

17.09.2026

Le 258



LEMA

REFORME

DOSSIER AGRICOLE



CHRONIQUE

Pas Gaie, Pas Gaie la rentrée

TALENTS & REUSSITES
MANAGERS 'S CORNER
MEMENTO
CULTURE
LIFESTYLE
REGARDS CROISES



E26

The Global Stage for the Circular Economy

NOVEMBRE
3 — 6, 2026

PARC DES
EXPOSITION
DE RIMINI, Italie

ECOMONDO

The green technology expo.

Organisé par

ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

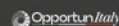
En collaboration avec



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



ITALIAN TRADE AGENCY



DEMANDEZ
VOTRE BILLET
GRATUIT ICI



ecomondo.com

EDITO 01

La Tunisie ne manque pas de réformes. Elle manque ...

A LA UNE 02

Loi de finances 2027

La Tunisie face au défi de la souveraineté économique dans un monde incertain

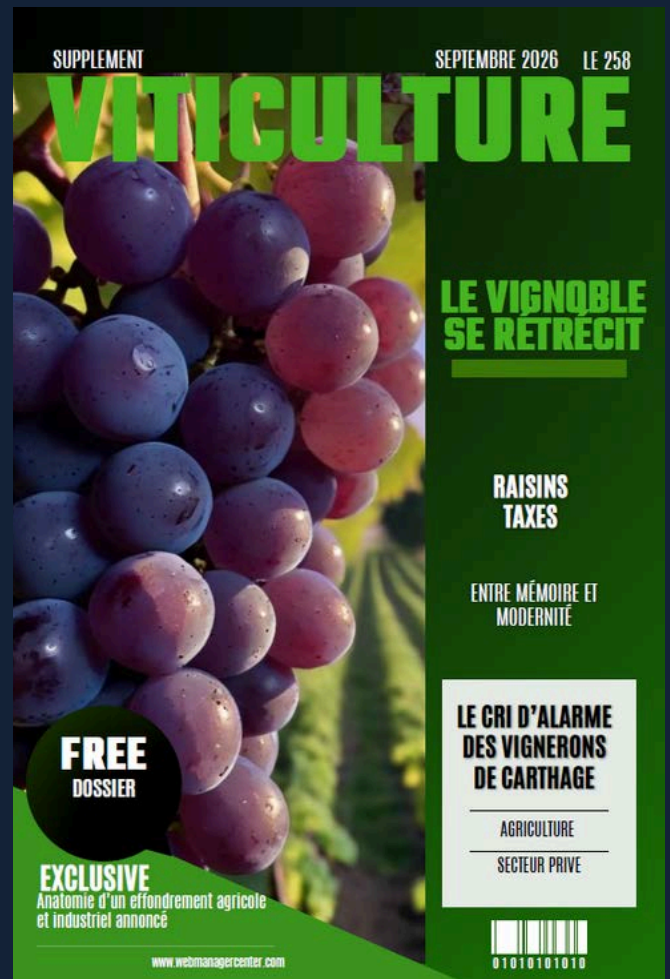
ENTREPRISE 03

Ennakl Automobiles

Plus de 60 ans d'ancrage, 717 millions de dinars de revenus et un virage ESG

MEMENTO 04

- Secteur
- Entreprise
- Droit Des Affaires
- Le Guide
- Lexique



SUPPLEMENT 05

Viticulture tunisienne

Le vignoble se rétrécit, toute la filière vacille

LA TUNISIE QUI GAGNE 06

Abir Raboudi, fondatrice de Zaynart – Quand le phygital réveille l'éducation tunisienne

CHRONIQUE 07

Pas gaie, pas gaie la rentrée



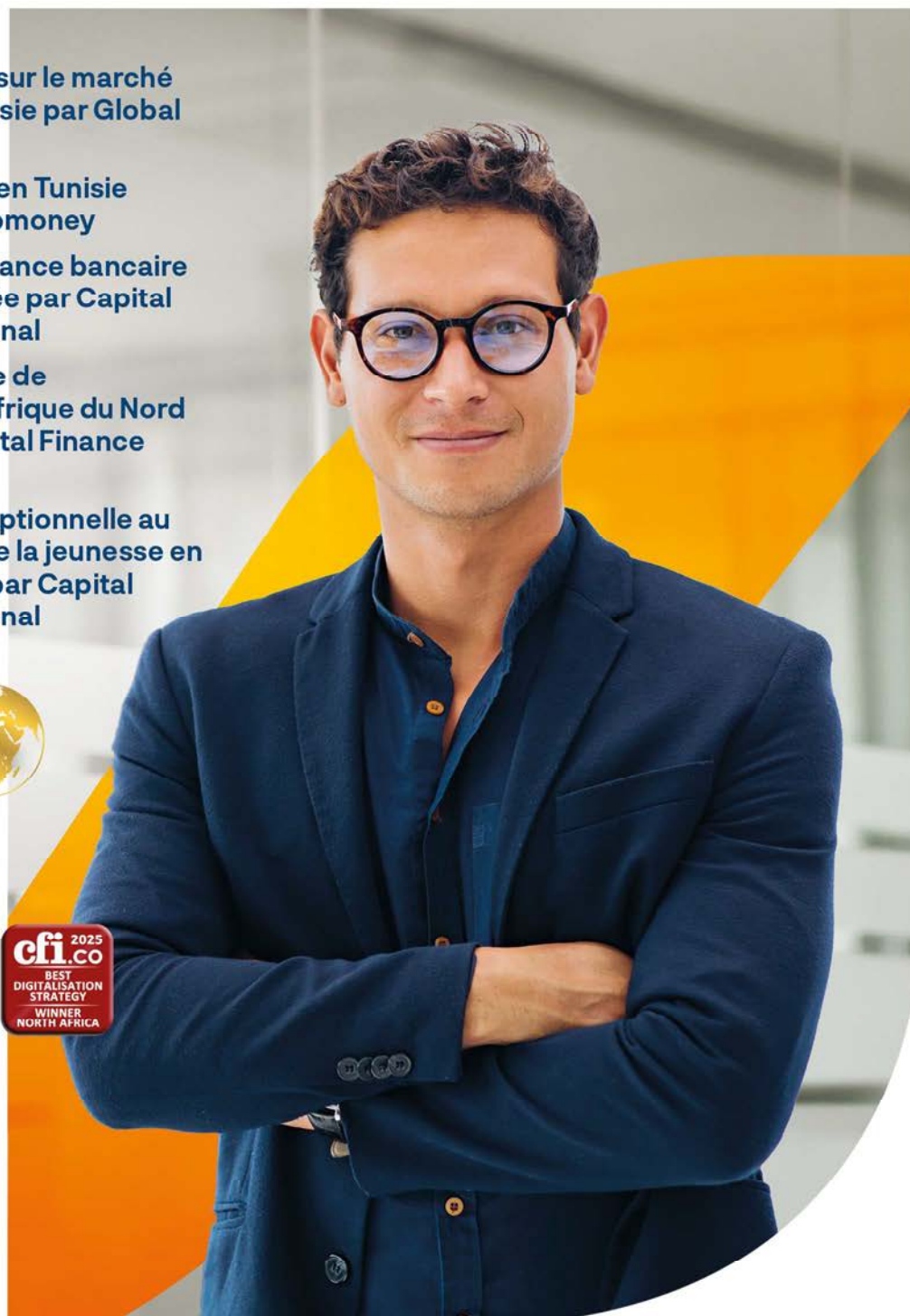


BIAT

Engagés
avec vous

Notre engagement reconnu, votre confiance récompensée.

- ✓ Meilleure banque sur le marché de change en Tunisie par Global Finance
- ✓ Meilleure banque en Tunisie décernée par Euromoney
- ✓ Meilleure gouvernance bancaire en Tunisie attribuée par Capital Finance International
- ✓ Meilleure stratégie de digitalisation en Afrique du Nord attribuée par Capital Finance International
- ✓ Contribution exceptionnelle au développement de la jeunesse en Tunisie attribuée par Capital Finance International



www.biat.com.tn

La Tunisie ne manque pas de réformes. Elle manque ...



Cette semaine, l'économie tunisienne renvoie une image difficile à contourner : les problèmes sont connus, les solutions souvent identifiées, mais l'exécution reste le maillon faible.

La sécurité sociale en est l'illustration la plus urgente. CNRPS, CNSS, CNAM, hôpitaux publics et Pharmacie centrale sont

enfermés dans un système où les déficits et les retards de paiement se contaminent mutuellement. Avec près de 1,4 million de bénéficiaires de pensions, continuer à gérer la crise par des ajustements ponctuels revient à repousser l'échéance.

Même mécanique avec les dettes croisées. L'État, les entreprises publiques et le secteur privé se doivent de l'argent, mais chacun manque de liquidités.

Résultat : trésoreries bloquées, investissements retardés et confiance fragilisée.

Le paradoxe est saisissant : la Loi de finances 2027 promet souveraineté économique, investissement et restructuration, alors que des dysfonctionnements financiers élémentaires restent sans règlement visible.

La viticulture montre, à son échelle, ce que coûte cette inertie. Le vignoble serait tombé autour de 5 500 à 5 600 hectares, contre 14 500 en 2003. Les producteurs parlent de pénurie de plants, de fiscalité lourde, de règles inadaptées et d'un appareil institutionnel incapable d'enrayer le recul.

Le constat dépasse donc les secteurs.

La Tunisie ne souffre pas d'un déficit de diagnostics. Elle souffre du temps perdu entre le constat, la décision et l'application.

La vraie réforme commence peut-être là : arrêter d'annoncer ce que tout le monde sait déjà nécessaire, et commencer à débloquer ce qui empêche l'économie de fonctionner.

Sécurité sociale |

Les caisses tunisiennes face à l'urgence d'une réforme de fond



Le système tunisien de sécurité sociale est arrivé à un point critique. Entre déficits structurels, dettes croisées entre institutions et pression croissante sur les retraites, plusieurs experts appellent à une refonte profonde de son financement et de son organisation. Leur avertissement est sévère : sans changement majeur, la pérennité même de la protection sociale serait menacée à long terme.

Au cœur du problème figure l'enchevêtrement financier entre la CNRPS, la CNSS, la CNAM, les hôpitaux publics et la Pharmacie centrale. Faute de liquidités suffisantes, les caisses de retraite peinent à transférer leurs contributions à l'assurance maladie sans mettre sous tension le paiement des pensions. La CNAM, elle-même confrontée à des ressources insuffisantes, voit alors sa capacité à rembourser

rapidement les soins se réduire. Le système fonctionne ainsi avec des institutions dont les difficultés financières se répercutent les unes sur les autres.

L'exécutif veut faire de la réforme de la protection sociale l'un des chantiers du plan de développement socio-économique 2026-2030. Les orientations annoncées portent notamment sur la

diversification des financements et l'élargissement de la couverture à davantage de travailleurs, en particulier dans le secteur informel.

Parmi les pistes avancées par Hafedh Laâmour, Badr Smaoui et Abdessatar Mouelhi figure d'abord une réorganisation des caisses. Un projet envisage la création d'une structure centrale chargée de collecter les cotisations avant de les répartir entre plusieurs fonds spécialisés. Laâmour préconise notamment de fusionner la CNSS et la CNRPS dans un « Fonds des pensions », une opération qui permettrait, selon lui, de dégager un excédent financier significatif.

« En l'absence de réformes radicales, il n'y aura plus de sécurité sociale dans les trente prochaines années. »

La retraite constitue l'autre chantier majeur. La Tunisie compte près de 1,4 million de bénéficiaires de pensions, toutes catégories confondues, dont environ 800 000 retraités. Avec le vieillissement de la population et la diminution du nombre d'actifs cotisants par rapport aux bénéficiaires, le système

par répartition est soumis à une pression croissante. Smaoui propose de revoir le calcul et la revalorisation des pensions afin de mieux prendre en compte l'inflation et le coût de la vie. Laâmour, en revanche, met en garde contre un relèvement de l'âge de départ à la retraite dans le privé, compte tenu du niveau du chômage.

Le troisième axe concerne le financement. Mouelhi plaide pour sortir d'un modèle reposant presque exclusivement sur les cotisations salariales et patronales, en y ajoutant un mécanisme fiscal de solidarité. Laâmour propose notamment des contributions parafiscales, une hausse des prélèvements sur les cigarettes, les boissons alcoolisées de luxe et les entreprises polluantes, ainsi que la création d'un fonds destiné à améliorer le recouvrement des cotisations.

« La crise actuelle ne se résume pas à un problème financier, mais touche au cœur même du contrat social. »

Les solutions théoriquement les plus radicales apparaissent toutefois difficilement applicables. Pour rééquilibrer la seule CNRPS, il faudrait, selon les hypothèses citées, recruter 300 000 nouveaux fonctionnaires et porter le taux de cotisation de 23,7 % à 35 %. Une illustration des limites d'un ajustement purement comptable et de la nécessité de construire une réforme compatible avec les réalités économiques et sociales du pays.

en bref

- **1,4 million** : nombre approximatif de bénéficiaires de pensions, retraités, veuves et orphelins compris.
- **800 000** : nombre estimé de retraités proprement dits.
- **300 000** : recrutements publics qui seraient nécessaires dans l'une des hypothèses radicales évoquées pour rééquilibrer la CNRPS.
- **23,7 % à 35 %** : hausse du taux de cotisation envisagée dans cette même hypothèse.
- **2026-2030** : période du plan de développement socio-économique intégrant la réforme de la sécurité sociale.

Loi de finances 2027 |

La Tunisie face au défi de la souveraineté économique dans un monde incertain



Le Conseil ministériel restreint tenu ce mardi 4 août 2026 au Palais de la Kasbah, sous la présidence de Mme Sarra Zaafrani Zenzri, a consacré ses travaux aux grandes orientations du projet de loi de finances 2027. Au-delà d'un exercice budgétaire, cette réunion s'inscrit dans une dynamique plus large : celle

de la mise en œuvre du plan de développement 2026-2030, conçu comme un instrument de souveraineté nationale et de justice sociale.

La Présidente du Gouvernement a rappelé que l'élaboration du budget 2027 s'inscrit dans une logique de construction ascendante et participative,

impliquant les régions, les acteurs économiques et la société civile. L'ambition est claire : faire du citoyen un partenaire actif dans les choix de développement, conformément aux orientations préconisées par l'Etat.

Cette approche marque une rupture avec les pratiques antérieures, où la gestion des

finances publiques se limitait souvent à une logique centralisée et technocratique. Le projet 2027 se veut ainsi un budget de souveraineté, fondé sur la valorisation des ressources nationales et le développement des secteurs à forte valeur ajoutée. Il ambitionne de consolider la justice sociale et de garantir une répartition équitable des richesses, tout en renforçant l'autonomie des choix économiques.

Les priorités stratégiques

Parmi les axes majeurs retenus, le gouvernement met en avant :

- Justice sociale et amélioration du pouvoir d'achat. Réforme du système de santé et de la sécurité sociale. -Sécurité alimentaire, hydrique et énergétique, considérée comme pilier de la souveraineté nationale. -Restructuration des entreprises publiques.
- Transformation numérique et modernisation des services.
- Investissement public et privé, avec une attention particulière à l'emploi des jeunes diplômés.
- Réforme fiscale et intégration de l'économie parallèle.

Leviers de croissance et justice sociale

Au cœur de ces orientations, trois leviers apparaissent comme essentiels pour articuler croissance et équité :

- **Investissement public ciblé :** financer l'éducation et la santé pour réduire les inégalités sociales, tout en augmentant la productivité globale de la main-d'œuvre.
- **Souveraineté économique :** relocaliser les secteurs stratégiques afin de sécuriser l'approvisionnement national, réduire la dépendance extérieure et stabiliser le budget de l'État face aux crises.
- **Fiscalité juste et incitative :** taxer les activités polluantes ou les rentes improductives pour financer la transition verte, tout en soutenant le pouvoir d'achat des classes moyennes et modestes afin de stimuler la demande intérieure.

