

Juillet 2002

OFFICE DE DEVELOPPEMENT DU SUD 4119 MEDENINE
Tel: +216.75.640.363 Fax: +216.75.641.747

???? ? ? ????????? ?
Email : odsud@email.ati.tn

SOMMAIRE

● Préface	03
● Matériaux de Construction, Céramiques et verre	05
<i>Façonnage de marbre</i>	
<i>Fabrication de carrelage et faïence</i>	
<i>Production d'articles en béton</i>	
<i>Briqueterie</i>	
<i>Articles d'ornementation</i>	
● Textiles, Habillement, Cuir et Chaussures	23
<i>Confection</i>	
<i>Cuir et Chaussures</i>	
<i>Tissage</i>	
<i>Cardage et filature de laine</i>	
<i>Traitement de fripes</i>	
● Agroalimentaire	35
<i>Conditionnement d'Huile</i>	
<i>Produits Laitiers</i>	
<i>Minoteries et Biscuiteries</i>	
<i>Transformation de Poissons</i>	
<i>conditionnement de dattes</i>	
<i>Production de fleurs en pâte d'azyme</i>	
● Mécaniques Métallurgiques et Electriques	53
<i>Tuyauterie</i>	
<i>Equipements hôteliers</i>	
<i>Produits en inox</i>	
<i>Matériels électriques</i>	
<i>Serrures</i>	
Industries Chimiques	62
<i>Détergents</i>	
Industries Diverses	65
<i>Papier</i>	
<i>Peinture</i>	
<i>Produits en plastique</i>	

Préface

Cette enquête, élaborée par l'**Office de Développement du Sud**, a été préparée sur la base de rencontres organisées avec les entrepreneurs des Gouvernorats de **Medenine, Gabs ,Gafsa, Tataouine, Kebili et Tozeur**.. Le document présente des fiches d'entrevue qui permettent, d'une part, de connaître les activités, les résultats et les attentes des entreprises sélectionnées et, d'autre part, de mieux analyser les avantages comparatifs de l'industrie de la région par rapport à ses concurrents aussi bien au niveau national qu'international.

Six secteurs ont été choisis:

Les Industries de Matériaux de Construction, Céramiques et Verre (IMMCV)

Les Industries de Textile, Habillement, Cuir et Chaussures (ITHCC)

Les Industries Agroalimentaires (IAA)

Les Industries Mécaniques Métallurgiques et Electriques (IMME)

Les Industries Chimiques (ICH)

Les Industries Diverses (ID)

La sélection des entreprises visitées a été faite sur la base des trois critères:

Entreprises en activités avec une production régulière

Nombre d'emplois supérieur à 20

Disponibilité de l'entrepreneur à participer à l'enquête

La répartition de ces entreprises par secteur et par gouvernorat et de la manière suivante:

DANS CE QUI SUIT, ON PRESENTE UNE VERSION SIMPLIFIEE DES FICHES D'ENTREVUES. LE LECTEUR INTERESSE A DES INFORMATIONS PLUS DETAILLES PEUT S'ADRESSER A L'O.D.S. OU DIRECTMENT AUX ENTREPRISES.

Secteur des Industries de Matériaux de Construction, Céramiques et Verre

Façonnage de marbre

GRAMASUD	06
MARBERIE DE GABES	07
MARBERIE CHAABANE	08
MARBERIE MOUSSA	09

Fabrication de carrelage et faïence

CARRELAGE CHNITER	10
LES CARRELAGES ET PREFABRICATION DU SUD	11
LES CARRELAGES CHOISIS DE GABES	12
CARRELAGE BAROUDI	13
SICAT	14
CARRELAGE BEN NACEF	15
NOFASUD	16

Production d'articles en béton

BETON MANUFACTURE DU SUD	17
ARTICLES EN BETON	18
SUD BITUME	19

Briqueterie

BRIQUETERIE EL HAMMA	21
-----------------------------	-----------

Articles d'ornementation

CERAMIQUE D'ART	22
------------------------	-----------

GRAMASUD

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> GRAMASUD Grand Marbrerie du sud <i>(société à capital 100% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produits</u> <ul style="list-style-type: none"> • Sciage et transformation des blocs de marbre et des plaques en granite • Produits en marbre pour revêtements muraux .
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> M. Larbi HABIB	<u>Titre(s)</u> Directeur Général
<u>Adresse:</u> Z.I.Route Benguerdène MEDENINE 4100 Tel: 75 644 347 Fax: 75 644 348	<u>Localisation</u> Médénine Gouvernorat de Médénine
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • La société est constituée par deux sous-unités : <ul style="list-style-type: none"> ○ La première, créée en 1985 , s'occupe du sciage des blocs de marbre et des plaques de granite en dimensions diverses avec une capacité de production de 100 m² /jour. ○ La deuxième, plus récente créée en 1995, transforme le marbre et le granite en dalles avec une capacité de production nominale de 400m²/jour. • La société utilise comme matière première le marbre en bloc d'origine locale, notamment des carrières de Thala, zone à 400km de Médénine de même le granite et le marbre importés. • Les coûts de transport pour la société représentent environ 20% des coûts totaux • 53 employés. • Les produits finis sont destinés pour le marché national que international. • La société est en train d'étudier la faisabilité d'un projet pour la réutilisation de ses déchets qui atteignent le 20T par mois. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Vu la concurrence, les prix de vente des produits finis se dégradent régulièrement . • Outre Les carrières de Thala, il existe d'autres carrières dans des zones limitrophes à Thala :- Siliana – Fousana. 	

MARBERIE DE GABES

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Etablissement</u> Marbrerie de Gabès (Capital 100 % Tunisien).	<u>Industrie / Produit</u> Industrie de Marbre : <ul style="list-style-type: none"> • Sciage et transformation de blocs de marbre. • Marbre pour revêtement mural et dallage.
<u>Nom(s) des Interviewés</u> Abdelhamid Hachaïchi.	<u>Titre</u> Responsable Service Comptabilité.
<u>Adresse:</u> B.P 165 Gabes 6000 <u>Tel:</u> 75 276 029/271 255 <u>Fax:</u> 75 273 477	<u>Localisation</u> Zone Industrielle Gabès Gouvernorat de Gabès.
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Date de création 1984. • Extensions réalisées : 5 fois la dernière en 1999. • Investissement actuel : 3.500.000 DT. • Nombre d'emplois : 87 emplois. • Capacité de production : 50.000 m²/an. • Chiffre d'affaires durant l'année 1999 : 2.000.000 DT. • Equipements installés sont de provenance de l'Italie. 	
<u>Contexte Tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'unité est classée 5ème en Tunisie. • La majorité (80 %) de matières premières est de la Tunisie (Carrières : Thala, Bouarrada, Seliana, Fouchana) le reste est importé de l'Italie. 	
<u>Atouts et Contraintes de la Région du Sud Tunisien</u> <u>Atouts:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Utilisation d'une technologie moderne. <u>Contraintes :</u> <ul style="list-style-type: none"> • Coût de transport élevé (les carrières en Tunisie à 400 km et la matière première italienne débarque au port de Sfax à cause du manque des équipements au port de Gabès). 	
<u>Marchés et Ressources Financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • La majorité de produit fini est commercialisée sur le marché local. 	
<u>Commentaire</u> <ul style="list-style-type: none"> • La société sollicite un partenariat pour développer sa technologie existante pour conquérir le marché maghrébin. 	

MARBERIE CHAABANE

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Etablissement</u> Marbrerie Châabane (Capital 100 % Tunisien).	<u>Industrie / Produit</u> Industrie de Marbre : <ul style="list-style-type: none"> • Sciage et transformation des blocs de marbre. • Marbre pour revêtement mural et dallage.
<u>Nom(s) des Interviewés</u> Mabrouk Mohamed	<u>Titre</u> Agent Comptable.
<u>Adresse:</u> Rue Mohamed Ali El-Hammi Teboulbou Gabes <u>Tel:</u> 75 283 180	<u>Localisation</u> Gouvernorat de Gabès.
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Date de création : 1993. • Investissement : 500.000 DT. • Nombre d'emplois : 35 emplois dont 6 sont des techniciens permanents. • L'entreprise connaît des problèmes techniques dus aux équipements qui nécessitent un renouvellement (l'équipement est importé de l'Italie). 	
<u>Contexte Tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Cette entreprise utilise surtout le marbre provenant des carrières de Thala. • Le marbre italien est importé en petite quantité : environ 50 Tonnes 	
<u>Atouts et Contraintes de la Région du Sud Tunisien</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilité de la matière première. 	

MARBERIE MOUSSA

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Marbrerie Moussa <i>(société à capital 100% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Sciage et transformation de blocs de marbre et granite • Produits en marbre pour revêtements murals et dallage
<u>Nom(s) des interviewés</u> M. Abderrazak Moussa	<u>Titre(s)</u> Gérant
<u>Adresse:</u> Route de Tozeur km 10 Gafsa2100 <u>Tel:</u> 76 220 621 <u>Fax:</u> 76 229 593	<u>Localisation</u> Gafsa Gouvernorat de Gafsa
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • La société, créée à la fin de 1999, a commencé la production en février 2000, avec 38 employés sur deux postes. Valeur de l'investissement environ 1.5 millions de Dinars. • Capacité installée pour les produits finis en marbre : 800 m2 par poste de 8 heures. • La société utilise comme matière première soit marbre et granite importés de l'Italie soit marbre des carrières de Thala, zone à 150 km de Gafsa. • Les produits finis sont pour le marché interne, alors que les blocs après le sciage sont exportés. • La société est en train d'étudier la faisabilité d'un projet pour la production d'abrasifs, investissement d'environ 1.5 millions de Dinars. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les coûts d'achat du marbre de Thala sont les suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ épaisseur de 30 cm. 66 Dinars/m3 ○ épaisseur de 1 mètre 120 Dinars/m3 • Le prix de vente du marbre sur le marché local est entre 27 et 29 Dinars par m2 (un m3 de marbre donne 33 m2 de produit fini). 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Proximité des carrières de marbre de Thala. • Qualité du marbre local, déjà connu et apprécié à niveau international. • Des analyses et études géologiques récents présentent des résultats encourageants pour l'exploitation de ressources de marbre et quartz dans le Gouvernorat de Gafsa. • Avantages fiscaux et parafiscaux pour les activités industrielles implantées dans les régions défavorisées, telles que la région du Sud. Parmi les avantages l'interviewé a mentionné le remboursement de la part de l'Etat de 25% des coûts d'investissement. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • La demande nationale de produits finis en marbre est en augmentation. • En outre du marché national et international, l'interviewé considère celui du Maghreb arabe comme promettant. Il a déjà entamé des contacts avec de libyens. En Libye existe une seule marbrerie qui est gérée par l'Etat. 	

CARRELAGE CHNITER

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Etablissement</u> Carrelage Chniter. (Capital 100 % Tunisien).	<u>Industrie / Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Industrie de Carrelage. • Carreaux mosaïques et marbrés.
<u>Nom des Interviewés</u> CHNITER Mohamed.	<u>Titre</u> Propriétaire de l'Entreprise. Responsable Régional de l'UTICA.
<u>Adresse:</u> Z.I.Route Benguerdène MEDENINE 4100 <u>Tel:</u> 75 646 650	<u>Localisation</u> Gouvernorat de Medenine.
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise a été achetée par Monsieur Chniter en 1999. • Capacité de production : 1.200 m² par jours. • Nombre d'emplois : 40 emplois. • L'équipement installé provient de l'Italie. 	
<u>Contexte Tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le secteur IMCCV, l'industrie de carrelage est relativement développée par rapport aux autres activités. 	
<u>Atouts et Contraintes de la Région du Sud Tunisien</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilité de la matière première (carrière de pierre et marbre). • Proximité de la cimenterie de Gabès et du port de Zarzis. 	
<u>Marchés et Ressources Financières</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise commercialise ses produits uniquement sur le marché local. 	

LES CARRELAGES ET PREFABRICATION DU SUD

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Etablissement</u> Les Carrelages et Préfabrications du Sud - Gabès (Capital 100 % Tunisien).	<u>Industrie / Produit</u> Industrie de Carrelage : <ul style="list-style-type: none"> • Carrelage (25x25) Ordinaires et marbrés. • Dalle Ordinaires et marbrés
<u>Nom(s) des interviewés</u> Hajj Ali.	<u>Titre(s)</u> Responsable de l'unité de Gabès.
<u>Adresse:</u> Z.I.Gabes 6071 <u>Tel:</u> 75 270 489 <u>Fax:</u> 75 275 177	<u>Localisation</u> Gouvernorat de Gabès.
<u>Description de l'Etablissement</u> <ul style="list-style-type: none"> • Cette société fait partie du groupe S.T.L.M qui possède deux unités de carrelage Tunis-Gabès- • La société a été créée en 1969 (la plus ancienne dans la région). • Capital social 540.000 DT. • Chiffre d'affaires 1999 environ 3.000.000 DT. • Réalisation en 1999 d'une extension (renouvellement des équipements et traitement des déchets): 500.000 DT. • Capacité de production après l'extension 1.000.000 m²/an. • Nombre d'emplois : 180 emplois dont 167 sont techniciens et ouvriers. • Bonne expérience du personnel dans la fabrication du carrelage (entreprise existante depuis 1969). 	
<u>Atouts et Contraintes de la Région du Sud Tunisien</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Proximité du port de Gabès pour toute opération d'exportation et d'importation. • Existence des ressources naturelles en abondance (carrières de pierres) et de bonne qualité. 	
<u>Marchés et Ressources Financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Actuellement la commercialisation des produits se fait sur le marché local (Gouvernorat de: Medenine, Gabès, Sfax, Sidi Bouzid) : 20 % Gabès et 80 % le reste. • Le promoteur est intéressé par le marché du Maghreb Arabe surtout la Libye. 	
<u>Industrie Internationale :</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'existence de la matière première constitue un stimulant pour l'investissement étranger. 	

