TUNIS

du mercredi 14 au vendredi 16 OCTObre 09



10 ANS DE RENCONTRES INTERNATIONALES

Votre veille économique et stratégique à l'international







Merci

Programme

merci à tous nos partenaires

























Mercredi 14 octobre 2009

17:10 **Départ de Rennes St Jacques** pour Tunis par vol direct privé sur TUNISAIR TU 7265

18h40 **Arrivée à Tunis** (Transfert et Installation à l'hôtel Sheraton Tunis)

21h15 **Soirée** tunisienne

Jeudi 15 octobre 2009

Pocus des services économiques de l'Ambassade de France en Tunisie par M. Bertrand FURNO, Chef du Service Economique régional de Tunis

- Les échanges bilatéraux
- Réussir ses échanges avec la Tunisie

En présence de l'équipe de la ME - Ubifrance de Tunis, et particulièrement des attachés sectoriels qui répondront à toutes vos questions.

10:00 Conférence économique plénière animée par M.Tarak CHERIF, Président du Comité France à l'UTICA

- Mot de bienvenue de M. Hédi DJILANI, Président de l'UTICA
- Allocution d'ouverture par M. Mohamed Nouri JOUINI,
 Ministre du Développement et de la Coopération internationale
- Intervention de SEM l'Ambassadeur de France en Tunisie
- Intervention de M. Joël CHERITEL, président UE35
- Intervention de M. Jean NORMAND, vice-président Conseil Général 35
- Intervention de M. Jean HAMON, président Idea 35
- Présentation de M. Sami ZAOUI, associé Ernst & Young "Stratégie industrielle nationale à l'horizon 2016"
- Témoignages de **chefs d'entreprises tunisiens et français en Tunisie**La plénière se tiendra en présence de 200 chefs d'entreprises tunisiens
 membres de UTICA (Union Tunisienne Industrie Commerce Artisanat).

12:30 **Déjeuner-brunch à UTICA**

14:00

Après-midi à options à choisir à l'inscription

- Option 1 : Rencontres bilatérales personnalisées one to one (à Utica)
- Option 2 : Atelier info «La Tunisie, base de développement dans la région» animé par 3 experts pays de Natixis Pramex International.
 Le Maghreb et la crise ; Le Maghreb par delà la crise ; Vers un marché de 100 millions de consommateurs
- en 2020 ; Comment se développer pour une société française en Algérie à partir de la Tunisie ?

 Option 3 : Visite quidée dans la Medina de Tunis (& temps libre)
- Option 4 : Visite guidée Musée du Bardo (& temps libre)
- Option 5 : Visite guidée Carthage / Sidi Bou Said (& temps libre)
- Option 6 : Temps libre

20:00 Soirée de gala en présence de SEM l'Ambassadeur de France en Tunisie, en la résidence Dar al-kamila, la Marsa

Vendredi 16 octobre 2009

"Espace Veilleurs" animé par Andrea RAVARINO (Idea 35)

Tout savoir pour devenir ambassadeur du territoire 35.



08:30 **Visites collectives d'entreprises industrielles de la région de Tunis** (par groupe de 25 max) Les participants auront à effectuer un choix préalable parmi 4 secteurs d'activités : **Automobile**, **agroalimentaire**, **textile**, **plasturgie**

12:30 **Déjeuner** sur le port de Sidi Bou Said

14:30 • Option 1 : Rencontres bilatérales personnalisées one to one (suite)

• Option 2 : Balade libre dans le village pittoresque de Sidi Bou Said

17:00 Transfert à l'aéroport de Tunis

19:00 Départ de Tunis pour Rennes St Jacques par vol direct privé sur TUNISAIR TU 7264

22:35 | Arrivée à Rennes St Jacques

 $\label{lem:programme} \textbf{Programme non contractuel. Horaires \`a titre indicatif.}$