Ces trois piliers traduisent une volonté de bâtir un modèle économique équilibré, capable de conjuguer justice sociale, résilience et transition écologique.

Une économie sous pression internationale

Le contexte mondial impose une vigilance accrue. Les incertitudes géopolitiques au Moyen-Orient, la volatilité des marchés de l'énergie et des matières premières, les perturbations des chaînes d'approvisionnement et les défis climatiques constituent autant de menaces pour la stabilité économique.

Mme Zenzri a insisté sur la nécessité de bâtir un budget résilient face aux crises internationales, notamment les répercussions du conflit de 2026. La diversification du tissu économique, la modernisation des systèmes de production et l'encouragement des initiatives collectives sont présentés comme des réponses stratégiques.

Résilience et perspectives

La Ministre des Finances, Mme Mechket Selma El Khaldi, a présenté un bilan de l'exécution du budget 2026, mettant en avant la résistance de l'économie tunisienne malgré les tensions financières et l'instabilité mondiale. Le projet 2027 repose sur des politiques destinées à consolider la solidité des finances publiques et à promouvoir un développement équitable et durable. Comparaisons régionales et internationales.

La démarche tunisienne s'inscrit dans un contexte où plusieurs pays de la région adaptent leurs budgets aux crises mondiales :

- En Égypte, le budget 2026-2027 met l'accent sur la réduction de la dette publique et la sécurisation des importations alimentaires, face à la hausse des prix mondiaux ;
- Au Maroc, la loi de finances 2027 prévoit un investissement massif dans les énergies renouvelables et la digitalisation des services publics, afin de réduire la dépendance énergétique et d'améliorer la compétitivité ;

- Dans les pays du Golfe, les budgets 2027 continuent à s'appuyer sur les revenus pétroliers, mais avec une diversification accrue vers le tourisme, la finance et les technologies.

Comparée à ces modèles, la Tunisie se distingue par une volonté affirmée de construire un budget de souveraineté, centré sur la justice sociale et la participation citoyenne. Là où d'autres pays privilégient la stabilité macroéconomique ou la diversification sectorielle, la Tunisie met en avant une approche intégrée, combinant résilience économique et consolidation de l'État social.

Une étape décisive pour la souveraineté nationale. En conclusion, Mme Zenzri a affirmé que le projet de loi de finances 2027 doit répondre aux aspirations des Tunisiennes et des Tunisiens, en consolidant l'État social, en garantissant une justice équitable et en renforçant les fondements de la souveraineté économique nationale.

Ce projet apparaît ainsi comme une étape charnière dans la trajectoire de la Tunisie : un budget conçu non seulement pour gérer les équilibres financiers, mais pour affirmer une vision politique et stratégique dans un monde marqué par l'incertitude.

Amel BelHadj Ali



Notre énergie
c'est vous



Dettes croisées |

Quand l'immobilisme étrangle l'économie



Quand l'État devient simultanément créancier et débiteur de ses propres entreprises publiques et du secteur privé, mais laisse tout le monde suffoquer faute de liquidités, ce n'est plus une question comptable : c'est un dysfonctionnement majeur de la gestion financière publique.

La STEG affirme qu'elle ne peut investir dans ses capacités de production et son réseau, car des organismes publics ne règlent pas leurs factures.

Les entreprises publiques rétorquent qu'elles ne paient pas faute de ressources versées par l'État.

Le secteur privé, lui, attend le règlement de factures dues par l'État et les entreprises publiques, ainsi que le remboursement de crédits de TVA, tout en étant sommé de payer ses impôts, cotisations sociales, salaires, banques et fournisseurs.

Résultat : trésoreries asphyxiées, dettes accumulées,

investissements bloqués et une pression financière qui se propage à toute l'économie.

Une solution connue mais ignorée

Depuis quinze ans, nous appelons à une véritable compensation des dettes croisées. Sans résultat.

Pourtant, la solution est simple:

- Recenser toutes les créances et dettes réciproques

- Rapprocher et certifier les comptes
- Intégrer les crédits de TVA et créances fiscales remboursables
- Mettre en œuvre une compensation multilatérale
- Établir un échéancier pour les seuls soldes nets restant à payer

Cette méthode ne nécessite pas de milliards immédiats : elle consiste à éteindre la dette par la dette, libérer des liquidités immobilisées, assainir les bilans et restaurer la confiance.

Un double standard intenable

Exiger des citoyens et des entreprises qu'ils respectent scrupuleusement leurs échéances, alors que l'État diffère indéfiniment le règlement de ses propres dettes, relève d'une logique inacceptable : « **Faites ce que je dis, pas ce que je fais.** »

Chaque mois perdu aggrave les tensions de trésorerie, freine l'investissement, augmente le coût du financement et fragilise les entreprises comme les services publics essentiels.

Le pouvoir exécutif porte la responsabilité de briser cette chaîne. Le problème est identifié depuis des années, les solutions techniques existent, mais l'inaction persiste.

Plutôt que de chercher qui « attise la situation », il faut démêler cette toile de dettes qui étouffe simultanément l'État, la STEG, les entreprises publiques et le secteur privé.

Car parfois, l'État n'a pas besoin de nouveaux milliards : il doit simplement remettre en circulation ceux que son propre immobilisme a gelés.

Par Abdelbasset Sammari



Transafricaine 3 |

Le corridor stratégique qui doit libérer le potentiel commercial tunisien



Depuis plusieurs années, j'interpelle les pouvoirs publics sur deux réformes que je considère comme fondamentales pour remettre l'économie tunisienne sur une trajectoire de croissance durable :

- le remplacement progressif du système de subvention des prix par un soutien direct aux personnes qui en ont réellement besoin ;
- le règlement des dettes

croisées entre l'État, les entreprises publiques, les collectivités locales, les caisses sociales et le secteur bancaire.

À cela s'ajoute aujourd'hui une troisième interrogation :

Comment préparer une Loi de finances 2027 sans publier au préalable les résultats provisoires de l'exécution du budget 2026 ?

Ces trois dossiers sont différents, mais ils ont un point commun :

l'absence de décisions visibles et de communication claire.

Je m'interroge.

Pourquoi aucune étude publique détaillée ne compare-t-elle les coûts et les bénéfices d'un passage d'une compensation des prix à une compensation ciblée des personnes ?

Pourquoi l'État n'engage-t-il pas un vaste chantier de compensation des dettes croisées, alors que cette mesure pourrait améliorer

immédiatement la trésorerie de nombreuses entreprises publiques, réduire les besoins d'endettement et restaurer une partie de la confiance dans l'économie ?

Pourquoi demander aux citoyens et aux entreprises de débattre des orientations de la Loi de finances 2027 alors que les résultats provisoires de l'exécution du budget 2026 ne sont toujours pas rendus publics ?

Ces questions ne sont ni idéologiques ni politiques.

Elles relèvent tout simplement de la bonne gouvernance.

En tant qu'économiste, j'ai du mal à comprendre cet immobilisme.

Car lorsqu'un pays fait face à une croissance insuffisante, à un investissement en recul, à une dette publique élevée, à un chômage massif des jeunes diplômés et à un déficit commercial chronique, le statu quo devient lui-même une décision économique.

Certes, toute réforme comporte des risques.

Mais l'absence de réforme comporte souvent un coût encore plus élevé.

Il est naturellement possible que le ministère des Finances dispose

de contraintes techniques, juridiques, budgétaires ou politiques qui expliquent ces retards.

Si tel est le cas, les citoyens sont en droit de les connaître.

En revanche, si aucune explication n'est donnée, le silence nourrit inévitablement les interrogations et fragilise la confiance.

La Tunisie n'a plus le luxe d'attendre.

Elle a besoin d'un ministère des Finances qui ne se contente pas de gérer les urgences budgétaires, mais qui porte une véritable vision stratégique des finances publiques.

Une vision fondée sur la transparence, l'évaluation, le courage des réformes et la recherche de croissance.

Le rôle d'un ministère des Finances n'est pas seulement d'équilibrer un budget.

Il est de préparer l'avenir.

Aujourd'hui, beaucoup de Tunisiens ont le sentiment que notre politique budgétaire réagit davantage aux contraintes du moment qu'elle n'anticipe les défis de demain.

J'espère sincèrement me tromper. Mais la meilleure manière de dissiper ce doute est simple :

Publier les données, expliquer les choix, ouvrir le débat et engager enfin les réformes structurelles que notre économie attend depuis trop longtemps.

Dr Abdelbasset Sammari

en bref

- **Crise estivale :** La Tunisie subit des coupures d'électricité tournantes en juillet 2026 dues à un déficit de production face à la canicule.
- **Déficit énergétique :** La demande frôle les 5 000 MW pour une capacité locale limitée à 4 630 MW, compensée partiellement par l'Algérie.
- **Impact PME :** L'UPMI et la Conect signalent des arrêts de machines, des pertes de matières premières et des retards de livraison à l'export.
- **Facture lourde :** Le coût économique du kilowattheure non distribué est évalué entre 4 et 5 TND par les experts.
- **Modernisation :** Un plan de la Banque mondiale de 430 millions de dollars cible la baisse des pertes réseau de 19 % à 15 %.

التأمين موش
ورقة تتصحح!
هو الثقة، الشفافية،
الالتزام و التجديد



www.hayett.tn



“J’ai voulu offrir à mon fils un avenir brillant” |

Le témoignage de Madame Souad



Acteur de référence de l'assurance vie en Tunisie, HAYETT Assurances propose des solutions d'épargne et de prévoyance adaptées aux besoins des familles tunisiennes. Parmi ses offres, le produit NAJAH se positionne comme une solution dédiée à la préparation des études des enfants, en combinant épargne progressive, protection et avantages fiscaux.

C'est dans ce cadre que nous avons rencontré Madame Souad, souscriptrice du contrat NAJAH, qui revient sur une décision qu'elle considère aujourd'hui

comme déterminante dans sa vie de mère.

Lorsque nous rencontrons Madame Souad, le ton est posé, le regard confiant. Dès les premières minutes de l'échange, elle revient sur une décision qu'elle considère aujourd'hui comme déterminante dans sa vie de mère : anticiper très tôt l'avenir de son fils.

« Au début, j'avoue que j'étais hésitante », confie-t-elle d'emblée. « Chez nous, en Tunisie, l'assurance vie n'est pas encore un réflexe. Je ne savais pas vraiment comment m'y prendre ni vers qui me tourner. »

C'est une discussion avec un membre de sa famille vivant à l'étranger qui va faire évoluer sa perception.

« Une proche m'a expliqué qu'elle avait déjà mis en place un programme d'épargne pour ses enfants. Tout était organisé à l'avance pour leurs études. Ça m'a vraiment fait réfléchir... »

Encouragée par cet exemple, Madame Souad décide alors de chercher une solution similaire en Tunisie et c'était le contrat Najeh de HAYETT Assurances.

À l'époque, Souad avait 35 ans et son fils Amine seulement 4 ans. Elle décide alors de franchir le pas.

« Je voulais être tranquille. Je savais que les années passent vite et que les dépenses liées aux études peuvent devenir lourdes. Je ne voulais pas attendre. »

Elle choisit de constituer une bourse mensuelle de 500 dinars pendant 4 ans, à partir des 19 ans de son fils. Mais ce qui a véritablement orienté son choix, c'est la sécurité offerte en cas d'imprévu.

« Je me posais toujours la même question : et s'il m'arrivait quelque chose ? Je voulais être certaine que mon fils serait protégé quoi qu'il arrive. »

Elle s'assure que, même en cas d'aléas de la vie, Amine pourrait bénéficier d'un soutien financier.

« Savoir qu'il pourrait recevoir immédiatement une partie de la bourse m'a énormément rassurée. C'est une vraie tranquillité d'esprit »

Aujourd'hui, avec le recul, Madame Souad parle de ce choix avec sérénité et satisfaction.

« Franchement, je suis heureuse d'avoir pris cette décision à temps. Aujourd'hui, je sais que les études de mon fils sont

assurées et qu'il pourra avancer sans pression. »

Elle souligne également un aspect important : l'optimisation financière du contrat.

« Je paie de 125,650 dinars par mois, mais grâce aux avantages fiscaux, j'économise 43,080 dinars. Au final, le coût réel est d'environ 76,586 dinars par mois. C'est beaucoup plus accessible qu'on ne le pense. »

Pour elle, il ne s'agit pas seulement d'un placement financier, mais d'un véritable engagement.

« Aujourd'hui, je suis apaisée. Mon fils pourra se concentrer sur ses études, et moi je sais que j'ai fait le nécessaire pour son avenir. Si c'était à refaire, je n'hésiterais pas une seconde. »

Derrière ce témoignage, se dessine l'histoire d'une mère qui a choisi d'agir aujourd'hui pour offrir à son enfant la liberté de réussir demain.

Engagée à accompagner durablement les familles dans leurs projets d'avenir, **HAYETT Assurances** met à la disposition des parents ses conseillers dédiés pour un accompagnement personnalisé, joignables au **82 100 002**, et les encourage à consulter le site officiel **www.hayett.tn** afin de demander un devis et découvrir l'ensemble des avantages de la solution NAJAH.



A ne pas rater

- ✓ HEBDO
- ✓ HORS-SERIES
- ✓ DOCUMENTS - RAPPORTS
- ✓ COLLECTIONS

CONTACT US ➔

Phone Number:
+216. 71 962 775

Website:
webmanagercenter.com



Ennakl Automobiles |

Plus de 60 ans d'ancrage, 717 millions de dinars de revenus et un virage ESG



Créée en 1965, Ennakl Automobiles a dépassé le cap des six décennies. En 2025, le groupe a généré 717,16 millions de dinars de revenus consolidés et enregistré 6 342 immatriculations, soit 11 % du marché. Son enjeu est désormais de conjuguer ce socle historique avec l'électrification et sa stratégie ESG.

Soixante ans après sa création, le poids d'Ennakl Automobiles se lit moins dans l'anniversaire lui-même que dans trois actifs : son portefeuille de marques, son implantation territoriale et sa

capacité à générer des revenus sur un marché automobile tunisien sous contraintes.

Créée le 6 février 1965, l'entreprise a été privatisée en 2007 puis introduite en 2010 aux Bourses de Tunis et de Casablanca.

Un portefeuille élargi et 25 agences

Le groupe commercialise aujourd'hui plusieurs univers automobiles. Son rapport ESG 2025 recense huit marques

commerciales : Volkswagen, Volkswagen Utilitaires, Audi, Porsche, SEAT, Škoda, CUPRA et Renault Trucks. Ce périmètre est plus large que celui du seul pôle des marques de véhicules particuliers et utilitaires légers présenté dans le corpus initial.

Sur le terrain, Ennakl met en avant 25 agences réparties dans son réseau national. La société associe à la vente de véhicules neufs le service après-vente, les pièces de rechange, les véhicules d'occasion et des activités de mobilité.

Ce maillage constitue un actif stratégique dans un métier où la relation avec le client ne s'arrête pas à l'immatriculation: **entretien, disponibilité des pièces et capacité technique accompagnent le véhicule durant tout son cycle d'utilisation.**

717,16 millions de dinars de revenus en 2025

Les comptes consolidés apportent une mesure plus précise de la dimension économique du groupe. En 2025, les revenus ont atteint **717 159 964 DT**, contre **677 720 905 DT** en 2024, soit une progression de **5,82 %**. Les ventes de véhicules neufs ont représenté à elles seules **582,69 millions de dinars**.

