

République Tunisienne
Ministère du Développement
Et de la Coopération Internationale
INSTITUT D'ECONOMIE QUANTITATIVE



Les
Cahiers
de **l'IEQ**

N ° 18 - Janvier 2004

Sommaire

Cahiers de l'IEQ - Numéro : 18 - Janvier 2004

<i>Préface</i>	5
<i>Avant propos</i>	7
<i>I- Compétitivité de l'économie Tunisienne</i>	9
<i>II- Performances du secteur Textile</i>	93
<i>III- Environnement des affaires (Enquête qualitative)</i>	131
<i>IV- Impact de l'élargissement de l'UE aux PECO sur la Tunisie (Analyse des échanges)</i>	175

L'Institut d'Economie Quantitative (IEQ) est un établissement public à caractère non administratif, sous tutelle du Ministère du Développement et de la Coopération Internationale. Le décret 98-2134 en date du 2 novembre 1998 définit les attributions de l'IEQ, en tant que centre d'études économiques et sociales et de la compétitivité, comme suit :

- réaliser des études économiques et sociales se rapportant notamment aux perspectives de développement et aux questions inscrites dans les Plans de développement et à l'impact des politiques et des réformes économiques et sociales sur la réalisation des objectifs de développement ;
- suivre et analyser la compétitivité de l'économie tunisienne et ses facteurs déterminants ;
- élaborer les techniques, les indicateurs et les banques de données nécessaires à la réalisation des études économiques et sociales et au suivi et à l'analyse de la compétitivité ;
- réaliser des études économiques et sociales pour le compte d'organismes publics et privés, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur ;
- développer dans le cadre de l'accomplissement de sa mission, de relations de travail et d'échange avec des Centres d'études et de recherche similaires et faire appel, sous forme de contrat, à des organismes spécialisés.

L'IEQ s'est doté d'un Conseil scientifique à caractère consultatif, appelé, entre autres, à donner son avis sur les questions relatives au programme d'études et de recherche de l'Institut, sur les études réalisées et les méthodologies adoptées et sur toute autre question à caractère scientifique qui lui est soumise.

Avant propos

Les objectifs recherchés à travers la publication de la série des Cahiers de l'IEQ sont :

- mieux faire connaître les travaux réalisés par l'IEQ et ses contributions à la réflexion générale dans le domaine économique et social ;
- susciter un échange de réflexions, de points de vue et d'expériences sur les divers thèmes étudiés et ce, notamment, en créant une dynamique avec le milieu de la recherche économique, interne et externe, susceptible d'enrichir la réflexion ;
- constituer un vecteur d'ouverture de l'IEQ sur son environnement scientifique, notamment, les universités et les organismes d'études similaires, au niveau national et international.

Le présent numéro des Cahiers de l'IEQ est consacré d'une part à l'évolution de la compétitivité de l'économie Tunisienne en 2002 et à l'appréciation de ses déterminants notamment l'environnement national et international et d'autre part, à l'impact de l'élargissement de l'UE sur le positionnement compétitif de l'économie Tunisienne,

*Evolution de la
Compétitivité en 2002*

Table des Matières

<i>Synthèse</i>	13
<i>Introduction</i>	23
I. COMPETITIVITE GLOBALE	24
I.1 Evolution du PIB/habitant	24
I.2 Dynamique de croissance	27
I.3 Contribution sectorielle à la croissance du PIB	29
I.4 Décomposition de la croissance selon les demandes intérieure et extérieure	32
I.5 Productivité globale des facteurs (PGF)	34
II. COMPETITIVITE INTERNE ET EXTERNE	35
II.1. Compétitivité interne	37
a) Evolution de la demande intérieure	37
b) Evolution des parts de marché interne	39
II.2. Compétitivité externe	42
a) Evolution du commerce extérieur	42
b) Environnement international	48
c) Evolution des parts de marché externe	51
III. DETERMINANTS DE LA COMPETITIVITE	63
III.1. Compétitivité-prix	63
a) Taux d'inflation	65
b) Taux de change	66
c) Taux d'intérêt	67
d) Coûts unitaires de production	68
e) Marges sur coûts salariaux	73
III.2. Compétitivité hors-prix	75
a) Environnement institutionnel	77
b) Organisation interne des entreprises	79
c) Performances des entreprises	80
<i>Annexe statistique</i>	81

Le présent rapport se propose d'analyser l'état de la compétitivité de l'économie tunisienne en s'appuyant sur une approche comparative intégrant à la fois la dimension temporelle et spatiale.

Son élaboration repose sur trois types d'investigations complémentaires et simultanées, censées refléter les multiples facettes de la compétitivité tant structurelle que conjoncturelle.

