des technologies de la mode avec le concours du programme de modernisation industrielle procède parfaitement de ce souci.

En somme, **M. Limantour** souligne qu'il y a «d'importants gisements de compétitivité en Tunisie». Il reconnaît en fait que le secteur « qui a très bien résisté en 2005, va bientôt disposer de l'ensemble des atouts lui permettant de développer une stratégie qui gagne et d'envisager l'avenir avec plus de confiance et d'assurance ».

## Cas d'une entreprise

### La restructuration financière pour une meilleure compétitivité

«L'adhésion au Programme de mise à niveau (PMN) a été entamée en 2004. Le total des investissements prévus s'élevait à 413 210 MD, dont 118 000 MD pour les investissements immatériels.

Cependant, si le PMN a été approuvé, ce fut sous réserve de restructuration financière», souligne **M. Foued Mhiri**, gérant de Sotratex. Il s'agit d'une société de traitement de textile, dont la principale activité est la teinture et le finissage, et qui fut, en 2005, certifiée ISO 9001, version 2000. Avec un effectif de 75 salariés, dont 7 cadres, l'entreprise visait l'adhésion à un programme de mise à niveau pour améliorer sa compétitivité.

Et de préciser : «En 2005, le taux de réalisation du PMN a atteint les 60 % et un deuxième PMN est en cours d'élaboration». Toutefois, à l'époque, Sotratex n'a pas pu lever cette réserve. Explication de **M. Mhiri** : «En effet, le bilan de l'année 2004 a montré une situation financière fragile caractérisée par un fonds de roulement inférieur à zéro, la dégradation des fonds propres suite à l'enregistrement de pertes et des concours bancaires à court terme élevés».

Dès lors, les primes Fodec sont bloquées et la réalisation du second PMN quasiment impossible. D'où l'importance d'un plan de restructuration financière.

Plan qui débuta en octobre 2005. «Nous avons sollicité l'intervention du Bureau de l'assistance des entreprises (BAE), qui, 15 jours après et en collaboration avec le Programme de modernisation de l'industrie (PMI), a mobilisé des experts financiers pour le compte de l'entreprise», explique **M. Mhiri**.

«Après examen et évolution, se rappelle-t-il encore, la mise en place au profit de l'entreprise d'un crédit de restructuration financière à émarger sur la ligne de l'Agence française de développement (AFD) a été vivement recommandée. Les experts financiers, en collaboration avec les cadres du BAE, se sont penchés alors sur l'étude du cas de l'entreprise afin de proposer un montage financier qui répond d'une part aux normes édictées par l'AFD et d'autre part aux exigences des bailleurs de fonds».

Le plan de restructuration financière proposé visait trois actions : la transformation de crédits bancaires à court terme en ressources permanentes, un crédit complémentaire pour reconstitution de trésorerie-outil et l'intégration de l'encours CMT. «Le crédit sollicité s'étalera sur une période de 12 ans avec deux années de franchise. Actuellement, les experts financiers accompagnent l'entreprise auprès de ses banques pour assurer une bonne négociation», explique le gérant de la société.

Une structure financière saine est synonyme d'un second souffle. Selon **M. Mhiri**, Sotratex «est prête à s'engager dans un processus d'amélioration de ses systèmes de gestion et d'information, dans le but d'assurer une maîtrise suffisante de l'évolution du besoin en fonds de roulement et développer ses capacités de pilotage».

**Z.M.**

## Finissage

### Pour une politique de financement efficace

L'activité de finissage constitue encore le maillon stratégique manquant au dispositif actuel de production habillement.

Il faut donc repenser rapidement cette activité et lui assurer le développement approprié. Pour relever ce défi, il est nécessaire de mettre en place une bonne stratégie d'attraction des investissements directs étrangers et, d'une manière générale, une politique de financement efficace.

**Bernard Cerciat**, directeur associé au bureau Gherzi, estime que «la Tunisie jouit d'une image particulièrement bonne, bien adaptée, par sa proximité géographique et son savoir-faire, aux exigences des marchés de l'habillement, notamment en termes de délai et de petites séries créatives».