Sur le marché, Ennakl a terminé 2025 avec **6342 immatriculations**, correspondant à **11 %** de part de marché, contre **6 599 immatriculations** en 2024.

Ces données donnent davantage de substance à la notion de « solidité » que les formulations générales du discours institutionnel : elles permettent de dater la performance et d'en identifier précisément le périmètre.

Chiffres clés

- **1965** : création d'Ennakl Automobiles.

- **717,16 MD** : revenus consolidés en 2025.
- **+5,82 %** : progression des revenus consolidés par rapport à 2024.
- **6 342** immatriculations en 2025.
- **11 %** de part de marché en 2025.
- **25 agences** affichées par l'entreprise en 2026.

L'ESG entre réalisations et chantier de transformation

Le deuxième axe de transformation concerne **l'environnement et la mobilité électrifiée**. Le [rapport ESG 2025](#) indique que des projets de production photovoltaïque lancés en 2024 ont été achevés en 2025. Il fait également état de projets concernant la gestion des déchets et la préservation de l'eau.

Le tableau de bord ESG fait apparaître **180,004 tonnes de déchets** générés en 2025 et un

taux de recyclage de 46%. Il recense aussi **18 024 heures de formation**. Ces indicateurs permettent désormais de suivre les engagements au-delà des déclarations générales.

Sur l'électrification, Ennakl distribue notamment des bornes [Wallbox](#) pour les véhicules électriques et hybrides rechargeables. Son propre rapport présente toutefois l'élargissement de l'offre électrifiée et le développement des infrastructures et compétences associées comme des défis à poursuivre.

À plus de 60 ans, la question pour **Ennakl** n'est donc plus seulement de préserver une position historique. Elle est de transformer un réseau, un portefeuille de marques et une base financière établis en avantages durables face aux mutations technologiques et environnementales de l'automobile.

en bref

Ennakl Automobiles, créée en 1965, s'appuie sur plus de six décennies de présence dans le secteur automobile tunisien. Le groupe a enregistré 717,16 millions de dinars de revenus consolidés en 2025, en hausse de 5,82 %, ainsi que 6 342 immatriculations représentant 11 % du marché. Son réseau compte 25 agences. Parallèlement, le concessionnaire structure sa démarche ESG autour notamment du photovoltaïque, du recyclage, de la formation et de la mobilité électrifiée, dans un marché en pleine transformation.

ENNAKL

A U T O M O B I L E S



S'ENGAGER AUJOURD'HUI POUR BÂTIR DEMAIN



ENVIRONNEMENTAL



SOCIAL



GOUVERNANCE

ENNAKL
OCCASIONS



SKODA



SEAT

PORSCHE



CUPRA



RENAULT
TRUCKS

ENNAKL
AUTOMOBILES

Transition énergétique |

Quel bilan pour les chauffe-eau solaires et PROSOL Elec ?



Le programme historique de chauffe-eau solaires aurait bénéficié à plus de 400.000 familles tunisiennes à fin 2025. Mais l'appellation PROSOL recouvre désormais plusieurs mécanismes distincts, allant du solaire thermique à la production d'électricité photovoltaïque.

Plus de 400.000 familles tunisiennes auraient bénéficié du programme de promotion des chauffe-eau solaires depuis son lancement en 2005, selon l'Agence nationale pour la maîtrise de l'énergie. La superficie cumulée des capteurs thermiques dépasserait un million de mètres carrés, permettant à près de 20% des ménages de couvrir tout ou partie de leurs besoins en eau chaude grâce au solaire. Ces résultats concernent toutefois le -PROSOL thermique-, aussi appelé PROSOL Résidentiel.

Ce dispositif finance des équipements qui transforment le rayonnement solaire en chaleur pour produire de l'eau chaude. Ils ne génèrent pas d'électricité. L'appellation PROSOL désigne aujourd'hui une famille plus large de programmes. Depuis 2010, -PROSOL Elec- soutient également l'installation de panneaux photovoltaïques raccordés au réseau basse tension de la STEG. Ces systèmes produisent de l'électricité destinée à couvrir une partie de la consommation du ménage.

Un financement intégré à la facture STEG

Le succès du PROSOL thermique repose en grande partie sur son mécanisme financier. L'acquéreur bénéficie d'une prime du Fonds de transition énergétique, tandis que le solde peut être financé par un crédit remboursé à travers la facture de la STEG.

Depuis 2022, l'aide atteint 400 dinars pour les chauffe-eau de moins de 300 litres et 700 dinars pour les équipements de capacité supérieure. Pour un appareil de 200 litres vendu autour de 2.100 dinars, la prime représente environ 19% du prix.

Le ministère estime qu'entre 2005 et 2022, le programme a généré une économie énergétique cumulée de 728 kilotonnes équivalent pétrole et réduit les subventions publiques à l'énergie d'environ 809 millions de dinars. Ces évaluations institutionnelles montrent l'intérêt budgétaire du dispositif, même si leur méthodologie détaillée reste peu documentée publiquement.

Un marché arrivé à maturité

Le seuil du million de mètres carrés de capteurs et celui des 400.000 familles avaient déjà été annoncés en 2022. Le bilan à fin 2025 confirme donc la

solidité du parc, mais ne permet pas de mesurer précisément sa progression récente.

L'ANME évoque environ 12.000 chauffe-eau installés chaque année. Le ministère avait toutefois signalé un ralentissement du marché à partir de 2019, notamment pour les appareils de grande capacité.

PROSOL Elec Économique cible les consommateurs moyens

Lancé en 2024, -PROSOL Elec Économique- s'adresse aux ménages consommant entre 1.200 et 1.800 kWh d'électricité par an. Il prévoit une prime de 1.500 dinars,

complétée par un crédit de 2.000 ou 3.000 dinars selon le niveau de consommation, au taux annoncé de 3%.

Le remboursement s'étale sur dix ans par prélèvement bimestriel sur la facture STEG. Une entreprise agréée par l'ANME prend en charge les démarches administratives, techniques et l'installation du système photovoltaïque.

La distinction reste essentielle : les 400.000 bénéficiaires annoncés concernent les chauffe-eau solaires. Ils ne comprennent pas les installations photovoltaïques. Pour évaluer l'ensemble de PROSOL, l'ANME devra publier des indicateurs séparés pour le thermique et l'électricité.

en bref

PROSOL thermique

- **Plus de 400.000 familles** bénéficiaires annoncées entre 2005 et fin 2025
- **Plus d'un million de m²** de capteurs thermiques installés
- Près de 20% des ménages concernés, selon l'ANME
- **728 ktep** d'économies énergétiques estimées entre 2005 et 2022
- **809 millions de dinars** de subventions énergétiques évitées, selon le ministère
- **Environ 12.000 chauffe-eau** installés chaque année

PROSOL Elec Économique

- **1.200 à 1.800 kWh** de consommation annuelle pour être éligible
- **1.500 dinars** de prime
- **2.000 ou 3.000 dinars** de crédit selon la consommation
- **3%** de taux d'intérêt annoncé
- **10 ans** de remboursement

Mégaprojet Ben Ghayadha à Mahdia |

De l'Annonce Fantôme au Test de la Vérité Financière



L'aménagement de Ben Ghayadha, waterfront ambitieux de 142 hectares à Mahdia, entre dans sa phase décisive. Après des décennies de promesses non tenues et des annonces financières mirobolantes restées sans suite, l'État tunisien réorganise sa stratégie. En confiant la structuration du dossier à l'Instance générale de partenariat public-privé (IGPPP) et en sécurisant le foncier, le gouvernement cherche un investisseur stratégique capable de financer ce projet d'envergure. Reste désormais l'épreuve la plus complexe : transformer la rigueur

institutionnelle en un closing financier réel sur un marché régional encore à conquérir.

1. Une trajectoire historique marquée par le mirage des quatre milliards

L'histoire du site de Ben Ghayadha est indissociable de l'annonce spectaculaire de janvier 2014. Un accord-cadre signé avec la Chambre de partenariat Euro-Afrique de Belgique prévoyait alors un investissement de 4 milliards de dinars pour la création d'un port de plaisance, de complexes hôteliers, d'un centre médical et de logements haut de gamme.

Vente de rêve sans garanties bancaires ni apports en capitaux effectifs, ce projet « n'a jamais démarré ».

L'épisode a toutefois servi de leçon. Si des infrastructures d'assainissement et la préparation d'un plan d'eau de 26 hectares existent depuis 2011, la marina à proprement parler ainsi que ses développements commerciaux connexes n'ont jamais dépassé le stade de l'intention. Le foncier appartient désormais intégralement à l'État, réduisant ainsi le risque pour les bailleurs de fonds, mais la confusion historique entre la préparation technique

du terrain et le financement du développement immobilier devait impérativement être levée.

2. Le virage institutionnel : Structurer avant de financer

Un tournant méthodique s'est opéré à partir de 2018 avec la création de la Société d'Études et d'Aménagement de la Sebkha Ben Ghayadha, dotée d'un capital initial de 1,6 million de dinars. La rupture devient flagrante en 2025-2026 : au lieu de chercher un constructeur à tout prix, l'IGPPP retient le groupement MAP Group/ARLYNK via l'appel d'offres 01/2025 pour élaborer le business plan, le montage juridique et la stratégie de commercialisation internationale.

Présenté lors du Salon Carthage 2026, le dossier ne prétend plus être financé mais cherche activement un partenaire stratégique. L'approche privilégie désormais un développement par phases de ce nouveau « waterfront », associant hôtellerie, espaces résidentiels, équipements publics et valorisation écologique de la lagune. Le véritable levier financier de la marina repose précisément sur cette complémentarité : la valorisation immobilière et touristique environnante devant amortir le coût d'exploitation des infrastructures nautiques.

3. Les équilibres économiques d'un marché en devenir

Pour séduire un partenaire financier international, le projet de Ben Ghayadha bénéficie du cadre urbain unique de Mahdia, ville préservée au patrimoine historique riche. Néanmoins, la capacité d'absorption du marché immobilier local face aux 142 hectares à aménager demeure une interrogation légitime. La viabilité économique imposera un découpage progressif pour limiter l'exposition au risque et équilibrer les charges de maintenance lagunaire.

Les estimations analytiques actuelles accordent 65 % à 75 % de chances de trouver un investisseur stratégique, et 55 % à 65 % de voir sortir de terre une première tranche opérationnelle dans les prochaines années. En revanche, la réalisation intégrale du programme initial reste limitée à une probabilité de 30 % à 40 %. Le passage du concept à la réalité se résume dorénavant à un facteur unique : la signature d'un closing financier ferme par un investisseur engagé sur ses fonds propres.

en bref

- **Changement de méthode :** L'État tunisien renonce aux annonces sans garanties pour adopter une démarche de structuration en PPP via l'IGPPP et le groupement d'experts MAP Group/ARLYNK.
- **Fonctionnement du modèle :** La marina de Ben Ghayadha servira d'appel d'air touristique dont la rentabilité repose principalement sur la valorisation immobilière et commerciale du foncier (142 ha).
- **Maîtrise foncière validée :** La propriété intégrale du site lagunaire et côtier par l'État constitue un facteur déterminant de dérisquage pour les investisseurs internationaux.
- **Analyse de faisabilité :** La concrétisation d'une première tranche du projet présente une probabilité estimée entre 55 % et 65 %, tandis qu'un développement complet à 100 % reste plus incertain (30-40 %).
- **Le verrou à lever :** Aucun closing financier ni coût actualisé global n'a encore été officialisé ; la viabilité du projet dépend du modèle économique actuellement en finalisation.

À l'occasion du premier anniversaire de son engagement « Blue Pledge » |

Le Groupe QNB lance le Mois de sensibilisation à la vie marine



Le Groupe QNB, l'une des principales institutions financières de la région Moyen-Orient et Afrique (Région MEA), a organisé la première édition du Mois de sensibilisation à la vie marine, une nouvelle campagne annuelle de sensibilisation qui se tient chaque année au mois d'août, marquant le premier anniversaire de l'engagement

bleu de QNB « Blue Pledge », lancé en 2025.

Cette initiative a donné lieu à une série d'activités organisées au Qatar ainsi qu'à travers le réseau international du Groupe, mobilisant les employés, leurs familles et les communautés locales autour d'un objectif commun : contribuer à la

préservation des écosystèmes marins et à la réduction de la pollution plastique.

Tout au long du mois, les filiales du Groupe QNB présentes dans plusieurs marchés côtiers ont renouvelé leur engagement en faveur de la protection de l'environnement à travers diverses initiatives locales, notamment

des campagnes de nettoyage des plages, des actions de réduction des déchets plastiques et des activités de sensibilisation à la protection du milieu marin. Parallèlement, plusieurs programmes ont été mis en place afin d'encourager les employés à adopter des comportements plus durables au quotidien.

À travers ces actions, le Groupe QNB confirme son engagement en faveur du développement durable et démontre comment une mobilisation collective peut se traduire par des initiatives concrètes générant un impact positif et durable sur l'environnement pour les générations futures.

QNB Tunisia : renforcer la sensibilisation des générations futures

QNB Tunisia a célébré le premier anniversaire du lancement de la campagne « QNB Blue Pledge » en associant ses employés et leurs enfants à une série d'activités de sensibilisation environnementale, convaincue que la préservation durable de l'environnement passe avant tout par l'éducation et la sensibilisation des générations futures.

Dans ce cadre, une visite pédagogique a été organisée au musée Dar El Hout à Carthage

Salammbô, offrant aux enfants l'opportunité de découvrir le riche patrimoine maritime tunisien, sa biodiversité exceptionnelle ainsi que les efforts déployés pour la protection des océans et la préservation des ressources naturelles.

Cette initiative a permis de renforcer la sensibilisation des jeunes participants aux enjeux environnementaux et de développer leur attachement au patrimoine marin de la Tunisie. En associant apprentissage, engagement citoyen et participation familiale, QNB Tunisia réaffirme son engagement en faveur de la protection de l'environnement et de la promotion d'une culture de durabilité auprès des générations futures.

Un engagement commun au service de la préservation des océans

La première édition du Mois de sensibilisation à la vie marine a illustré la capacité du Groupe QNB à transformer un engagement commun en actions concrètes et porteuses d'impact à travers ses différents marchés sur lesquels il opère. Cette mobilisation s'est traduite par la mise en œuvre d'un large éventail d'initiatives, allant de campagnes de sensibilisation et d'éducation environnementale à des opérations communautaires

de nettoyage des plages, en passant par des actions de réduction des déchets plastiques et de préservation des écosystèmes marins.

Grâce à l'engagement de ses collaborateurs, de leurs familles et des communautés locales, cette campagne a permis de renforcer la prise de conscience collective quant à l'importance de protéger les océans et la biodiversité marine, tout en encourageant l'adoption de pratiques plus durables au quotidien.

Alors que le programme « Blue Pledge » entre dans sa deuxième année, le Groupe QNB réaffirme sa volonté de promouvoir une culture de responsabilité environnementale et de développement durable. À travers cette initiative, le Groupe poursuit ses efforts pour sensibiliser et mobiliser ses collaborateurs, tout en offrant aux communautés dans lesquelles il opère des opportunités concrètes de contribuer activement à la préservation des ressources marines et à la protection de l'environnement pour les générations futures.

Site : [QNB Tunisie](https://www.qnb.tn)

SUPPLEMENT

SEPTEMBRE 2026

LE 258

VITICULTURE

LE VIGNOBLE SE RÉTRÉCIT

**RAISINS
TAXES**

**ENTRE MÉMOIRE ET
MODERNITÉ**

**LE CRI D'ALARME
DES VIGNERONS
DE CARTHAGE**

AGRICULTURE

SECTEUR PRIVE

**FREE
DOSSIER**

EXCLUSIVE

Anatomie d'un effondrement agricole
et industriel annoncé

www.webmanagercenter.com



01010101010

E26

The Global Stage for the Circular Economy

NOVEMBRE
3 — 6, 2026

PARC DES
EXPOSITION
DE RIMINI, Italie

ECOMONDO

The green technology expo.

