

2024 한-튀니지-아프리카 비즈니스 포럼 안내 자료

1 행사 개요

- 행사명 : 『2024 한-튀니지-아프리카 비즈니스 포럼』
- 주관 : 주튀니지 대사관
- 참여행사 : 제7차 아프리카 무역 투자 포럼 (FITA 2024) 전시 및 KOTRA 주관 비즈니스 매칭
 - FITA는 튀니지 정부가 튀니지의 아프리카 투자 허브 지위를 홍보하기 위해 매년 개최
 - 아프리카·유럽·중동의 기업인 및 국가 고위 인사 약 3,000여명이 참가하며 행사 계기 상품 전시회와 평균 2,000회 상당의 B2B 매칭이 진행
 - ※ 금년 행사는 아프리카의 지속가능포용적 성장을 위한 전환 강화 및 기술 이전을 주제로 세미나가 진행되며 의료, 교육, 농업, ICT, 재생에너지, 금융 등이 중점 분야
 - FITA 2024 부속 행사로 KOTRA 알제무역관 주관으로 우리 참가 기업과 튀니지 및 아프리카 기업 간 비즈니스 매칭 개최 예정

- 출장일정 : 2024.06.10.(월) 인천 출발, 06.15.(토) 튀니스 출발

* 비즈니스 매칭만 참가시 6.12(수) 인천 출발

- 세부일정

연번	내용	일자	비고
1	FITA 2024 전시회 참여	06.11.(화)-06.12.(수)	
2	참가기업 오리엔테이션	06.12.(수)	만찬 포함
3	비즈니스 매칭	06.13.(목)	오찬 포함
4	튀-한 상공회의소와 네트워킹 리셉션		저녁 시간
5	현지 마케팅 (단체 이동)	06.14.(금)	

- 선발규모 : 30개 기업 (의료기기 및 미용 분야 우대)

- 지원규모

- 1) 단체 출입국 및 단체 이동 지원
- 2) 행사 홍보자료(리플렛)에 기업 정보 포함 지원
- 3) FITA 2024 기업 전시 지원 (9평방미터 크기 전시 부스 5개 운영, 선착순 배정)
- 4) 현지 비즈니스 매칭 지원 (KOTRA 알제무역관 주관)
- 5) 관련 기관 단체 방문을 통한 현지 마케팅 지원
- 6) 모집 기업 대상 숙박비 지원 (1박 15만원/최대 5박) *대사관 지정시설

※ 비고 : 참가기업 항공료, 전시물 및 샘플 운송료, 통신비, 개별 활동 등은 자비 부담

□ 기대 효과

- 북아프리카의 의료허브인 튀니지 의료기관을 대상으로 우리 기업의 선진 의료기기 성능 및 가격경쟁력을 홍보하고 튀니지 및 아프리카 내 판매망 구축 추진
- 튀니지의 고급 소비재 수요 시장을 타겟팅하여 미용 등 소비재 분야에서 현지 파트너와 협업 가능성 발굴

2 향후 진행 계획 및 연락처

□ 향후 진행 계획(안)

- 한국측 참가기업 모집을 위한 홍보 : 3월-4월
- 전시 참가 기업 및 비즈니스 매칭 참가 기업 확정: 5월
- 참가 기업 대상 국내 오리엔테이션 : 5월
- 비즈니스 매칭을 위한 튀니지-아프리카 업체 모집 : 5월
- 전시 계획 및 비즈니스 매칭 확정 : 6월초
- 한-튀니지-아프리카 비즈니스 포럼 참가 : 6.11-14

□ 국내 참가 기업 문의처

- 운영사 (주) 코스믹센스
- 전화 : 070 7673 1526, 이메일 : navy@cosmicene.kr

붙임 : 튀니지 의료 기기 및 화장품 시장 참고 자료

1. 의료 기기 시장

□ 튀니지의 아프리카 의료 선진국 지위와 가성비 높은 의료 기기에 대한 수요

- 튀니지 의료 인력의 높은 기술 수준(대부분 EU에서 학위 취득 및 EU국가와 교류 활발)과 양호한 의료 인프라로 인해 리비아, 알제리 등 인접국 뿐만 아니라 사하라 이남 국가들로부터 튀니지 의료기관으로 환자들이 유입 중이며, 온난한 자연환경, 문화적·언어적 친밀감, 유럽 대비 저렴한 시술·재활·요양 비용 등으로 인해 튀니지는 아프리카 대륙 내 의료 선진국으로 자리매김하고 있음.