Egalement, soutient-il «le plan triennal, lancé en mars 2005, a conduit à la mise en place de mesures complètes capables d'aider au développement de nouveaux finissages industriels, considérés comme un maillon stratégique manquant au dispositif actuel de production». Sans parler des multiples et importants mécanismes mis en place pour attirer les IDE dans le secteur du finissage.

L'expert reconnaît d'un autre côté que «l'environnement actuel de l'industrie tunisienne se prête à la bonne relance de cette activité».

Il s'agit d'un «besoin de plus de 400 millions de mètres de tissus et tricots utilisés par la confection, des liens privilégiés avec les Européens et d'un code d'incitation aux investissements bien avantageux». Il s'agit également «de la disponibilité de fonds de soutien actifs pour l'export, la formation, l'environnement ainsi qu'un facteur coût assez performant à l'échelle du finissage».

**M. Cerciat** observe dans ce même contexte que «l'option pour le développement de l'activité finissage est une option réaliste qui ambitionne de constituer progressivement un noyau de PME performants capables de fournir 20% des besoins actuels de la confection».

Toutefois, pour traduire au concret cette stratégie, l'expert pense qu'il est indispensable de lui garantir la rentabilité économique et financière. Une condition qu'on qualifie «d'obligatoire pour espérer trouver des investisseurs internationaux motivés».

D'un autre côté, «il est indispensable de subventionner fortement les investisseurs, de faciliter le recours aux emprunts long terme à faible taux, d'encourager les partenariats pour réduire les risques financiers et de préserver le résultat opérationnel de l'entreprise».

**M. Cerciat** retient d'autres conditions importantes. Il est question surtout «de bien formaliser les outils de promotion et de communication sur les zones dédiées au finissage et les multiples avantages accordés, d'améliorer les modalités de financement des projets par les banques, de valider les plans industriels des candidats investisseurs, ainsi que d'assurer l'accompagnement personnalisé des investisseurs».

## **A. SOUADI**

### **Pôles de compétitivité de Monastir et d'El Fejja**

#### **Une solution au profit de la branche du finissage**

L'activité du finissage est considérée jusque-là comme le maillon faible du textile-habillement tunisien. Il a fallu donc repenser rapidement à cette question. Il est vrai que le développement de cette filiale est d'autant plus impératif qu'elle offre des avantages de taille pour tout le secteur.

Reste que pour prétendre à un tel développement, il est nécessaire d'aménager un environnement bien favorable à son épanouissement. L'aménagement, tout prochainement, de deux pôles de compétitivité à Monastir et à El Fejja procède de ce souci.

Le pôle technologique de Monastir va s'étaler sur une superficie de 100ha. 94 hectares seront dédiés aux activités productives comme le textile, l'habillement, le cuir, chaussures... Il sera ouvert à 170 entreprises et participera à la création de 12.000 postes d'emploi dont 20% de cadres supérieurs. Deux hectares seront consacrés aux espaces communs (siège social du technopôle, pépinières d'entreprises, antenne du Cettex, centre de la mode, centre de vie), quatre autres pour un espace de recherche. Le démarrage de l'étude de faisabilité se fera au cours du 2e trimestre de 2006. Le pôle technologique de Monastir sera

opérationnel en 2008.

Par ailleurs, le pôle de compétitivité d'El Fejja sera basé au sein de la zone industrielle d'El Fejja sur une superficie de 100ha. 50 hectares seront dédiés aux activités de finissage. La capacité de production de la zone sera de 150 millions de m<sup>2</sup> de tissus et le coût estimatif pour la création de cette zone sera de 45 MD dont 36 MD pour la réalisation de la station commune d'épuration des eaux usées. 50 autres ha seront réservés aux diverses activités industrielles. Cette zone industrielle sera également opérationnelle en 2008. Il est à noter que la station sera réalisée par l'Onas et financée par l'Etat. Le coût approximatif de la première étape est de 20 MD et les autres étapes de financement seront effectuées au fur et à mesure et selon les besoins des entreprises installées. Par ailleurs, une société anonyme (SAFI) a été créée pour l'aménagement, la réalisation, la promotion et la vente du pôle technologique de Monastir et de la zone industrielle d'El Fejja. Le capital de cette société d'un montant de 1MD sera détenu par plusieurs actionnaires, à savoir la BIAT (60%), la STB (20%), la BT (10%), la BNA (10%). Ce capital sera augmenté en deux phases pour atteindre 4 MD dans un premier temps et 10 MD ensuite. La promotion de ces zones auprès des investisseurs étrangers se fera en collaboration avec le bureau d'études «Gherzi». D'un autre côté, et pour répondre aux demandes urgentes de certains investisseurs étrangers dans le finissage, il a été convenu de mettre à leur disposition les terrains appartenant à la Société des industries textiles réunies (SITER) qui se situe à Bir El Kassaâ. Cette zone de finissage s'étend sur une superficie globale de 7,4 ha qui se répartissent en 3 lots aménagés pour abriter trois nouvelles entreprises dont une spécialisée dans le finissage. La BIAT et la STB procéderont à la vente de ces 3 lots et une banque d'affaires sera chargée de la vente de la société SITER. Déjà quatre entreprises italiennes et une entreprise belge ont manifesté leur intérêt pour la zone de finissage de Bir El Kassaâ.