Organisé par

ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

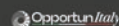
En collaboration avec



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



ITALIAN TRADE AGENCY



DEMANDEZ
VOTRE BILLET
GRATUIT ICI



ecomondo.com

Viticulture tunisienne |

Le vignoble se rétrécit, toute la filière vacille



La viticulture tunisienne est entrée dans une zone de fragilité où la question n'est plus seulement celle des débouchés ou de la rentabilité, mais celle de sa capacité à produire. Les surfaces exploitées seraient tombées à environ 5 500 à 5 600 hectares, contre 13 000 hectares en 2011 et 14 500 en 2003. Ce recul du vignoble entraîne désormais toute la filière : moins de raisin, moins de vin, des coûts plus élevés et une présence extérieure devenue marginale.

La production nationale serait ainsi descendue autour de 150 000 hectolitres par an, alors que la consommation intérieure est estimée à 200 000 hectolitres. Les

volumes embouteillés suivent la même pente : près de 40 millions de bouteilles étaient produites il y a quinze ans, contre 25 à 28 millions aujourd'hui. Chez les Celliers de Montfleury, la production est passée de 6 millions à 1,5 million de bouteilles.

Au cœur de cette contraction figure la pénurie de plants. Les importations sont plafonnées à 250 000 unités par an, au nom notamment du risque lié à la bactérie *Xylella fastidiosa*. Les besoins avancés par les professionnels sont sans commune mesure : de 1,5 million de plants pour renouveler les parcelles jusqu'à 15 millions pour restaurer l'équilibre du vignoble

national. Le désaccord avec les autorités porte donc autant sur la politique sanitaire que sur la capacité même à renouveler l'outil de production.

Cette raréfaction de la matière première alimente une nouvelle hausse des coûts. Le raisin devient plus cher, les traitements phytosanitaires pèsent davantage et la fiscalité est jugée particulièrement lourde. Selon un opérateur, entre 50 % et 55 % du chiffre d'affaires serait reversé à l'État. Une bouteille d'entrée de gamme avoisine désormais 13 dinars, tandis que certains vins mousseux peuvent voir leur prix passer d'un coût de production de 22 dinars à plus de 70 dinars sous

l'effet des droits appliqués.

Les règles de conditionnement ajoutent une contrainte supplémentaire. L'obligation du timbre fiscal sur les capsules métalliques ferme notamment la voie au Bag-in-Box, pourtant utilisé sur plusieurs marchés d'exportation. Dans le même temps, la pénurie de raisin de cuve favoriserait, selon plusieurs acteurs, l'usage illégal de raisin de table et de sucre subventionné, pratique que la SICOB affirme rejeter.

La crise est aussi institutionnelle. Pépinières vieillissantes, produits de traitement parfois indisponibles, pénurie de tailleurs qualifiés et appellations ne correspondant plus toujours à la réalité des plantations composent une filière sans véritable écosystème commun.

L'export illustre l'ampleur du déclassement. La Tunisie expédiait encore 118 050 hectolitres de vin en 2003, principalement en vrac. En 2023, les données douanières internationales disponibles font état d'un peu plus de 1 000 hectolitres de vins conditionnés et mousseux exportés.

Le contraste est d'autant plus fort que la Tunisie figurait parmi les huit pays fondateurs de l'Office international du vin en 1924, mais n'apparaît plus aujourd'hui parmi les membres de l'Organisation internationale de la vigne et du vin. Le pays conserve ses terroirs, ses marques, ses producteurs et un marché intérieur. Mais sans renouvellement du vignoble, adaptation réglementaire et coordination institutionnelle, cet héritage risque de perdre progressivement sa substance économique.

en bref

Chiffres clés

- **5 500 à 5 600 hectares** de vignoble aujourd'hui, contre **14 500 hectares en 2003**.
- Environ **150 000 hl** produits pour une consommation intérieure estimée à **200 000 hl**.
- **250 000 plants** importables par an, pour des besoins avancés de **1,5 à 15 millions**.
- Jusqu'à **50 % à 55 % du chiffre d'affaires** reversé à l'État selon un acteur du secteur.
- **118 050 hl exportés en 2003**, contre un peu plus de **1 000 hl de vins conditionnés et mousseux en 2023**.

Nouveau AUTOMOBILE 2025

Thermique,
Hybride,
Electrique

marques,
innovations,
chiffres clés !



www.webmanagercenter.com



Viticulture tunisienne |

La pénurie de raisin étrangle une filière déjà surtaxée



La viticulture tunisienne s'enfonce dans une crise qui touche à la fois sa capacité de production, ses coûts et la qualité des vins. Selon Mohamed Ben Cheikh, président de la Chambre syndicale des cavistes à l'UTICA et du conseil d'administration de Gifruit, le principal verrou réside dans la difficulté à renouveler le vignoble, faute d'importations suffisantes de plants de vigne.

Le recul est spectaculaire. Il y a quinze ans, la Tunisie produisait environ 40 millions de bouteilles par an. Le volume se situe désormais entre 25 et 28 millions. Dans le même temps, les surfaces viticoles sont tombées à 5 600 hectares, contre 8 000 à 9 000 hectares productifs il y a encore quelques années et 100 000 hectares en 1952.

En cause, selon Mohamed Ben Cheikh, le vieillissement des vignes et les restrictions imposées à l'importation de nouveaux plants pour des raisons phytosanitaires liées à *Xylella fastidiosa*. La profession conteste cette justification et affirme avoir tenté, sans succès, de convaincre le ministère de l'Agriculture. Alors que les besoins sont estimés à 1,5

million de plants, seulement 250 000 auraient été importés.

Cette pénurie se répercute directement sur les prix. Le raisin de cuve tunisien coûterait trois à quatre fois plus cher qu'en France et jusqu'à cinq fois plus qu'en Espagne. Pour le responsable professionnel, la situation crée un cercle vicieux : faibles volumes, spéculation, hausse des coûts et dégradation de la compétitivité.

La pression fiscale aggrave encore les difficultés. Selon Mohamed Ben Cheikh, entre 50 % et 55 % du chiffre d'affaires réalisé par les opérateurs revient à l'État sous forme de prélèvements. Dans un secteur où l'ensemble des alcools générerait environ 1,2 milliard de dinars de recettes fiscales annuelles, cette charge est jugée excessive par les professionnels.

« Nous souhaitons plus de cohérence dans les politiques de l'État. Si la vente du vin est permise, pourquoi bloquer l'importation des plants et la production de vins de qualité ? Sinon, qu'on nous dise qu'on ne veut plus de cette activité. »

La raréfaction du raisin de cuve aurait aussi favorisé des pratiques préoccupantes. Des milliers de tonnes de raisin de table seraient utilisées pour produire du vin, avec ajout de sucre afin de compenser leur faible teneur naturelle en alcool et en sucre. Mohamed Ben Cheikh y voit à la fois une fraude et une menace pour la qualité, alors que les vins bas de gamme servis notamment dans certains hôtels deviennent une vitrine du pays auprès des visiteurs étrangers.

La crise est également institutionnelle. La dissolution de l'Office des Vins en 2001 aurait supprimé un outil chargé de la promotion, du contrôle de la qualité, du suivi du vignoble et de la présence tunisienne dans les salons internationaux. La Tunisie aurait également cessé depuis plusieurs années de participer à l'Organisation internationale de la vigne et du vin.

« Le prix du raisin de cuve est trois à quatre fois plus élevé qu'en France, et jusqu'à cinq fois plus qu'en Espagne. Et qui paie finalement ? Le consommateur final. »

Pour Mohamed Ben Cheikh, la question dépasse donc la seule production agricole. Elle touche à la cohérence de la politique publique envers une activité autorisée, fiscalement rentable et historiquement implantée.

en bref

- **Changement de paradigme** : La puissance
- **25 à 28 millions de bouteilles** produites aujourd'hui, contre environ **40 millions** il y a quinze ans.
- **5 600 hectares** de vignobles en 2026, contre **100 000 hectares** en 1952.
- **1,5 million de plants** nécessaires, pour seulement **250 000 importés** selon la profession.
- **50 % à 55 %** du chiffre d'affaires du secteur reversé à l'État.
- Jusqu'à **5 fois plus cher** : l'écart annoncé entre le prix du raisin de cuve tunisien et celui pratiqué en Espagne.

UBCI, 1^{ère} Banque Doublement Labellisée pour son Engagement Citoyen et Durable



Viticulture tunisienne |

Le cri d'alarme des Vignerons de Carthage face aux blocages réglementaires



La viticulture tunisienne se heurte moins à un problème de débouchés qu'à une série de blocages qui fragilisent sa capacité à produire, investir et se renouveler. Pour Samih Dardouri, Directeur Général des Vignerons de Carthage, l'urgence se situe d'abord en amont de la filière : l'approvisionnement en plants de vigne concentre, selon lui, l'essentiel des difficultés actuelles.

Le manque de plants adaptés empêche le renouvellement des parcelles et freine la montée en qualité. À cette contrainte s'ajoute celle des produits phytosanitaires disponibles sur le marché tunisien, jugés insuffisamment efficaces par les viticulteurs. Les professionnels demandent ainsi une gamme de traitements plus large et mieux adaptée à leurs besoins.

Mais la pression sur la filière ne se limite pas aux conditions de production. Les Vignerons de Carthage pointent également un cadre réglementaire devenu, sur certains aspects, incompatible avec les pratiques commerciales actuelles. L'exemple le plus significatif concerne le conditionnement: la réglementation tunisienne lie le timbre fiscal à une capsule

métallique posée sur le goulot d'une bouteille en verre, ce qui exclut de fait d'autres formats.



« 80 % des problèmes actuels sont liés à l'approvisionnement en plants de vigne. C'est le cœur du blocage. »

Le Bag-in-Box illustre ce décalage. Ce conditionnement, présenté comme plus économique et plus respectueux de l'environnement, est déjà exporté notamment vers l'Allemagne, le Japon, le Brésil et plusieurs marchés européens. Son développement local reste toutefois entravé par les règles de timbrage. Samih Dardouri estime qu'un dispositif fiscal adapté à l'emballage permettrait de lever cet obstacle sans remettre en cause le principe du contrôle.



« Nous sommes à l'équilibre, voire en déficit. Si de nouvelles taxes ou charges s'ajoutent périodiquement, nous ne pourrions plus produire ce type de vin. »

Les démarches pour faire évoluer la législation durent depuis plusieurs années. Le sujet avait notamment été soulevé lors de pénuries de capsules, mais la modification des textes nécessite une intervention du Parlement. Le dirigeant affirme aujourd'hui vouloir relancer les contacts sur ce dossier.

À ces rigidités s'ajoute une rentabilité de plus en plus fragile. La hausse des coûts de production, des intrants et du prix du raisin comprime fortement les marges. Selon Samih Dardouri, les producteurs se situent désormais à l'équilibre, voire en déficit. De nouvelles taxes ou charges risqueraient, estime-t-il, de rendre encore plus difficile la production de vins accessibles au plus grand nombre.

Cette pression économique touche aussi la demande. Lorsque le prix d'une bouteille de vin basique devient trop élevé, souligne le dirigeant, une partie des consommateurs se reporte vers des alcools forts moins chers. L'enjeu dépasse donc la seule rentabilité des producteurs. Les Vignerons de Carthage mettent en avant le potentiel du secteur en matière d'exportations, d'entrée de devises et d'emploi. Or la superficie des vignobles diminue, alors que son augmentation pourrait, selon Samih Dardouri, produire un effet immédiat sur l'emploi. Pour la filière, la relance passe ainsi autant par l'accès aux moyens de production que par une modernisation des règles qui encadrent son activité.

en bref

- **Approvisionnement :** les plants de vigne concentreraient 80 % des difficultés actuelles du secteur.
- **Réglementation :** les règles de timbrage fiscal empêchent de développer localement certains conditionnements alternatifs comme le Bag-in-Box.
- **Rentabilité :** les producteurs déclarent évoluer à l'équilibre, voire en déficit, sous l'effet de la hausse des coûts.
- **Vignobles :** la superficie cultivée diminue alors que son extension est présentée comme un levier potentiel d'emploi et d'exportation.

Viticulture tunisienne |

Le géant du vin tunisien face au défi de la désertification viticole



La viticulture tunisienne s'est fortement contractée en quinze ans. D'environ 13 000 hectares cultivés en 2011, le vignoble national serait tombé aujourd'hui à près de 5 600 hectares, un niveau que les professionnels considèrent eux-mêmes comme une estimation optimiste. Cette réduction spectaculaire des surfaces constitue désormais l'un

des principaux défis des Vignerons de Carthage, qui représentent près de 60 % de la production nationale.

Héritière de l'Union Centrale des Coopératives Viticoles, fondée en 1948, la mutuelle occupe une place centrale dans la filière. Son modèle repose sur la coopération entre sociétés

mutuelles, un fonctionnement qui a été consolidé par une loi adoptée il y a une dizaine d'années. Dès les années 1990, ses dirigeants avaient engagé une restructuration du vignoble tunisien, avec l'introduction de nouveaux cépages et la modernisation des techniques de production.

Cette transformation a permis d'accroître les volumes et d'améliorer la qualité des vins, tout en renforçant leur présence à l'export. Les Vignerons de Carthage commercialisent aujourd'hui leurs produits sur plusieurs marchés d'Europe, du Moyen-Orient et d'Amérique du Nord et figurent parmi les principaux producteurs tunisiens de vins fins.

Le recul des surfaces menace toutefois cette dynamique. Les vins rouges restent majoritaires dans la production, mais les cépages blancs ont particulièrement souffert des arrachages massifs. L'entreprise cherche à replanter et à étendre ses parcelles, mais ses projets se heurtent à un obstacle majeur : la pénurie de plants importés.

« **Le ministère de l'Agriculture a choisi de favoriser les raisins de table au détriment des raisins de cuve.** »

Pour Samih Dardouri, Directeur Général des Vignerons de Carthage, la contraction du vignoble ne résulte donc pas d'une orientation agricole délibérée de la filière, mais de choix qui ont progressivement réduit

l'espace consacré aux raisins destinés à la vinification. Faute de plants disponibles et face aux difficultés de renouvellement des parcelles, certains agriculteurs abandonnent la vigne pour d'autres cultures, notamment les oliviers ou les orangers.

« **Résultat : la viticulture tunisienne recule, et son avenir reste incertain.** »

Le phénomène pose un double problème. Il limite les capacités futures de production tout en fragilisant les efforts engagés depuis plusieurs décennies pour moderniser l'offre et maintenir une présence internationale. La réduction du vignoble blanc illustre déjà cette pression : malgré une gamme de cépages

diversifiée, certaines catégories de production deviennent plus difficiles à maintenir.

À la tête des Vignerons de Carthage, Samih Dardouri entend défendre cette filière en perte de surface. Ingénieur œnologue formé en Allemagne et spécialisé en technologie des boissons, il a travaillé quinze ans au sein de l'UCCV, entre 1999 et 2014, avant de poursuivre sa carrière en Afrique puis de revenir en Tunisie. Pour le premier producteur national, l'enjeu dépasse désormais le seul maintien des volumes : il s'agit de préserver la base agricole indispensable à la continuité d'une activité qui s'est modernisée, diversifiée et tournée vers l'export, mais dont la matière première se raréfie.

en bref

- **60 %** : part approximative des Vignerons de Carthage dans la production viticole nationale.
- **13 000 hectares** : superficie des vignobles tunisiens en 2011.
- **5 600 hectares** : superficie estimée aujourd'hui, soit moins de la moitié du niveau de 2011.
- **15 ans** : expérience de Samih Dardouri au sein de l'UCCV, de 1999 à 2014.
- **1948** : année de création de l'Union Centrale des Coopératives Viticoles.