LES CARRELAGES CHOISIS DE GABES

Document de Résumé d'Entrevue

<p><u>Nom de l'Etablissement</u></p> <p>Les Carrelages Choisis de Gabès (Capital 100 % Tunisien).</p>	<p><u>Industrie / Produit</u></p> <p>Industrie de Carrelage :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Carrelage (25 x 25) Marbrés ordinaires • Dalle (40 x 40) Marbrés ordinaires. • Marches et contre marches d'escaliers
<p><u>Nom(s) des Interviewés :</u></p> <p>Batita Hawett dit Moncef</p>	<p><u>Titre</u></p> <p>Propriétaire de la Société et responsable régional de l'UTICA.</p>
<p><u>Adresse:</u></p> <p>Z.I.Gabes B.P67 Gabes 6000 <u>Tel:</u>75 271 372/272 868 <u>Fax:</u> 75 270 130</p>	<p><u>Localisation</u></p> <p>Gouvernorat de Gabès.</p>
<p><u>Description de l'entreprise</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Entreprise créée en 1978. • Nombre d'emplois : 120 emplois. • Réalisation de l'action de mise à niveau en l'an 2000 avec un coût de 2.200.000 DT. • Capacité de production après l'extension : 1.200.000 m²/an. • Gamme de produits : <ul style="list-style-type: none"> ○ Carreaux mosaïques super blanc 25 x 25 et 40 x 40. ○ Carreaux mosaïques super blanc + colorant 25 x 25 et 40 x 40. ○ Carreaux de trottoir 25 x 25 et 40 x 40. ○ Dalles lavées et carreaux antidérapant 25 x 25 et 40 x 40. ○ Marches et contres marches d'escaliers. • L'extension réalisée consiste en l'installation d'une chaîne de production automatique de haute technologie. 	
<p><u>Atouts et Contraintes de la Région du Sud Tunisien</u></p> <p><u>Atouts</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Proximité du port de Gabès pour toute opération d'exportation et d'importation. • L'existence des ressources naturelles en abondance (carrières de pierres) et de bonne qualité. 	
<p><u>Marchés et Ressources Financières</u></p> <p><u>Marchés</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Production destinée à 100 % au marché local. 	
<p><u>Industrie Internationale :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • L'existence de la matière première constitue un stimulant pour l'investissement étranger. 	

CARRELAGE BAROUDI

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Etablissement :</u> Carrelage BAROUDI (Capital 100 % Tunisien).	<u>Industrie / Produit :</u> <ul style="list-style-type: none"> • Industrie de Carrelage : • Carreaux mosaïques et marbrés.
<u>Nom des Interviewés :</u> BAROUDI Ridha.	<u>Titre :</u> Directeur Général Adjoint.
<u>Adresse:</u> Z.I.Route Benguerdène MEDENINE 4100 <u>Tel:</u> 75 640 849	<u>Localisation :</u> Gouvernorat de Medenine.
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise a été créée en 1978. • Capital social : 280.000 DT. • L'entreprise a réalisé une extension en 1984 avec un matériel importé de l'Italie. • Capacité de production : 700 m² par jour. • Nombre d'emplois : 70 emplois. • L'entreprise dispose de sa propre carrière. 	
<u>Atouts et Contraintes de la Région du Sud Tunisien</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilité de la matière première (carrière de pierre, marbre...). 	
<u>Industrie Internationale</u> <ul style="list-style-type: none"> • Substitution du carrelage par d'autres produits de luxe : marbre, carreaux de faïence pour pavement. 	

SICAT

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Société Industrielle des Carrelages_Tataouine SICAT (capitale 100% Tunisien)	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Industrie de carrelage • Carrelages (25 x 25) et (40 x 40) ordinaires et marbrés • Anti-derapants et Trottoirs
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Karoui Mabrouk	<u>Titre(s)</u> Propriétaire de l'entreprise
<u>Adresse:</u> Sned sidi Mosbah km 28 (Medenine-Tataouine) 3220 Ghomrassen Tataouine Tel 75 848 233 Fax: 75848 235	<u>Localisation</u> Ghomrassen Gouvernorat deTataouine
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'état des équipements est moyen, le fonctionnement est semi-automatique. • Les matières premières utilisées subissent des coûts de transport énormes. • Les produits finis sont tous destinés au marché local, exactement pour le Sud. • La société estime réalisée un projet de filtre-presse, qui consiste en le recyclage de l'eau utilisée actuellement et l'obtention de blocs muraux et VRD. • L'effective actuel étant de 30 employés. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le secteur est considéré innovateur, en ce sens qu'il suit les nouvelles technologies en la matière • L'abondance des matières premières, spécialement les produits de carrière présente l'atout majeur du secteur. • Le tissu industriel du secteur de carrelage est constitué de près de 92 unités. • Les produits actuels du carrelage (carrelage ordinaire) tendent à disparaître vue l'orientation des consommateurs vers les produits nouveaux (mono-couche; parterre...) qui obéissent à la fois aux tendances architecturales ainsi qu'aux besoins des clients. 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • La disponibilité des carrières exploitées ainsi que les carrières potentielles • La croissance accrue du secteur bâtiment au Sud favorise explicitement la demande des matériaux de construction et implicitement le carrelage <u>Contraintes</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'approvisionnement en produits consommables (granite; marbre...) subit des coûts de transport énormes. 	
<u>Concurrents</u> <ul style="list-style-type: none"> • La similarité des unités de carrelage en ce qui concerne la technologie utilisée et les produits fabriqués, favorise une forte concurrence. • Les nouvelles unités utilisant la haute technologie présentent beaucoup plus des avantages par rapport aux autres. 	

CARRELAGE BEN NACEF

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> CARRELAGE BEN NACEF (capitale 100% Tunisien)	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Industrie de carrelage • Carrelages (25 x 25) et (40x40) ordinaires et marbrés
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Ben Nacef Moncef	<u>Titre(s)</u> Propriétaire de l'entreprise
<u>Adresse:</u> <u>Tel:</u> 75 492 026 <u>Fax:</u> 75 492 025 <u>Email:</u> JOZLINA@GMX.NET	<u>Localisation</u> Kebili Gouvernorat de Kebili
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Mise en exploitation de la société en 1997 • Capacité de production : 1000 m² / jour • La société possède son propre carrière à Gabès • La société produit toute la gamme des carrelages • Nombre d'emplois : 50 personnes y compris ceux qui exploitent la carrière 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'industrie de carrelage est bien développée en Tunisie • Le secteur de carrelage compte actuellement près de 92 unités 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Connaissance développée du promoteur en matière de technologie et de commercialisation <u>Contraintes</u> <ul style="list-style-type: none"> • Absence des matières premières dans la région de Kebili 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Production destinée à 100% au marché local (Kebili, Gafsa , Tozeur et Gabes) 	
<u>Industrie Internationale</u> <ul style="list-style-type: none"> • Connaissance du secteur de carrelage à l'échelle international 	

NOFASUD

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Etablissement :</u> faïencerie NOFASUD (Capital 100 % Tunisien).	<u>Industrie / Produit :</u> <ul style="list-style-type: none"> • Carreaux de faïences pour pavement.
<u>Nom des Interviewés :</u> KEMALI Mohamed.	<u>Titre :</u> Directeur Commercial.
<u>Adresse:</u> Z.I.Route Benguerdène MEDENINE 4100 <u>Tel:</u> 75 642 728	<u>Localisation :</u> Gouvernorat de Medenine
<u>Description de l'entreprise:</u>	

<ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise a été créée en 1978 par l'Etat, elle a commencé la production en Janvier 1981. La société a été en suite privatisée. • L'entreprise a réalisé deux extensions : La première en 1987 et la deuxième est encours. • Capacité de production : 900 m²/j avant la deuxième extension. • Nombre d'emplois : 100 employés dont 10 sont des cadres. • Avant 1987 l'entreprise a entamé une expérience de production de biscuit de faïence et émaillage (système de deux canaux). L'expérience a connu un échec total à cause d'un problème technique. • Cette société est dotée d'une bonne organisation : Service commercial, financier, personnel, technique avec un taux d'encadrement élevé.
<p><u>Contexte Tunisien :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise utilise une unité intégrée : la première société qui fabrique le grés et fait l'émaillage • La NOFASUD est connue en Tunisie par la fabrication des carreaux de faïence de pavement.
<p><u>Atouts et Contraintes de la Région du Sud Tunisien</u></p> <p><i>Atouts</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • L'existence d'une matière première de bonne qualité (argile et sable). • La spécialisation de l'entreprise dans la fabrication des carreaux de pavement a permis de fabriquer des produits de qualité reconnue sur le marché local et étranger. <p><i>Contraintes</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Problème de transport (tous les équipements, pièces de rechange, matière première importée sont livrés au port de Tunis). • Coût des facteurs élevé par rapport à celles installées au Nord de la Tunisie (dans le sud il n'y a pas un réseau de distribution de gaz)
<p><u>Marchés et Ressources Financières</u></p> <p><i>Marchés</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Les ventes de l'entreprise couvrent le marché national. • Il y'a quelques opérations d'exportation vers la Libye et la France.

BETON MANUFACTURE DU SUD

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Etablissement :</u> Béton Manufacture du Sud Capital Tuniso-Libyen (50 % - 50 %).	<u>Industrie / Produit :</u> Fabrication d'Articles en Béton : <ul style="list-style-type: none"> • Poteaux pour la STEG. • Poutrelles pour dalle. • Aggloméré.
<u>Nom des Interviewés :</u> BOURARA Ridha. ABDERRAHIM Fethi	<u>Titre :</u> Technico-Commercial Chef d'usine
<u>Adresse:</u> Route de Sfax km14 Aouinet Gabes <u>Tel:</u> 75 370 233/370 415 <u>Fax:</u> 75 370 605	<u>Localisation :</u> Gouvernorat de Gabes
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise a été créée en 1985. • Le capital de la société est Tuniso-Libyen avec un apport de 50 % pour chaque actionnaire. • Nombre d'emplois : 100 employés dont 6 sont des cadres. • Capacité de production : <ul style="list-style-type: none"> ○ Poteaux de 18.000 à 20.000 unités/an. ○ Poutrelles 360.000 mL/an. ○ Agglomérés. • La B.M.S est l'unique entreprise qui fabrique des poteaux pour la STEG (Société Tunisienne d'Electricité et de Gaz). 	
<u>Atouts et Contraintes de la Région du Sud Tunisien</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Conjoncture économique favorable pour la demande de ce produit. • Disponibilité de la matière première (Sable, gravier, ciment et fer). <u>Contraintes</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'acceptation du produit (poutrelle) dans le secteur de bâtiments. 	
<u>Marchés et Ressources Financières</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les produits sont vendus uniquement sur le marché local : <ul style="list-style-type: none"> ○ Poteaux pour la STEG. ○ Poutrelles pour les sociétés de bâtiment et les particuliers. 	
<u>Industrie Internationale</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'industrie internationale est caractérisée par une diversification des articles en béton (Pavé, éléments décoratifs...). 	

ARTICLES EN BETON

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Etablissement :</u> Articles en Béton (Capital 100 % Tunisien).	<u>Industrie / Produit :</u> Fabrication d'articles en béton: <ul style="list-style-type: none"> • Pavés • Bordures
<u>Nom(s) des Interviewés :</u> LOTFI Ali.	<u>Titre :</u> Propriétaire de l'Entreprise.
<u>Adresse:</u> Zone industrielle de Gafsa. <u>Tel:</u> 76 225 070 / 220 759	<u>Localisation :</u> Gafsa.
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Coût d'investissement : 800.000 DT. • Nombre d'emplois : 23 emplois. • Gamme de produit : <ul style="list-style-type: none"> ○Pavés. ○Bordures. 	
<u>Contexte Tunisien :</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'unique entreprise implantée dans le Sud-Ouest. 	
<u>Atouts et Contraintes de la Région du Sud Tunisien</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Existence de la matière première en quantité et qualité. 	
<u>Marchés et Ressources Financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • La totalité des produits est commercialisée sur le marché local (Gafsa, Kasserine, Thala, Tozeur). 	
<u>Concurrents</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'absence d'un concurrent directe dans la région permet à l'entreprise de bien se placer sur le marché de Gafsa, Kasserine , Thala.et Tozeur. • Le transport est assuré par l'entreprise ce qui permet de réduire le prix de revient. 	

SUD BITUME

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Sud Bitume (société à capital 100% tunisien)	<u>Industrie/Produits</u>
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Si Mabrouk.	<u>Titre(s)</u>
<u>Adresse:</u> .	<u>Localisation :</u> - Zone Industrielle - Gabès.
<u>Description de l'entreprise</u> Commercialisation de : - Bitume 40/50. - Investissement de création : 330.000 DT. - Cut beak 0,1. - Cut beak 400. * Création de l'entreprise : en 1998. * L'entreprise Sud Butime achète et commercialise le bitume 40/50 sous forme liquide (avec un système communiquant de chaudière). Les achats de bitume sont assurés auprès de l'ETAP qui l'import de l'Espagne et de l'Italie. Le bitume est utilisé par les entreprises de travaux publiques pour l'enrobage des routes. * Le cut beak 0,1 et le cut beak 400 sont vendus aux mêmes clients pour les besoins de revêtements des routes. * Cette entreprise est une filiale d'une maison installée à Tunis (Bitumed) qui a d'autres représentations telles quelle de Kairaouan. Le PDG du groupe est M. Férid Abbès. Emplois : - 1 directeur d'usine. - 1 comptable. - 3 techniciens. - 2 ouvriers. - 2 gardiens. * La période la plus faste d'écoulement de 3 produits est l'été (apogée de l'activité de travaux publiques). * Capacité de stockage : 1.700 tonnes ; l'approvisionnement se fait auprès de la maison mère (Bitumed) à raison de deux bateaux par mois sur Gabès.	