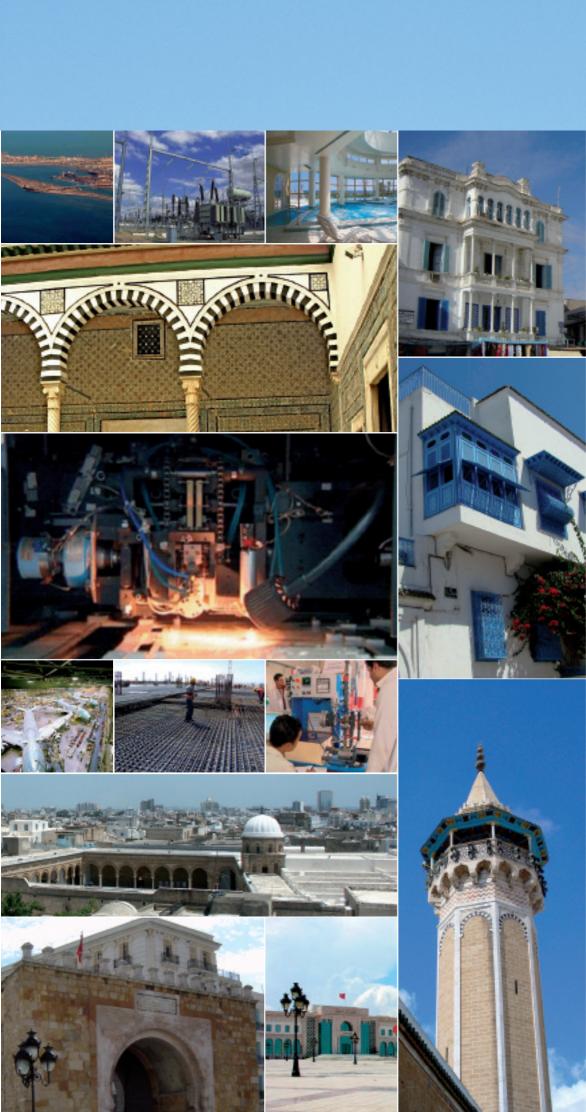






10^e Rencontres Internationales





Inscription

Renvoyez la carte ci-dessous avant le 25 septembre 2009 à l'Union des Entreprises 35 2, allée du bâtiment - BP 71657 - 35016 Rennes Cedex avec votre règlement.

Chèque à l'ordre de UE35 - Inscriptions validées par ordre d'arrivée et accompagnées de votre règlement			
		TOTAL À RÉGLER	=€
Remise : toute entreprise privée du <u>35 au</u> titre du partenariat CCI Ren			- 100 €
Remise : toute entreprise privée au titre de la labellisation FRANCE		E	- 500 €
		SOUS-TOTAL	=€
Majoration: Entreprise non-adhérente à l'UE35	428 € / personne	428 € X Pers	= €
Coût d'inscription en chambre double	1.500 € / personne	1.500 € X Pers	=€
Coût d'inscription en chambre individuelle	1.600 € / personne	1.600 € X Pers	=€
Coût d'inscription à la mission TUNIS 2009			
AutomobileAgro alimentaireTextilePlasturgie Je ne souhaite pas faire de visite industrielle le vendredi 16 matin			
Choix du secteur industriel pour	la visite du vend	dredi 16 matin (à	indiquer <u>de 1 à 4)</u>
Option 2 Atelier «La Tunisie, base de développement dans la région» Option 3 Medina de Tunis Option 4 Musée du Bardo Option 5 Carthage / Sidi Bou Said Option 6 Temps libre			
Nathalie POTIN, chef de projet, prendra contact avec vous dans les tous prochains jours pour instruire votre dossier Tél. prof. direct :			
Option 1 Rencontres Bilatérales personnalisées one to one Exporter, sourcer, s'implanter, joint-venture, trouver un partenaire, rencontrer un confrère En collaboration avec les services de la mission économique de Tunis, nous nous efforcerons de vous donner satisfaction dans votre souhait de rencontre personnalisée one to one.			
Choix des activités pour le jeudi 15 après-midi			
PASSEPORT OBLIGATOIRE (EN COURS DE VA	LIDITÉ 3 MOIS MINIMU	Cachet de l'entrepr	rise du souscripteur
Mon invité Nom/Prénom : Fonction : e-mail direct : N° passeport et date de validité :		·· Clicilli	
Nom/Prénom : Fonction : e-mail direct : N° passeport / date de validité :			ICH OIRE

Prix en Euros incluant :

- Les vols Rennes/Tunis et Tunis/Rennes
- Les transferts en autocars
- Le logement à l'hôtel
- · Les repas prévus au programme

- Les conférences mentionnées au programme
- Une option au choix le jeudi après-midi
 Une visite de site industriel le vendredi matin

Modalités d'annulation :

- Plus de 30 jours avant le départ : pénalités de 50% du prix total
 Moins de 30 jours avant le départ : pénalités de 100% du prix total

APRES CORK, CADIX, CARDIFF, PORTO, GENES, PRAGUE, ISTANBUL, BERLIN, BUDAPEST...

