

TUNISIA, orizzonti di crescita



VERO E PROPRIO PONTE TRA L'AREA DEL MEDITERRANEO
E I MERCATI AFRICANI, LA TUNISIA PRESENTA GRANDI
POTENZIALITÀ DI CRESCITA, COME CI SPIEGA **GIOVANNI OTTATI**,
PRESIDENTE DI CONFINDUSTRIA ASSAFRICA & MEDITERRANEO

A cura di **GIOVANNI BREGANT**

Per trovare nuovi mercati con significative opportunità di sviluppo, non serve necessariamente attraversare i meridiani di mezzo mondo. A volte è sufficiente guardare a Paesi relativamente vicini, com'è il caso della Tunisia. Un mercato relativamente piccolo - conta poco meno di 11 milioni di abitanti - ma con solide prospettive di crescita, anche perché oggi rappresenta un crocevia strategico nel Mediterraneo, un ponte tra Unione Europea e i mercati emergenti del Nord Africa e dell'Africa sub-sahariana. E

«Senza dubbio la modalità più indicata e che si è dimostrata più efficace è la joint venture con un partner locale»

non è solo una questione di mera posizione geografica, come sottolinea **Giovanni Ottati, presidente di Confindustria Assafrica & Mediterraneo**: «La Tunisia è un paese solido, stabile sul piano politico e sociale e con una popolazione giovane e bene istruita. In questi ultimi anni, inoltre, ha dimostrato di essere un partner serio ed affidabile, un alleato nella lotta contro l'integralismo e il terrorismo islamico, con una grande capacità di assorbire i flussi migratori. Lo dico da profondo conoscitore di questo paese, visto che ci ho vissuto da ragazzo e a partire dal 2009 ho un'impresa

INVESTIMENTI

IL CAVO SOTTOMARINO

«Noi abbiamo perso molto tempo in questi anni con la Tunisia, sfiorando quasi la miopia come sistema industriale. Il primo investimento che il sistema industriale italiano dovrebbe fare è quello legato al settore energetico e delle energie rinnovabili. La realizzazione di un cavo sottomarino per il trasporto dell'energia elettrica - accompagnato da investimenti nelle energie rinnovabili con massiccia presenza delle aziende italiane, guidate da Enel Green Power ed Eni - potrebbe essere il progetto di realizzazione fondante per l'integrazione industriale e per creare le condizioni per uno sviluppo importante della Tunisia. Le licenze ci sono, ci sono tutte le condizioni per uno sviluppo molto importante in questo settore ma è fondamentale l'investimento su questo cavo elettrico sottomarino che al febbraio dell'anno scorso sembrava una cosa fatta dopo l'incontro con il presidente tunisino Beji Caid Essebsi, ma così non è stato in realtà e non vi è più traccia ora».

Giovanni Ottati,
presidente di Confindustria Assafrica & Mediterraneo



che opera in Tunisia».

Un mix di caratteristiche che ha già catturato l'attenzione - e gli investimenti - di molte imprese italiane. Il nostro Paese è infatti il **secondo partner commerciale di Tunisi**, con un interscambio bilaterale che nel 2017 è stato attorno ai 5,6 miliardi di euro. E se oggi due terzi delle esportazioni tunisine riguardano il settore tessile - con una presenza decisiva delle aziende italiane - in realtà **le potenzialità sono davvero tante, negli ambiti più diversi**: «Nel breve termine - spiega ancora Ottati - in primis per il settore dell'Information Technology, ma anche nelle energie rinnovabili, dove tuttavia il rafforzamento della nostra presenza è essenziale e per questo sarà indispensabile la presenza di Enel Green Power ed Eni. Un secondo investimento strategico che l'Italia deve ancora affrontare in Tunisia è poi legato al settore bancario e finanziario, con l'auspicio di un coinvolgimento diretto da parte di più istituti di credito. Poi ci sono le reti "cross border" via mare e terra, nelle tlc e nella trasmissione elettrica con Algeria e Libia, dove la presenza delle imprese italiane potrebbe essere rafforzata se riuscissimo a cogliere i corridoi e i processi di integrazione che ci sono tra Tunisia e questi due paesi».

Un mercato ricco di opportunità, quindi, che tuttavia **richiede alle aziende una visione a lungo termine**: «Senza dubbio la modalità più indicata e che si è dimostrata più efficace è la joint venture con un partner locale - spiega Ottati -. Tali joint venture devono essere in una prima fase concepite come sinergiche all'attività e integrate con la base operativa in Italia, e successivamente devono

L'ITALIA IN TUNISIA

- 850 società
- 63 mila addetti
- 5,6 miliardi di euro di interscambio
- +2,3% Pil nel 2017
- +3,3% Pil nel 2019

essere create le condizioni affinché queste società locali possano essere poi perfettamente autonome e indipendenti rispetto alla base operativa italiana. Per intenderci, le aziende italiane devono prevedere un investimento sviluppato su almeno vent'anni, con i primi dieci necessari per integrarsi e conoscere le potenzialità del mercato e quindi, nella decade successiva, riuscire a trarne pienamente tutti i benefici, diventando esse stesse non solo autonome, ma anche in grado di creare nuove opportunità di sviluppo, ad esempio nei vicini mercati dell'Africa sub-sahariana».

In questa prospettiva, un aiuto concreto sta arrivando anche dai **rappresentanti del mondo imprenditoriale**, con Assafrica in prima linea: è del mese scorso un importante incontro sulle opportunità nell'ambito dell'Information Technology, con un focus sull'intelligenza artificiale e Data Analysis, settori nei quali si stanno sviluppando in Tunisia imprese con un potenziale interessante. «Come Assafrica - conclude Ottati - contiamo di promuovere le sinergie sia nel settore Information Technology, organizzando anche un evento in Tunisia, sia in quello energetico».