BRIQUETERIE EL HAMMA

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Etablissement :</u> Briqueterie El Hamma. (filiale de la société LACERAMIQUE)	<u>Industrie / Produit :</u> <ul style="list-style-type: none"> • Industrie de Briques. • Une gamme très large : 15 produits.
<u>Nom des Interviewé :</u> Mr.FERCHIOU Younes Mr.BERRICHE Mohamed.	<u>Titre</u> Président Directeur Général Directeur.d'usine
<u>Adresse:</u> Usine:Route de Kebili km3 Elhamma Gabes Tel:75 331 031/331 148 Fax: 75 331 733 Siège Social:Rue n°:101 immeuble Astrée les berges du lac 2045-TUNIS Tel:71 860 060 Fax: 71 861 004	<u>Localisation :</u> Zone Industrielle d'El Hamma. Gouvernorat de Gabès.
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise crée en 1966 appartenait à l'Etat jusqu'à 1996 date de sa privatisation. • L'entreprise est acquise par le groupe "LACERAMIQUE • L'entreprise a fait l'objet d'une extension en 1970. • Le chiffre d'affaires réalisé en 1999 est : 3.300.000 DT et en 2000:3 980 000DT. • Capacité de production : 300 Tonnes/jours. • Nombre d'emplois : 124 dont 64 agents sont titulaires. • L'entreprise maîtrise bien les coûts des facteurs, cela implique la compression des charges et la réduction du prix de revient. • L'entreprise possède sa propre carrière d'argile, réserves suffisantes pour 50 ans, élaboration d'un plan d'exploitation sur 5 ans. 	
<u>Contexte Tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le groupe société LACERAMIQUE propriétaire de la briqueterie El Hamma est considérée comme un pionnier en industrie de matériaux de construction (brique et faïence) • L'expérience du groupe date de 1966). • Les unités du groupe sont implantées dans plusieurs régions de la Tunisie : Bizerte-Tabarka-Jendouba- Tajerouine –Jandouba – Tunis - Kasserine- El Hamma). 	
<u>Atouts et Contraintes de la Région du Sud Tunisien</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • La matière première est disponible et de bonne qualité; réserves de 50 ans à raison de 120.000 Tonnes/an . • Bonne image de marque et qualités de produits de l'entreprise. 	
<u>Marchés et Ressources Financières</u> <ul style="list-style-type: none"> • La commercialisation des produits se fait essentiellement sur le marché local (Gabès et Kébili). • L'entreprise a réalisé quelques opérations d'exportation vers la Libye entr 1970 et 1980 	
<u>Concurrents</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'expérience acquise par l'entreprise (créée en 1966) lui permet d'être la première en la matière • L'appartenance a un groupe puissant facilite bien la pénétration de l'entreprise sur tout le marché national. 	

CERAMIQUE D'ART

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Céramique d'art « CER-ART » <i>(société à capital 100% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Poterie • Article d'ornementation en céramique
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Ben Hamida Rafik	<u>Titre(s)</u> Propriétaire de l'entreprise
<u>Adresse:</u> Z.I.Route Benguerdène MEDENINE 4100 <u>Tel:</u> 75 643 986 <u>Fax:</u> 75 643 986	<u>Localisation</u> Médenine Gouvernorat de Médenine
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise a été créée en 1994 • L'investissement est de l'ordre de 131.000 DT • Les équipements sont importés en partie de la France et de l'Espagne • L'entreprise utilise pour la production des ses articles comme matières premières les déchets provenant des briqueteries (argile) et des faïenceries (poudre de faïence). • Nombre d'emplois : 30 emplois. • Capacité de production : 3.000 pièces par jour. • Chiffre d'affaires : 100.000 DT. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • La poterie est très développée en Tunisie. • Les régions de Djerba et de Nabeul sont bien connues dans le secteur de la poterie • La CER-ART est l'unique entreprise en Tunisie qui utilise de la terre cuite naturelle rouge. 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'argile rouge de Medenine utilisée par l'entreprise est réputée par sa qualité et son abondance (le gisement s'étend sur une superficie de 200 km² avec une épaisseur moyenne de 20 mètres) . • Proximité de la zone franche et du port de Zarzis. <u>Contraintes</u> <ul style="list-style-type: none"> • Coût de transport des produits finis est élevé : la majorité des commandes est livrée au Nord du pays. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise commercialise sa production sur le marché local. • Plusieurs clients que se soient nationaux ou étrangers ont contacté l'entreprise, mais faute de moyens (équipements) l'entreprise n'a pu satisfaire leurs commandes. 	
<u>Industrie Internationale</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les principaux concurrents pour ce genre de produit se trouvent à l'extrême Orient • L'existence d'une forte demande sur le marché européen (France, Italie, Allemagne) et américain (Canada, USA). 	

Secteur des Industries de Textile, Habillement, Cuir et Chaussures

Confection

CGT.F.CHAUSSETTES	24
HADJITEX	25
HANATEX	26
GOLFE CONFECTION	27
SMC	28
DUNETEX	29
SONDROSE	29
CASTILIA	29

Cuir et Chaussures

MTM	30
------------	-----------

Tissage

ANATEX	31
NOUVOTEX	32
TEXYA	33
SOFITIS	34

cardage et filature de laine

E.I.C.A.F.I.L.	35
-----------------------	-----------

traitement de fripes

FRITEX	36
---------------	-----------

CGT.F.CHAUSSETTES

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> CGT.F. Chaussettes (société – projet autofinancé)	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Chaussettes • Fil élastique • Rubans
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> M. Dhaou Belgacem MAZTOURI	<u>Titre(s)</u> Gérant
<u>Adresse:</u> 26 Rue Mongi Slim <u>Tel:</u> 75 643 344 <u>Fax:</u> 75 640 907	<u>Localisation</u> Médénine Gouvernorat de Médénine
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Société créée en 1978 pour la confection de chaussettes hommes/enfants (basse et moyenne gamme), fil élastique et rubans. Valeur de l'investissement initial environ 400.000 Dinars. • Capacité productive sur deux postes: chaussettes 120-150 douzaines/jour ; fil élastique 40-50 Kg/jour. • Matières premières utilisées sont en grande partie de l' Italie et Malaisie. • 25 employés répartis entre SIVP, CF et saisonniers. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Atouts spécifiques de l'entreprise en question : qualité du produit (gamme populaire), prix compétitifs et modalités d'achat (achat au comptant et vente par des traites). • Il y a des opportunités en Tunisie pour la production de sous-vêtements pour hommes et femmes, que l'entrepreneur envisage d'exploiter. • Le promoteur a été très intéressé par la possibilité d'un partenariat 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Coûts de la main-d'œuvre inférieurs 10 à 15 % que ceux des concurrentes dans la région du Sahel. • Avantages fiscaux et parafiscaux pour les activités industrielles implantées dans les régions défavorisées, telles que la région du Sud. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les marchés de vente sont essentiellement dans la région du Sud mais aussi à Tunis à travers 10 grossistes. 	

HADJITEX

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> HADJITEX (totalement exportatrice). (Société à capital 100 % Tunisien).	<u>Industrie/Produit</u> Confection (en sous-traitance) de vêtements professionnels.
<u>Nom(s) des interviewés</u> HADJI Tarek.	<u>Titre(s)</u> P.D.G.
<u>Adresse:</u> Rue Habib Thameur BP 345 H.S Jerba <u>Tel:</u> 75 621 492 fax : 75621491	<u>Localisation</u> Djerba. Gouvernorat de MEDENINE.
<u>Description de l'entreprise.</u> <ul style="list-style-type: none"> • Société créée en 1998 (du type familial). • Capital social: 110.000 Dinars. • Investissement initial: 400.000 Dinars. • La capacité maximale de production est de l'ordre de 14.000 pièces /mois. • Personnel : 80 employés. Le matériel utilisé est réparti de la façon suivante: <ul style="list-style-type: none"> ○ 90% est acheté localement. ○ 10% est importé. • La conception des articles et les matières premières nécessaires sont assurées par le client. • La société prend charge de la formation de professionnelle de ses ouvriers. • La société prend charge du coût de transport de ses produits à fin de minimiser le risque de perte de ses clients. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le coût de main d'œuvre est de 200 à 250 Dinars. (par mois et par ouvrier) 	
<u>Contraintes et atouts de la région du Sud</u> <u>Contraintes</u> <ul style="list-style-type: none"> • Manque de tradition et de formation dans le domaine de confection dans la région du Sud.. • Coût de transport élevé. • Coût de formation élevé. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Société totalement exportatrice vers la France et l'Allemagne. <u>Ressources financières</u> <ul style="list-style-type: none"> • HADJITEX n'a pas des problèmes de financement. 	
<u>Concurrents</u> <ul style="list-style-type: none"> • Selon l'interviewé le Maroc et l'Egypte sont les deux principaux concurrents de la Tunisie. 	

HANATEX

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u>	<u>Industrie/Produit</u>
HANATEX (totalement exportatrice) (Société à capital 100 % Tunisien).	Habillement en maille et en chaîne et trame.
<u>Nom(s) des interviewés</u>	<u>Titre(s)</u>
CHAABANE Boulbaba..	P.D.G.
<u>Adresse:</u>	<u>Localisation</u>
Cité le municipalité Gabes <u>Tel:</u> 75 278 001	Gouvernorat de GABES
<u>Description de l'entreprise</u>	
<ul style="list-style-type: none"> • Date de création: 3/7/1998. • Investissement: 325.000 Dinars. • Personnel : 90 employés. • Produits: Polos, Tee-shirts, Jupes, Chemises,... en maille et en chaîne et trame. • Capacité nominale: 2.500 pièces/jour. • Machines: 120 unités. • Espace: 1.380 m². • Au cours du rencontre avec son premier responsable, la société HANATEX était en arrêt de production (dès novembre 1999). Cette rupture est parvenue suite à un désaccord avec son mono-client Italien.. Actuellement HANATEX est en cour de conclure un contrat de sous-traitance avec un nouveau client Allemand: PIMKIE. 	
<u>Contexte tunisien</u>	
<ul style="list-style-type: none"> • Mr.CHAABANE a bien développé les atouts traditionnels de la Tunisie: stabilité socio-économique, proximité de l'Europe, disponibilité de main d'œuvre... 	
<u>Contraintes et atouts de la région du Sud</u>	
<u>Atouts</u>	
<ul style="list-style-type: none"> • Proximité d'une zone franche. • Main d'œuvre relativement moins chère(par rapport à la région du Sahel) 	
<u>Contraintes</u>	
<ul style="list-style-type: none"> • Problème de formation. • Manque des techniciens. 	
<u>Marchés et ressources financières</u>	
<u>Marchés</u>	
<ul style="list-style-type: none"> • C'est une société totalement exportatrice. 	
<u>Concurrents</u>	
<ul style="list-style-type: none"> • Ceux de la région du Sahel Tunisien. 	

GOLFE CONFECTION

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Golfe Confection (totalement exportatrice). Société à capital 100 % Tunisien.	<u>Industrie/Produit</u> Confection de pantalons salopettes en jean (haut de gamme)
<u>Nom(s) des interviewés</u> DAHMENI Ahmed.	<u>Titre(s)</u> Gérant.
<u>Adresse:</u> Rue Mohamed Ali El-Hammi Teboulbou Gabes <u>Tel:</u> 75 280 082 <u>Fax:</u> 75 284 965	<u>Localisation</u> Teboulbou Gouvernorat de GABES
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Société créée en 1990 pour la confection de pantalons en jean (haut de gamme), elle travaille en sous-traitance pour des clients en Europe (Italie, France, Belgique). • Capacité de production <ul style="list-style-type: none"> - nominale : 2.500 pièces /jour. - réelle : 1.300-1.400 pièces /jour. • Nombre des machines : 150 unités (en 4 types) • Chiffre d'affaires en 1999 : 700.000 Dinars. • Personnel : 170 employés. • L'entreprise ne travaille pas en pleine capacité au cours de toute l'année. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • La concentration de la majorité des unités de ce secteur est dans la région du Sahel Tunisien, ce qui laisse la concurrence acharnée dans cette région. • La majorité des unités de textile sont des sous-traitants pour des grandes marques Européennes (totalement exportatrices). 	
<u>Contraintes et atouts de la région du Sud</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'atout spécifique de l'industrie textile dans la région du Sud tunisien est la disponibilité de la main d'œuvre féminine proche des unités de confection et apte pour apprendre et communiquer. • Coût de facteur main d'œuvre en croissance mais toujours moins élevé qu'au Sahel. • Une série de subventions accordées aux unités totalement exportatrices (exonération de l'impôt sur les bénéfices, possibilité de vendre un quota du produit sur le marché national...) • La possibilité d'orienter la capacité non encore exploitée vers la production des tenus de travail pour les administrations et unités industrielles nationales. <u>Contraintes</u> <ul style="list-style-type: none"> • Salaire brut entre 220 et 240 dinars contre 30 dollars en Europe de l'Est. • L'absence d'une infrastructure d'accueil (hôtels, animation...). • Problème de disponibilité des techniciens (salaire élevé entre 1.000 et 1.500 dinars). • Problème de formation des ouvrières par rapport à la région du Sahel 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marché</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché algérien présente des opportunités d'écoulement intéressantes. 	

