

Cahier du CEPI N° 1

Etude de positionnement stratégique de la branche des faisceaux de câbles

PRÉAMBULE

Les véhicules comptent en moyenne 2000 mètres de câbles. Le câblage représente 6 % du prix d'une voiture. Les constructeurs ont externalisé cette activité au profit des équipementiers. En Tunisie, la branche des faisceaux de câbles pour automobiles fait partie du secteur des composants automobiles

SITUATION NATIONALE

Les Composants Automobiles comptent 124 entreprises employant 16.000 personnes dont 33 entreprises sont totalement exportatrices et emploient plus de 11.000 personnes.

Le nombre d'entreprises non-résidentes s'élève à 21, dont 15 sont à capital totalement étranger.

Les faisceaux de câbles représentent 63 % de l'emploi et 73 % des exportations du secteur.

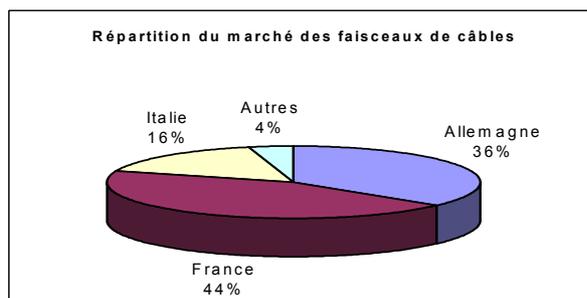
Ils ont connu en Tunisie, ces cinq dernières années une situation florissante avec l'entrée en production de 11 entreprises générant plus de 7000 emplois.

Actuellement la branche compte 18 entreprises et près de 10.000 emplois. Ces entreprises sont totalement exportatrices dont 12 sont non-résidentes. La production et les exportations de la branche ont connu un taux de croissance annuel moyen de 50 % et une valeur ajoutée de 30 %.

De grands équipementiers sont présents en Tunisie ; nous en citons Delphi, Sylea, UTA, Léonische,...

Les principaux marchés de la Tunisie sont l'Allemagne, la France et l'Italie cumulant 96 % des exportations.

La moyenne des investissements réalisés dans la branche est de 15 M TND/an, alors que la productivité moyenne est de 31.000 TND par emploi.



SITUATION INTERNATIONALE

Le marché est concentré sur les pays dits de la Triade : Union européenne, Alena et Japon.

Les prévisions en Europe montrent qu'à l'horizon 2004 la croissance de la branche serait favorable à la Tunisie grâce à sa proximité et à son expertise dans le domaine.

Une estimation du marché des faisceaux de câbles « consommés » donne les chiffres suivants :

(Valeurs en millions de TND)	1998	2004
Marché mondial	19 568	21 704
« Consommation en Europe »	7 240	7 928
Production tunisienne exportée	310	471
Parts de marché tunisien		
▪ Mondial	1,6 %	2,2%
▪ européen	4,3 %	6%

COMPARAISON INTERNATIONALE

Le Benchmarking réalisé sur la branche, ayant comme pays de référence le Maroc, la Pologne, le Portugal et la France montre que la Tunisie dispose de quelques atouts de compétitivité mais présente également des facteurs défavorables.

Les facteurs de compétitivité favorables sont :

- des salaires réels faibles et stables ;
- des avantages fiscaux importants accordés aux unités off-shores ;
- la disponibilité d'ingénieurs assurant un bon encadrement de production et de TQM ;
- bonne disponibilité d'une main d'œuvre ouvrière éduquée.

Les facteurs de compétitivité défavorables sont :

- des coûts de transport élevés par rapport aux concurrents ;
- une perte de productivité due aux horaires du Ramadan et de l'été.

Forces et faiblesses de la branche en Tunisie

Les principales forces sont les suivantes :

⇒ D'ordre général

Un Management et encadrement tunisiens de qualité avec un esprit entrepreneurial et des capacités à l'organisation industrielle. Certaines entreprises ont tissé des relations étroites avec les grands mondiaux de la profession.

⇒ Ressources Humaines

le personnel est facile à motiver, il a du dynamisme et de la réactivité. Il est réceptif aux techniques de câblage. Il applique facilement les méthodes de résolution de problèmes ; c'est dans la culture tunisienne.

