



Bab Bhar aussi connue sous le nom de «Porte de France», à Tunis

# Commerce extérieur de la Tunisie et échanges bilatéraux en 2006

Mars 2007

© MINEFI – DGTPE

Prestation réalisée sous système de management de la qualité certifié AFAQ ISO 9001

## Commerce extérieur de la Tunisie

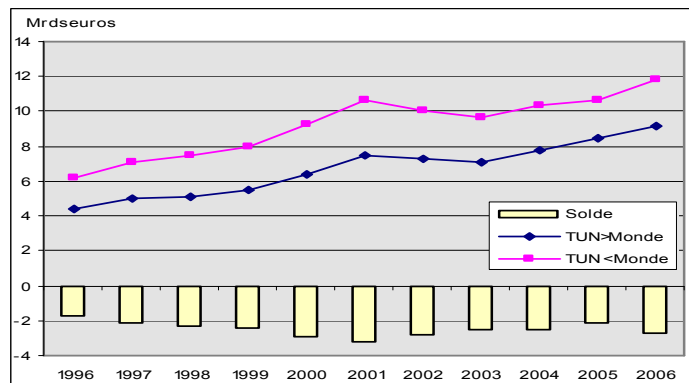
Le taux d'ouverture de la Tunisie a atteint un niveau record avec 43%. Le taux de couverture des importations par les exportations est passée de 79,6 % à 77,5 %

### Le commerce extérieur de la Tunisie a atteint en 2006 un niveau record mais le déficit reste élevé

La valeur globale des échanges s'est élevée à plus de 21 Mrds€. Les échanges ont crû de 10,6 % en glissement annuel. Le solde commercial de la Tunisie a dégagé un déficit d'environ 2,7 Mrds€, supérieur de 500 M€ par rapport à 2005. En 2006, les exportations ont crû de 9,0 % par rapport à 2005. Les importations se sont fortement redressées (+11,9 %).

Au niveau sectoriel, le solde énergétique a dégagé un déficit de 500 M€. Les exportations du secteur textile-habillement se sont inscrites en baisse (-2,9 %), pour la cinquième année consécutive. Le dynamisme des ventes des industries mécaniques et électriques (+19,0 %), notamment des fils et câbles électriques, comme des autres industries manufacturières (+14,7 %), traduit la diversification en cours de la base exportatrice tunisienne. Fait remarquable, le solde agricole, qui dégageait un déficit de 545 M€ en 2002, est équilibré en 2006.

### Commerce extérieur de la Tunisie



Source : Institut national de la statistique

### Principaux partenaires commerciaux de la Tunisie (% des X et des M)

2006	X	M
UE	76,9	64,5
France	32,3	22,8
Italie	22,1	18,7
Allemagne	7,9	7,9
Espagne	6,3	4,7
Libye	5,4	4,9
Chine	0,4	3,3

Source : INS

Du point de vue géographique, les échanges de l'UE avec la Tunisie ont enregistré en 2006 une nette augmentation (+4,7 %), mais la part de marché de l'UE en Tunisie continue à se dégrader. Pour autant, l'UE reste de loin le premier partenaire commercial de la Tunisie : premier client avec trois-quarts des exportations du pays et premier fournisseur avec près de deux-tiers des importations tunisiennes.

On note un très fort dynamisme des relations entre la Tunisie et la Libye (+36 %), mais le renchérissement du coût de l'énergie en est partiellement responsable, comme avec la Chine (+32 %) mais ce dernier pays génère un déficit commercial très élevé pour la Tunisie (-358 M€).

**Echanges bilatéraux**

**Le commerce entre la France et la Tunisie s'est nettement redressé en 2006 et tend vers l'équilibre**

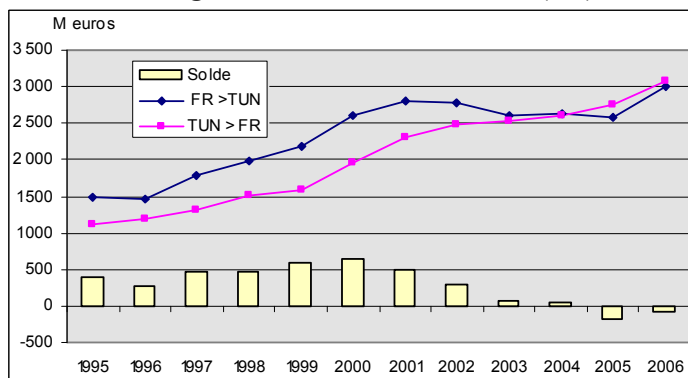
La France est le premier partenaire commercial de la Tunisie. La Tunisie est le 23ème partenaire de la France (devant le Maroc pour une population trois fois inférieure).

On constate un décalage entre les statistiques tunisiennes et françaises. Sur la période, l'INS enregistre un excédent tunisien de 269 M€. Cet écart résulte de méthodes de calcul statistique différentes.

En 2006, la valeur globale des échanges bilatéraux a atteint un niveau historiquement élevé avec plus de 6,1 Mrds€. Les échanges ont crû de 14 % par rapport à 2005. Sur l'année 2006, les exportations françaises vers la Tunisie se sont fortement redressées à 3,0 Mrds€, en croissance de 16,1 %. De leur côté, les ventes tunisiennes en France ont atteint 3,1 Mrds€ (+11,8 %).