SMC

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> SMC : SOCIETE MONDIALE DE COUTURE Société totalement exportatrice capital Tuinso-lybien.	<u>Industrie/Produit</u> Habillement en Maille et en Chaîne et trame pour femmes: <ul style="list-style-type: none"> • Robes. • Tee shirts. • Chemisiers.
<u>Nom(s) des interviewés</u> LATRACH Mongi.	<u>Titre(s)</u> P.D.G.
<u>Adresse:</u> Rue Taieb Mhiri 6001 GABES <u>Tel:</u> 75 271 104	<u>Localisation</u> Gabés Gouvernorat de GABES
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Société créée en février 1991 pour la confection -sous-traitance- d'habillement pour femmes. • .Capital social : 450.000 Dinars (30.000 DT à la création.) • Personnel : 190 employés (dont 40 permanents et 100 contractuels.). • Capacité de production: Entre 15.000 et 20.000 pièces par semaine. • 95% de la production totale de cette unité est produite pour le compte d'un seul client. • En 1999 SMC a commencé un programme de mise à niveau qui s'étale sur trois années(1999-2001) et qui nécessite un montant estimé à 170.000 Dinars • Le client Allemand se charge de supporter les frais liés à la livraison de la marchandise dès qu'elle quitte l'atelier du SMC.Cette convention stimule monsieur LATRACH à surveiller la qualité et les délais de livraison de son produit. • M.LATRACH est un <u>technicien</u> doté d'une grande expérience dans le secteur de confection (facteur de réussite du SMC). • Face au problème d'insuffisance de l'espace actuel (1000m² couvert), les responsables du SMC sont en cours de discuter quelques alternatives de délocalisation de l'usine. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Stabilité économique et sociale du pays. • Confiance bilatérale entre les partenaires Tunisiens et Européens. • L'abondance d'une main d'œuvre compétente et non chère. 	
<u>Contraintes et atouts de la région du Sud</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Main d'œuvre, moins chère, plus abondante et plus proche des unités industrielles (par rapport à la région du Sahel). • Une série des subventions accordées aux entreprises implantées dans les régions non côtières. <u>Contraintes</u> <ul style="list-style-type: none"> • La manque des centres de formation modernes. • Problème de disponibilité des pièces de rechange. . 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Toute la production du SMC est demandée par un seul client. • L'interviewé est intéressé à l'idée d'un projet de partenariat. 	

DUNETEX/SONDROSE/CASTILIA

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Dunetex/Sondros/Castilia <i>(sociétés à capital mixte 60% belge, 40% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Jeans (licence Lewis) • Vêtements pour dame • Robes de nuit • Housses pour sièges de voiture
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Mme Radhia BEN JEMAA	<u>Titre(s)</u> Directrice de 3 unités
<u>Adresse</u> Route de Degache 2260 <i>Tel:</i> 76 420 799	<u>Localisation</u> Dègueche/Tozeur Gouvernorat de Tozeur
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les trois unités font partie d'un groupe de confection textile, installé à Monastir. • La première société installée à Tozeur a été Sondrose(350.000 DT) • La société Dunetex a été créée; à la suite du succès de Sondrose; pour la production des pantalons jeans sous licence Lewis(1,2 millions DT). • Tissu et accessoires sont importés, le produit fini est re-exportés en Europe à travers le partenaire belge. La capacité actuelle de l'usine : 10.000 pièces par semaine avec un seul poste de 80 employés. La société est en train d'établir un deuxième poste pour doubler la production. • La troisième société, Castilia, en phase de démarrage, partage la même usine de Dunetex. Un investissement de 1,6 millions DT, la société va produire des housses pour sièges de voitures. La capacité de l'unité devrait être de 1.000 pièces par jour . 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Un grand nombre de sociétés textiles à capital soit étranger soit mixte opèrent depuis plusieurs années dans le Nord et le Sahel de la Tunisie. Le siège du groupe lui-même se trouve au Sahel(Monastir). • Le groupe a décidé de s'installer dans la région du Sud dû à la forte concurrence dans le secteur à Monastir, qui a produit une hausse du coût de main-d'œuvre. 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Abondance de main-d'œuvre à bas coûts. • Proximité des marchés de l'Union européenne • Avantages fiscaux et parafiscaux. • Le Gouvernorat de Tozeur est en train d'établir une zone industrielle dotée de tous les services nécessaires pour accueillir de nouvelles activités industrielles. • Qualité et proximité des écoles de formation professionnelle (couture et confection). 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les deux sociétés de confection exportent toute leur production vers l'Europe par le biais du partenaire belge. Le contrat de sous-traitance pour les housses est pour le compte d'un client français qui assure l'achat de toute la production. 	

MTM

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> <p style="text-align: center;">MTM : MEGISSERIE TANNERIE MAGHRAOUIA Société à capital 100 % Tunisien.</p>	<u>Industrie/Produit</u> Production de toutes sortes de cuir pour: <ul style="list-style-type: none"> • Habillement. • Chaussures. • Doublures. • Maroquinerie.
<u>Nom(s) des interviewés</u> SFAXI HABIB.	<u>Titre(s)</u> P.D.G.
<u>Adresse:</u> Hotel Sindabad place Mongi Bali 4180 JERBA <u>Tel:</u> -75-650 047 / 75-622 484	<u>Localisation</u> Siège social: Djerba. Usine : Sidi Makhoulouf. Gouvernorat de MEDENINE.
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Société créée en 1990 pour la production de cuir: du tannage au finissage de cuir Ovin et Caprin. • Elle est la seule dans le sud Tunisien qui collecte et traite les peaux Ovines et Caprines. • Investissement: : 250.000 Dinars • Chiffre d'affaires en 1999 : 1500.000 Dinars. • Personnel : 30 employés • Production: 600 Peaux /Jour. • En moyenne 50% de la production annuelle du MTM est écoulee sur le marché national, le reste est exporté vers la Corée du sud, l'Italie, l'Espagne et la France. • Les quantités des peaux Ovines et Caprines collectées dans la région du sud sont insuffisantes pour maintenir une activité régulière. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • A l'échelle nationale, on recense neuf (9) entreprises de traitement de cuir ovin et caprin dont une seule dans la région du Sud. • La Tunisie est d'une part le barycentre du marché Magrebin qui offre des quantités importantes en cuir ovin et caprin, d'autre part il est le pays le plus proche du marché Européen premier consommateur de ces produits. 	
<u>Contraintes et atouts de la région du Sud</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Offre important d'une main d'œuvre prête pour apprendre et travailler. • La proximité de deux grands marchés de peaux ovins et caprins à savoir la Libye et l'Algérie. • La proximité d'une zone franche. Une série de subventions accordées aux entreprises implantées dans la région du sud. <ul style="list-style-type: none"> • <i>Contraintes</i> • La qualité de formation du personnel des abattoirs. • La centralisation des décisions et de licences d'exportation des peaux à l'étranger 	

ANATEX/NOUVOTEX/TEXYA

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Groupe de trois entreprises -ANATEX -NOUVOTEX -TEXYA (Sociétés à capital 100 % Tunisien).	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Articles pour les hôtels: nappes, draps, éponges... • Coutil à matelas. • Tissage des habillements traditionnels (houli, fouta....) • Cuvertures
<u>Nom(s) des interviewés</u> ANANE Khaled.	<u>Titre(s)</u> P.D.G du groupe.
<u>Adresse:</u> Z.I. 4180 Djerba H.S. <u>Tel:</u> 75 650 345-75 650 096 <u>Fax:</u> 75 651 549-75 650 958	<u>Localisation</u> Djerba. Gouvernorat de MEDENINE.
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • ANATEX: crée en 1974. • NOUVOTEX: crée en 1982. • .TEXYA: crée en 1999. • Personnel : 80 employés(pour les trois sociétés) • Matières premières: <ul style="list-style-type: none"> ○ 60% locale(fil de production tunisienne) ○ 40% importée de l'Espagne(acétate) • L'expérience du groupe dans le secteur textile est notable (création de la première entreprise depuis 25 ans). 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • La qualité du textile tunisien est comparable à celle Européenne. L'interviewé pense qu'il manque le label du secteur pour qu'il soit accepté sur le marché mondial. Pour qu'il soit vendu sur le marché Algérien, le produit Tunisien doit passer par une entreprise Marseillaise. • Le marché européen s'avère porteur (les exportations tunisiennes ne représentent que 2,5% du marché Européen). 	
<u>Contraintes et atouts de la région du Sud</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Proximité du marché Libyen : Grande capacité à absorber le produit Tunisien(habillement traditionnel). Actuellement, ce marché souffre de l'irrégularité et de l'instabilité. • Proximité d'une zone franche. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • La Tunisie fournit 2,5% du textile consommé sur le marché Européen . • Le marché cible pour les habillements traditionnels est celui du Maghreb Arabe. Le marché Africain est important et se caractérise par une demande croissante. • L'exportation vers le marché Maghrébin et Africains se fait par l'intermédiaire des entreprises Françaises(problème du label). • Selon l'interviewé Nouvotex fournit quatre entreprises de production de matelas parmi neuf existantes sur le marché Tunisien, en coutil à matelas. 	

SOFITIS

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> SOFITIS -groupe des entreprises- (Société à capital 100 % Tunisien).	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Couvertures Jacquards • Fouta tout genre • Tissu d'ameublement (rayonne et acrylique) • Tissu en soie et en coton
<u>Nom(s) des interviewés</u> AROUAY Bechir.	<u>Titre(s)</u> Ingénieur Directeur technique.
<u>Adresse:</u> Z.I.Route 4180 Djerba Tel: 75 650 123/ 75 650 491	<u>Localisation</u> Djerba. Gouvernorat de MEDENINE.
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • La Société de Filature et de Tissage du Sud (SOFITIS) à été crée en 1977 : société anonyme avec une majorité de 55 % à AROUAY et Cie. • Investissement: 1 million de Dinars dont 60 % des crédits. • Chiffre d'affaires de l'année 1997: 1.633.000 Dinars. • La capacité de production des couvertures de lit est de 576 couvertures / jour. • Personnel : 115 employés(dont 5 cadres). • Le matériel de production du SOFITIS est d'origine Allemande, Italien et Français. • Les matières premières utilisées sont importées de l'Italie et d'Espagne. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • La manque des techniciens en textile en Tunisie. • Selon l'interviewé le marché local est considéré petit et non cible pour le textile. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Marché local (toute la Tunisie). • Exportation vers le marché Français (population Magrèbine) et le marché Australien (en petites quantités). 	

E.I.C.A.F.I.L.**Document de Résumé d'Entrevue**

<u>Nom de l'Entreprise</u> E.I.C.A.F.I.L. Société de Cardage et Filature de Laine (Société à capital 100 % Tunisien)	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> Fil Cardé de laine Pure:teinté et naturel
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> HOUASS Ahmed	<u>Titre(s)</u> Gérant.
<u>Adresse:</u> Tataouine. <u>Tel:</u> 75 851 780-98 212 108-98 253 322	<u>Localisation</u> Gouvernorat de TATAOUINE.
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> La Société de Filature et Cardage de Laine à été créée en Novembre 1998, c'est une société à responsabilité limitée (à caractère familial). Investissement de création: 190.000 Dinars dont 70.000 des crédits. Chiffre d'affaires de l'année 1999: 400.000 Dinars. La capacité de production 370.000 kg/an. Personnel : 17 employés (dont 4 apprentis). L'effectif permanent de cette entreprise ne dépasse pas 10 personnes. La matière première transformée est parvenue de la région de Tataouine et de Médenine, elle se caractérise par l'abondance tout au long de l'année, ce qui offre à cette entreprise un avantage majeur. Les équipements de cette entreprise sont d'origine Espagnol , ils sont retapés. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> L'abondance de la laine brute due à l'importance du troupeau ovin en Tunisie. Selon l'interviewé le marché local est considéré satisfaisant vu l'importance de la demande de la laine brute sur ce marché. Parfois les producteurs Tunisiens font appel aux marchés Algérien et Libyen. 	
<u>Contraintes et atouts de la région du Sud</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> La région de Tataouine appartient aux zones d'encouragement du développement régional. L'abondance et le bon marché d'une main d'œuvre féminine possédant une bonne expérience dans le traitement de la laine brute. L'avantage relatif du coté de coût de facteur transport (livraison et approvisionnement). 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> Marché local (toute la Tunisie). 	

FRITEX**Document de Résumé d'Entrevue**

<u>Nom de l'Entreprise</u> FRITEX (Société totalement exportatrice à capital 100 % Tunisien).	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Triage et traitement de fripes • Tissus effilochés.
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> BEN JEMAA Jamel.	<u>Titre(s)</u> Gérant.
<u>Adresse:</u> Z.I.7 Novembre Tataouine <u>Tel:</u> 75 870 632	<u>Localisation</u> Zone industrielle Tataouine. Gouvernorat de TATAOUINE.
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • La Société FRITEX à été crée au cours des années 80, c'est une société totalement exportatrice (société à responsabilité limitée). • Investissement de création: 600.000 Dinars. • Chiffre d'affaires de l'année 1999: 2.000.000 Dinars. • Personnel : variable de 150 a 250 employés (selon l'activité).. • La matière première : balles de fripes non triées, est importée de l'Europe (la France, l'Italie, la Suisse et l'Allemagne). Le marché Européen se présente comme le leader mondial dans l'offre de cette matière. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Malgré que la Tunisie (et même toute l'Afrique) est un bon marché de ce genre de produits, on remarque l'absence totale de ce genre d'entreprises et ceci revient à l'importance de la technicité et du savoir-faire qui caractérisent l'étape : collecte de fripes sur le marché Européen ou autre. 	
<u>Contraintes et atouts de la région du Sud</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • La région de Tataouine appartient aux zones d'encouragement du développement régional. • L'abondance et le bon marché d'une main d'œuvre féminine. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Marché Africain et Asiatique. 	