Le premier type d'investigation s'est intéressé à la compétitivité globale définie comme étant la capacité d'un pays d'améliorer, d'une manière soutenue, le bien être de sa population sans que ceci ne s'accompagne de pressions au niveau de sa position extérieure en la rendant à terme non viable.

Le second type d'investigation s'est référé à la compétitivité définie comme étant l'aptitude d'un pays à préserver et à améliorer ses parts de marché tant externe qu'interne.

Le troisième type a porté sur l'analyse des déterminants de la compétitivité afin d'apprécier les marges de manœuvre encore disponibles au niveau des différents constituants des prix.

Ces investigations ont pris en considération certaines appréciations qualitatives issues des résultats de l'enquête menée auprès des chefs d'entreprises.

Parmi les résultats qui se dégagent, il convient notamment de relever que :

- a) La Tunisie a réalisé de bonnes performances en matière d'amélioration du revenu de ses habitants durant la période du

IX^{ème} Plan. En effet la croissance du PIB par habitant en Tunisie a été durant la période 1997-2000 non seulement supérieure à celle de la période précédente (93-96) mais aussi plus importante que celle de la moyenne de l'échantillon retenu. Ce résultat est encore plus performant qu'il a été accompagné d'une amélioration du solde commercial de biens et services durant la même période.

Concernant l'évolution du PIB par habitant par rapport à celui de l'Union Européenne, les investigations empiriques dégagent une tendance à la hausse comme en témoigne son niveau passant de 30% en 1997 à 33% en 2002 et ce, en dépit d'un surcroît démographique en Tunisie.

b) La croissance du PIB a été assez remarquable durant la période du IX^{ème} Plan (5.2% contre 4.4% durant le VIII^{ème} plan).

- Le secteur des services, dont la valeur ajoutée à prix constants représente 52% au cours de l'année 2001, contribue le plus à la croissance (3.2 points de pourcentage).
- Le secteur manufacturier qui occupe la deuxième place après les services avec environ 21% du PIB en 2001, a été le plus dynamique (environ 6.9% de croissance aux prix constants) et contribue à la croissance du PIB de l'ordre de 1.4 points de pourcentage.
- L'instabilité caractérisant le rythme de croissance pendant de longues années s'est accompagnée le plus souvent, d'un déficit courant d'amplitude très variable d'une année à l'autre et a laissé place à un schéma où le rythme de croissance et le déficit courant maintiennent des trajectoires plus harmonieuses et moins volatiles.

-
- la demande intérieure continue à contribuer considérablement à la croissance du PIB (3% dans un total de 5.2%) durant le IX^{ème} Plan. Cette croissance est imputable principalement à celle de la consommation finale (2.3%) et à moindre degré à l'investissement dont la contribution à la croissance demeure modeste (0.7%).
 - La demande extérieure, dont la contribution a augmenté durant le IX^{ème} Plan, (2.2% contre 1.6% au cours du VIII^{ème} plan) se caractérise par une dynamique de croissance plus importante que celle de la demande intérieure notamment au cours des années 1997 et 2001.
- c) Au cours de la période du IX^{ème} Plan, la croissance économique est fortement induite par l'amélioration des gains de productivité expliquant, de la sorte, 46% de la croissance du PIB. L'augmentation des facteurs de production a généré des contributions respectives de 30% pour le travail et de 24% pour le capital.
- d) Les parts de marché interne pour l'ensemble des industries manufacturières ont connu une légère baisse durant le IX^{ème} Plan et plus précisément en 2001 suite à l'accentuation du mouvement de libéralisation commerciale et du démantèlement tarifaire.
- e) Le taux d'ouverture qui traduit l'ampleur de l'engagement commercial du pays se situe à un niveau relativement élevé et s'inscrit à la hausse surtout en 2001 (99%). Ces performances, tout en étant nettement meilleures que celles de certains pays méditerranéens, demeurent en deçà de celles enregistrées par certains concurrents tels que les PECO et les pays du Sud-Est Asiatique.
- f) L'évolution des échanges extérieurs s'est accompagnée par une amélioration des termes de l'échange expliquant, dans une

certaine mesure, la tendance favorable enregistrée par le taux de couverture durant le IX^{ème} Plan.