## **S.B.**

### **Bureau de l'assistance aux entreprises**

#### **Des outils pour une meilleure compétitivité**

L'approche retenue par le Bureau d'assistance aux entreprises, relevant du ministère de l'Industrie, de l'Energie et des PME, repose, en grande partie, sur une recapitalisation des entreprises pour soutenir leur migration de la sous-traitance vers la coproduction et le produit fini. Une telle action, faut-il encore le préciser, consiste à aider les entreprises opérant dans le secteur ITH à passer ce cap, notamment par l'intervention directe du Fodec qui participe à concurrence du tiers dans l'augmentation du capital avec un plafond de 100 MD (participation ou dotation). Il est à préciser que la dotation est remboursable sur 12 ans dont 5 années de grâce et avec un taux d'intérêt annuel de 3 %.

Adhérer à cette action est réservé au PME (immobilisations nettes inférieures ou égales à 4 MD avant programme de mise à niveau, close d'éligibilité par ailleurs), avoir une situation financière saine, être techniquement fiable et avoir un taux d'encadrement suffisant ou s'engager dans un processus d'amélioration.

Privilégiant une action de proximité, le BAE a été chargé, en collaboration avec le Cettex, de la mise en œuvre du volet financier de cette action. Dans ce cadre, des experts financiers (dont l'intervention est totalement prise en charge par le PMI) accompagneront les entreprises concernées.

L'intervention se déroule sur deux étapes. La première est relative au diagnostic financier pour la détermination du besoin en recapitalisation. La seconde vise l'accompagnement des entreprises ayant obtenu une décision d'octroi d'avantages, auprès des banques et Sicar conventionnées, pour la négociation d'éventuels financements.

Pour ce qui est de la restructuration financière, sur les 267 entreprises dont les dossiers ont été approuvés par le comité de pilotage du programme de mise à niveau en 2005, 127 entreprises opèrent dans le secteur ITH. À cet égard, 85 % de ces entreprises ont obtenu des accords d'octroi de primes assortis de réserves de restructuration financière (soit deux conditions, à savoir un fonds de roulement positif et des capitaux propres supérieurs à 30 % des mobilisations).

Toutefois, en cas de non-respect de ces conditions, le déboursement des primes sera bloqué. Mais une action d'appui spécifique au secteur textile a été mise en œuvre et dont l'objectif est d'aider les entreprises du secteur à lever ces réserves et bénéficier ainsi des primes relatives à la mise à niveau.

Cette action prévoit un appui financier à travers deux mécanismes. D'abord, la ligne de restructuration financière mise en place par l'Agence française de développement (AFD) intervenant pour le rééchelonnement des crédits bancaires à court terme sur une période de 12 ans maximum. Ensuite, c'est la Sotugar qui assure une garantie, à hauteur de 50 %, le rééchelonnement des crédits bancaires à court terme sur une période de 7 ans maximum. L'intervention du BAE concerne, dans une première étape, la mobilisation d'experts financiers pour aider l'entreprise dans la réalisation de son plan de restructuration financière. Ensuite, la seconde phase consiste en l'accompagnement du chef de l'entreprise auprès des différentes institutions financières pour la mise en place du crédit de restructuration.

**Z.M.**