

SNELWIJZER INTERNATIONAAL



TUNESIË

In deze snelwijzer:

- Economisch
- Douaneregels
- Partners
- Taal
- Culturele aspecten

Economisch

Voor de Belgische handel was Tunesië in 2018 de 63^e klant en 72^e leverancier.



€ 324 512 371

Vlaamse totaaluitvoer
van goederen naar
Tunesië



€ 152 441 045

Vlaamse totaalimport
van goederen uit
Tunesië

Vooral de **handel in textiel** speelt een voorname rol tussen de EU en Tunesië. In 2018 bestond 62,8% van de import vanuit Tunesië uit textielproducten. De export van België naar Tunesië bestaat meestal uit textiel en chemische producten.

Meer informatie:

- **Uitgebreide landenstudies** over Tunesië zijn gepubliceerd op de [website van Buitenlandse Handel](#).
- **Economische informatie** over de Tunesische economie op de [website van de Afrikaanse Ontwikkelingsbank](#).
- **Economische statistieken** bij het [CIA World Factbook](#) en op de website van de [Verenigde Naties](#).
- **Informatie over de Europese handel** met Tunesië is te vinden op de website van de [Europese Commissie](#).
- Voor alles wat te maken heeft over de Vlaams-Tunesische handel (**Vlaamse export!**) kan je terecht op de website van [Flanders Investment & Trade](#).

Douaneregels

Met Tunesië heeft de EU een **vrijhandelsvereenkomst** gesloten.

- Goederen van oorsprong uit Tunesië genieten doorgaans van vermindering van invoerrechten bij invoer in de EU of vaak van een nulrecht.

TUNESIË

- Deze bepaling is wederzijds, Tunesië verleent aan producten van EU-oorsprong een gelijkaardig tariefvoordeel. De voor te leggen documenten hiervoor zijn ofwel een EUR 1 of EUR-MED ofwel een oorsprongsverklaring op factuur (tot € 6000 voor elke exporteur, voor een hogere waarde enkel door een toegelaten exporteur).

De **oorsprongsovereenkomst** met Tunesië voorziet o.a. in **volledige cumulatie** waardoor producten gemakkelijker de oorsprong kunnen verkrijgen, vooral voor de confectiesector is dit een interessante reglementering.

Bovendien maakt Tunesië ook deel uit van de **Pan-Euro-Mediterrane Vrijhandelsovereenkomst** waartoe de EU, de EVA-landen (Zwitserland, IJsland, Noorwegen en Liechtenstein), de Machrak-landen (Egypte, Syrië, Libanon en Jordanië), Turkije, Israël en de PLO behoren.

De **importtarieven in Tunesië** kunnen worden geraadpleegd via de [Market Access Database](#).

Bijkomende info kan altijd worden geraadpleegd op de [website van de Tunesische douane](#).

Algemene informatie over de importformaliteiten in Tunesië is te consulteren via [deze link](#).

Tunesië is lid van de **Wereld Douane Organisatie** en hanteert hierdoor dezelfde GS-nomenclatuur dan de EU. Tunesië heeft de **ATA-Overeenkomst** en de **TIR-Overeenkomst** gesloten.

Mogelijke douaneregelingen in Tunesië zijn de regelingen **douane-entrepot, actieve veredeling, passieve veredeling en tijdelijke invoer**.

Partners

Om handel te doen met Tunesië heb je een **lokale partner** nodig. Je kan hiervoor beroep doen op de **hub.brussels** die in Tunis een plaatselijke vertegenwoordiger heeft (Mr. Sébastien Hardy – shardy@hub.brussels).

Taal

Tunesische zakenmensen spreken doorgaans **Frans**. Zorg er dus voor dat jouw documenten, brochures en website in het Frans zijn.

Culturele aspecten

- Een **handdruk** is een normale manier van **begroeting**. Een handdruk met dames kan pas wanneer zij het initiatief neemt. Zo niet dan volstaat een beleefde hoofdknik.
- **Investeer in persoonlijke relaties**. Tunesiërs doen alleen zaken met iemand die ze kennen en respecteren.
- **Ga nooit onaangekondigd bij een Tunesische firma langs**. Laat je bij voorkeur introduceren door hub.brussels. Je kan natuurlijk ook zelf een afspraak maken en dan doe je dat best telefonisch. Bevestig de afspraak altijd een paar dagen vooraf.

Tunesiërs zijn trotse mensen en het kan zeker geen kwaad om af en toe wat vleierij te gebruiken.

- In de meeste Tunesische bedrijven of organisaties heerst een **“vergaderbeleid van de open deur”**. Iedereen kan dus onaangekondigd binnenvallen om iets te vragen of te melden. De vergadering wordt dan onderbroken en er zal pas terug vergaderd worden wanneer die persoon vertrokken is.
- **Kom nooit meteen ter zake**. Doe eerst een informeel praatje. Tunesiërs zijn trotse mensen en het kan zeker geen kwaad om af en toe wat **vleierij** te gebruiken. Zij zullen trouwens hetzelfde doen.
- Tunesiërs zeggen niet graag openlijk neen. Dit kan voor misverstanden zorgen.
- **Verwacht nooit een snelle beslissing**. Wees geduldig, oefen nooit druk uit op een beslissing en bedenk dat het tonen van ongeduld in Tunesië als zeer onbeleefd beschouwd wordt. **Toon ook nooit boosheid of frustratie.**

TUNESIË

- Tunesiërs hebben veel **respect voor universitaire graden en titels** in het algemeen. Maak hier gebruik van.
 - Gebruik zeker **visitekaartjes** en zorg dat deze in het Frans en het Arabisch gedrukt zijn.
 - Draag **formele kledij** bij bedrijfsontmoetingen. Mannen dragen best een pak en das en dames kiezen best voor conservatieve kledij (armen bedekt en rok tot aan de knie).
- Hou rekening met **religieuze feestdagen**. Tijdens de periode van de Ramadan is het niet verstandig om zakenafspraken in te plannen.
 - Hou er ook rekening mee dat de **zomermaanden vreselijk heet** zijn. Best geen afspraken maken in juli of augustus.
 - **Relatiegeschenken worden gewaardeerd**. Met Belgische pralines kan men nooit verkeerd doen. Geef best geen alcoholische dranken.

Contactpersoon:

Koen De Ridder

Adviseur internationaal ondernemen

koen.deridder@unizo.be

internationaal@unizo.be

Willebroekkaai 37, 1000 Brussel

unizo.be

Partners in internationaal ondernemen



liantis

Met de steun van

AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



EFRO
EUROPEES FONDS
VOOR REGIONALE
ONTWIKKELING