⇒ Technologie et production

Plusieurs entreprises ont des certifications constructeurs, avec un taux de conformité supérieure à 92%. D'autres sont en « Single Source », c'est à dire fournisseurs uniques pour une ou plusieurs références.

⇒ Dans le cadre institutionnel

On relève un environnement réglementaire et administratif favorable à l'investissement et à la mise à niveau de l'industrie.

Les principales **faiblesses** sont les suivantes.

⇒ D'ordre général

- Une forte dépendance des donneurs d'ordre de la filière et un manque de visibilité du secteur ;
- pas de support local en R&D indépendante ;
- un manque de sous-traitance technique et industrielle.

⇒ Ressources Humaines

On relève un besoin de formation chez les cadres et certaines difficultés à les fidéliser sur une longue durée.

⇒ Technologie et production

Les PME manquent de méthodes en organisation de la production et en mise en œuvre de la qualité totale. Elles manquent d'expertises et de méthodes pour le suivi de la productivité, l'organisation industrielle moderne et les logiques des flux et équipes autonomes. L'encadrement technique a besoin d'une mise à niveau des connaissances en matière de gestion industrielle appliquée à la filière automobile.

⇒ Dans le cadre institutionnel

La réglementation est peu adaptée aux ventes de fournitures aux sociétés « offshore » : quand les entreprises tunisiennes vendent à une entreprise off-shore, cela est considéré comme de l'exportation. La plupart des entreprises ne sont pas familiarisées à cette modalité. La société « offshore » aura tendance à s'approvisionner à l'étranger, au détriment de l'industrie locale.

OBJECTIFS 2008

Le secteur n'est pas encore en maturité en Tunisie. Les conditions concurrentielles sont encore favorables d'ici 7 à 10 ans. Le tableau suivant montre l'évolution prévisible en 2008 :

Critères	1998	2008
Groupes européens en Tunisie	5	8
Part de marché potentiel européen	4,3 %	7 %
Nombre d'unités en Tunisie	18	25
Emplois directs	10 000	15 000
Entreprises certifiées ISO	40 %	80 %
Unités avec une note de conformité >92	5	15
Taux de réclamation pour 80%	>500 ppm	<80 ppm

des unités		
Nombre d'entreprises créées en amont (intrants)	4	20
Emplois correspondants	350	2 500
Création d'une technopôle	-	Oui

CRENEAUX ET MARCHÉS PORTEURS

- Consolider la présence d'unités fabriquant les faisceaux de câbles en Tunisie ;
- faciliter la création d'une industrie locale de sous-traitance (hors fils) ;
- faciliter et encourager la création d'autres industries de labeur dans les secteurs électrique et mécanique ;
- faciliter l'accès des entreprises tunisiennes de fournitures et services aux sociétés « offshore ».

ACTIONS À ENTREPRENDRE

➤ Actions dans les entreprises

- Formation en gestion de production ;
- initiation à la certification ISO, QS et au « Supply Chain Management ».

➤ Mesures institutionnelles

- Améliorer les procédures douanières compatibles avec le juste à temps ;
- création d'une association interprofessionnelle de benchmarking ;
- création d'une technopole de la filière composants automobiles et électriques ; y rattacher un observatoire de l'évolution des technologies dans l'automobile ;
- alléger les procédures douanières et donner des moyens EDI aux douanes pour être en juste à temps. Réaliser un audit de ces procédures pour les livraisons de deux entreprises type du secteur afin d'en dégager les idées indispensables d'amélioration ;
- favoriser le partenariat tunisien dans le secteur pour éviter qu'il ne soit à 100% étranger ;
- donner un caractère incitatif à la compensation pour favoriser la création de quelques JV avec des partenaires tunisiens.

➤ Actions promotionnelles

- Renforcer les actions collectives de participation aux salons professionnels ;
- mise en place d'une cellule de prospection et de démarchage des entreprises en Europe ;
- Inciter au partenariat et assurer le développement de la branche et des industries amont à créer.

➤ Création d'entreprises et Partenariat

- Quatre fiches projets industriels à promouvoir ;
- une liste exhaustive de partenaires potentiels à contacter