- g) L'environnement international s'est caractérisé par un net ralentissement de la croissance au cours de l'année 2001 (2.2%) après avoir enregistré un taux de 4.7% en 2000. Pour 2002, une légère accélération de la croissance est prévue, toutefois, une reprise franche ne devrait pas avoir lieu avant 2003.
- h) La demande adressée par les pays de l'OCDE, aussi bien à la Tunisie qu'à ses principaux concurrents, a baissé en 2001. Toutefois, cette baisse s'est avérée beaucoup plus significative dans certains pays concurrents, eu égard aux relations commerciales étroites qu'ils entretiennent notamment avec les Etats Unis et le Japon.

Une amélioration généralisée est attendue durant les années 2002 et 2003 avec, cependant, des performances atténuées pour la Tunisie attribuables notamment à une croissance moindre des importations de l'Union Européenne et à une forte concentration géographique des exportations tunisiennes sur un nombre restreint de pays européens.

- i) Le croisement de l'évolution de la demande adressée à la Tunisie et celle de ses exportations en volume montre que la première est généralement au delà de la deuxième, laissant déduire que la Tunisie dispose d'opportunités qu'elle devrait saisir moyennant une réorientation de ses exportations vers les marchés les plus dynamiques et un meilleur positionnement sur les produits porteurs.
- j) L'analyse du commerce extérieur montre que les exportations tunisiennes ont enregistré un rythme de croissance supérieur à celui

des importations mondiales traduisant, de la sorte, une amélioration des parts de marché aussi bien en valeur qu'en volume durant la période du IX^{ème} Plan. Cette augmentation des parts de marché est d'autant plus appréciable qu'elle serait maintenue, voire même, consolidée en perspective de la reprise attendue à l'échelle mondiale en 2003 et qu'elle fût accompagnée par une baisse des prix relatifs, synonyme d'une amélioration de la compétitivité-prix.

k) L'analyse sectorielle montre que :

- la part de marché des IAA varie amplement d'une année à l'autre ; cette volatilité dans les performances est étroitement liée aux exportations d'huile d'olive qui ont connu un essor remarquable notamment en 1999.
- Le secteur textile, habillement et cuir connaît quant à lui, de grandes mutations à l'échelle mondiale : entrée en vigueur de l'accord sur les textiles et habillement (ATH) depuis 1995, accession de la Chine à l'OMC, développement massif du TPP dans les PECO qui constituent la destination privilégiée de l'UE en matière de délocalisation et l'entrée en lice de nouveaux compétiteurs à faibles coûts de main d'œuvre.

De telles mutations n'ont pas tardé à affecter la part de marché tunisienne dans la mesure où elle a enregistré des performances moindres durant la période correspondant à l'entrée en vigueur de l'accord d'association.

- Les industries mécaniques et électriques qui occupent le second rang après le THC, jouissent relativement d'un essor remarquable de leurs exportations.

l) Les produits dynamiques comptent 19 produits sur un total de 72 de la nomenclature utilisée et contribuent favorablement à l'évolution des parts de marché. Ces produits représentent 29 % du total des exportations durant la période 1997-2000.

Parmi ces produits deux catégories retiennent l'attention :

- la première concerne les produits ayant vu leur avantage comparatif révélé se renforcer tout en occupant une place importante dans les exportations. C'est le cas notamment de la bonneterie (11%), des fournitures électriques (7.3%) et du matériel électrique (1.2%).
- la deuxième catégorie concerne un ensemble de produits caractérisés par un avantage comparatif initialement faible mais s'inscrivant en progression régulière. Ces produits qui portent principalement sur les instruments de mesure, les meubles et les produits pharmaceutiques disposent d'une nette marge de progression dans la mesure où ils affichent des gains de part de marché, font l'objet de bonnes intentions d'investissement et semblent être favorisés par des actions d'appui notamment dans le cadre du programme de mise à niveau.

m) Les produits non dynamiques comptent 53 produits et occupent 71 % du total des exportations. Dans ce groupe, deux catégories de produits se distinguent :

- Les produits, dont l'avantage comparatif s'est renforcé, sont relativement nombreux et occupent une part relativement importante dans le total des exportations. Il s'agit principalement de la confection, cuir et chaussure.

S'agissant de la confection, on peut s'attendre, en se référant à l'essoufflement de la demande à l'échelle mondiale et en tenant

compte du démantèlement de l'accord multifibre et de l'accession de la Chine à l'OMC, à une intensification de la concurrence sur les marchés d'exportation.

Cette intensification est d'autant plus envisageable qu'on assiste à l'entrée en force de nouveaux exportateurs sur le marché mondial tels que le Bangladesh, Sri-Lanka etc..., et le renforcement de la position concurrentielle de certains pays tels que la Chine et les pays de l'Europe Centrale.

