

LA TUNISIA

Un'opportunità per il made in Italy

Hub economico per l'Africa

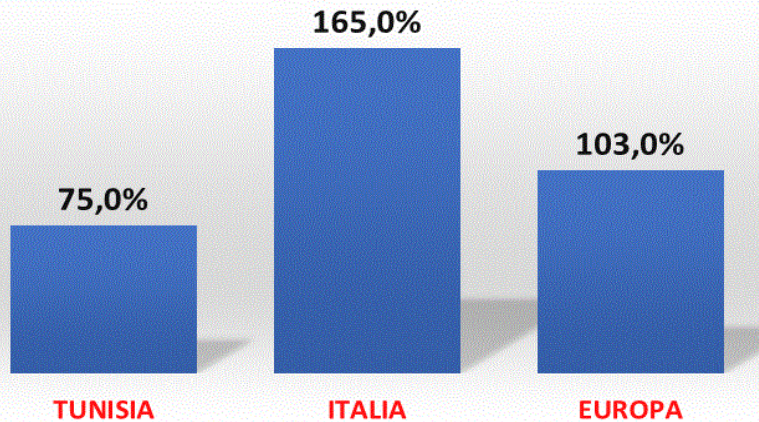
Un Paese di 12 milioni di abitanti «vicino» all'Europa



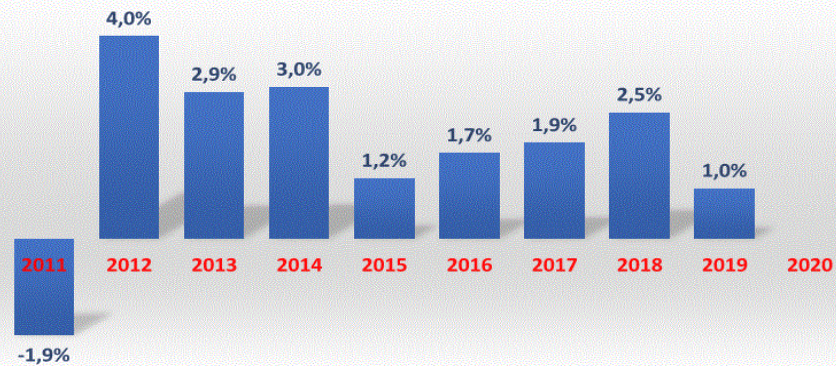
Melting pot a dimensione umana
tra competenze, tradizione e artigianato

Il mercato tunisino: dati macroeconomici

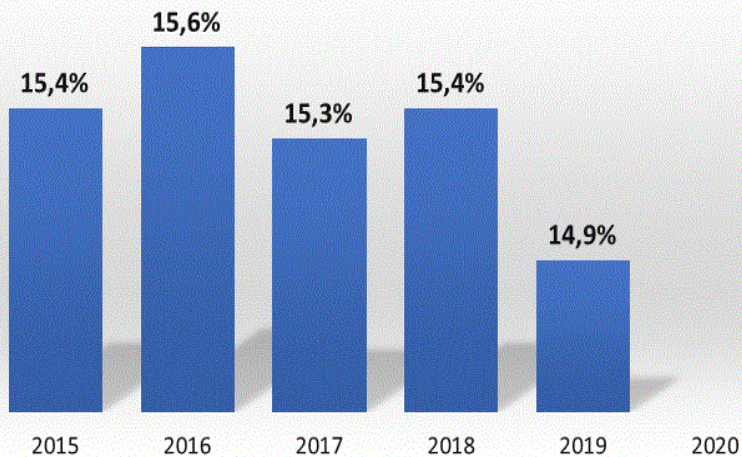
RAPPORTO DEBITO PUBBLICO / PIL (STIME 2020)