Secteur des Industries Agroalimentaires

Conditionnement d'Huile

LES HUILLERIES DU SUD 36

Produits Laitiers

SORIL 37

FROMAGERIE SALMEN 38

SOMAFROM 39

Minoteries et Biscuiteries

LES MOULINS BLANCS DU SUD 40

DIMA 41

BISCUITERIE CHAABANE 42

BISCUITERIE DE MEDENINE 43

Transformation de Poissons

SO.CON.A.G. 44

SWII CONSERVE DE THON 45

HAJI CONSERVE DE THON 46

conditionnement de dattes

DEGACHI SELMA 47

SAMER FRUITS 48

SOMADAT 49

SODAC 50

AMEUR FRERES 51

Production de fleurs en pâte d'azyme

PALMES DECORS 52

LES HUILIERIES DU SUD

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Les Huileries du Sud <i>(Société mixte italo-libyenne, 85% - 15% respectivement ; société-mère italienne « Borelli »)</i>	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Raffinages d'huile d'olive • Extraction de grignon et d'huiles naturelles (maïs, tournesol, etc.) • Conditionnement d'huiles
<u>Nom(s) des interviewés</u> M. Abdelwahab M'CHAREK	<u>Titre(s)</u> Responsable Département Commercial
<u>Adresse:</u> Zone Franche Zarzis <u>Tel:</u> 75 693 140/75 693 150 <u>Fax:</u> 75 610 008	<u>Localisation</u> Zone Franche Zarzis Gouvernorat de Médenine
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Société créée en décembre 1998 • Valeur de l'investissement environ 4 millions de Dollars américains (moyenne taille). • 20% du capital d'investissement financé par une ligne de crédit commercial italien. • Chiffre d'affaires prévu pour l'année 2000 de 15 millions de Dollars Américains. • Raffinages d'huile d'olive : capacité productive installée 150 tonnes/jour. • Extraction de grignon : capacité productive installée 500 tonnes/jour (350 tonnes, utilisée). • Conditionnement d'huiles : capacité productive installée 5.000 boîtes/heure • 85 employés. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • La Tunisie est le quatrième producteur d'huile d'olive au monde. • La Tunisie a signé un accord avec l'Union Européenne pour l'exportation vers les pays membres de 46.000 tonnes d'huile d'olive par an. • La qualité d'huile d'olive tunisienne est comparable à celle européenne. • La société achète l'huile d'olive pour la raffiner et l'exporter soit en vrac soit conditionnés. • Coût de la main-d'œuvre par mois : non-qualifié 260 Dinars ; qualifié 450 Dinars ; cadre 1.000 Dinars. 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Proximité, volume et qualité de la matière première. • Proximité des marchés du Maghreb à exploiter. • Avantages fiscaux de la zone franche. • Présence du port commercial dans la zone franche. • Main-d'œuvre qualifiée. • Coûts de facteurs favorables. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les marchés européens demeurent les plus importants pour l'huile. • La demande nord-américaine, Etats Unies et Canada est en augmentation . 	
<u>Industrie Internationale</u> <ul style="list-style-type: none"> • La proximité des matières premières demeure un des facteurs les plus importants . • La proximité aux marchés de consommateurs est importante. 	

SORIL

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> SORIL <i>(société à capital 100% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Lait pasteurisé • Yaourt • Produits fermentés (Leben) • Beurre • Desserts • Boissons aux jus
<u>Nom(s) des interviewés</u> M. Mustapha BEN JEMAA	<u>Titre(s)</u> Directeur Général
<u>Adresse:</u> Z.I. Koutine 4121 MEDENINE <u>Tel:</u> 75 610 008- 75 610 007 <u>Fax:</u> 75 610 008	<u>Localisation</u> Médénine Gouvernorat de Médénine
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • La société a été créée en 1979. Plusieurs projets d'extensions ont été réalisés, le plus récent est l'installation d'une nouvelle usine à Tunis . • La capacité productive installée de l'usine de Médénine est de 400.000 litres de lait par jour. L'usine de Tunis transforme 100.000 litres de lait par jour. • 125 employés ; Deux postes pour le yaourt, une poste pour le lait. • Les chiffres d'affaires des dernières années : 1997 : 9 millions de Dinars ; 1998: 9.5 millions de Dinars ; 1999 : 11.5 millions de Dinars. Avec l'entrée en production de l'usine de Tunis, . L'entreprise prévoit d'augmenter sa part de marché national de 25 à 35% dans les années à venir. • La société a créé une filiale pour la commercialisation de ses produits, avec 220 employés. Elle dispose aussi d'un parc véhicules de 80 unités dont 10 sont de poids lourds. • La gamme et les quantités vendues sont les suivantes : lait pasteurisé – 60,000 litres/jour ; yaourt 60,000 litres/jour ; beurre – de 2 à 3 tonnes/jour ; produits fermentés – 50,000 litres/jour. L'usine de Tunis est spécialisée pour la production de desserts. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • La commercialisation en Tunisie est toujours auprès des détaillants et des collectivités. • La qualité du lait frais du Sud s'est améliorée dans les dernières années. 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Avantages fiscaux et parafiscaux pour l'investissement dans la région du Sud. • Productivité de la main-d'œuvre du Sud. • Proximité du marché maghrébin. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les marchés demeurent au niveau national, mais vu la qualité et le volume de ses produits, la société est prête à exporter vers la Libye, l'Algérie et même l'Italie. 	

FROMAGERIE SALMEN

Document de Résumé d'Entrevue

<u>- Nom de l'entreprise</u> Fromagerie "SALMEN"	Industrie/Produit Production de fromage sous différentes gammes.
<u>Nom(s) des interviewés</u> Yassine ben SALEM	<u>Titre(s)</u> Directeur technique.
<u>Adresse:</u> 05 Rue Abdelmagid Ben Taher Metouia Gabes <u>Tel:</u> 75 370 160	<u>Localisation</u> Metouia. Gouvernorat de GABES
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Date de création : 1994 • Capacité actuelle de transformation de lait : 7000 l/j ⇒ 70 Kg /j. • Capacité additionnelle à installer : 4500 à 6000 l/j ⇒ 450 à 600 Kg/j • Matière première : <ul style="list-style-type: none"> ○ Lait disponible dans la région (le litre de lait est acheté à 385 millimes). ○ Emballage acheté de Sfax • Gamme de production : 7 à 8 types de fromage. • Emplois : <ul style="list-style-type: none"> ○ 12 emplois actuellement. ○ 5 autres après extension. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le citoyen tunisien n'est pas un grand consommateur de fromage ; la majorité de la production est écoulee sur la zone touristique de Jerba. • La disponibilité du lait à bonne qualité (qualité très comparable au lait européen) • Pas d'exportation significative de fromage actuellement. • Existence de produit importé sur le marché tunisien mais plus cher que le produit local. 	
<u>Contraintes et atouts de la région du Sud</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilité du lait à dans toute la région du sud . • Proximité du marché de la zone touristique de Jerba. • Pas de problèmes d'écoulement des stocks constitués affirment les interviewés. • L'existence de 120 hôtels à Jerba est un stimulant pour augmenter la production. • Main d'œuvre disponible (procédés et tâches simples à exécuter). <u>Contraintes</u> <ul style="list-style-type: none"> • Manque de centres de collecte pour avoir du lait de bonne qualité lors de la transformation. • Faible capacité de transformation par rapport aux ambitions et surtout à la demande de la zone touristique. 	
<u>Marchés et ressources Financières</u> <u>Marché</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché cible est essentiellement constitué par les zones touristiques de Jerba et de Kebili • Le marché africain peut être prometteur avec un projet d'envergure. 	

SOMAFROM

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> SOMAFROM	<u>Industrie/Produit</u> Production de fromage sous différentes gammes.
<u>Nom(s) des interviewés</u> Ezzedine ABDELKHADER	<u>Titre(s)</u> Propriétaire de la SOMAFROM.
<u>Adresse:</u> Avenue Oubeid Ibn El-Jarrah Chenini Gabes <u>Tel.:</u> 75 227 934	<u>Localisation</u> Cheneni Gouvernorat de GABES
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Date de création : 20 Avril 1995. • Capacité actuelle de transformation de lait : 1500 à 2000l/j ⇒ 150 à 200 Kg /j. • Objectif : 5000 l/j ⇒ 500 Kg/j. • Investissement après extension : environ 550.000 DT • Matière première : <ul style="list-style-type: none"> ○ Lait disponible dans la région Avec bonne qualité (le litre de lait est acheté à 385 millimes). ○ Emballage acheté de Sfax • Gamme de production : 7 à 8 types de fromages. • Emplois : <ul style="list-style-type: none"> ○ 6 emplois actuellement. ○ 4 autres après extension. • Chiffre d'affaires : 300.000 à 350.000 DT / an. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le citoyen tunisien n'est pas un grand consommateur de fromage ; la majorité de la production est écoulee sur la zone touristique de Jerba. • La disponibilité du lait à bonne qualité (qualité très comparable au lait européen) • Pas d'exportation signifiante de fromage actuellement. • Existence de produit importé sur le marché tunisien mais plus cher que le produit local. 	
<u>Contraintes et atouts de la région du sud</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilité du lait à dans toute la région du sud . • Proximité du marché de la zone touristique de Jerba. • Pas de problèmes d'écoulement des stocks constitués affirment les interviewés. • L'existence de 120 hôtels à Jerba est un stimulant pour doubler voir tripler la production. • Main d'œuvre disponible (procédés et taches simples à exécuter). <u>Contraintes</u> <ul style="list-style-type: none"> • Manque de centres de collecte pour avoir du lait de bonne qualité lors de la transformation. • Faible capacité de transformation par rapport aux ambitions. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché cible est essentiellement constitué par les zones touristiques de Jerba et de Kebili • Le marché africain peut être prometteur avec un projet d'envergure. 	

LES MOULINS BLANCS DU SUD

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Les Moulins Blancs du Sud <i>(société à capital 100% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Farine boulangère • Farine pâtissière
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Mr Nejib Merzougui	<u>Titre(s)</u> Président Directeur Général
<u>Adresse:</u> 11 rue Sanhagea Mutuelle ville 1082 Tunis <u>Tel:</u> 71 802 959/ 75 237 202	<u>Localisation</u> Kettana - Mareth Gouvernorat de Gabès
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Société créée en juillet 1996 • La capacité productive installée est de 250 tonnes par jour, avec une production sur trois postes, 5 jours par semaine. • La valeur de l'investissement est de 12 millions de Dinars. • Le chiffre d'affaires prévu pour l'année 2000 est environ de 11 millions de Dinars. • 73 employés. • La société est en train d'étudier un projet d'engorgement pour le stockage de la farine, de 2.000 tonnes à présent à 8.700 tonnes (valeur de l'investissement : 800.000 Dinars). 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'industrie en Tunisie est caractérisée par une surproduction. Dans le seul Gouvernorat de Gabès il y a deux autres minoteries de la même taille. • Une minoterie, pour être rentable, doit avoir un chiffre d'affaires d'environ 15 millions de Dinars avec une marge nette de bénéfice au moins de 5-6%. • La capacité d'utiliser les sous-produits (estimés à 20% de la production) est un élément important pour atteindre des bénéfices significatifs. Une possibilité est la production des aliments pour bétail. • Les fonds de roulement sont significatifs. L'Office demande le paiement à 45 jours, alors qu'un délai de 120 jours est accordé aux clients. • Les prix d'achat du blé et de vente de la farine sont homologués par l'Etat. 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Salaires plus compétitifs qu'en Europe. • Avantages fiscaux et parafiscaux • Coûts de transport en baisse. • Proximité des marchés limitrophes, surtout la Libye. • Disponibilité d'eau et d'électricité. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les marchés pour la farine demeurent, pour le moment, au niveau national. 	

DIMA

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> DIMA, Dorra des Industries Maghrébines Alimentaires <i>(société à capital 100% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Farine boulanger • Farine pâtissière • Semoule
<u>Nom(s) des interviewés</u> M. Choukri AHMED	<u>Titre(s)</u> Directeur Général
<u>Adresse:</u> Lala Gafsa <u>Tel:</u> 76 270 625/ 76 270 271	<u>Localisation</u> Lala-Gafsa Gouvernorat de Gafsa
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Société créée en 1980 avec l'installation d'équipements importés de l'Italie. • La capacité productive installée est de 1.200 quintaux par jour, avec une production 24 heures sur 24. Cette capacité est considérée trop basse pour que l'activité soit rentable. La société est en train d'étudier un projet d'engorgement pour doubler la capacité installée. • Le chiffre d'affaires moyenne de dernières années est d'environ 6-7 millions de Dinars. L'interviewé a déclaré que la société travaille à perte. • 70 employés sur trois postes. • La société a préparé une étude de faisabilité pour étendre ses activités dans la production de pâtes alimentaires. La capacité productive envisagée pour ce projet serait de 15 à 20 tonnes par jour. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'Office des Céréales est responsable pour l'achat et la distribution au niveau national des matières premières, c'est à dire le blé tendre et dur. • Le blé délivré par l'Office Nationale des Céréales présente beaucoup d'impuretés, dont l'élimination représente un coût additionnel pour la minoterie. • Les prix de vente de la farine sont homologués par l'Etat. 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Pour le projet de pâtes alimentaires, il n'y a pas des concurrents déjà installés dans la région du Sud. • Salaires plus compétitifs que dans le Nord. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les marchés pour la farine demeurent au niveau national. • Le projet de pâtes alimentaires pourrait viser les marchés du Maghreb et étrangers. 	

BISCUITERIE CHAABANE

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Biscuiterie Chaabane <i>(société à capital 100% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Gaufrettes • Biscuits cigares "croquette" • Biscuits sandwich au chocolat
<u>Nom(s) des interviewés</u> Mme NJIMA Mr. KILANI	<u>Titre(s)</u> Conseillers
<u>Adresse:</u> Teboulbou 6032 gabes <u>Tel:</u> 75 282 635 <u>Fax:</u> 75 282 996	<u>Localisation</u> Teboulbou Gouvernorat de Gabès
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • La société, créée en 1981 avec un capital de 1 million de Dinars, détient le 6% du marché national de vente de biscuits. • La capacité productive installée est de 500 kg/heure. La production, tous produits confondus, est de 500-600 tonnes par an. • La majorité des équipements sont d'origine étrangère. • Les matières premières utilisées sont de la Tunisie à l'exception de 10% (graisse importée de la Belgique). • Distribution des coûts par rapport au chiffre d'affaires: 36% matières premières ; 17% emballage ; 17% main-d'œuvre ; 12% amortissement ; 10% charges financières ; 8% divers. • L'entreprise écoule sa production principalement sur le marché national. En 1993 il y a eu une exportation significative mais occasionnelle vers la Libye, grâce à laquelle le chiffre d'affaires a presque doublé. Les exportations vers l'Algérie, le Sénégal, la Côte d'Ivoire, le Canada, l'Italie et l'Arabie Saoudite n'ont pas donné des suivis importants. • 45 employés. • La commercialisation est assurée, au présent, par trois agents à Tunis, Sfax et dans la région du Sud. • La société a récemment acheté un terrain de 600 m2 dont les deux tiers sont couverts, pour une extension possible de sa production. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les prix de vente de la farine sont homologués par l'Etat. 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les encouragements fiscaux et parafiscaux. • Proximité du marché maghrébin, notamment la Libye et l'Algérie. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les marchés demeurent au niveau national mais il y a des potentialités pour l'exportation dans le Maghreb arabe, l'Afrique et tout le bassin de la Méditerranée. 	