LA CHRONIQUE ÉCO

KALILA WA DIMNA

Épisode 1 — Le Chameau, le Déroit et le Baril
Une fable économique sur la dépendance énergétique



Viticulture tunisienne |

Les Vignerons de Carthage dénoncent l'absence de stratégie pour sauver la filière



La viticulture tunisienne manque moins de potentiel que de moyens et de cohérence publique. À la tête des Vignerons de Carthage, Samih Dardouri dresse le constat d'une filière pénalisée à la fois par la pénurie de plants, le coût élevé des intrants, une fiscalité jugée déséquilibrée et l'absence d'un véritable écosystème capable de soutenir la production sur toute la chaîne.

Pour le dirigeant, la priorité est claire : permettre aux viticulteurs de renouveler et d'étendre leurs vignobles. Le laboratoire national ne pourrait actuellement analyser que 250 000 plants par an. Samih Dardouri estime qu'un relèvement de cette capacité à 400 000 plants, grâce à des recrutements ou à des investissements supplémentaires, coûterait bien moins que les recettes fiscales perdues par l'État

du fait du recul du secteur.

Le problème ne s'arrête pas à la replantation. Les Vignerons de Carthage considèrent que la Tunisie reste loin des standards internationaux en raison d'une succession de faiblesses : travail de la terre, traitements phytosanitaires, récolte, vinification, infrastructures et formation. Le manque de tailleurs de vigne qualifiés illustre cette

fragilité. Les compétences existent encore, mais elles sont devenues rares et coûteuses, tandis qu'aucune structure nationale ne semble assurer durablement leur renouvellement.

« Pour moi, l'essentiel est simple : il faut nous fournir les plants de vigne. C'est tout ce que je demande. Sans cela, le secteur ne pourra pas survivre. »

Cette faiblesse structurelle limite aussi les ambitions à l'export. Le marché local absorbe l'essentiel de la production des Vignerons de Carthage, tandis que les ventes internationales restent modestes. Samih Dardouri reconnaît lui-même que, hors muscat sec de Kélibia, qu'il présente comme un produit réellement distinctif grâce au microclimat local, la Tunisie ne dispose pas encore d'un vin phare capable de s'imposer à l'international.

À cette difficulté industrielle s'ajoute une fiscalité fortement contestée. Le dirigeant cite le cas du vin mousseux : avec des droits de consommation de 24 dinars, une bouteille produite à 22 dinars peut dépasser 70 dinars une fois

les taxes et frais ajoutés. Pour un produit que l'entreprise souhaite relancer, ce niveau de prix réduit mécaniquement l'accessibilité.

Les Vignerons de Carthage dénoncent également un traitement fiscal favorable aux alcools forts. Samih Dardouri affirme que leurs taxes ont diminué alors que celles sur le vin ont augmenté, avec pour conséquence une baisse spectaculaire du prix de certaines boissons : une bouteille de vodka qui coûtait auparavant 50 dinars pourrait désormais être vendue autour de 15 dinars.

Face à cette accumulation de contraintes, le dirigeant regrette surtout l'absence de réponse institutionnelle. Une réunion réunissant les intervenants du ministère de l'Agriculture a permis d'exposer les difficultés de la filière, mais aucune action concrète n'aurait suivi à ce jour.

« Il est urgent d'harmoniser la législation et la fiscalité. En l'état, nous sommes en train de détruire un pan entier de l'économie nationale au profit de produits plus nocifs. »

Les Vignerons de Carthage envisagent désormais de fédérer les producteurs autour d'un plaidoyer commun. Pour Samih Dardouri, la relance de la viticulture suppose une action collective capable de remettre la filière au centre des politiques agricoles, fiscales et de formation.

en bref

- **250 000 plants par an** : capacité d'analyse annoncée du laboratoire national.
- **400 000 plants** : capacité que Samih Dardouri estime nécessaire de viser.
- **24 dinars** : droits de consommation appliqués aux vins mousseux.
- **Plus de 70 dinars** : prix final potentiel d'une bouteille de mousseux produite autour de 22 dinars.
- **20 millions de bouteilles par an** : niveau approximatif de la consommation nationale de vin.

Viticulture tunisienne |

L'autopsie d'un naufrage industriel et agricole, cas des Celliers de Montfleury



À la tête des Celliers de Montfleury acquis par sa famille, il y a 34 ans, David Boujenah, designer de formation et résident aux États-Unis, n'a jamais eu vocation à devenir vigneron. Pourtant, par devoir familial, il a repris l'affaire fondée par ses parents. Aujourd'hui, il tire la sonnette d'alarme sur un secteur viticole tunisien en péril : « Je suis incapable de produire un vin populaire à un prix que le peuple mérite. »

Un secteur en chute libre

Aux années 50, la Tunisie comptait 10.000 hectares plantés de vignes. Aujourd'hui, ce chiffre serait tombé à moins de 6.000 hectares, soit une perte dramatique de surface cultivable. Cette contraction affecte directement la production : les Celliers de Montfleury sont passés de 6 millions de bouteilles par an à

seulement 1,5 million, sans que la structure ou les équipements aient changé.

Le paradoxe du raisin tunisien

Le prix du raisin tunisien est devenu, selon lui, le plus cher du monde pour une qualité qu'il juge médiocre. À titre de comparaison, il évoque le raisin à appellation Cava en Espagne à 20 centimes le kilo, contre 2,800 dinars pour du raisin de table en Tunisie. Une aberration économique qui rend la production locale intenable.

Maladies, manque de traitement, et absence de moyens

Les vignes tunisiennes sont ravagées par des maladies comme l'oïdium et la cicadelle, faute de traitements adaptés et de moyens financiers. « Les producteurs n'ont

pas les produits, ni l'argent pour traiter. C'est une catastrophe », déplore-t-il.

Corruption et blocages administratifs

Boujenah pointe également du doigt la corruption endémique, qui freine l'importation de matériel et de matières premières indispensables à la production. « Dès qu'on importe, il faut payer, négocier, contourner des papiers absurdes » Une solution : partir ? Face à cette impasse, il envisage de s'implanter ailleurs, faute de pouvoir investir dans de nouvelles terres ou moderniser ses installations. « Je suis en train d'acquérir de petits terrains à Barcelone, j'essaie de m'éloigner de la Tunisie. »

Un appel à l'État

Le message de David Boujenah, DG des "Celliers de Montfleury" est clair : réinvestir dans l'agriculture, faciliter l'accès à l'eau, soutenir les producteurs, et surtout, cesser de saboter un secteur vital. « Le vin est un secteur important en Tunisie. Il mérite mieux que l'abandon. »

A.B.A

Industrie Vinicole |

“La viticulture est un travail de passion, de patience et de rigueur”



La SICOB veut réduire sa dépendance à un vignoble tunisien de plus en plus fragile. Deuxième producteur de vin du pays, l'entreprise des Celliers de Montfleury développe ses propres plantations, sécurise ses approvisionnements auprès de viticulteurs partenaires et diversifie son offre pour faire face à la raréfaction des raisins de

cuve, aux aléas climatiques et à la hausse continue des coûts de production.

La stratégie commence dans les vignes. La SICOB cultive à la fois des cépages destinés aux vins de consommation courante et des variétés plus qualitatives comme le Chardonnay, le Muscat, la Syrah ou le Grenache

gris. Face à la hausse du prix de certains raisins et au risque de pénurie, l'entreprise replante progressivement en fonction de ses besoins futurs. Le Chardonnay, devenu trop coûteux, est ainsi produit directement afin de mieux maîtriser l'approvisionnement.

Cette politique répond à une contraction plus large de la

ressource. Certaines parcelles ont plus de 30 ans et doivent être renouvelées, tandis que le morcellement foncier lié aux héritages complique davantage l'exploitation. À cela s'ajoutent des conditions climatiques devenues difficiles à anticiper. Après une année marquée par le manque de pluie, le retour d'une forte humidité a favorisé le mildiou et provoqué d'importantes pertes.

La réponse de la SICOB passe par un suivi très rapproché des parcelles, parfois quotidien. Mais la disponibilité des traitements reste elle aussi incertaine : lors des épisodes de forte demande, les produits phytosanitaires peuvent manquer et leurs prix augmenter brutalement.

« **Chaque année, la production des vignes de vin rétrécit comme peau de chagrin [...]**
C'est pour cela que nous avons choisi de miser sur de bons cépages, adaptés et durables. »

L'entreprise ne repose toutefois pas uniquement sur ses propres terres. Elle travaille depuis plusieurs années avec des viticulteurs partenaires, auxquels

elle fournit des avances et certains produits avant de récupérer les raisins à la récolte. Ce réseau est indispensable pour couvrir les volumes nécessaires à son activité.

« **Le coût de production d'une bouteille grimpe, et les taxes suivent. À la fin, même si on veut vendre moins cher, ce n'est pas possible dans ces conditions. »**

Autre fragilité : les classifications viticoles. Selon Amal Bougama, directrice technique de la SICOB, les anciennes zones AOC ou CDC ne correspondent plus toujours à la réalité des plantations. Certaines régions aujourd'hui productives restent en dehors des classements les plus valorisants, malgré les demandes de révision

adressées par les professionnels. La fiscalité accentue en effet la pression. Alors que le prix des raisins, des produits œnologiques et des traitements augmente, les prélèvements alourdissent également le prix final. Une bouteille d'entrée de gamme tourne autour de 13 dinars, la gamme moyenne de la SICOB se situe autour de 23 dinars, tandis que les vins mousseux atteignent 70 à 80 dinars.

Pour maintenir une offre différenciée, l'entreprise mise aussi sur l'innovation. Elle développe des vins aromatisés aux arômes naturels, notamment mojito ou pomme, et valorise sa cuvée CYBELE, élaborée entièrement à partir de Chardonnay. Une diversification qui vise à préserver à la fois la qualité, l'accessibilité et la capacité de la SICOB à évoluer dans un marché de plus en plus contraint.

en bref

- **2e producteur national** : position de la SICOB sur le marché tunisien du vin.
- **Plus de 30 ans** : âge de certaines vignes appelées à être renouvelées.
- **13 dinars** : prix approximatif d'une bouteille parmi les moins chères du marché.
- **23 dinars** : niveau de prix de la gamme moyenne de la SICOB.
- **70 à 80 dinars** : prix atteint par certains vins mousseux.

Histoire du vin en Tunisie |

La SICOB et l'héritage des Celliers de Montfleury



En 1895, un immigré Français en Tunisie, René Lavau, fondait une entreprise de commerce de vins qui prit, après sa mort, le nom de Héritiers René Lavau.

Ses descendants devenaient les plus importants producteurs et négociants en vins Tunisiens. Ils complétèrent leurs activités par l'embouteillage, créant la célèbre marque Koudiat. Après le décès de René Lavau, l'entreprise est rebaptisée « Héritiers René Lavau » et continue de prospérer sous la direction de ses descendants. En 1985, ils ont cédé leur société à un groupe d'entrepreneurs, la SICOB, qui ont mis un point d'honneur à perpétuer une tradition aujourd'hui centenaire.

Le domaine a joué un rôle central dans le développement de la viticulture en Tunisie. Il se positionne aujourd'hui parmi les principaux producteurs et négociants de vins du pays.

SICOB a modernisé les installations tout en préservant les méthodes traditionnelles de vinification. Aujourd'hui, Les Celliers de Montfleury produisent une gamme variée de vins, tranquilles et effervescents, et commercialisent des étiquettes prestigieuses telles que Koudiat, La Vieille Cave et El Kahena.

Le domaine bénéficie de terroirs historiques et d'un microclimat unique, idéaux pour la production

de vins de grande qualité. Les vins des Celliers de Montfleury sont élaborés à partir de cépages tels que le Cinsault, le Carignan, la Syrah et le chardonnay qui sont des cépages dotés de caractéristiques différentes : le Cinsault apporte légèreté et fruité, le Carignan apporte acidité et épices, la Syrah offre structure et arômes épicés (poivre), et le chardonnay est un cépage blanc utilisé pour les vins blancs, offrant richesse et arômes complexes.

Ces vins sont réputés pour leur raffinement et leur distinction.

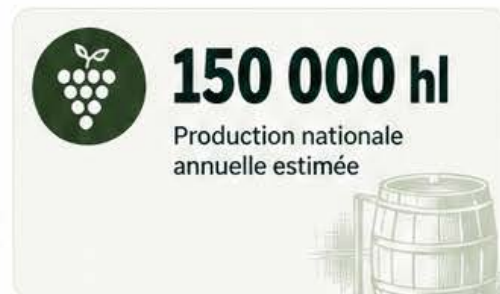
A.B.A

Viticulture en Tunisie : une filière qui perd sa base agricole

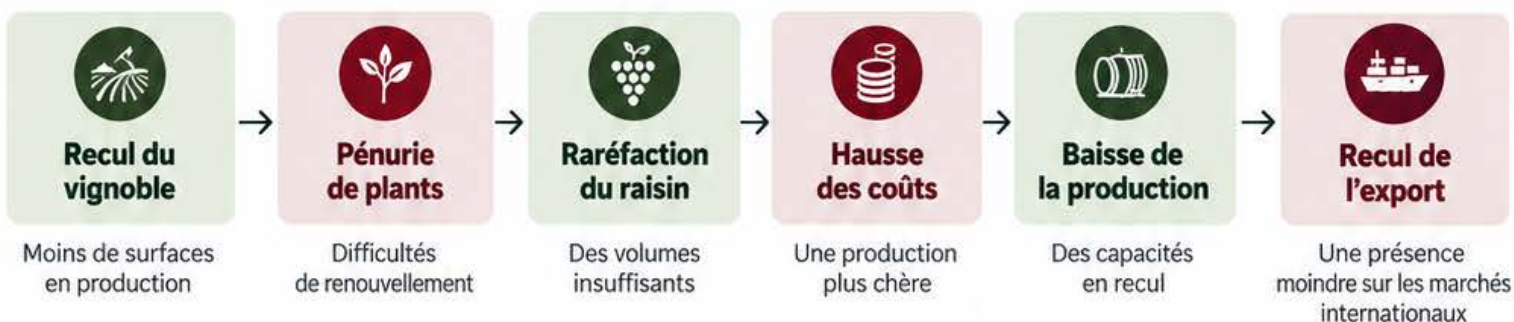
**Moins de vignes, moins de raisin, moins de vin :
tout l'équilibre de la filière se fragilise.**

La crise de la viticulture tunisienne n'est plus seulement commerciale.
La réduction du vignoble menace désormais toute la chaîne, de la production
de raisin jusqu'à la compétitivité industrielle de la filière.

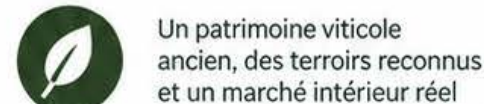
Les 6 chiffres qui résument la crise



Le mécanisme du déclin



Pourquoi le secteur reste stratégique



Viticulture en Tunisie : freins, signaux d'alerte et leviers de relance

Le secteur conserve un potentiel réel, mais il a besoin d'une stratégie cohérente pour éviter le décrochage durable.