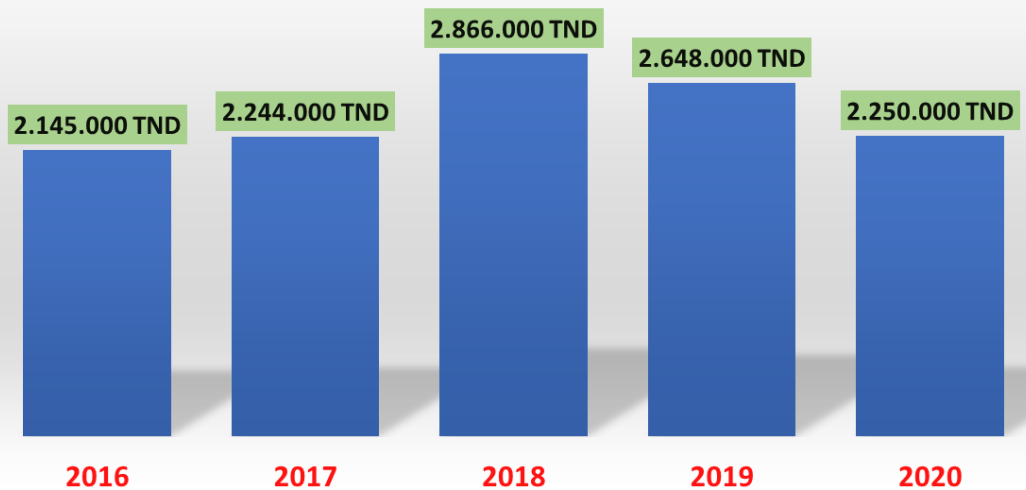
VARIAZIONI PIL TUNISIA



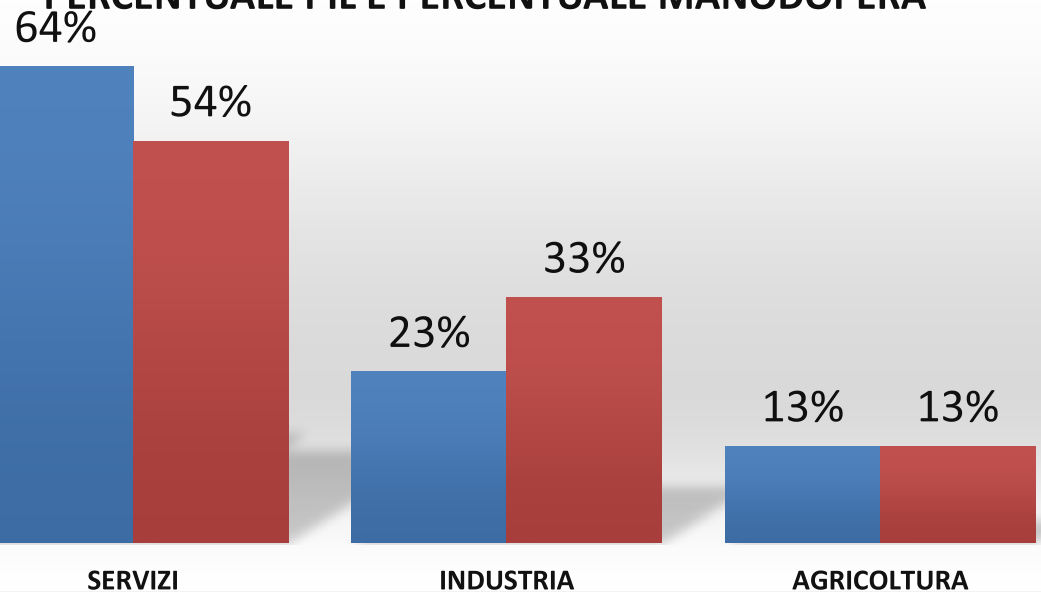
TASSO DI DISOCUPAZIONE



INVESTIMENTI DIRETTI STRANIERI IN DINARI TUNISINI ANNO 2020 STIMA



PERCENTUALE PIL E PERCENTUALE MANODOPERA

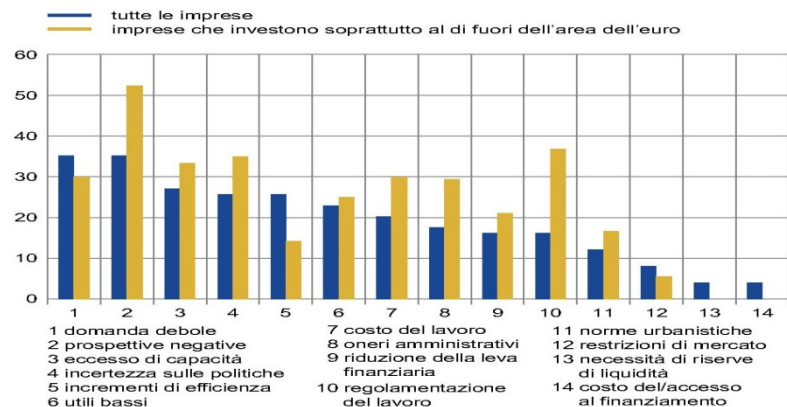


Cause della riduzione della crescita del PIL nel 2019

Figura D

Ostacoli agli investimenti nell'area dell'euro

(in percentuale delle imprese segnalanti)



Fonte: indagine sugli investimenti ed elaborazioni della BCE.