BISCUITERIE DE MEDENINE

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Biscuiterie de Médenine (société à capital 100% tunisien)	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Biscuits secs en vrac • Gaufrettes • Biscuits sandwich au chocolat
<u>Nom(s) des interviewés</u> M. Ben Hamida Mohamed	<u>Titre(s)</u> Gérant
<u>Adresse:</u> Avenue Mongi Slim MEDENINE 4100 <u>Tel:</u> 75 612 086	<u>Localisation</u> Médenine Gouvernorat de Médenine
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Société s.a.r.l. créée en 1990 avec l'installation d'équipements d'occasion, importés d'Autriche (HAAS), France et Italie. Valeur des équipements : environs 300.000 Dinars. • La capacité productive installée est de 5 tonnes par jour, toutefois, la société ne travaille que sur la base des commandes vu la limitation des fonds de roulement • Nombre de clients : 100-150, surtout dans le Sahel (Sfax, Sousse et Monastir) et le Centre-Ouest du pays. • 25 employés. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les prix de vente de la farine sont homologués par l'Etat. • Les autres coûts sont très lourds pour une petite entreprise, surtout l'emballage en aluminium (10 Dinars par kilo) et le transport chez les clients. 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le sud est consommateur potentiel de biscuit en vrac. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les marchés demeurent au niveau national. 	
<u>Concurrents</u> <ul style="list-style-type: none"> • Il y a 5 biscuiteries de grande taille, dont la plus importante est à Gabès. 	

SO.CON.A.G.**Document de Résumé d'Entrevue**

<u>Nom de l'Entreprise</u> SO.CON.A.G.	<u>Industrie/Produit</u> • Transformation et conserve de thon.
<u>Nom(s) des interviewés</u>	<u>Titre(s)</u> Chef comptable à la SO.CON.A.G
<u>Adresse:</u> Avenue Hedi Chaker 6000 Gabes <u>Tel:</u> 75 270 609/75 271 686 <u>Fax:</u> 75 274 488	<u>Localisation</u> Gouvernorat de GABES
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Capacité des frigos : 500 Tonnes. • Matière première : <ul style="list-style-type: none"> ○ Thon importé : 200 à 300 T/an ○ Thon local : 100 à 500 T/an • En 1999, l'entreprise a transformé 100 tonnes de thon local. • Le prix d'achat : 2DT / Kg pour le thon local ; 1,2DT pour le thon surgelé importé. • L'importation se fait à partir de la France, du Sénégal et des pays du golfe. • Emplois : <ul style="list-style-type: none"> ○ 04 permanents. ○ 40 à 50 saisonniers. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Malgré les potentialités du marché soit local soit d'exportation, les producteurs sont contraints à travailler d'une manière saisonnière vu la chaleur pendant l'été et la diminution de la matière à transformer. • Un travail de sous-traitance important a été fait avec la Libye . • Pas d'exportation signifiante en Europe. 	
<u>Contraintes et atouts de la région du Sud</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le golfe de Gabès est riche en crevette qui constitue une matière nutritive importante pour le thon rouge. • Proximité du marché du Maghreb Arabe. • Pas de problèmes d'écoulement des stocks constitués, affirment l'interviewé. • Possibilité de traitement et de conserve d'autres produits tel que les champignons, les truffes, les crevettes... • Main d'œuvre disponible (procédés et taches simples à exécuter). 	
<u>Marché et ressources financières :</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché cible est essentiellement constitué par les grandes surfaces et les grossistes en Tunisie en plus des opérations ponctuelles d'exportation. • Le marché européen est très exigeant quant aux normes appliquées sur ce produit. 	
<u>Industrie Internationale</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché international est en mesure d'absorber le thon sous ces différentes formes (frais, congelé..). 	

SWII CONSERVE DE THON

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> -Swii Conserve de Thon	<u>Industrie/Produit</u> -Conserve de Thon et de produits alimentaires. -Transformation et conserve de thon.
<u>Nom(s) des interviewés</u> SWII Abdelhamid	<u>Titre(s)</u> P.D.G.
<u>Adresse:</u> Port de pêche GABES Avenue Hedi Chaker <u>Tel:</u> 75 276 036	<u>Localisation</u> Zone Industrielle - Gouvernorat de GABES
<u>Description de l'entreprises</u> <ul style="list-style-type: none"> • Date de création : 1985 sous forme d'une S.A.R.L pour devenir Individuelle en 1990. • L'entreprise a essayé une expérience de mise en boîte de conserve de champignons qui a été interdite par le ministère de l'agriculture, parce que l'activité était menée dans la même usine de transformation de thon. • Capacité de production : <ul style="list-style-type: none"> ○ 07 Tonnes /jour pour les petites boîtes. ○ 10 Tonnes /jour pour les grandes boîtes. • Pour son activité de pêche l'entreprise possède 02 bateaux de pêche (23 m & 20 m) . • Emplois : 100 ouvriers pour la pleine capacité. • Chiffre d'affaires : 1 million de Dinars pour la transformation de 200 tonnes de thon. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Malgré les potentialités du marché soit local soit d'exportation, les producteurs sont contraints à travailler d'une manière saisonnière vu la chaleur pendant l'été et la diminution de la matière à transformer. • Un travail de sous-traitance important a été fait avec la Libye . 	
<u>Contraintes et atouts de la région du Sud</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le golfe de Gabès est riche en crevette qui constitue une matière nutritive importante pour le thon rouge. • Proximité du marché du Maghreb Arabe. • Pas de problèmes d'écoulement des stocks constitués, affirme l'interviewé. • Possibilité de traitement et de conserve d'autres produits tel que les champignons, les truffes, les crevettes... • Main d'œuvre disponible (procédés et taches simples à exécuter). 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché cible est essentiellement constitué par les grandes surfaces et les grossistes en Tunisie en plus des opérations ponctuelles d'exportation. • Le marché européen est très exigeant quant aux normes appliquées sur ce produit. 	
<u>Industrie Internationale</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché international est en mesure d'absorber le thon sous ces différentes formes (frais, congelé..). 	

HAJI CONSERVE DE THON

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Haji Conserve de Thon	<u>Industrie/Produit</u> -Conserve de Thon et de produits alimentaires. -Transformation et conserve de thon.
<u>Nom(s) des interviewés</u> Mr TIJANI	<u>Titre(s)</u> Directeur d'usine.
<u>Adresse:</u> Z.I.Gabes <u>Tel:</u> 75 277 288 <u>Fax:</u> 75 278 495	<u>Localisation</u> Gouvernorat de GABES
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Entreprise créée en 1996. • Capacité de production : 6 à 7 tonnes / jour. • L'entreprise transforme seulement du thon surgelé importé. • Nombre d'emploi : 40 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Malgré les potentialités du marché soit local soit d'exportation, les producteurs sont contraints à travailler d'une manière saisonnière vu la chaleur pendant l'été et la diminution de la matière à transformer. • Un travail de sous-traitance important a été fait avec la Libye. 	
<u>Contraintes et atouts de la région du Sud</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le golfe de Gabès est riche en crevette qui constitue une matière nutritive importante pour le thon rouge. • Proximité du marché du Maghreb Arabe. • Pas de problèmes d'écoulement des stocks constitués, affirme l'interviewé. • Possibilité de traitement et de conserve d'autres produits tel que les champignons, les truffes, les crevettes... • Main d'œuvre disponible (procédés et taches simples à exécuter) 	
<u>Marché et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché cible est essentiellement constitué par les grandes surfaces et les grossistes en Tunisie en plus des opérations ponctuelles d'exportation. • Le marché européen est très exigeant quant aux normes appliquées sur ce produit. 	
<u>Industrie Internationale</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché international est en mesure d'absorber le thon sous ces différentes formes (frais, congelé..). 	

DEGACHI SELMA

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Société des Dattes Degachi Selma <i>(société à capital 100% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Exportation de dattes naturelles Deglet Ennour (1^{ère} catégorie) • Conditionnement de dattes
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Abdelaziz DEGACHI	<u>Titre(s)</u> Président, Directeur Général
<u>Adresse</u> Avenue Farhat HACHED 2260 DEGACH-TOZEUR <u>Tel:</u> 76 420 08 <u>Fax:</u> 76 421 325	<u>Localisation</u> Dègueche Gouvernorat de Tozeur
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • La société a été créée en 1995 avec un investissement initial de 150.000 DT. Au présent la valeur de l'investissement, qui inclue deux entrepôts frigorifiques de 200 tonnes en totale, est près de 850.000 DT. • L'unité a une capacité nominale de 2.000 tonnes par an. La production effective de l'année passée a été de 1.500 tonnes de dattes Deglet Ennour et de 250 tonnes de dattes de qualité inférieure. • La société est en train d'étudier un projet d'envergure pour le conditionnement et l'entreposage frigorifique de fruits et légumes. • La société exporte seulement une partie de sa production, avec des variations annuelles en quantité très significatives. • Employés: 400 dont 10 permanents. • Le gérant est propriétaire d'une palmeraie de dattes Deglet Ennour de 8 hectares. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • La production de dattes tunisiennes est près qu'entièrement assurée, depuis toujours, par les six gouvernorats du Sud. Les palmeraies couvrent une superficie totale de 30.000 hectares avec une production annuelle de 100.000 à 105.000 tonnes dans les dernières années. • La Tunisie est le 3^{ème} exportateur en volume et le 1^{er} exportateur en valeur, sachant le niveau relativement élevé du prix moyen à l'exportation de ses dattes. • L'exportation de dattes est entre 25.000 et 30.000 tonnes par an. Les dattes Deglet Ennour sont la principale variété d'exportation. Elles sont exportées avec le label « dattes naturelles », sans passer pour les opérations d'humidification, séchage et enrobage. • Prix moyens à la production par kilogramme : 1,2 DT pour la haute qualité, 0,5 DT pour la basse qualité. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les marchés de la société sont diversifiés. • Le Groupement Interprofessionnel des Dattes (GID) a aidé à promouvoir la société dans les marchés étrangers. • La société est accréditée auprès des offices ,des attachés commerciaux de principales ambassades étrangères en Tunisie. 	

SAMER FRUITS

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Samer Fruits <i>(société à capital 100% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Exportation des dattes naturelles Deglet Ennour (1^{ère} catégorie) • Conditionnement de dattes
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Mohamed BEN AMOR	<u>Titre(s)</u> Gérant
<u>Adresse</u> Cité l' Aéroport, 2200 Tozeur <u>Tel:</u> 76 460 800-98) 450 150 <u>Fax:</u> 76 461 600	<u>Localisation</u> Gouvernorat de Tozeur
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'unité de conditionnement de dattes est un nouveau projet, en phase de réalisation. La société existait déjà en tant qu'intermédiaire commercial de dattes de la zone de Tozeur pour compte de Slim Dattes, société anonyme de conditionnement de dattes près de Tunis. • Le chiffre d'affaires pour l'année 1999 est de 2 millions de Dinars Tunisiens (DT). • L'unité en phase de réalisation sera fonctionnelle avant la fin de l'année. Elle est d'une capacité de 2.000 tonnes par an. L'investissement est de 1,5 millions DT • Employés prévus : 60 permanents dont 8 administratifs, 500 saisonniers. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • La production de dattes tunisiennes est près qu'entièrement assurée par les six gouvernorats du Sud, c'est à dire, en ordre d'importance, Kébili, Tozeur, Gabès, Gafsa, Médenine et Tataouine. Les palmeraies dans ces gouvernorats couvrent une superficie totale de 30.000 hectares avec une production annuelle de 100.000 à 105.000 tonnes dans les dernières années. Près de 90% de la production est concentrée à Kébili et Tozeur. • Prix moyens par kilogramme pour la haute qualité: à la production entre 1 et 1,2 DT ; à l'exportation entre 2 et 3 DT. • Le Groupement Interprofessionnel des Dattes (GID) est une institution publique qui assiste techniquement les producteurs pour améliorer la culture des dattes et fait de la promotion internationale, à travers la participation aux foires et séminaires internationaux. Le GID s'active aussi pour identifier des acheteurs internationaux fiables, pour le compte des entreprises Tunisiennes. 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Proximité des unités de conditionnement à la matière première. • La production de dattes tunisiennes est de très haute qualité. • Avantages fiscaux et parafiscaux . • Proximité des marchés européens. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les dattes bénéficient d'une franchise totale de droits et de prélèvement, sans contingentement, pour l'exportation vers l'Union européenne, et ce depuis l'accord de 1976. • Le marché principal de commercialisation de dattes en Europe est celui de Marseille en France. 	