Les objectifs des Rencontres Internationales

- Appréhender les relations internationales et des marchés en lien avec leur activité, à moindre coût, en intégrant la délégation, pour les actions suivantes : sourcer et/ou trouver des sous-traitants, importer/exporter, trouver des partenaires financiers ou techniques / joint-venture, implanter une filiale commerciale, racheter une entreprise ...;
- Benchmarker des process industriels, s'informer sur les usages commerciaux, se former sur les principales techniques liées aux échanges internationaux : assurances, financement, protection de savoir-faire... dans le cadre des nombreuses conférences thématiques organisées au programme ;
- Trouver ou développer des relais locaux sécurisés pour faciliter les échanges : partenaires, avocats, banques, assurances, conseils...
- Accéder facilement et à moindre coût à l'organisation de rencontres bilatérales d'affaires en BtoB
- Dynamiser les échanges économiques bretons et créer des liens privilégiés et durables avec d'autres régions d'Europe et du Bassin méditerranéen.

TUNIS 2009

Avec le soutien du



10° Rencontres **Internationales**

STRATÉGIOUE À L'INTERNATIONAL



3.180 € Taux de croissance

Taux d'inflation Taux de chômage Dette public

1 euro Dinar tunisien DT A4(+) Coface 73° position Risque d'impayés Facilité des affaires (88° en 2007)

Indice de dév.humain 91^e rang

(87° en 2007)

Votre contact

Nathalie Potin Union des Entreprises
2 allée du bâtiment - BP 71657
35016 Rennes Cedex
Tél 02 99 87 42 97
Fax 02 99 38 08 45 npotin@entreprises35.fr www.entreprises35.fr

 premier fournisseur : 18,6% de part de marché en 2008
 premier client : 29,3% des exportations tunisiennes sont destinées au marché français en 2008.
 Même si le solde des échanges reste déficitaire pour la France (moins 489 M€ en 2008), la tendance actuelle s'avère plus optimiste puisque le déficit tend à se réduire depuis 2007.

Avantages pour investisseurs français

La proximité géographique et la francophonie, une main-d'oeuvre qualifiée et bon marché, des infrastructures de qualité en constante amélioration combinées à un cadre réglementaire et fiscal incitatif. L'environnement économigue et politique est stable et la croissance

PERSPECTIVES POSITIVES

Société: Un petit marché au revenu par habitant élevé Institutions: République, dotée d'un régime présidentiel (5 ans), d'une stabilité remarquable. La Tunisie poursuit une politique économique et sociale combinant libéralisation progressive et

Economie : Performances et défis économiques

Pour exemples : résorption du chômage ainsi que du déficit commercial, accroissement des IDE, libéralisation de l'économie, ouverture vers l'extérieur, etc... La croissance tunisienne a été soutenue en 2007 et a atteint 6,3 %. Elle a été stimulée par le dynamisme des services marchands (+9,3 %) et des industries manufacturières (+9,5 %). La croissance économique devrait être de 4,6% en 2008 selon les estimations. En 2007, l'inflation s'est élevée à 3,1 %, contre 4,5 % en 2006. En 2008, le niveau de l'inflation est estimé à 4,1% en glissement annuel.

Une stratégie de développement axée sur l'intégration à l'économie mondiale

Monde : OMC (GATT, accord général sur le commerce des services) <u>Europe</u> : processus de Barcelone

Région : accord d'Agadir (Egypte, Jordani, Maroc, Tunisie)

Un commerce bilatéral à des niveaux élevés

de la Tunisie et le demeure encore aujourd'hui. En 2007, la balance commerciale a dégagé **un déficit record pour la France** de 594M€ (dont 200 M€ hors énergie), **réduit à 489M€ en 2008**.

Les IDE français, créateurs d'emplois et de valeur-ajoutée Les investissements français ont été importants en 2008 (299 millions d'euros), notamment dans les services financiers. En 2007, la France maintient son premier rang en termes de projet (174 dont 91 nouveaux projets; soit 4952 nouveaux emplois directs créés). La même année, elle détient également le plus grand nombre d'entreprises à participation étrangère : 1.180 employant 106.067 personnes, sur un total de 2.840 entreprises étrangères et 287.735 emplois.

Typologie des entreprises françaises en Tunisie

Le « textile, habillement et cuir » représente la moitié du nombre d'entreprises à participation française. On observe toutefois une diversification en direction de secteurs à forte valeur-ajoutée : les secteurs mécanique, électrique, électronique, chimique et agroalimentaire représentent 30% de l'investissement direct français. Ces dix demières années, certaines activités de services (centres d'appels et services informatiques) attirent également, de plus en plus, des investisseurs français.















