



Tunisie - Canada

Eloignés géographiquement, ils le sont aussi économiquement

- Vers l'ouverture de deux liaisons directes, l'une aérienne et l'autre maritime

Opportunités d'exportation et d'investissement au Canada : tel est le thème d'une journée d'information qui a eu lieu le lundi, 9 février, à la Maison de l'Exportateur, à l'initiative du CEPEX (Centre de Promotion des Exportations), le Trade Facilitation Office Canada, l'ambassade du Canada à Tunis et la Chambre de Commerce Tuniso-canadienne. Objectif : répondre essentiellement à deux interrogations : comment développer un véritable partenariat entre la Tunisie et le Canada. et les deux pays peuvent-ils servir de portes d'accès, l'un à l'Afrique et l'autre au Marché Nord-américain qui, comme a tenu à le préciser d'emblée son Excellence Bruno Picard, ambassadeur du Canada à Tunis, est une zone de libre-échange, où les règles d'accès diffèrent d'un pays à l'autre, et non un marché commun, régi par des règles communes

Le Canada est-il un marché porteur pour les opérateurs tunisiens ? Oui si l'on en croit le premier responsable du CEPEX, M. Youssef Néji, pour qui ce pays présente trois avantages, au moins : son taux de croissance devrait, selon le Forum de Davos, se maintenir cette année encore à un niveau relativement élevé, les ménages y sont moins endettés qu'ils ne le sont dans d'autres pays de même niveau et le taux d'inflation y est également relativement faible (de 1 à 3%). Le volume des échanges entre la Tunisie et le Canada a atteint les 90 millions de dollars en 2008 et en termes de débouchés, le marché canadien pourrait constituer, selon lui, une bonne bouffée d'oxygène surtout pour les industries mécaniques et électriques tunisiennes.

Avec une enveloppe de 350 millions de dollars, le Canada est le second investisseur étranger en Tunisie dans le domaine de l'énergie (gaz et pétrole) a pour sa part précisé l'ambassadeur canadien, rappelant qu'un accord sur la non double imposition a été signé en 1982. Des discussions sont en cours, a-t-il ajouté, pour développer davantage les flux d'investissement et l'ouverture de deux liaisons directes, l'une aérienne et l'autre maritime.

Pour le président de la Chambre de Commerce Tuniso-canadienne, M. Faouzi Elloumi, il existe des similitudes entre la Tunisie le Canada en ce sens que les deux pays bilingues et qu'ils se situent géographiquement au Nord de leurs continents respectifs. De ce fait, La Tunisie peut constituer une tête de pont pour l'accès du Canada au marché africain. Pour sa part, le Canada pourrait servir de porte d'accès pour la Tunisie au marché Nord-américain (447 millions de consommateurs). Il existe aussi, selon lui, un important flux d'échanges indirects dans la mesure où de nombreux produits tunisiens exportés vers l'Europe finissent sur le marché canadien et vice-versa. Les deux pays, a-t-il observé, sont très proches culturellement mais restent assez éloignés économiquement. Le Canadien est quelqu'un de très ouvert et accueillant. Dès qu'il s'agit d'affaires, il devient cependant particulièrement exigeant. Autre handicap relevé par l'orateur : l'éloignement géographique. Un produit tunisien met 24 jours pour arriver au Canada alors que pour les produits en provenance d'Asie, la moyenne est de 5 à 6 jours. La Chine et l'Inde sont d'ailleurs fortement présentes sur le marché canadien et le chinois est la troisième langue parlée au Canada, après l'anglais et le français.

3C Etudes. To see, or not to see: that is the question!

3C Etudes. 11, rue de l'Usine, 2035 Tunis Aéroport. Tunisie.

Tél. : +216 71 942 001 – Fax : +216 71 942 867 – hg@3cetudes.com – www.3cetudes.com



Traitant des caractéristiques du marché canadien, M. Marc Germain, consultant auprès du Trade facilitation Office Canada, a fait observer que le consommateur canadien est assez regardant sur les prix, qu'il est de plus en plus ouvert sur les produits dits exotiques, qu'il y a une forte demande au Canada pour les articles de décoration - vu le caractère multiculturel du pays - et que s'il y a un pays au monde où les quatre saisons sont bien distinctes, c'est bien le Canada.

Les participants à cette journée ont eu droit aussi à deux exposés, l'un sur le profil - type de l'homme - ou de la femme - d'affaires canadien généralement moins disposé à prendre des risques que son homologue américain et l'autre sur le climat d'affaires dans ce pays où, à titre indicatif, le délai de création d'une entreprise est de 5 jours seulement (contre une moyenne de 15 jours pour les autres pays de l'OCDE) et où le secteur bancaire est fortement réglementée.

Moncef BEN AMOR

3C Etudes. To see, or not to see: that is the question!

3C Etudes. 11, rue de l'Usine, 2035 Tunis Aéroport. Tunisie.

Tél. : +216 71 942 001 – Fax : +216 71 942 867 – hg@3cetudes.com – www.3cetudes.com