



## CHIFFRES CLÉS

Pop. en M	PIB/hab. (USD)	Croissance PIB (%) 2017	Croissance PIB (%) 2018	Note env <sup>t</sup> des affaires
11,5	3 465	2,0	2,6	<b>B</b>

Sources : Coface 2019

## CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ (1/2)

### Taille du marché

#### Fondamentaux

- La production électrique est basée sur les hydrocarbures (gaz naturel) avec une faible pénétration des énergies renouvelables (3 % du mix énergétique).
- La capacité de production nominale s'élève à 5 000 MW avec un taux d'électrification global d'environ 99,9 % du territoire.
- La production d'électricité est assurée par un monopole d'État avec un opérateur public unique, la Steg, proposant des tarifs fortement subventionnés avec une politique de compensation mal ciblée, engendrant un déficit budgétaire pour le secteur énergétique.
- Un pic de consommation apparaît durant l'été, qui connaît une croissance annuelle moyenne de 5 %, ce qui équivaut à l'installation d'une centrale supplémentaire de 340 MWH (turbines à gaz de 2 MW) tous les 2 ans. Le pic de 2017 (4 025 MW) était supérieur de 18 % par rapport à celui de 2016.

#### Tendances et évolutions

- Une stratégie ambitieuse de transition vers les énergies renouvelables (photovoltaïque et éolienne) est affichée avec un objectif de 30 % d'EnR dans le mix énergétique à l'horizon 2030.
- Le déploiement d'un réseau de compteurs électriques intelligents dans la ville de Sfax (400 000 compteurs) est imminent. Ce réseau sera généralisé progressivement à tout le territoire, en évoluant vers un véritable smart grid (systèmes de dispatching, systèmes d'acquisition de données, etc.).

## CHIFFRES DU SECTEUR

Part du secteur dans le PIB	<b>8 %</b>
-----------------------------	------------

Taille du réseau électrique

Réseau 400 kV et 225 kV	<b>6 560 km</b>
-------------------------	-----------------

Réseau inférieur à 225 kV	<b>171 316 km</b>
---------------------------	-------------------

Nombre de smart meters	<b>Projet en cours d'instruction</b>
------------------------	--------------------------------------

# L'ÉLECTRICITÉ ET LES SMART GRIDS EN TUNISIE

## 🔍 CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ (2/2)

### La concurrence et positionnement de la France

#### La concurrence locale / internationale

- Sur les grands projets structurants de la Steg, la concurrence est plutôt européenne (Allemagne, Italie et Espagne). Ces projets sont généralement financés par des bailleurs de fonds bilatéraux ou multilatéraux et sont passés en mode EPC.
- En termes d'équipements à faible teneur technologique, l'offre locale est sérieuse avec des produits offrant un rapport qualité/prix intéressant. Il n'en demeure pas moins que, sur ce créneau, la concurrence chinoise et turque monte en puissance.
- S'agissant des solutions technologiques à forte composante IT (smart meter, systèmes d'acquisition de données, etc.), l'offre chinoise est redoutable avec une politique tarifaire très agressive.

#### Le positionnement de l'offre française

- La France est le premier fournisseur de la Tunisie en termes d'équipements électriques.
- L'offre française reste bien perçue de par la qualité intrinsèque de ses produits et services. Elle se distingue aussi par son contenu technologique.
- En termes de coût, elle a la réputation d'offrir des produits assez chers. Toutefois, la présence de plusieurs filiales locales d'équipementiers français (Sagemcom, Socomec, etc.) permet de réduire significativement les tarifs.

### ATOUTS DE L'OFFRE FRANÇAISE

- Offre compétitive sur les projets contenant une composante technologique importante
- Une ingénierie reconnue et bien implantée en Tunisie (CEA, Setec, Tractebel, etc.)
- Des fabricants français d'équipements électriques implantés localement et dont certains sont fournisseurs de la Steg

# L'ÉLECTRICITÉ ET LES SMART GRIDS EN TUNISIE

## 👍 OPPORTUNITÉS POUR L'OFFRE FRANÇAISE

### Projet de déploiement des smart grids en Tunisie

- Inscrit dans le plan d'investissement 2017-2020 de la Steg, le déploiement des smart grids a fait l'objet d'un accompagnement technique du CEA pour l'élaboration d'une feuille de route.
- À son démarrage, une phase pilote financée à 120 M EUR portera sur le déploiement de 400 000 compteurs électriques intelligents, principalement dans le gouvernorat de Sfax (dans le sud du pays) ; et sur une subvention de 1 M EUR pour l'appui à la maîtrise d'ouvrage dans la préparation du projet, le lancement des appels d'offres, l'évaluation des offres, la mise en œuvre du projet et la formation des équipes.
- Plusieurs entreprises françaises se positionnent sur ce projet : Sagemcom, Orange, Atos, GridPocket, etc.

### Autres projets de la STEG

- Projets de centrale à cycle combiné de 450 MW dans la ville de Skhira (sud du pays) pour 324 M EUR.
- Projet de construction d'une centrale de stockage d'énergie par pompage et turbinage à Béja pour 300 M EUR.
- Projet d'interconnexion avec l'Italie pour 600 M EUR.
- D'une manière générale, tous les grands projets structurants de la Steg bénéficient d'un appui financier des bailleurs de fonds internationaux, à l'instar de l'AFD, la Berd, la BID, la BEI et la BM. Cela constitue un gage de transparence pour le fournisseur, vis-à-vis des procédures de passation de marchés et une sécurité en matière de paiement.