SODAC

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> SODAC (capitale 100% Tunisien)	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none">• traitement et conditionnement des dattes
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Chahbani Ali	<u>Titre(s)</u> Gérant de l'entreprise
<u>Adresse:</u> Kebili <u>Tel:</u> 75 490 943- 98 454 304	<u>Localisation</u> Kebili Gouvernorat de Kebili
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none">• L'entreprise a été créée en 1989• Investissement : 650 000 DT• Capital : 210 000 DT• Chiffre d'affaires (1994) : 500 000 DT• Nombre d'emploi : 60 personnes. Ces emplois sont à majorité saisonniers, hors de la saison des dattes l'activité de la société se limite au conditionnement	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none">• La quantité de dattes produites en Tunisie (dans le Sud-Ouest) est assez pour couvrir les besoins du marché local et permettre de l'exportation• Les dattes tunisiennes sont réputées par leur qualité	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none">• Disponibilité des dattes dans la région de Kebili• Le coût de transport de la matière première est quasiment nul• Disponibilité de la main d'œuvre• Connaissance approfondie de la qualité des dattes selon la région et la saison.	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none">• Les dattes sont vendues sur le marché local en vrac, et emballées pour l'exportation.	
<u>Industrie Internationale</u> <ul style="list-style-type: none">• La qualité des dattes tunisiennes est de renommée internationale• Le seul concurrent direct sur le marché européen est l'Algérie	

AMEUR FRERES

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Ameur Frères	<u>Industrie/Produit</u> <ul style="list-style-type: none"> • Collecte, Conditionnement et entreposage de dattes. • Entreposage de fruits et légumes.
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> -GRIDI Blgacem . -ABIDI Ali	<u>Titre(s)</u> -P.D.G. -Ingénieur agronome.
<u>Adresse:</u> Nefta Tozeur <u>Tel:</u> 76 430 143 <u>Fax:</u> 76 430 542	<u>Localisation</u> NAFTA Gouvernorat deTOZEUR
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Entreprise créée en 1995 • Investissement initial : 850 000 DT. • Investissement d'extension en mise à niveau (encours) : 200 000 DT. • Production : Collecte et conditionnement de dattes naturelles à concurrence de 1500 à 2000 Tonnes /an . • Chiffre d'affaires en 1999 : 1 800 000 DT. • Emplois : <ul style="list-style-type: none"> ○ 20 permanents. ○ 300 saisonniers. • L'entreprise possède un entrepôt de stockage à Nianou ' (près de Tunis) d'une capacité de 3000 Tonnes. La capacité de stockage à NAFTA étant de 200 Tonnes seulement. • Une étude de mise à niveau a été élaborée par le Centre Technique de l'Agroalimentaires dans un but de certification ISO de L'entreprise (document à l'appui). 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise se contente de l'opération de conditionnement, l'opération d'exportation est assurée par un seul opérateur installé à Tunis. • La majorité des opérations d'exportation sont faites par voie maritime à partir du port de Radès. • L'entreprise est préoccupée par la diversification de sa production (entreposage et conditionnement de fruits et légumes essentiellement) pour faire face à la saisonnalité de la production des dattes. 	
<u>Contraintes et atouts de la région du Sud</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • La qualité des dattes tunisiennes est très appréciée par le marché mondial. • Proximité du marché du Maghreb arabe et de l'Europe. • Pas de problèmes d'écoulement des récoltes affirment. 	
<u>Marché et ressources financières</u> <u>Marché</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché cible est constitué par un mono-client installé à Tunis (intermédiaire d'exportation) . • Une expérience de fabrication de pâte de datte a été entreprise en 1999. 	

PALMES DECORS

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Palmes Décors	<u>Industrie/Produit</u> • Production de Fleurs en pâte d'azyme (70 articles environ).
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> NEIFER Borhène .	<u>Titre(s)</u> P.D.G.
<u>Adresse:</u> 2260 Degueche Tozeur <u>Tel.:</u> 76 420 401 <u>Fax:</u> 76 421 499	<u>Localisation</u> DEGUECHE Gouvernorat de TOZEUR
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Entreprise créée en 1999 . • Investissement initial : 660 000 DT. • Investissement d'extension (encours) : 1 000 000 DT. • Production : <ul style="list-style-type: none"> ○ Fleurs en pâte d'azyme : 70 articles généralement sous design du client . ○ Capacité : transformation de 300 Tonnes d'amidon . ○ Production destiné totalement à l'exportation . • Chiffre d'affaires en 1999 : 500 000 DT . • Chiffre d'affaires en 2000 : 500 000 DT . • Emplois : 150 avec 03 postes de travail 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> • Les avantages fiscaux et financiers sont de nature à attirer les entreprises à s'installer dans les régions intérieures. • La majorité des opérations d'exportation sont faites par voie maritime à partir du port de Radès , ce qui provoque des problèmes de transport : installation de l'entreprise loin de Tunis . 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilité , attachement à l'entreprise et grandes capacités de maîtrise du processus de fabrication de la part des ouvriers . • Proximité du marché du Maghreb arabe et de l'Europe . 	
<u>Marché et ressources financières</u> <u>Marché</u> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché cible est constitué par l'exportation sur les marchés italien , belge , hollandais... • Matière première : <ul style="list-style-type: none"> ○ Amidon : importé de la Hollande et du Maroc . ○ Colorant : acheté sur le marché local . • Coût de revient :Matière première : 20%,Main d'œuvre :30 - 35%,Emballage et divers : 20% . 	

Secteur des Industries Mécaniques Métallurgiques et Electriques

<i>Tuyauterie</i>	
CMP	54
<i>Equipements hôteliers</i>	
TFCS	55
<i>Produits en inox</i>	
ATCM	56
SUD FEXIBLE	58
<i>Matériels électriques</i>	
SOMORED	59
<i>Serrures et divers</i>	
ASED	60
SICUVIS	61

CMP

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> CMP Société de Construction Métallique et Plastique. <i>(société à capital 100% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produits</u> Service : - Tuyauterie, charpenterie métallique. - Autres activités : Vente de fer et location des grues.
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Mr. HAMMOUDA Sadok.	<u>Titre(s)</u> Propriétaire
<u>Adresse</u> Z. Industrielle . B.P. 9 – Gabès 6000 Tél: 75 270 795 Fax : 75 274 722	<u>Localisation</u> Gabès.
<u>Description de l'entreprise</u> - Société créée en 1988. - Nature d'activité : Service. - CA : 780.000 DT. - Investissement : 2.000.000 DT. - Personnel : 15 permanents et 10 occasionnels (dont 2 à l'administration).	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> - Régional : 50 % (dont 20% concentré à Gabès) - National : 50 %. - Clientèle : * Cimenteries. * Groupe chimique. * Privées.	
<u>Concurrents</u> La concurrence est très forte surtout dans la région de Gabès. 130 concurrents, dont 5 principaux : * Ben Rhouma. * SIMG. * NFGT. * ETIP. - Le rang de la société est 3ème parmi ces 5 concurrents.	
<u>Commentaires</u> Programme de mise à niveau : - Modification du bâtiment. - Equipement et logiciels informatiques. - Grues.	

TFCS

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> TFCF Travaux Frigorifique et Climatisation du Sud. <i>(société à capital 100% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produits</u> - Equipement Hôtelier : * Chambre froid. * Chambre de congélation * Climatisation. - Equipement de cuisine : * Comptoirs. * Tables de travail.
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Mr. BEN YAHIA Abdelmajid.	<u>Titre(s)</u> Gérant.
<u>Adresse</u> .B.P. 104 – Gabès 6000 Tél : 75 220 829/96 120 028 Fax : 75 273 391	<u>Localisation</u> Gabès.
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> • Représentation de sociétés étrangères telles que MBM et CTA. • Vente du produit du MBM qui est tout équipement de cuisine des hôtels et des universités. • Equipements : 200.000 DT, • Stock des équipements : 220.000 DT. • Chiffre d'affaire : 600.000 DT. • Matière première : La plupart de matière première est importé (importation libre en Tunisie). • Employés : * 3 administratif. * 8 (au niveau technique + ouvriers). 	
<u>outs et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Contraintes</u> - Il n'existe pas des spécialistes au niveau technique.	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> • Marché national : la société contrôle 15 % du marché national. • Clientèle : Sousse, Hammamet et Djerba. - La société ne veut pas exporter vers le marché Libyen, parce qu'il est instable.	
<u>Concurrents</u> <ul style="list-style-type: none"> • Concurrent : - 2 à Sousse. - 4 à Tunis. 	
<u>Commentaires</u> - La société n'est pas intéressée à l'idée de partenariat.	

ATCM

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> ATCM (Atelier de Travaux de Construction Métallique). (société à capital 100% tunisien)	<u>Industrie/Produits</u> <ul style="list-style-type: none"> • Produits en inox. • Citerne remorque. • Charpente métallique. • Enseigne lumineuse. * Plaques de signalisation.
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Mr. GUEFRACH Abdelhamid.	<u>Titre(s)</u> Gérant.
<u>Adresse</u> Av. Farhat Hached – Gabès 6000 Tél /Fax : 75 270 333	<u>Localisation</u> Gabès.
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> - Création en 1980 avec un coût de 12.000 DT puis l'extension. - Valeur d'investissement d'environ 70.000 DT. - Chiffre d'Affaire est de l'ordre de 500.000 DT. - Nombre d'employés : 8 personnes permanents (dont 2 dans l'administration et 6 techniciens). - Coût de matière première/pièce : 70 %. <li style="padding-left: 40px;">30 % : main d'œuvre, électricité, amortissement. - Clientèle : les administrations et les institutions publiques. - La matière première est achetée auprès de fournisseurs tunisiens mais elle est importée. - Equipements : <ul style="list-style-type: none"> * 3 postes soudures (semi automatique). * Meubles, rouleuse, plieuse, presseuse. - La société utilise en réseau répandu d'artisans en sous-traitance. - La société est obligée de sous-traiter quelques opérations qui nécessitent des machines sophistiquées. 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> - Coût de la main d'œuvre : 450 DT/mois. 	
<u>outs et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>ontraintes</u> <ul style="list-style-type: none"> - Contrainte financière avec les banques. - Aucun programme de mise à niveau. - Contraintes douanières pour le marché Libyen. 	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> <ul style="list-style-type: none"> - Le marché local absorbe 40% et 60% de la production (Sidi Bouzid, Kébili, Tataouine, Médenine, Tozeur). - Le marché national est négligeable (0,5 % de la production). - Pas d'exportation. - 	
<u>Concurrents</u> <ul style="list-style-type: none"> - La concurrence est à l'échelle nationale, basée surtout à Sfax et à Sousse. 	
<u>Commentaires</u> <ul style="list-style-type: none"> - La concurrence et l'évolution du marché imposent de diversifier et choisir la gamme de produit qui n'a pas de concurrents et se spécialiser. - Le promoteur souhaite avoir un partenaire étranger pour qu'il puisse augmenter le capital et acquérir des nouveaux équipements. 	

SUD FLEXIBLES

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> SUD FLEXIBLES. <i>(société à capital 100% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produits</u> - Confection des flexibles tous genres. - Pièces pour climatisation. - Flexibles en inox. - Flexibles centrales à béton.
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> SARBI Farhat.	<u>Titre(s)</u> Gérant.
<u>Adresse</u> Zone Industrielle – Gabès 6000 -	<u>Localisation</u> Gabès.
<u>Description de l'entreprise</u> - Société créé en Juin 1989 (société individuelle). - Emplois : 10 personnes (dont 7 techniciens, 2 administratif et le gérant). - Les matières premières sont essentiellement les tuyaux (importés de la France) et quelques autres composants qui sont en partie produites par l'unité. - Les équipements de l'unité sont essentiellement : deux sertisseurs, une machine pour montage de flexibles, une tronçonneuse - dénicheuse et une pompe à épreuve. - Le marché : La compagnie de phosphate de Gafsa (30% de la production) et les entreprises de bâtiment de la région du Sud Tunisien. La production de l'unité est à raison de 25% écoulee dans le Gouvernorat de Gabès. - La société prend en charge la formation de ces personnels.	
<u>Contexte tunisien</u> - A l'échelle nationale, l'interviewé mentionne une vingtaine de concurrentes qui se concentrent essentiellement à Sfax et à Tunis.	
<u>Us et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Contraintes</u> - Formation professionnelle insuffisante. - Coût de la formation professionnelle élevé.	

SOMORED**Document de Résumé d'Entrevue**

<u>Nom de l'Entreprise</u> SOMORED (Société Mondiale Electro-Mécanique) (société à capital 100% tunisien)	<u>Industrie/Produits</u> - Cheville, attache, pièce plastique, contacteur, discontacteur. - Bobinage. - Recyclage de plastique. - Emballage de plastique recyclé. - Souffleuses.
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Mr. BEN DHIAB Jilani.	<u>Titre(s)</u> Directeur (Ingénieur en Mécanique).
<u>Adresse</u> Zone Industrielle Djerba	<u>Localisation</u> Djerba Gouvernorat de Médenine.
<u>Description de l'entreprise</u> - Société créée en 1990 et entrée en production en 1993 avec un crédit à moyen terme : 85.000 DT et un crédit à court terme : 15.000 DT. - Investissement : 145.000 DT en 1993. - Chiffre d'affaire : 256.000 DT en 1993. - Nombre des employés supérieur à 50 personnes. - Matière première importée de l'Europe et de l'Arabie Saoudite. - Equipement importé de l'Asie.	
<u>Contexte tunisien</u> - Vu la demande croissante, l'expansion de la production et l'entrée de nouveaux producteurs dans le secteur sont possible et souhaitable	
<u>outs et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>touts</u> - L'entreprise est le seul producteur dans la région du Sud. <u>Contraintes</u> - Puissance d'électricité insuffisante (alimentation en courant électrique)	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> - Marché local : Sfax-Sousse Tunis (avec les grossistes). - Marché étranger : L'exportation vers le Maroc et l'Algérie.	
<u>Concurrents</u> L'entreprise a une position dominante dans la région du Sud.	
<u>Commentaires</u> - Le promoteur n'est pas intéressé au partenariat étranger mais, à l'aide et la vente des équipements aux nouveaux promoteurs qui veulent faire des petits projets.	