Ce qui bloque la filière



Pénurie de plants

Le renouvellement du vignoble est insuffisant



Contraintes phytosanitaires

Les restrictions liées à Xylella freinent les importations



Fiscalité lourde

Les opérateurs dénoncent un poids excessif des prélèvements



Réglementation inadaptée

Certaines règles freinent l'innovation, comme le Bag-in-Box



Faiblesses structurelles

Pépinières vieillissantes, traitements parfois indisponibles, manque de compétences



3 exemples parlants



25 à 28 millions de bouteilles
Production actuelle estimée

≈ 40 millions il y a 15 ans



118 050 hl
→ un peu plus de 1 000 hl

Exportations : de 2003 à 2023



0,5 DT/kg
→ **2,6 à 4,5 DT/kg**

Évolution du prix du raisin entre 2008 et 2025



Les 5 leviers de relance

1



Reconstituer le vignoble

Remettre en culture environ 5 000 ha



2



Sécuriser l'accès aux plants

Mieux organiser importations et production locale



3



Moderniser pépinières et contrôles

Renforcer les capacités phytosanitaires



4



Réformer fiscalité et réglementation

Réduire les rigidités qui pénalisent la filière



5



Refaire une stratégie commune

Planifier avec producteurs, transformateurs et pouvoirs publics



“ La Tunisie ne manque ni de terroirs, ni de caves, ni de savoir-faire. Elle risque surtout de manquer de vignes. ”



Enjeu

Préserver la base agricole pour sauver toute la chaîne vitivinicole.

Secteur Vinicole |

De Magon à Xylella, 3 000 ans de vigne menacés



La viticulture tunisienne a perdu plus de la moitié de ses surfaces en deux décennies et ne dispose aujourd'hui ni des plants ni des capacités de production nécessaires pour retrouver son équilibre. Selon Kilani Belhaj, sous-directeur en viticulture et œnologie au Groupement Interprofessionnel des Fruits, le pays ne compte plus qu'environ 5 500 à 5 600 hectares de vignes

destinées à la vinification, contre 14 500 hectares en 2003.

La contraction est spectaculaire. Il y a une vingtaine d'années, la production nationale atteignait près de 400 000 hectolitres par an. Elle tourne désormais autour de 150 000 hectolitres, alors que la consommation nationale annuelle avoisine 200 000 hectolitres. L'écart est aujourd'hui

compensé par les stocks existants et par l'effondrement des exportations, qui a libéré une partie de la production pour le marché local.

Avant 2017, la Tunisie exportait entre 100 000 et 150 000 hectolitres de vin par an, principalement en vrac vers l'Europe. Désormais limitées aux vins embouteillés, les exportations ne représenteraient

plus que 120 à 300 hectolitres annuels. Une rupture qui illustre la perte de capacité du secteur autant que son recentrage sur la demande intérieure.

Le principal verrou se situe désormais au niveau du renouvellement du vignoble. L'étude stratégique élaborée par le Groupement estime qu'il faudrait remettre en culture 5 000 hectares supplémentaires pour restaurer l'équilibre du secteur. À raison de 3 000 plants par hectare, le besoin atteint 15 millions d'unités.

« Importer 250 000 plants par an face à un besoin de 15 millions, c'est une goutte d'eau dans la mer. »

Or, les importations sont plafonnées à 250 000 plants par an, toutes catégories confondues. Cette restriction est liée aux mesures sanitaires prises après la propagation en Europe de la bactérie *Xylella fastidiosa*, susceptible d'endommager gravement vignes et oliviers. Les capacités limitées du laboratoire chargé des contrôles phytosanitaires compliquent encore l'élargissement des importations.

La pénurie de plants s'est installée après des années de

recul de la filière. Le Groupement Obligatoire des Viticulteurs et des Producteurs de Fruits, qui alimentait autrefois les producteurs, a vu ses pépinières devenir obsolètes lorsque la demande s'est effondrée. Aujourd'hui, alors que certains agriculteurs souhaitent revenir à la vigne, l'outil de production végétale n'est plus dimensionné pour répondre à leurs besoins.

Cette désaffection s'est accompagnée d'une raréfaction du raisin et d'une forte hausse des prix. Le kilogramme, vendu autour de 500 millimes en 2008, se négociait entre 2 600 et 4 500 millimes en 2025 selon les cépages. Vingt-deux caves viticoles restent aujourd'hui en activité et dépendent directement de cette matière première devenue plus rare.

« Avec la baisse des prix mondiaux du vin, de nombreux producteurs ont préféré changer de culture. »

La filière reste par ailleurs très concentrée géographiquement : Nabeul assure à lui seul 70 % de la production nationale. Pour le Groupement, la relance passe désormais par une stratégie coordonnée : développer la production locale de plants, moderniser les pépinières, sécuriser les importations sur le plan sanitaire et planifier les besoins avec producteurs, transformateurs et pouvoirs publics.

Tekiano

en bref

CHIFFRES CLÉS

- **Le 14 500 hectares** : superficie des vignes de vinification en 2003.
- **5 500 à 5 600 hectares** : superficie restante recensée en 2024.
- **150 000 hectolitres** : production nationale annuelle actuelle, contre environ 400 000 hectolitres en 2003.
- **15 millions de plants** : besoin estimé pour remettre en culture 5 000 hectares supplémentaires.
- **250 000 plants par an** : plafond actuel des importations, toutes catégories de vigne confondues.

Filière vinicole tunisienne |

Entre mémoire et modernité



La Tunisie ne découvre pas le vin: elle le cultive depuis plus de deux mille ans. Des Phéniciens aux Carthaginois, en passant par l'agronome Magon dont les écrits ont traversé les siècles, la vigne est au cœur de notre histoire.

Sous Rome, l'«Africa romana»

était une terre viticole majeure. Et même lorsque la production déclina avec l'arrivée de l'islam au VIIe siècle, elle ne disparut jamais totalement, portée par des usages locaux et des communautés minoritaires.

Ce legs ancien a connu des soubresauts, notamment sous le

protectorat français, qui relança la production à la faveur de la crise du phylloxéra en Europe. Après l'indépendance, la filière a traversé une période de collectivisation et de production de masse, avant d'opérer un tournant qualitatif dans les années 1990 et 2000.

Un patrimoine qui ressurgit sous les feux des projecteurs... étrangers

Les vins nationaux, on n'en parle pas souvent dans les médias nationaux même si une partie non négligeable de la population en consomme régulièrement. Ce sont plutôt des journaux ou des sites internationaux qui saluent la qualité des crus tunisiens, leur audace aromatique et la singularité d'un terroir façonné par les vents du Cap Bon, les reliefs de Béja et Jendouba, ou les sols fertiles de Mornag.

Une reconnaissance venue d'ailleurs, qui invite à revaloriser un savoir-faire local trop longtemps relégué. Nous pouvons ainsi lire dans "La Revue des Vins de France" "Il faut dire que dans le Maghreb, et surtout dans l'actuelle Tunisie, la vigne règne depuis l'Antiquité. Phéniciens, Carthaginois, Romains et Byzantins l'ont toujours cultivée.

Le Carthaginois Magon, père d'un fameux traité d'agronomie, continue à être célébré au travers d'étiquettes à sa mémoire, symbole du renouveau des vins tunisiens. Car cette viticulture revient de loin ".

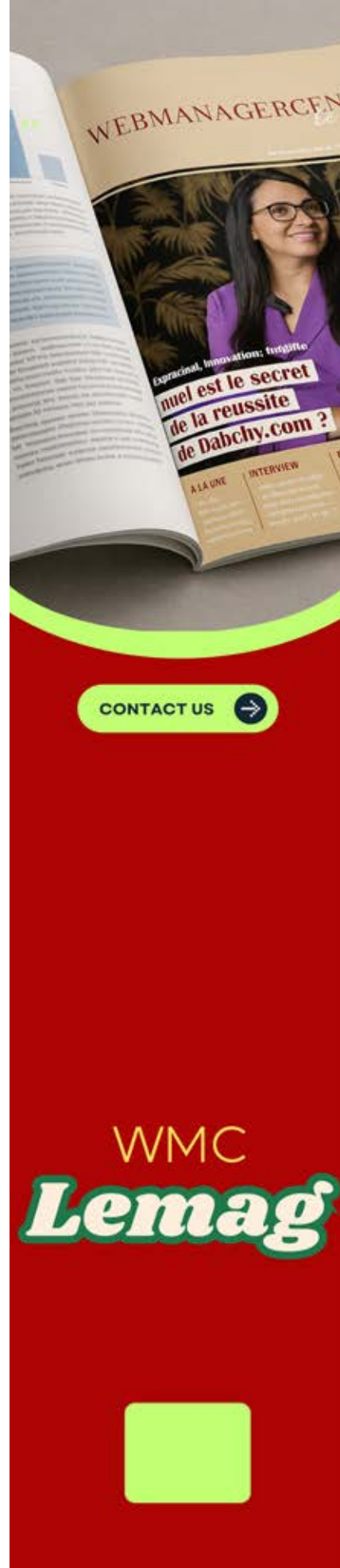
La filière, concentrée dans le nord du pays, conjugue cépages internationaux (Carignan, Chardonnay, Syrah...) et

Appellations d'Origine Contrôlée comme celles de Mornag ou de Kélibia. Elle fait face à des défis — renouvellement du vignoble freiné par les restrictions d'importation, manque d'un office représentatif — mais elle avance, portée par des structures comme l'UCCV et des producteurs ambitieux comme les Vignerons de Carthage.

Depuis les années 1990, la modernisation des outils, l'arrivée de capitaux étrangers et la montée en gamme des cuvées ont permis à la Tunisie de renouer avec l'excellence. Membre de l'OIV, elle s'inscrit désormais dans une dynamique internationale, où l'œnotourisme — notamment à travers l'itinéraire – **La route des vins Iter Vitis Magon** – devient un levier de valorisation culturelle et économique.

Aujourd'hui, le pays produit des vins de qualité grâce à des terroirs variés mais en moindre quantités. Les partenariats internationaux et un investissement dans la modernisation des techniques de production pourraient œuvrer à développer le secteur même si la production est historiquement moins connue à l'export que sur le marché local.

A.B.A



WEBMANAGERCENTRE

Expérience, Innovation, Intégrité

Quel est le secret de la réussite de Dabchy.com ?

A LA UNE INTERVIEW

CONTACT US →

WMC
Lemag

LA MODERNISATION... PROGRESSIVEMENT



Déclin du vignoble tunisien |

Anatomie d'un effondrement agricole et industriel annoncé



En 2008, la viticulture tunisienne cherchait encore à mieux valoriser ses vins. En 2026, elle doit d'abord s'assurer qu'elle disposera demain de suffisamment de raisins pour continuer à les produire. En dix-huit ans, les faiblesses déjà identifiées — faible rentabilité des viticulteurs, vieillissement du vignoble, coordination insuffisante et promotion limitée

— se sont transformées en crise structurelle.

À la fin des années 2000, la filière affichait pourtant des signes de modernisation. L'Union centrale des coopératives viticoles regroupait plus de 1 500 viticulteurs, représentait près des deux tiers de la production nationale et réalisait un chiffre

d'affaires estimé à 55 millions de dinars en 2006. Sa production était passée de 14 à 20 millions de bouteilles, tandis que la part des vins AOC progressait de 30 % à 55 %.

Les caves investissaient, la qualité montait et les vins tunisiens obtenaient des distinctions internationales. Mais cette

amélioration n'avait pas résolu la faiblesse essentielle de la chaîne : le viticulteur restait insuffisamment rémunéré et le renouvellement du vignoble demeurait incertain.



« Ce recul est le véritable bilan de la période. »

Les chiffres avancés pour 2026 donnent la mesure du décrochage. Les surfaces viticoles seraient tombées autour de 5 500 à 5 600 hectares, contre 14 500 hectares en 2003 et 13 000 en 2011. La Tunisie aurait ainsi perdu plus de 60 % de son vignoble en un peu plus de deux décennies.



« Interdire sans organiser d'alternative revient à accompagner le déclin. »

La production nationale serait désormais proche de 150 000 hectolitres par an, face à une consommation intérieure estimée à 200 000 hectolitres. Les volumes embouteillés auraient également reculé, passant d'environ 40 millions de bouteilles il y a une quinzaine d'années à 25 ou 28 millions aujourd'hui. Certaines

données restent toutefois à harmoniser afin de garantir la cohérence entre volumes exprimés en hectolitres et en bouteilles.

Le problème le plus immédiat concerne désormais le renouvellement des plantations. Les importations de plants seraient limitées à environ 250 000 unités par an, alors que les besoins évoqués par les professionnels vont de 1,5 million à 15 millions selon qu'il s'agit du renouvellement courant ou d'une reconstitution plus ambitieuse du vignoble.

La contrainte sanitaire liée à *Xylella fastidiosa* explique les restrictions. Mais l'enjeu n'est plus seulement de protéger le territoire contre un risque phytosanitaire : il s'agit aussi de créer les conditions permettant à la filière de renouveler sa matière première, à travers des plants

certifiés, des capacités locales de pépinières ou des procédures d'importation sécurisées.

À cette pénurie s'ajoute une fiscalité que plusieurs opérateurs considèrent comme excessive. Le poids exact des prélèvements doit être documenté avec précision avant toute généralisation, mais certains exemples illustrent la tension : une bouteille de vin mousseux dont le coût est estimé à 22 dinars pourrait dépasser 70 dinars après droits et taxes.

La crise viticole tunisienne n'est donc plus seulement commerciale. Elle concerne simultanément la terre, le plant, le raisin, la rentabilité des producteurs, les capacités industrielles et le marché final. Les caves et les marques existent encore. Le risque est désormais de voir disparaître progressivement la base agricole qui les alimente.

en bref

- **14 500 hectares** : superficie viticole indiquée pour 2003.
- **5 500 à 5 600 hectares** : superficie estimée en 2026.
- **Plus de 60 %** : recul approximatif du vignoble en un peu plus de vingt ans.
- **150 000 hectolitres** : production nationale annuelle avancée, face à une consommation d'environ 200 000 hectolitres.
- **250 000 plants par an** : niveau d'importation évoqué, pour des besoins pouvant atteindre jusqu'à 15 millions d'unités selon le scénario de reconstitution.

ECOMONDO 2026 |

Le Théâtre mondial de l'économie circulaire



La 29e édition d'Italian Exhibition Group, du 3 au 6 novembre à la Foire de Rimini, renforce son profil international en mettant en avant les technologies, les filières et les nouveaux modèles destinés à accélérer la transition écologique.

Ecomondo revient à la Foire de Rimini du 3 au 6 novembre avec une édition qui élargit encore son rayon d'action. L'événement

d'Italian Exhibition Group (IEG), dédié à la green, blue et circular economy, réunit industriels, institutions, chercheurs et décideurs publics autour des transformations qui modifient les processus productifs, les marchés et les politiques environnementales à l'échelle mondiale.

La manifestation met en relation les besoins des entreprises, l'évolution réglementaire et les compétences de la communauté scientifique. Elle favorise les nouvelles relations commerciales

et collaborations, tout en offrant aux start-ups, scale-ups et PME de l'économie circulaire un accès aux investisseurs, aux entreprises et aux partenaires industriels.

Le renforcement de la dimension internationale constitue l'un des traits distinctifs de l'édition 2026. En collaboration avec le MAECI et l'ICE, Ecomondo vise à accroître la présence à Rimini d'acheteurs, de délégations et d'associations provenant de différents continents.

Les grands thèmes de la transition écologique

Le calendrier des conférences, élaboré par le Comité Technico-Scientifique international, prévoit la participation de la Commission européenne, d'agences, de partenaires institutionnels et d'organisations telles que l'OCDE et la FAO, avec une présence croissante de rencontres en langue anglaise.