## SECTEURS PORTEURS

- **Le projet smart grid** de la Steg : révolutionnaire à l'échelle de la région, il impliquera une transformation en profondeur de l'opérateur public, la Steg. Cette dernière sera amenée à passer d'un modèle économique obsolète, prônant la gestion de la demande, à un modèle plus compétitif qui suggère plutôt une meilleure gestion de l'offre.
- **La construction de centrales thermiques** conventionnelles : la Tunisie continuera à investir dans les centrales à gaz et les centrales à vapeur à cycle combiné. Cette dernière technologie offre des rendements importants avec un impact environnemental raisonné.
- La Tunisie envisage aussi d'investir dans le **stockage de GNL**, en vue de diversifier son approvisionnement en ressources gazières et limiter ainsi sa dépendance au gaz algérien.

# L'ÉLECTRICITÉ ET LES SMART GRIDS EN TUNISIE

## 🔑 CLÉS D'ACCÈS

### Le profil des partenaires commerciaux / Approche commerciale à privilégier

- D'une manière générale, il est recommandé d'identifier localement un partenaire capable d'assurer, hormis le développement commercial, un soutien technique (installation et SAV).
- Il est important de tisser un réseau de prescription efficace afin de maximiser la visibilité et d'optimiser les chances de succès sur les appels d'offres. Sur ce dernier volet, il est recommandé aux entreprises qui se positionnent sur les grands projets structurants de communiquer en amont avec les bailleurs de fonds internationaux impliqués, afin de récolter un maximum d'informations relatives aux projets.

### La réglementation spécifique

- Le gouvernement tunisien n'exerce aucun droit d'accise sur les biens d'équipements industriels qui n'ont pas d'équivalent produit en Tunisie.
- Les appels d'offres publics émanant des administrations ou des entreprises publiques sont assujettis à la loi de passation des marchés publics qui fait valoir le critère de l'offre financière la moins disante. Il est à noter que les appels d'offres peuvent dans certains cas contenir des clauses discriminatoires (pénalités) pour les solutions qui ne comportent pas d'intégration locale.
- Depuis janvier 2019, le suivi et la soumission aux marchés passés par les autorités publiques tunisiennes se font en ligne sur le site [TUNEPS](https://www.tuneps.gov.tn).

### NIVEAU DE TAXATION

- Pas de droit de douane sur les biens d'équipement
- Pour les entreprises devant s'implanter en Tunisie :
  - Impôt sur les sociétés : 20 %
  - IRPP, impôt selon un barème : en moyenne 30 % des revenus imposables
  - TVA : 19 %
  - Contribution sociale solidaire : 1 % du montant de l'IS
  - Impôt sur les dividendes : 1 %

# L'ÉLECTRICITÉ ET LES SMART GRIDS EN TUNISIE

## POUR ALLER PLUS LOIN

### Procurez-vous le Guide des affaires Business France en Tunisie

Pour comprendre les spécificités commerciales de ce pays et vous aider à faire les bons choix : de l'information très opérationnelle assortie de conseils précieux. Commandez-le...

<https://www.businessfrance.fr/export-s-informer-tous-les-guides-des-affaires>

### Retrouvez toutes les publications Business France sur la Tunisie en suivant ce lien :

<https://www.businessfrance.fr/export-s-informer>

## LES ÉVÉNEMENTS À NE PAS MANQUER

### Pour connaître les grands RDV sur le secteur de l'électricité et des smart grids :

<https://www.businessfrance.fr/export-agenda>



## NOUS CONTACTER

Bureau Business France Tunisie  
1 place de l'Indépendance  
1000 Tunis  
Tunisie

Selim GRITLI  
Chargé d'affaires export industries  
et cleantech

Tél. : +216 55 550 265

[selim.gritli@businessfrance.fr](mailto:selim.gritli@businessfrance.fr)

© 2019 - BUSINESS FRANCE

Toute reproduction, représentation ou diffusion, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sur quelque support que ce soit, papier ou électronique, effectuée sans l'autorisation écrite expresse de Business France, est interdite et constitue un délit de contrefaçon sanctionné par les articles L.335-2 et L.335-3 du code de la propriété intellectuelle.

Clause de non-responsabilité

Business France ne peut en aucun cas être tenu pour responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication dans un but autre que celui qui est le sien, à savoir informer et non délivrer des conseils personnalisés. Les coordonnées (nom des organismes, adresses, téléphones, télécopies et adresses électroniques) indiquées ainsi que les informations et données contenues dans ce document ont été vérifiées avec le plus grand soin. Business France ne saurait en aucun cas être tenu pour responsable d'éventuels changements.

LES TALENTS, VOTRE MEILLEUR ATOUT  
À L'INTERNATIONAL !  
[export.businessfrance.fr/vie](https://export.businessfrance.fr/vie)

VIE



@BF\_VIE

N° Azur 0810 659 659