D'après les Douanes françaises, le solde commercial de la France vis-à-vis de la Tunisie a dégagé en 2006 un déficit d'environ 78,5 M€, moindre qu'en 2005 (-169,5 M€). Compte tenu du volume des échanges bilatéraux, le solde apparaît au final davantage équilibré que déficitaire. Hors énergie, le solde serait excédentaire pour la France (+20 M€).

**Echange bilatéral entre 1995 et 2006 (M€)**



Sources : Douanes Françaises

L'échange bilatéral est concentré à 90 % dans les biens industriels, et marginalement en produits énergétiques (6,7 %) et agroalimentaires (3 %)

Au niveau sectoriel, le solde des biens intermédiaires, traditionnellement fortement excédentaire, s'est maintenu à près de 400 M€. La balance des biens de consommation reste fortement déficitaire pour la France (-727 M€). La contraction de l'excédent de la balance des biens d'équipement engagée depuis l'année 2000, s'est poursuivie (+175 M€). La balance agricole et agroalimentaire a dégagé un excédent (+35 M€). Le solde des échanges de produits énergétiques, traditionnellement déficitaire, s'est relativement amélioré (-99 M€).

Fait marquant, les exportations françaises de biens intermédiaires dans la branche textile sont, pour la première fois, inférieures à celles des composants électriques et électroniques.

**Echange bilatéral en 2006 (Mrds€)**

Mrds€	Exportations FAB		Importations CAF		Solde 2006
	2006	var. %	2006	var. %	
Ensemble	3 011	16,1	3 089	11,8	-78
Produits agricoles, sylvicoles et piscicoles	59	90,2	52	7,1	7
Produits des ind. agricoles et alimentaires	50	5,8	22	22,6	28
Biens de consommation	479	-2,6	1 206	-2,4	-727
Produits de l'industrie automobile	246	-3,4	110	-13,2	136
Biens d'équipement professionnel	542	24,1	366	55,7	175
Biens intermédiaires	1 479	15,8	1 080	20,6	399
Divers	3	-43,0	0	-50,0	2
Produits énergétiques	154	206,0	253	25,4	-99

Sources : Douanes Françaises

## Nos publications

### Lettre mensuelle

Adressez vos demandes  
d'abonnement à  
[tunis@missioneco.org](mailto:tunis@missioneco.org)

### Guides-répertoire

### La Collection

Ces publications sont disponibles  
au sein de la Mission Economique  
de Tunis et à la Librairie du  
Commerce internationale  
d'Ubifrance  
[www.ubifrance.fr](http://www.ubifrance.fr)

### « Nouvelles économiques et financières de Tunisie »

Publication mensuelle d'information générale et sectorielle, gratuite.

### Répertoire des filiales, succursales et bureaux de représentations de sociétés françaises en Tunisie, 2005

Répertoire des 295 filiales françaises et bureaux de représentation présents en Tunisie.

### S'implanter en Tunisie, 2006

Un guide pour appréhender l'environnement juridique et fiscal de vos investissements à l'étranger et pour préparer efficacement vos projets d'implantation.

La Tunisie présente de nombreux avantages pour l'entrepreneur français : proximité géographique et francophonie, infrastructures de qualité, main-d'œuvre qualifiée et bon marché, un cadre réglementaire et fiscal incitatif. Les entreprises françaises trouveront dans cet ouvrage l'essentiel des informations nécessaires à une implantation réussie en Tunisie.

### Exporter en Tunisie, 2005

Cet ouvrage apporte des repères utiles, avec notamment une vue d'ensemble du pays, pour développer des relations d'affaires en Tunisie.

## Nos prestations

### Passez à l'action

### Testez les réactions du marché

Découvrez le catalogue des  
produits à l'adresse :  
<http://www.missioneco.org/tunisie/missioneco.asp>

### Mission de prospection

La Mission économique organise votre programme de rendez-vous avec des contacts ciblés. Elle vous fournit les informations nécessaires à la bonne préparation de vos entretiens et à la réalisation de votre prospection.

**Prestation sur devis au temps passé, de 1 100 € à 3 300 €, HT.**

### Test sur l'offre

La Mission économique sélectionne les prospectus potentiels et leur présente votre offre commerciale. Elle réalise ensuite une synthèse des réactions générées pour confirmer l'adéquation de votre produit au marché et le potentiel décelé.

**Prestation sur devis au temps passé, de 1 100 € à 3 300 €, HT.**

### Copyright

Tous droits de reproduction réservés, sauf autorisation expresse de la Mission Economique de TUNIS (adresser les demandes à [tunis@missioneco.org](mailto:tunis@missioneco.org)).

### Clause de non-responsabilité

La ME s'efforce de diffuser des informations exactes et à jour, et corrigera, dans la mesure du possible, les erreurs qui lui seront signalées. Toutefois, elle ne peut en aucun cas être tenue responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication qui ne vise pas à délivrer des conseils personnalisés qui supposent l'étude et l'analyse de cas particuliers.



Mission Économique

Adresse : Place de l'indépendance  
TUNIS 1000  
TUNISIE

Rédigée par : Sébastien HUMBERT  
Revue par : Bruno CARON

Version originelle du 07/03/2007