Calo
domanda
zona euro

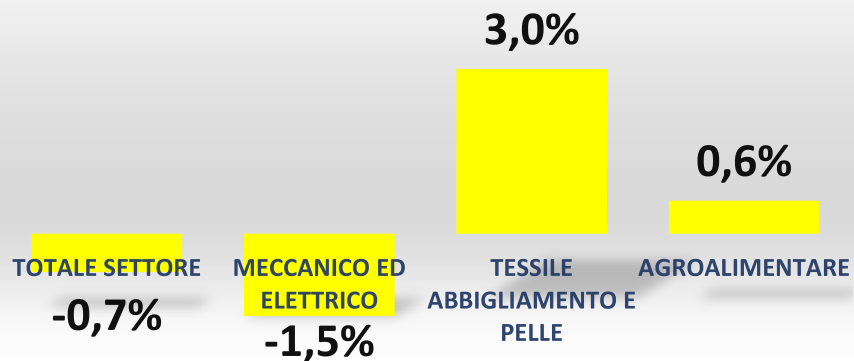


Calo settore
idrocarburi per
problemi sociali

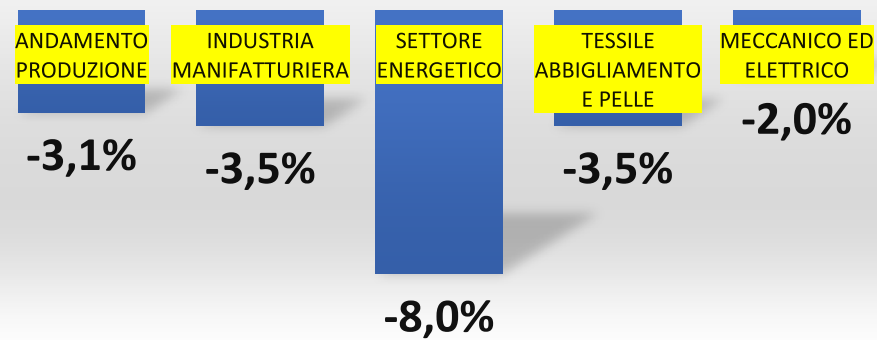
Calo
produzione
olive



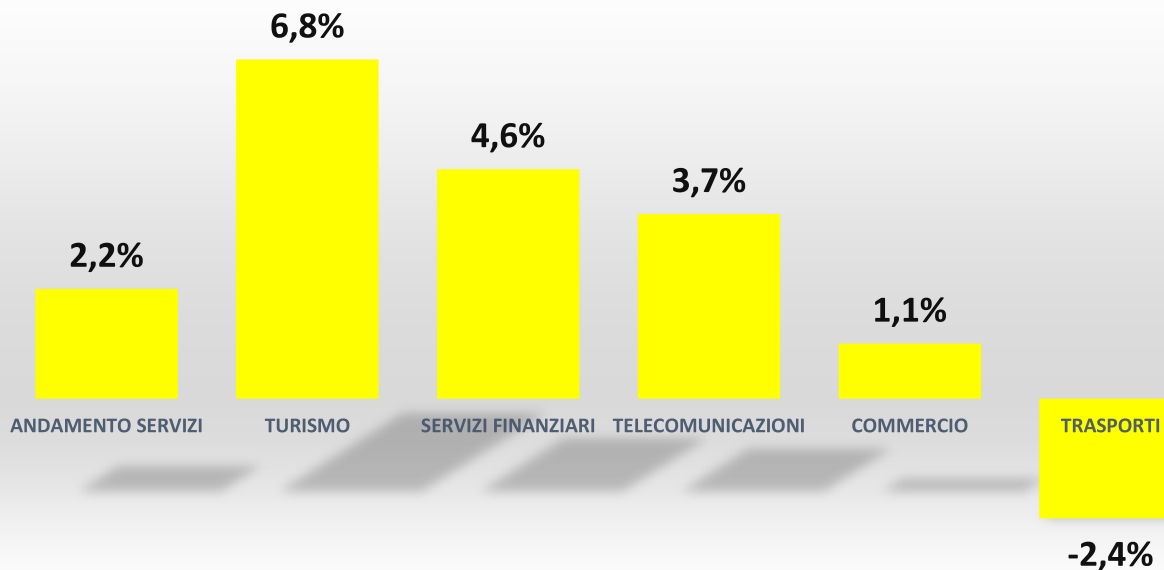
INDUSTRIE MANIFATTURIERE: ANDAMENTO 2019



PRODUZIONE INDUSTRIALE: ANDAMENTO 2019



SERVIZI: ANDAMENTO 2019



La Tunisia è un'opportunità alla portata delle aziende italiane



Un mercato a dimensione di PMI



Approccio al Mercato tunisino

nel commercio erano fondamentali le 3 «L»:
LOCATION – LOCATION – LOCATION

in Tunisia sono fondamentali le 3 «I»:
INTERPERSONALE

INTERPERSONALE

INTERPERSONALE

La Tunisia

Rapporti Interpersonali

VIAGGIO

La Tunisia dall'estero

Vicino, breve

Logisticamente efficace

APPROCCIO

Quando si entra in Tunisia

Instaurazione di rapporti interpersonali

Disponibilità ad accettare culture diverse

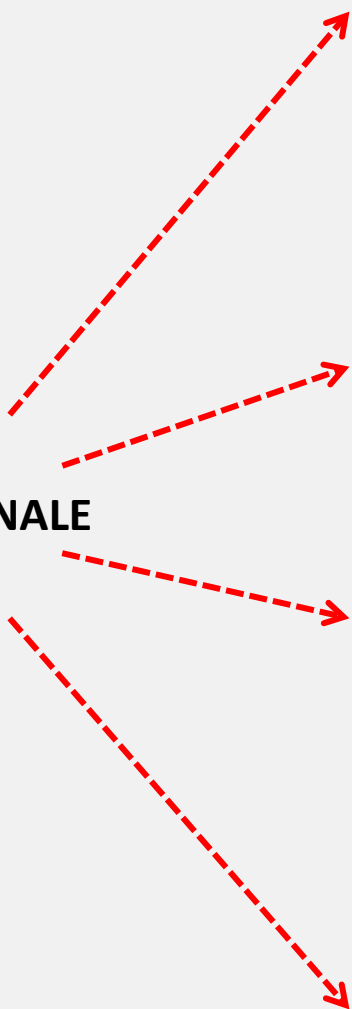
SCOPERTA

Quando si opera in Tunisia

Story Telling
Il tempo – Le competenze «calarsi» in una realtà europea con mentalità africana

