

TUNISIE : LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS

Les intermédiaires commerciaux

Les sociétés de commerce

- **Type d'organisations** Le référencement auprès du ministère du commerce et de l'industrie est un passage obligé pour pénétrer le marché de la vente en grande surface. Les coûts d'entrée en référencement peuvent être conséquents et les opérations de promotion à la charge du fournisseur.
Après cette autorisation, les entreprises étrangères rentrent en contact avec les importateurs - exportateurs.
- **Les principaux acteurs** Parts de marché de la distribution organisée : (Estimations Tunisie Valeurs 2006) - Géant : 13% - Magasin Général : 20% - Carrefour & Champion : 22% - Bonprix : 9% - Promogros : 13% - Monoprix : 23%.

Les grossistes

- **Type d'organisations** En plus de leur rôle d'intermédiaire commerciaux, les grossistes proposent également des services tels que la constitution de gammes, le stockage, le reconditionnement, la livraison, etc. Les grossistes sont en général spécialisés dans un certain type de biens de grande consommation (alimentaire ou pas) ou dans l'équipement pour l'industrie et l'artisanat. Fin 2004, on dénombrait 210 000 magasins de détails dont 195 000 détaillants et 15 000 grossistes.
- **Les principaux acteurs** Promogros, Magro

Les ressources utiles Ministère du commerce et de l'artisanat

L'agent commercial

- Les avantages Plus réaliste pour une petite ou moyenne entreprise en ce qui concerne la stratégie marketing. Le plus souvent, ce sont des agents exclusifs pour l'ensemble du territoire national. Les agents locaux sont essentiels à la commercialisation de nouveaux produits en Tunisie.
- Les points de vigilance L'agent devra être sélectionné en fonction de sa motivation, de son intérêt pour le produit, de ces références et la gamme de produits dont il s'occupe. Des investissements commerciaux annexes seront nécessaires pour soutenir l'action de l'agent (catalogues, échantillons de produits, etc.).
- Les éléments de motivation Le montant de la commission est un élément important de motivation. Le recours à un système de concours et de mise en concurrence des agents est parfois pratiqué. Un contrôle et des contacts rapprochés devront être nécessaire pour la bon suivi de l'activité de l'agent
- La commission L'agent commissionné est rémunéré en fonction du chiffre d'affaire qu'il réalise.
- La rupture du contrat La résiliation du contrat d'agence se fait sur préavis d'un mois lors de la première année, de deux mois lors de la seconde année et de trois mois lors de la troisième et des suivantes. L'agent a droit à une indemnité compensatoire s'il n'est pas à l'origine de la rupture du contrat.
En cas de litige, le droit local donne la priorité à la partie qui cherche à maintenir la relation commerciale. La loi protège également les intérêts des actionnaires minoritaires.
- Trouver un agent commercial Freelance Tunisie, Agents commerciaux en Tunisie

Créer une unité commerciale

- Les avantages Le circuit administratif est pénible en Tunisie.

Les points de vigilance	Evoquer la commission dès le début.
Les différentes formes d'implantation possibles	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'office de représentation 	<p>Un bureau de représentation peut être nécessaire pour obtenir des données du marché ou autre et fournir un soutien promotionnel. Cependant, un bureau de représentation ne pouvant pas s'impliquer dans des transactions commerciales ou générer des revenus, celui-ci ne pourra pas directement gérer des commandes.</p> <p>Ouvrir un bureau de représentation est relativement simple. Le processus prend en moyenne deux semaines. Il est conseillé d'engager un avocat local pour mener à bien ce processus. Pour plus d'informations, vous pouvez consulter l'Agence de promotion des investissements étrangers (APIE).</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ La succursale 	<p>Une succursale peut prendre et exécuter des commandes et effectuer un programme marketing ou publicitaire, recruter la force de vente et exécuter des activités promotionnelles. L'établissement d'une succursale est considéré comme un investissement direct et doit faire l'objet d'une déclaration auprès du Ministère des Finances.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ La société 	<p>L'implantation d'une filiale nécessite du temps et induit de fortes dépenses. Cependant, elle offre une meilleure garantie de protection de la marque déposée, d'obtention de crédit et de pénétration du marché.</p>

La franchise

L'évolution du secteur	<p>Selon Oxford Business Group, la législation de 2009 a en outre introduit un régime de franchisage clair et des protections relatives aux marques. Alors que les franchises étaient auparavant accordées au cas par cas, le cadre actuel supprimait l'approbation préalable des franchises étrangères dans un éventail de 26 secteurs, y compris les opérations de vente au détail et de distribution; hôtels et tourisme; formation et enseignement; entretien et réparation de véhicules; et salons de beauté. Cependant, même avec la suppression de la clause d'approbation préalable, il existe des goulots d'étranglement administratifs auxquels les investisseurs sont confrontés. Pour contribuer à résoudre certains de ces problèmes, le MIT a soutenu en 2015 l'ouverture de l'Académie tunisienne de la franchise dans le cadre d'un partenariat entre le Centre de développement des entreprises de Sfax, l'Agence allemande de coopération internationale et la Fédération française de la franchise. L'objectif de l'académie est de fournir des conseils commerciaux aux jeunes entrepreneurs qui souhaitent créer ou gérer des franchises étrangères. Simultanément, l'Association tunisienne de la franchise - bras de lobbying du secteur - a adopté un code d'éthique visant à mettre en place de bonnes pratiques de franchise et organise désormais des événements annuels pour encourager le développement de nouvelles franchises. Par ailleurs, le gouvernement a lancé la garantie de crédit de la Tunisie de 50 millions de dollars qui garantit les prêts bancaires accordés aux franchisés tunisiens. En conséquence, un nombre croissant de franchises étrangères sont entrées sur le marché. En tant que capitale du pays et ville la plus grande et la plus riche du pays, Tunis accueille sans surprise la plus grande concentration de franchises - bien que des destinations touristiques comme Nabeul, Hammamet et Sousse voient également émerger une poignée de points de vente.</p> <p>Parmi les segments de vente au détail à la croissance la plus rapide, on trouve les vêtements (Petit Bateau, LC Waikiki, KIABI, Springfield, Women'ssecret, MOA, Pull & Bear, Stradivarius, Massimo Dutti) et les chaînes de restaurants (Quick, Pizza Hut, Hippopotamus, Johnny Rockets, Paul, Cinnabon, Fatburger, Chili's, Papa John's, Burger King), puis mobilier et équipement de la maison (Réponse Lit, Cuisines Schmidt, Mobalpa), et beauté et bien-être (Relooking Beauté Minceur, HyperMinceur, Water-bike, Alain Afflelou). Celles-ci rejoignent une sélection de chaînes locales, dont des articles culinaires (Cuisina), la vente au détail de volailles (El Mazraa, Chahia), la pâtisserie traditionnelle (Masmoudi, Gourmandise) et le prêt-à-porter (Bonbons et Caramels, Sasio-Blue Island).</p> <p>Pour le moment, il n'y a pas de chiffres officiels concernant le chiffre d'affaires du marché de la franchise en Tunisie.</p>
Les grandes enseignes franchisées	<p>Materna, mode Répertoire de franchises Opportunités de franchise</p>
Pour plus d'informations	<p>Tunisie Franchise Ministère Tunisien du Commerce</p>