ASED

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> ASED (Article de Sûreté et Dérivée). (société à capital 100% tunisien)	<u>Industrie/Produits</u> Fabrication de toute sorte de serrure et de cadenas.
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Mr. HAMMOUDA Nacer.	<u>Titre(s)</u> Directeur Commercial.
<u>Adresse</u> Houmt Souk 4180 – Djerba – Tél : 75 652 590	<u>Localisation</u> Djerba Gouvernorat de Médenine
<u>Description de l'entreprise</u> - Société en 1989 et entrée en production en 1990. - Valeur d'investissement : 600.000 DT. - Chiffre d'affaire : 1.000.000 DT. - Capacité de production effective : 1.000 pièces/j. - Nombre d'employés : 40. - Les équipements sont importés de l'Italie. - Matières premières importées : 70% de l'Italie et 30% de la France (cuivre en barre).	
<u>Contexte tunisien</u> - Coût de main d'œuvre par mois varie entre 250 et 500.	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <i>outs</i> - Coût des facteurs favorable. - Main d'œuvre abondante. - Infrastructure. - Capital. - Electricité. <i>Contraintes</i> - L'existence du marché a prix très bas avec produits importés de la Libye.	
<u>Marchés et ressources financières</u> <i>Marchés</i> - Marché local : Sfax-Gabès-Sousse-Tunis (la société travail avec les grossistes). - Marché international : Libye.	
<u>Concurrents</u> - AMS : Sousse. - SICAM : Chargaia. - ATLAS : Sfax. La concurrence est dans la fabrication des serrures de sécurité, mais dans les cadenas, ASED est le seul fabricant.	
<u>Commentaires</u> - La société n'est pas intéressée à l'idée d'un partenaire étranger mais veut entrer en sous-traitance.	

SICOVIS

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> SICOVIS (Société Industrielle des Collies et des Vis). (société à capital 100% tunisien)	<u>Industrie/Produits</u> - Fabrication des colliers de fixation. - Fabrication des vis. - Découpage. - Emboutissage et Frappe à Frois.
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Mr. AKROUT Badii.	<u>Titre(s)</u> Directeur Technico-commercial.
<u>Adresse</u> Route de l'Aéroport Houmt Souk – Jerba 4180 Tél : 75 650 424	<u>Localisation</u> Djerba Gouvernorat de Médenine.
<u>Description de l'entreprise</u> - Société créée en 1987 et entrée en production en 1990. - Capital propre : 110.000 DT. - Chiffre d'affaire (2001) : 600.000 DT. - Nombre d'employés : 35. - Salaire varie entre 200 et 500 DT. - Il n'existe pas de cadres supérieurs dans la société, mais la plupart des employés sont des ouvriers : (2 techniciens - 2 chefs de groupe et les autres sont des ouvriers). - Les équipements sont importés de la France et de l'Italie. - La matière première est acquise de Sfax (Tolerie) et d'Eljem.	
<u>Contexte tunisien</u> - Salaire des employés varie entre 200 et 500 DT.	
<u>Opportunités et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Opportunités</u> - Potentialités d'exportation dans les pays limitrophes. <u>Contraintes</u> - L'inexistence de main d'œuvre qualifiée.	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> - Marché intérieur : Sfax - Tunis - Sousse - Djerba. - Exportation vers l'Algérie et la Libye.	
<u>Concurrents</u> - La concurrence est nationale, surtout de Tunis et Sfax, aussi il y a la concurrence des produits importés de la Chine à prix plus bas.	
<u>Commentaires</u> - La société n'a pas de problème financier, mais de contrainte au niveau du marché, donc elle cherche de partenaire étranger pour créer une autre société et chercher de nouveau marché.	

Secteur des Industries Chimiques

Détergents
PEMI

63

PEMI

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Entreprise de Produit d'Entretien Ménager et Industriel. P.E.M.I. (société à capital 100% tunisien)	<u>Industrie/Produits</u> Détergents et Produits Parachimique d'Entretien.
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Guibiba Mounir	<u>Titre(s)</u> Directeur Général
<u>Adresse</u> .Z.Industrielle Gabès 6000 Tél : 75 527 300	<u>Localisation</u> I. Bouchemna - Gabès.
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> - Date de création à 1990. - Montant d'investissement initial : 170.000 DT. - C'est un projet financé par le biais de FOPRODI. - Cette entreprise est classée la troisième en Tunisie à être certifiée aux normes Tunisiennes de qualité depuis 1994. - La gamme de produits est composée de lignes suivantes : <ul style="list-style-type: none"> * Les désinfectants. * les détergents. * Les désodorisants. * Autres produits de nettoyage. - La capacité de production annuelle moyenne est de : <ul style="list-style-type: none"> * 70 tonnes de désodorisants. * 400 tonnes de détergents. * 500.000 litres de désinfectants. * 25 tonnes de détartrants. * 47.000 litres d'insecticides. * 10 tonnes de poudres. - Cette entreprise est essentiellement connue, d'après l'interviewé, par son produit de blanchissement qui est une eau de Javel de 18° et par son produit de hypochlore de sodium destiné pour la désinfection de l'eau potable de la SONEDE. - Consommation de 1 tonne de chlore/semaine. - Emploi : L'entreprise assure l'emploi permanent pour 9 personnes dont : <ul style="list-style-type: none"> * 3 administrateurs. * 3 techniciens. * 3 ouvriers qualifiés. De 8 à 19 ouvriers sont temporels. 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Contraintes</u> <ul style="list-style-type: none"> - Coût élevé de certification affectant la compétitivité des prix. - Coût de transport de matière première (provenant de Kasserine). - Problème de la continuité d'approvisionnement en matières premières. - Problème de retard de paiement. - Manque de fonds de roulement nécessaire. 	

- Problème d'information.
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> - Le marché de la région du Sud est essentiellement représenté par les établissements et les administrations publiques. - Le chiffre d'affaires moyen annuel varie entre 300 et 400 milles DT. - Quelques opérations d'exportation vers le marché de Maghreb.
<u>Concurrents</u> - Marché regroupant 36 entreprises ayant 10 emplois et plus. - La présence d'une multitude de petites unités traditionnelles.
<u>Commentaires</u> Pour diversifier sa gamme : - L'interviewé compte se préparer pour une nouvelle ligne groupant les aérosols d'une part et les produits cosmétiques d'autre part. - Un projet de partenariat n'est envisagé qu'après 2004.

Secteur des Industries Divers

Papier

PAPUROS

66

Peinture

SUPERLAC

67

Produits en plastique

GABES PLAST

69

STAR PLAST

70

PAPUROS S.A.

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> Société PAPUROS S.A. (société à capital 100% tunisien)	<u>Industrie/Produits</u> Spécialisée dans la fabrication et la transformation du papier.
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> Mr.Haïb Dali.	<u>Titre(s)</u> Directeur Général.
<u>Adresse</u> Rue El Khansa B.P. 176 – Gafsa – Tél : 76 224 288 Fax : 76 227 240	<u>Localisation</u> Doually - Gafsa Nord. Gouvernorat de Gafsa
<u>Description de l'entreprise</u> <ul style="list-style-type: none"> - La société assure la fabrication et la commercialisation des articles scolaire et bureautique. Elle conçoit, développe et fabrique une gamme variée de papier et d'articles de qualité. - Fondée en 1998, l'investissement étant de l'ordre de 700 MDT. - Le chiffre d'affaire réalisée en 2001 est de 800 MDT. - Nombre d'emplois : 18 dont 4 administratifs. - La capacité de production : entre 5 et 10 tonnes de papier/24 heures avec deux équipes de travail. <ul style="list-style-type: none"> - La société a entamé un projet de mise à niveau en cours de finalisation. - La société utilise un série des machines tels que (bobineuse, spiraleuse, plieuse, compteuse, coudreuse, piqueuse,..etc). - Des fiches techniques pour les machines mentionnent les nombres de pannes, les entretiens, etc 	
<u>Contexte tunisien</u> <ul style="list-style-type: none"> - La société possède un potentiel d'exportation essentiellement vers la Libye. - Il y'a des contacts visant le marché Algérien. - Localement, la société vend sur tout le territoire Tunisien. - La commercialisation est assurée par un agent commercial. - Les principaux contraintes sont les suivantes : <ul style="list-style-type: none"> * manque une dénomination commerciale. * pièces de rechange. * manque des techniciens d'art graphique en Tunisie. * coûts très élevés des équipements * rotation des stocks lente.(influence négative sur la capacité financière de la société. - La totalité de papier utilisé est importer de l'Espagne, du Brésil et du Portugal. Le papier est compensé par l'Etat. C'est qui présente un grand atout pour le secteur. Mais en parallèle il présente un handicap au niveau de l'exportation qui n'est pas autorisée. 	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> <ul style="list-style-type: none"> - Proximité du marché Maghrébin, notamment la Libye et l'Algérie. - Pas de concurrent au niveau de la région du Sud. - L'approvisionnement est lié à 100 % de Tunis. - Formation du personnel non qualifié à la charge de l'Etat. 	
<u>Concurrents</u> <ul style="list-style-type: none"> - Il y'a principalement trois concurrents au niveau national à savoir : OMEGA, SELECTA et le Comptoir de Papier. 	

Marchés

- Marché National :
 - * 70 % au Sud.
 - * 20 % au Grand Tunis.
 - * 10 % au Sahel.
- Les principaux clients sont :
 - * Les établissements publics.
 - * Les municipalités et les gouvernorats.
 - * Les entrepreneurs.
- Marché à l'Extérieur :

Le promoteur estime que les marchés de l'Algérie et de la Libye sont en voie de développement.

Concurrents

- L'entreprise ressent la concurrence essentiellement de 9 entreprises qui sont :
- Astra classés 1^{er} en Tunisie.
 - Fleurtext - Unix - Chimie colore.
 - Flash - Topix - Flash
 - Valentine - Suternol.

Commentaires

- La société a des potentialités pour en projet de partenariat étranger notamment pour l'introduction d'une nouvelle gamme de produit surtout le produit écologique.
- Son programme futur est d'installer une unité d'emballage.

GABES PLAST

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> GABES PLAST <i>(société à capital 100% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produits</u> - Sac poubelle, sac pour pépinière, sachet pour emballage, sac imprimé.
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> - GHATTAS Mohamed. - GHATTAS Mondher.	<u>Titre(s)</u> Propriétaires de la société.
<u>Adresse</u> Rue Co,stantin – Gabès 6000 -	<u>Localisation</u> Gouvernorat de Gabès.
<u>Description de l'entreprise</u> - La société a été créée en Septembre 1991 avec un capital de 106.000 DT. - Investissement initial est de 200.000 DT. - La capacité de production de 300 à 500T/an. - La société réalise un chiffre d'affaire qui varie entre 700.000 DT et 1000.000 DT. - La société emploi 20 personnes. * Personnel administratif : 4. * Technicien : 15. * Chauffeurs : 1. - La matière première utilisée est importer de l'Italie.	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> - Proximité du port de Gabès. - Le nombre réduit de ce type d'unité dans le Sud Tunisien ouvre la possibilité d'entrée à de nouveaux concurrents. <u>Contraintes</u> - Manque au niveau de la main d'œuvre spécialisée.	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> - Les principaux clients de la société sont les administrations tunisiennes. - La société est intéressée par le marché arabe, mais elle nécessite d'améliore la qualité des ses produits pour l'exportation.	
<u>Industrie Internationale</u> - L'utilisation croissante du plastique dans l'emballage représente un atout pour le développement de cette branche d'activité.	

STAR PLAST

Document de Résumé d'Entrevue

<u>Nom de l'Entreprise</u> STAR PLAST <i>(société à capital 100% tunisien)</i>	<u>Industrie/Produits</u> - Gamme diversifiée des produits en plastique (flacon, bouteille, articles scolaires,...).
<u>Nom(s) de(s) interviewé(s)</u> - MESSAOUDI Taoufik.	<u>Titre(s)</u> Propriétaires de l'entreprise.
<u>Adresse</u> G.P.1 Km 20 Kettana – Gabès 6000 – Tél : 75 237 166 Fax : 75 350 544	<u>Localisation</u> Gouvernorat de Gabès.
<u>Description de l'entreprise</u> - La société STAR PLAST est une SARL qui a été créée en 1997. - Investissement initial est de 300.000 DT. - Actuellement l'entreprise produit 100 T/an de produits en plastique. - Le chiffre d'affaires est de 280.000 DT (2001). - Le personnel de la société est formé de 14 employés : * Personnel administratif : 2. * Technicien : 10. * Chauffeurs : 2. - L'équipement utilisé est d'origine asiatique : * Une presse d'injection. * Un broyeur. * Un refroidisseur. * Une extrudeuse souffleuse. - La matière première utilisée est importée. - L'entrepreneur envisage la réalisation d'une extension par l'acquisition d'équipement (avec un coût de l'ordre de 600.000 DT) pour la fabrication des « pièces techniques ».	
<u>Atouts et contraintes de la région du Sud tunisienne</u> <u>Atouts</u> - Proximité du port de Gabès pour les opérations d'importations et d'exportation (dans le futur). - Le nombre réduit de ce type d'unité dans le Sud Tunisien ouvre la possibilité d'entrée à de nouveaux concurrents. <u>Contraintes</u> - Quasi-absence de main d'œuvre qualifiée.	
<u>Marchés et ressources financières</u> <u>Marchés</u> - La commercialisation des produits se fait sur le marché local : 50 % Tunis ; 20 % Sfax et 30 % le Sud Tunisien. - Les produits vendus sont livrés par l'entreprise directement à ses clients. - L'entrepreneur envisage de s'orienter vers le marché africain (l'entreprise a réalisé quelques opérations d'exportation vers le Sénégal et le Nigeria).	
<u>Industrie Internationale</u> - Le développement de ce secteur est soutenu par l'évolution de la demande des produits en plastique, essentiellement celle de l'emballage.	