Accettare il differente valore del tempo

INTERPERSONALE



L'INTERLOCUTORE ----->

**Dare priorità alla Persona
rispetto al Business**

L'IMPEGNO ----->

**Interessarsi ai problemi
personali e professionali**

LA PROPOSTA ----->

**Presentare i propri servizi o
prodotti con enfasi sul
«made in Italy». Li
considerano uno «status
symbol»**

IL PROSIEGUO ----->

**L'incontro è l'inizio di un
rapporto personale
finalizzato al business.
Invitare l'interlocutore in
Italia**

ITALIA prima fornitrice (con la Francia)



**700.000.000 euro di
Coke e raffinazione
petrolio**



**400.000.000 euro di
Metalli**



**350.000.000 euro di
Macchinari**

**Dati anno 2019:
Ministero Affari Esteri e Cooperazione Internazionale**

Settore preminente del mercato consumer



Lusso

Classe emergente

Conflitto Libia

LUSSO

Privacy

Situazione Algeria

MERCATO B2B

- ELETTROMEDICALE
- AGROALIMENTARE
- AUTOMOTIVE
- TESSILE
- PASTURGIA
- IMBALLAGGIO

ACCORDO BILATERALE UNIONE EUROPEA TUNISIA



PRINCIPALI ACCORDI INTERNAZIONALI DELLA TUNISIA

Le potenzialità quale porta per l'Africa

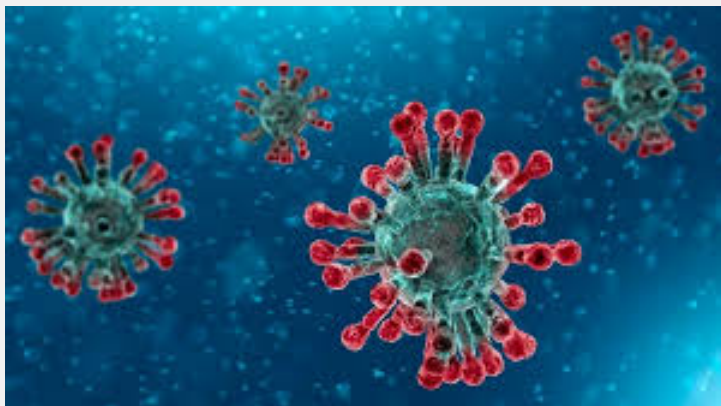
- ACCORDO BILATERALE PER ZONA DI LIBERO SCAMBIO CON LA TURCHIA
- ACCORDO DI LIBERO SCAMBIO GIORDANIA, EGITTO E MAROCCO (ACCORDO DI AGADIR)
- ACCORDI SPECIFICI BILATERALI DI LIBERO SCAMBIO CON LIBIA, EGITTO, MAROCCO, GIORDANIA E IRAK
- ACCORDO DI FACILITAZIONE E SVILUPPO DEGLI SCAMBI COMMERCIALE INTER-ARABI - (GRANDE ZONE DE LIBRE ECHANGE ARABE).

LEGISLAZIONE PER FARE IMPRESA

Tipi di Società

- Le forme di società più comuni sono : S.R.L e S.A. e possono essere, a seconda dell'orientazione del progetto, parzialmente o totalmente esportatrice o di commercio internazionale.
- Le principali attività autorizzate a soggetti stranieri sono elencate nel Codice degli Investimenti, che distingue :
 - Attività libere,
 - Attività sottomesse ad autorizzazione dell'apposita Commissione.
 - Attività proibite.

La situazione post lockdown Covid



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Massimo Berta