Les débats porteront notamment sur le Circular Economy Act, la Bioeconomy Strategy, le Biotech Act II, le Pact for the Mediterranean, le RESourceEU Action Plan et le Critical Raw Materials Act, ainsi que sur les nouvelles dispositions relatives à la Responsabilité Élargie du Producteur (REP).

Le programme abordera également les villes saines et circulaires, l'intelligence artificielle et les technologies numériques appliquées à la transition écologique, la bioéconomie et les bioénergies, avec une attention particulière à la coopération internationale, notamment avec la Méditerranée et l'Afrique.

Les deux premières journées accueilleront les États Généraux de la Green Economy, organisés par la Fondation pour le Développement Durable avec le MASE et promus par le Conseil

National de la Green Economy. Une seconde session plénière entièrement en anglais renforcera la dimension internationale de l'événement.

Un nouveau layout sous le signe de la circularité

L'édition 2026 verra la création d'un secteur Textile, installé dans un hall entier et conçu comme un hub international pour une filière confrontée aux nouvelles normes européennes de durabilité. Les espaces de Waste as Resource seront également agrandis.

Le secteur *Water Cycle & Blue Economy* sera réorganisé dans l'aile est du parc des expositions, aux côtés du *Blue Economy District* et du *Trenchless District* (organisé en collaboration avec l'*Italian Association for Trenchless Technologies - IATT*). Cette zone mettra notamment l'accent sur la récupération et la réutilisation des eaux usées, les technologies *No-Dig*, la surveillance intelligente des réseaux et la gestion durable des ressources hydriques.

Le parcours sera complété par *Sites & Soil Restoration*, *Earth Observation and Environmental Monitoring*, *Bio-energy & Agriculture*, *Circular & Regenerative Bio-Economy*, le *Circular & Healthy City District*, l'*Innovation District* et un espace consacré au cycle de vie du papier.

Nouveau
AUTOMOBILE
2025

Thermique,
Hybride,
Electrique

marques,
innovations,
chiffres clés !



www.webmanagercenter.com



Kiosque Numérique



REVUES, ÉTUDES
ET DOCUMENTS

XPENG ouvre son premier showroom officiel en Tunisie en partenariat avec XPCARS Tunisia



Tunis, 17 septembre 2026 – **XPENG**, constructeur chinois innovant spécialisé dans les véhicules électriques intelligents, annonce l'ouverture de son premier showroom officiel en Tunisie, en partenariat avec son distributeur officiel, **XPCARS Tunisia**.

Situé sur la **Route de La Marsa à Sidi Daoud, Tunis**, ce nouveau site constitue une étape majeure dans le développement de **XPENG** sur le marché tunisien. Il comprend **un showroom de 800 m² situé au premier étage, une aire d'accueil de 300 m², ainsi qu'un atelier de 1 300 m² dédié aux services après-vente et à**

l'entretien des véhicules.

Avec ses **800 m² de surface d'exposition au premier étage**, le showroom **XPENG** constitue **une première en Tunisie** et se distingue par son envergure exceptionnelle. Cette configuration offre aux visiteurs un espace vaste et moderne, entièrement dédié à la découverte de l'**univers XPENG** et de la mobilité électrique intelligente.

Au-delà de l'exposition des véhicules, le site a été conçu pour offrir une expérience client complète et confortable. Les clients bénéficient notamment d'un **accès Wi-Fi gratuit**, d'espaces de détente et de lounges aménagés pour leur permettre de patienter dans les meilleures conditions lors des opérations d'entretien et de maintenance de leur véhicule.

À travers ce nouvel espace, **XPCARS Tunisia** ambitionne de faire découvrir aux automobilistes tunisiens une nouvelle génération de véhicules alliant design distinctif, performance, technologies avancées et innovation.

Les visiteurs auront l'occasion de découvrir plusieurs modèles phares de la gamme **XPENG**, notamment les SUV électriques **G6** et **G9**, la berline intelligente **P7+**, ainsi que le **X9**, le monospace électrique premium de la marque. Chaque modèle témoigne de l'engagement de **XPENG** en faveur de l'innovation technologique, à travers notamment des systèmes d'aide à la conduite intelligents, une connectivité avancée et des technologies de recharge rapide.

L'implantation de **XPENG** en Tunisie témoigne également de l'engagement de **XPCARS Tunisia** à accompagner la transition vers une mobilité plus durable, en proposant une expérience client moderne ainsi que des infrastructures et services adaptés aux besoins en constante évolution des utilisateurs de véhicules électriques.

Le nouveau site **XPENG Tunisia** accueillera des représentants des médias, des partenaires et des passionnés de l'automobile, qui pourront découvrir les véhicules de la marque ainsi que les technologies qui façonnent la mobilité de demain.

À propos de XPENG

Fondée en 2014, **XPENG** est une entreprise de mobilité de premier plan, axée sur l'intelligence artificielle. Elle conçoit, développe, fabrique et commercialise des

véhicules électriques intelligents (VE) répondant aux besoins d'une clientèle de plus en plus connectée.

S'appuyant sur les avancées rapides de l'intelligence artificielle, **XPENG** ambitionne de devenir un leader mondial de la mobilité intelligente pilotée par l'IA. Sa mission est de conduire la révolution des véhicules électriques intelligents grâce à des technologies de pointe et de contribuer à façonner l'avenir de la mobilité.

Afin d'améliorer l'expérience client, **XPENG** développe en interne l'ensemble de sa technologie avancée d'aide à la conduite (ADAS) et son système d'exploitation intelligent embarqué, ainsi que des systèmes clés du véhicule tels que le groupe motopropulseur et l'architecture électrique et électronique (EEA). Basé à Guangzhou, en Chine, **XPENG** dispose également de bureaux stratégiques à Pékin, Shanghai, dans la Silicon Valley et à Amsterdam. Ses véhicules électriques intelligents sont principalement fabriqués dans ses installations de Zhaoqing et Guangzhou, dans la province du Guangdong.

XPENG est cotée à la Bourse de New York (NYSE : XPEV) et à la Bourse de Hong Kong (HKEX : 9868).

À propos de XPCARS Tunisia

XPCARS Tunisia est le distributeur officiel de **XPENG** en Tunisie. La société est chargée de représenter la marque, de distribuer ses véhicules et d'offrir aux clients une expérience automobile premium et innovante.

Informations sur le showroom :
XPENG Tunisia – XPCARS Tunisia
Route de La Marsa GP9, Sidi Daoud – Tunis, Tunisie

Téléphone : +216 31 39 80 50
Email : contact@xpcars.tn
Site web : xpengtunisie.com

Abir Raboudi, fondatrice de Zaynart |

Quand le phygital réveille l'éducation tunisienne



Le paysage éducatif tunisien se réinvente sous l'impulsion d'initiatives audacieuses qui font tomber les frontières entre tradition et modernité. À l'ère de la surexposition numérique, l'apprentissage des jeunes générations fait face à un double

défi : d'un côté, un enseignement théorique jugé trop linéaire ; de l'autre, une consommation passive et addictive des écrans. C'est pour contrer cette double passivité qu'Abir Raboudi a fondé Zaynart, une startup qui insuffle une dynamique nouvelle

grâce à un concept phygital innovant. En mariant le travail manuel de figurines en plâtre et l'immersion ludique de la réalité augmentée, l'entrepreneure redonne aux enfants le goût d'apprendre par la création.

Du bootstrapping à l'autonomie technologique

Le développement de Zaynart illustre la rigueur des jeunes pousses résilientes. L'aventure a débuté en mode «bootstrapping», une stratégie de financement par fonds propres qui témoigne d'une confiance absolue dans la proposition de valeur. Cet investissement initial a été entièrement consacré à la recherche et au développement, de la sélection d'un plâtre de haute qualité jusqu'à la modélisation tridimensionnelle. L'atout majeur de la structure réside dans sa maîtrise technologique interne, portée par un binôme entrepreneurial alliant vision créative et expertise en génie informatique. Cette synergie permet d'absorber les coûts initiaux lourds de la réalité augmentée tout en garantissant un haut niveau de qualité artisanale.

Un modèle hybride et agile pour s'imposer sur le marché

Pour assurer sa pérennité financière, la jeune entreprise mise sur un modèle économique tripartite. Le premier axe cible le grand public en vente directe (B2C), principal moteur de notoriété auprès des familles via les réseaux sociaux et les foires culturelles. Le second axe s'oriente

vers le réseau professionnel (B2B) pour une implantation pérenne dans les librairies et magasins de jouets éducatifs. Enfin, le troisième axe exploite l'événementiel et les ateliers créatifs interactifs (B2B2C). Cette approche multicanale permet de valider le produit en conditions réelles tout en créant une communauté engagée autour de la marque.

Vers une reconnaissance institutionnelle et nationale

L'accueil chaleureux réservé par les familles et les établissements scolaires tunisiens valide la pertinence du concept. Zaynart

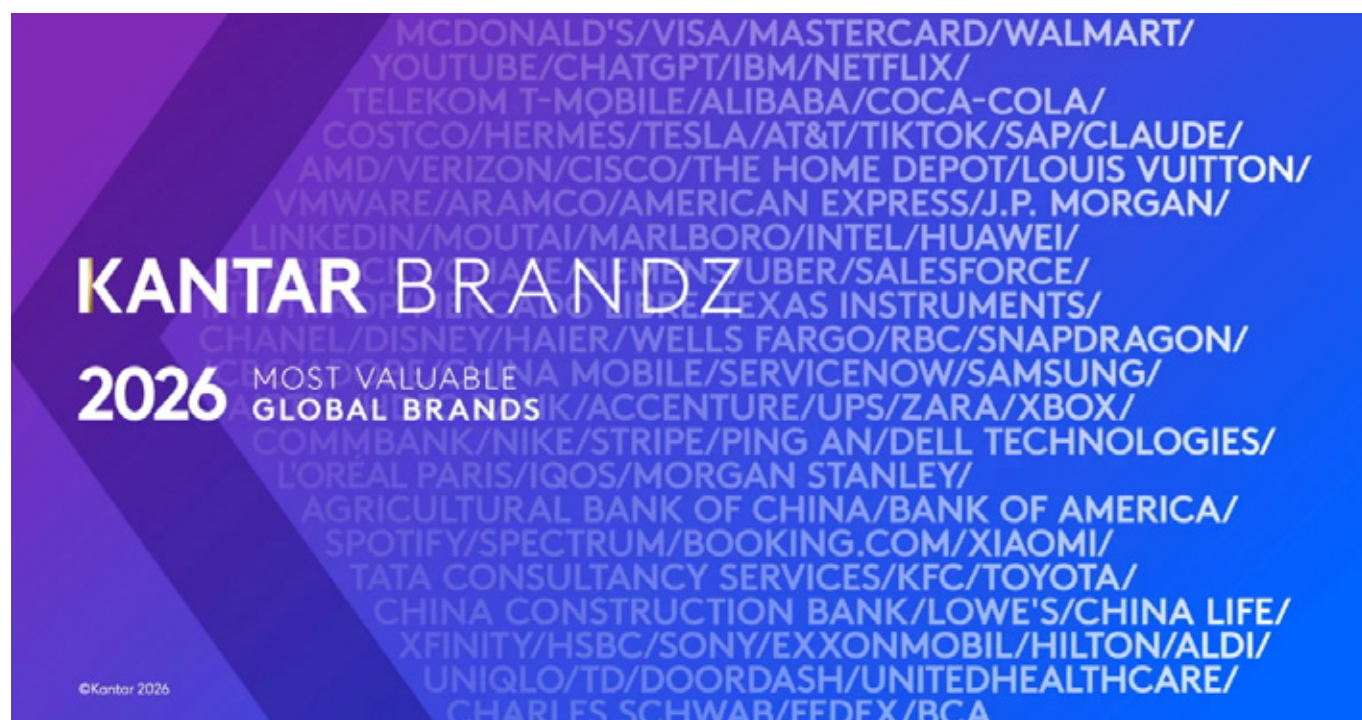
a su s'imposer dans des vitrines culturelles majeures telles que la Foire Internationale du Livre de Tunis et Envirofest. En s'associant avec des institutions publiques à l'instar de la Délégation de l'Artisanat, la marque ancre sa démarche technologique au cœur du patrimoine local. Plus qu'un simple divertissement, cette initiative phygital s'affirme comme un levier pédagogique puissant, réconciliant la motricité fine, l'éveil artistique et l'innovation numérique pour façonner l'éducation de demain.

en bref

- **Innovation phygital** : Association de figurines en plâtre à colorier et de réalité augmentée pour lutter contre la passivité numérique des enfants.
- **Financement initial** : Démarrage entièrement réalisé en «bootstrapping» (fonds propres) pour garantir la crédibilité et la solidité du projet.
- **Modèle économique hybride** : Stratégie commerciale articulée autour du B2C (vente directe), du B2B (réseau de distribution) et du B2B2C (ateliers événementiels).
- **Synergie technologique** : Développement interne de l'application AR par un binôme d'ingénierie, optimisant les coûts de R&D.
- **Ancrage institutionnel** : Reconnaissance par les écoles privées, les familles et des vitrines culturelles de premier plan en Tunisie.

IQOS parmi les marques mondiales les plus valorisées |

Selon le classement BrandZ 2026 de Kantar



Cette reconnaissance renforce la pertinence croissante d'IQOS auprès des consommateurs et la solidité de la vision sans fumée de Philip Morris International

IQOS, le système de tabac chauffé de Philip Morris International (PMI), fait pour la première fois son entrée dans le classement des 100 marques les plus valorisées au monde établi par Kantar BrandZ 2026.

Cette distinction confirme la dynamique mondiale croissante d'IQOS et témoigne de son émergence en tant que marque emblématique, dotée d'une forte résonance culturelle auprès des consommateurs adultes de nicotine à la recherche de meilleures alternatives à la poursuite du tabagisme. Selon le classement BrandZ, IQOS se positionne au 74^e rang mondial. Forte de la confiance de plus de 35 millions d'utilisateurs IQOS dans le monde, dont la majorité a complètement abandonné la

cigarette², la marque continue de montrer la voie vers un avenir sans fumée grâce à une innovation fondée sur la science et à une conception centrée sur les consommateurs.

Anthony Limantara, Directeur des produits sans fumée Maghreb, a déclaré : « Cette reconnaissance reflète les progrès significatifs que nous accomplissons pour engager les consommateurs adultes de nicotine et accélérer notre transition vers un avenir sans fumée. »

Cette 21^e édition du classement met en lumière la manière dont les grandes marques mondiales continuent d'évoluer et d'innover, en soulignant l'importance de proposer des bénéfices concrets répondant aux attentes des consommateurs tout en renforçant leur positionnement et leur proximité avec leurs publics. L'entrée d'IQOS dans le Top 100 des marques mondiales de Kantar illustre son influence croissante au-delà de l'innovation produit, à la croisée de la technologie, du design et de la culture, afin de répondre aux préférences des consommateurs adultes de nicotine.

Cette reconnaissance constitue une nouvelle étape importante dans la stratégie de PMI visant à construire un avenir sans fumée en proposant aux fumeurs adultes de meilleures alternatives aux cigarettes. Parmi ces alternatives figurent les produits innovants à tabac chauffé tels qu'IQOS, qui chauffent le tabac sans le brûler, réduisant ainsi la formation de substances chimiques nocives liées à la combustion tout en offrant le goût authentique du tabac et une satisfaction nicotinique.

Notons que le classement Kantar BrandZ est une référence mondiale qui évalue la valeur des marques en combinant des données financières à une vaste étude sur leur capital de marque. Il offre une analyse approfondie de plus de 22 000 marques dans 54 marchés à travers le monde. Parmi les autres marques figurant dans le classement mondial BrandZ 2026 figurent notamment Google, Claude, ainsi que des entreprises chinoises telles qu'Alibaba et Xiaomi, illustrant les acteurs qui stimulent la création de valeur des marques à l'échelle mondiale.