※ △튀니지 내 병상은 총 29,621개 (공공병원 22,559개, 민간병원 7,062개), △전국 의사의 60%가 민간병원 소속, △의료기술은 튀니지 첨단기술 분야의 74%를 차지, △2017년 기준 전국 의료기기의 대부분 (MRI 85%, 스캐너 73%, 심장도뇨수술실 79% 등)이 민간병원 자산으로 집계 (지불 능력이 있는 튀니지 환자들은 쾌적한 인프라, 선진장비 및 인적자원 역량 등을 갖춘 민간분야 의료서비스를 선호)

- 대다수의 대형 의료기관들의 경우, 고가의 외국산 의료기기(미국, 독일, 프랑스 등)를 도입·활용 중이나, 정기적인 제품 및 부품 교체와 의료진 교육이 필요한 상황인바, 비용 절감 차원에서 고성능 및 가격경쟁력을 갖춘 의료기기 확보에 높은 관심을 보이고 있으며, 한국 의료기기가 대안으로 부상 가능

※ △튀니지 내 의료기기 취급 전문기업은 100여개이며, 외국 주요 브랜드들의 경우 현지 지정업체를 통해 판매 (품목은 1회용 시술 품목부터 고가의 중장비까지 다양하며, 애프터서비스도 제공)중, △외국산 의료기기의 튀니지 시장 진출은 보건부의 인허가 획득이 필요한 사항 △튀니지로 의료기기 수출 시 판매 대행 현지업체 지정 필요

□ 한국 의료기기의 튀니지 진출을 통한 범아프리카 시장 추가 진출 모색 가능

- 튀니지의 아프리카 의료 선진국 지위를 감안할 때, 한국 의료기기들이 튀니지 시장 진출에 성공할 경우 북아프리카 및 북아프리카 지역 의료시장으로도 추가 진출할 수 있는 가능성을 모색할 수 있을 것

2. 화장품 시장

□ 시장 트렌드

- Bio 라벨 제품 선호 성향 : 더운 지역 특유의 땀 분비 제어 제품 (대표적인 예로 데오도란트) 소비가 일상화 되어 있는 만큼, 위생제품 소비시장은 꾸준한 확장세를 보

이고 있으며, 인터넷 보급 및 SNS활성화 등 정보화 사회로 발전하면서 소비자들의 관심도 또한 글로벌 트렌드인 안전한 소비 지향 추세로 이동 중

- 피부암 및 발진 등의 주요인으로 판명된 알루미늄, 알콜, ACH 등의 신체위해성분이 첨가되지 않은 제품들에 대한 관심 증폭
- 마케팅 효과 영향(시장조사기관 보고서) : 여성 소비자들의 45%가 브랜드 광고에 따라 구매를 결정하며, 67%가 공식 유통구조를 통해 제품을 구매한다고 답변 (튀니지 양대 화장품 전문 유통업체인 Fatales 및 Point M을 통한 온·오프라인 구매)
- 33%는 원산지 및 품질보증보다는 가격 접근성에 방점을 두고 비공식 채널을 통해 구매

□ 화장품 제조업 현황

- 연 매출액 : 17.7억 디나르 (5.6억 달러) / 국가 GDP의 1.6%
 - 2019년 기준 화장품 시장 규모는 수입 4.55억 디나르 (1.44억 달러), 수출 2.69억 디나르 (8.5천만 달러)
- 일자리 : 직접고용 10,000명, 간접고용 10,000명
 - 화장품 제조업체 총 774개(2022년). 이중 75%에 해당하는 580개 회사는 영세업자
 - 60여개 생산라인만 6명 이상 고용하는 수준
- 주요 제조 방식 : 외국회사들(대부분 프랑스 제조사)과 라이선스 계약 형식으로 하청 생산

□ 화장품 분야의 취약점 및 기회 요인

- 방대한 블랙마켓 유통구조(6-8억 디나르(2.2억 달러), 연평균 시장 매출액의 40%)
- 제조 원료의 대부분 수입에 의존. 일부 원료의 경우 막대한 수입세 적용으로 현지 제조업체들의 대외구매 불가
- 정부의 화장품 제조업 육성 및 시장통제 기능·권한 부실
- 포장 수준의 조악함과 품질보증의 취약성이 현지 제조 품목의 경쟁력을 저하시킴으로써, 실질적으로 자체 브랜드 개발의 한계
- 수출 품목의 경우, 품질 테스트에 장기간 소요 및 물류의 인프라 부족
- 전문인 양성에 필수 요소인 기술교육 부재
- 방향약재식물 등 현지 재배 및 수출 가능한 천연재료의 활용도 저조. 끝.