Le Message de Carthage

Note interne des archives de Byrsa — 2026 ans trop tôt



Le Sénat annonce l'arrivée de l'intelligence artificielle.
Les scribes sont rassurés : elle rédigera les tablettes à leur place.
Reste à savoir qui vérifiera ce qu'elle invente.
Rome propose déjà un abonnement premium.

Service des scribes et vérités approximatives

#CarthageIA

Pas gaie, pas gaie la rentrée



Nous sommes le 15 septembre et c'est la rentrée. En me rappelant mes comptines d'enfance, il me semble bien qu'en ce jour là, tout le monde devrait chanter la célèbre « gaie, gaie la rentrée ». Seulement, pour cette rentrée 2006, la rentrée ne risque pas d'être vraiment gaie.

C'est que le pauvre Tunisien va devoir vivre ces trois semaines comme un enfer ! Il s'agit de cette période séparant le 1er au 24 septembre 2006. Le 1er coïncide avec la fin de l'été, le 24 à celui du démarrage du mois saint

du ramadan. La première date signifie que l'on est en théorie fauché à cause des faramineuses dépenses de l'été. La seconde signifie que l'on doit être friqué aux as pour pouvoir entamer les autres faramineuses dépenses du ramadan et de l'aïd qui s'en suit.

A ce titre, j'aimerais bien demander aux autorités religieuses s'il n'est pas possible de séparer l'aïd du ramadan, question de souffler un peu. On me répond que non et que je n'ai pas intérêt à m'attarder trop sur la question. Je ferme la parenthèse.

Entre les deux dates, cette année, s'est glissée en sandwich une autre qui, à elle seule, représente une montagne de dépenses : c'est celle d'aujourd'hui 15 septembre. Rentrée scolaire ou universitaire, ce jour correspond à des achats de tous genres ! Cartables, tabliers, cahiers et souliers. Si vous avez un enfant en bas âge, vous vous en sortirez tant bien que mal. Mais si vous en avez plusieurs et qui ne sont plus vraiment enfants, bonjour les dégâts. Je les plains sincèrement ces parents ! Je pense particulièrement à l'un d'eux à qui je ne dois surtout pas présenter

une demande d'augmentation en cette période (Surtout pas, sans compter qu'on aura à faire face aux échéances trimestrielles, fin septembre... rdv donc, pour l'année prochaine)*.

Entre les goûts des enfants qui changent au gré de ce que leurs camarades de classe portent, les prix qui grimpent malgré les rabais affichés, le pouvoir d'achat qui recule et les dépenses de la saison estivale, les parents ne savent plus où donner de la tête s'ils ont encore une tête ! Imaginez-les (je parle aux célibataires et aux jeunes parents) avec la liste scolaire, les cahiers de tous genres, les livres, les cartables estampillés des figurines de vedettes télé, les demandes de l'aîné, les exigences de la cadette et les caprices de la benjamine, il y a de quoi la perdre sa tête.

Si l'on se base sur le calcul très approximatif de 150 dinars (je confirme

ce chiffre, factures à l'appui, ...pour 4 enfants le budget affiche déjà 600 Dinars)* de dépenses par rejeton, on aura dépassé largement le double du SMIC pour les seules fournitures scolaires et achats vestimentaires nécessaires avec trois enfants seulement (la moyenne de nos ménages). Comment font-ils ? Comment vont-ils attaquer le ramadan à nos portes ?

Mais comme si tout cela ne suffisait pas, avec l'été, la rentrée et le mois saint, voilà que les factures vont tomber les unes après les autres. La première d'entre elles m'est parvenue hier, celle de la STEG. Il faut que je la paie avant le 24 de ce mois, soit le premier jour du ramadan. La suivante viendra certainement au cours de cette semaine, ce sera celle de mon opérateur téléphonique qui me fera payer cher mes bavardages d'été et la dernière (j'espère que ce sera la dernière en fait) sera celle de la SONEDE.

Mais ce n'est pas tout, car au vu de l'envolée des prix du pétrole, il ne faut pas s'étonner que dans la foulée, on nous surprenne par une énième augmentation des prix du carburant. Et voilà, avec les dépenses de tous genres et les factures de toutes couleurs, la rentrée ne peut être gaie !

Et que vous ayez ou non des enfants, vous ne pourrez pas échapper à quelques unes de ces dépenses !

Bonne année quand même !

R.B.H

(Septembre 2006)

* Ces phrases ne faisaient pas parti du texte original.



WEBMANAGERCENTRE

Expracinal, Innovation, Intégrité

Quel est le secret de la réussite de Dabchy.com ?

A LA UNE INTERVIEW

CONTACT US →

WMC
Lemag

« 20 Mo pour 200 dinars » |

Ce que révèlent les archives de l'hébergement web en Tunisie



Une étude sur l'histoire de l'hébergement web en Tunisie, publiée par NovaHoster, retrace trois décennies d'un marché qui a mis plus d'une décennie à devenir un métier. Les archives commerciales de TUNET et d'Hexabyte donnent la mesure du chemin parcouru — et rappellent une contrainte oubliée qui a longtemps figé le marché.

En mars 2004, TUNET proposait aux entreprises tunisiennes un hébergement mutualisé de 20

mégaoctets pour 200 dinars hors taxes par an, et de 50 mégaoctets pour 250 dinars. En février 2009, Hexabyte affichait des formules allant de 10 à 100 mégaoctets, facturées entre 5,6 et 20,3 dinars par mois. Ces deux relevés proviennent de l'[étude sur l'histoire de l'hébergement web en Tunisie](#) publiée par l'hébergeur NovaHoster.

TUNET, mars 2004 : 20 Mo pour 200 DT HT par an, 50 Mo pour 250 DT HT. Source : archives web

Ces volumes paraissent aujourd'hui dérisoires : une seule photographie prise avec un téléphone moderne peut dépasser la capacité entière

d'un hébergement de 2004. Ils racontent une époque où le web tunisien n'était pas encore un marché.

L'État d'abord, les fournisseurs d'accès ensuite

L'Agence tunisienne d'internet, créée en 1996, gère l'infrastructure nationale, les serveurs de noms de domaine et le registre du .tn, et hébergeait les sites publics. Pour les entreprises privées, l'hébergement se vendait au guichet des fournisseurs d'accès, en supplément d'un abonnement internet.

GlobalNet obtient la première licence privée en 1997, Planet Tunisie suit en 1998, Hexabyte en 2001, Topnet au milieu des années 2000, aux côtés d'acteurs comme TUNET. Tous ajoutent l'hébergement à leur catalogue ; rares sont ceux qui en font une activité à part entière, avec une équipe et une feuille de route propres.

« Nous livrions des sites à nos clients, et nous dépendions

entièrement d'un tiers pour ce qui se passait ensuite », se souvient Amine Dammak, dirigeant de l'agence Novatis et fondateur de NovaHoster. « Le délai pour créer une adresse e-mail ou restaurer une sauvegarde ne nous appartenait pas, alors que le client, lui, se tournait vers nous. »

Ce que les archives montrent vraiment

Les captures d'époque nuancent l'image d'un service totalement rudimentaire. La grille Hexabyte de février 2009 mentionne, sur les formules supérieures, une sauvegarde quotidienne, un espace sécurisé SSL, une garantie de disponibilité de 99,9 % et une assistance technique par téléphone et par e-mail.

Le tableau est donc plus nuancé qu'on ne le raconte souvent. Les offres d'entrée de gamme restaient très limitées, et plusieurs services aujourd'hui considérés comme standards — sauvegarde, espace sécurisé, garantie de disponibilité — n'étaient accessibles que sur les formules les plus élevées, lorsqu'ils étaient proposés. L'administration restait par ailleurs beaucoup moins autonome qu'aujourd'hui et nécessitait fréquemment l'intervention du fournisseur.

La contrainte oubliée:

la carte bancaire internationale

Une question revient souvent: pourquoi les entreprises tunisiennes n'allaient-elles pas chez les hébergeurs européens, qui proposaient déjà à la même époque des capacités bien supérieures pour quelques dizaines d'euros par an ?

Parce qu'elles ne pouvaient pas payer. Souscrire à l'étranger supposait une carte bancaire internationale, instrument rare et contingenté pour une entreprise tunisienne des années 2000. L'offre mondiale existait, elle était visible, et elle restait inaccessible en pratique.

C'est ce double verrou — des capacités locales très limitées et une offre mondiale impossible à régler — qui explique, selon l'étude, que le marché soit resté longtemps figé.

2009 : une agence devient hébergeur

Cette année-là, l'agence web Novatis monte sa propre infrastructure et commercialise ses premiers packs d'hébergement depuis son site. En 2010, le service prend son nom et son site dédié : NovaHoster, avec une gamme allant du mutualisé au serveur dédié, en passant par le serveur virtuel. Le nom de domaine est

enregistré le 6 août 2010.

L'étude présente NovaHoster comme le premier hébergeur tunisien spécialisé indépendant des fournisseurs d'accès, sur la base des archives et des dates d'enregistrement de domaines qu'elle recense. Un seul autre acteur privé tentait alors l'expérience sur ce segment ; il cessera son activité moins de deux ans plus tard. La vague suivante d'hébergeurs spécialisés tunisiens apparaîtra au milieu des années 2010.

La rupture, souligne l'étude, est moins technique que contractuelle. Le client obtient un panneau de contrôle et administre lui-même ses adresses e-mail, ses bases de données et ses sous-domaines. Les prix s'alignent sur le marché mondial, facturés en dinars. Et l'interlocuteur a l'hébergement pour métier principal.

Quatre générations, une seule constante

L'étude découpe trente ans en quatre générations : l'infrastructure publique de 1996 à 2000, le service annexe des fournisseurs d'accès jusqu'en 2008, les hébergeurs indépendants à partir de 2009, puis le cloud et l'automatisation à partir de 2016. La cinquième est en cours.

Depuis 2024, les architectures JavaScript modernes — Node.js, React, Next.js — déployées depuis un dépôt Git et portées par les outils de création assistée par intelligence artificielle, transforment à nouveau le métier. Les relevés de l'hébergeur montrent qu'environ 20 % de son parc repose déjà sur ces architectures, contre une part marginale un an plus tôt.

Une constante traverse toutes ces périodes : l'autonomie du client. « Ce qui a fait basculer le marché en 2009, ce n'était pas la puissance des serveurs, mais le fait de pouvoir créer soi-même une adresse e-mail », analyse le dirigeant. « Ce qui fait basculer aujourd'hui, ce n'est pas l'esthétique des sites générés par IA, mais le déploiement automatique depuis Git. À quinze ans d'intervalle, c'est la même revendication. »

Un marché qui a encore beaucoup à rattraper

Le même hébergeur a publié en septembre 2026 une étude sur la performance des sites web tunisiens, réalisée sur 205 sites dont 120 intégralement analysés. Les résultats sont sévères : 85 % des sites mesurés sortent de la zone de performance recommandée par Google sur mobile, l'affichage médian atteint 6,7 secondes contre 1,2 seconde sur ordinateur, et la moitié d'un

sous-échantillon de 94 sites est inaccessible lorsque l'adresse est saisie sans le « www ».

« Le temps de réponse médian des serveurs s'établit à 89 millisecondes », commente Amine Dammak. « Les lenteurs observées proviennent donc principalement des pages, des scripts et du nombre de requêtes, plutôt que de l'infrastructure. »

La question de la localisation revient

Un sujet longtemps théorique revient au premier plan : où résident les données, quel droit s'y applique, et dans quelle langue obtient-on de l'aide en cas d'incident.

L'étude prend soin de distinguer les niveaux : le caractère tunisien d'un hébergeur ne signifie pas nécessairement que ses serveurs se trouvent en Tunisie. Il peut en revanche garantir une facturation en dinars, un support local et une information transparente sur la localisation et le droit applicable aux données. NovaHoster indique exploiter ses infrastructures dans des datacenters partenaires situés principalement en France et en Allemagne, avec un support en français et en tunisien assuré depuis la Tunisie.

« Le marché a changé trois fois de visage depuis nos débuts », conclut le dirigeant. « Ce qu'un client attend n'a pas changé : que son site reste en ligne, que ses e-mails arrivent, et qu'une équipe compétente lui réponde lorsqu'un incident survient. »

en bref

- **1996** : création de l'Agence tunisienne d'internet, gestionnaire du .tn et de l'infrastructure nationale
- **1997 à 2006** : GlobalNet, Planet Tunisie, Hexabyte, TUNET puis Topnet vendent l'hébergement en complément de l'accès
- **2004** : TUNET facture 20 Mo à 200 DT HT par an et 50 Mo à 250 DT HT
- **2009** : Hexabyte propose de 10 à 100 Mo, entre 5,6 et 20,3 DT par mois
- **2009** : Novatis commercialise ses premiers packs d'hébergement
- **2010** : naissance de la marque NovaHoster, domaine enregistré le 6 août, gamme du mutualisé au dédié
- **2026** : environ 20 % du parc sur architectures Node.js, React ou Next.js



Entre planète qui chauffe, énergie qui s'organise et fax qui s'accroche à la vie, la semaine a encore prouvé qu'elle savait mélanger progrès, inquiétude et comédie administrative.

La claque positive

L'Inde met les watts

L'Inde sort près de 19,4 milliards de dollars pour muscler ses énergies renouvelables, ses réseaux et ses batteries. Pendant que certains pays organisent encore des colloques sur la transition, New Delhi branche directement la prise. Objectif : 500 GW de capacités non fossiles d'ici 2030. Ce n'est pas glamour, un réseau électrique. Pourtant, sans câbles ni stockage, les grandes promesses vertes restent de jolies affiches PowerPoint. L'Inde semble l'avoir compris : l'écologie sérieuse commence souvent là où les slogans s'arrêtent.

Le climat appréciera. Les consultants, peut-être un peu moins. — Mister W.

Panique à bord

Le climat présente l'addition

El Niño revient, et il ne vient pas pour bronzer. Sécheresses, pluies extrêmes, récoltes fragilisées : la météo pourrait encore s'inviter directement dans les prix alimentaires. En Tunisie, les températures annoncées au-dessus des normales saisonnières rappellent une évidence devenue presque banale : le climat n'est plus une rubrique entre le sport et l'horoscope. Il touche l'eau, l'agriculture, l'énergie et le portefeuille. Chaque degré supplémentaire finit quelque part sur une facture. La planète chauffe, les marchés calculent et le consommateur paie.

Le réchauffement climatique a trouvé son meilleur indicateur : le ticket de caisse. — Mister W.

L'absurde en action

Le fax contre-attaque

Nous sommes en 2026. L'intelligence artificielle rédige des rapports, les signatures deviennent électroniques et l'administration tunisienne prépare... la retraite progressive du fax. Oui, progressive. Il ne faudrait pas brusquer la bête. Messageries sécurisées, système Alissa, cachets numériques : la modernisation avance, prudemment, comme quelqu'un qui traverse une pièce dans le noir. Sur le fond, sécuriser la transition est logique. Sur la forme, difficile de résister : au moment où le monde parle d'IA générative, nous négocions encore la sortie d'une machine qui faisait déjà moderne en 1987.

Le futur est arrivé. Merci d'en accuser réception par fax. — Mister W.

« La semaine prochaine, on reparlera peut-être d'humains raisonnables... mais ne rêvons pas trop. » MISTER W.



VISA
Infinite

BT Infinite

L'éluxe à portée de main





Nouveau Toyota **bZ4X** 100% électrique

Un SUV de nouvelle génération
Propulsé par l'innovation