- Les produits dont l'avantage comparatif s'est affaibli occupent une place relativement importante dans les exportations tels que les fils et tissus, les autres produits agricoles, les engrais et le ciment.
- n) Les composantes prix ont porté principalement sur les taux d'inflation, de change et d'intérêt, les coûts salariaux unitaires et les marges sur coûts salariaux.
- le taux d'inflation s'est sensiblement réduit au cours des dernières années avec, toutefois, une légère hausse en 2002 due principalement à l'augmentation du prix des produits alimentaires sous l'effet de la sécheresse qui a marqué les quatre dernières années. Toutefois, le niveau d'inflation apparaît en 2002 nettement inférieur à celui réalisé par les principaux concurrents tels que la Turquie (37%), la Roumanie (17.4%) et l'Indonésie (10.2%).
 - L'examen de l'évolution du taux de change nominal montre une dépréciation du dinar vis à vis du dollar et ce, à l'instar de la quasi totalité des pays concurrents. Une telle dépréciation demeure, toutefois, plus faible que celle des pays concurrents traduisant,

de la sorte, une appréciation nominale du dinar par rapport aux monnaies de ces pays au cours des dernières années.

En outre, le taux de change effectif réel a augmenté d'environ 3.7% en moyenne par an sur la période du IX^{ème} Plan et de 0.5% en 2002 traduisant une dépréciation du dinar vis à vis des monnaies concurrentes.

- Les coûts salariaux unitaires, exprimés en monnaie nationale, se sont inscrits à la hausse durant la période du IX^{ème} Plan pour l'ensemble des pays de l'échantillon avec, cependant, des rythmes relativement modérés pour le cas de la Tunisie et de l'Espagne. La tendance spécifique à la Tunisie est attribuable à l'augmentation du salaire moyen avec un rythme plus accéléré que celui de la productivité du travail.

Si les secteurs orientés sur le marché local se caractérisent par une faible productivité, il n'en est pas de même pour les secteurs tournés vers le marché extérieur en l'occurrence les IME et le THC dont les performances productives apparaissent relativement appréciables et permettent de compenser l'augmentation des salaires dans une proportion non négligeable.

- Exprimés en dollars, les coûts salariaux unitaires ont enregistré généralement une tendance à la baisse durant la période 1997-2001. Cette tendance risque de connaître d'après les prévisions effectuées par l'OCDE, un retournement pour la majorité des pays à partir de 2002.

L'écart entre les tendances des coûts salariaux unitaires exprimés en monnaie nationale et en dollars réside dans le fait que les pays constituant l'échantillon ont vu leur monnaie se déprécier.

L'amélioration des qualifications et l'adéquation de la formation aux besoins des entreprises constituent une opportunité pour l'augmentation de la productivité des entreprises permettant de compenser la hausse des salaires, de réduire les coûts et consolider, de la sorte, la compétitivité des différents secteurs.

o) Parmi les facteurs hors-prix, deux types de résultats issus de l'enquête méritent d'être mentionnés :

- Les contraintes qui, selon les chefs d'entreprises, continuent à persister portent principalement sur :
 - i) les tarifs d'un ensemble de services (STEG, ONAS, SONEDE, et Télécommunications),
 - ii) les niveaux du taux d'intérêt et d'endettement,
 - iii) le manque d'ouvriers qualifiés et de techniciens qui serait attribuable à l'insuffisance des centres de formation et à l'inadéquation du contenu des programmes de formation aux besoins des entreprises,
 - iv) la législation du travail et la réglementation de change et de devises,
 - v) les délais de dédouanement notamment pour les entreprises opérant sur le marché local,
 - vi) les crédits à l'exportation et les coûts d'assurance pour les entreprises exportatrices.
- Les performances réalisées par les entreprises enquêtées sont attribuables dans une certaine mesure :
 - i) à l'adoption d'une stratégie de diversification et de montée en gamme pour faire face à une concurrence de plus en plus acharnée,

-
- ii) au fait que plus du tiers des produits sont fabriqués depuis moins de 5 ans et qu'ils génèrent près de la moitié des revenus des entreprises enquêtées, traduisant, de la sorte, l'effort consenti en matière d'innovation,
 - iii) à l'adhésion des entreprises au PMN qui a affecté positivement leurs performances en matière d'investissement, de production, d'exportation et de gain de productivité.

Les performances à l'exportation d'un pays exprimées par des taux de croissance élevés ou par un solde commercial positif constituent certes des indicateurs importants de la santé économique d'un pays mais elles ne permettent pas, à elles seules, de juger de son degré de compétitivité.

L'approche rigoureuse permettant d'apprécier la compétitivité doit tenir compte non seulement du degré d'adaptation de l'offre de biens et services à la demande mondiale mais aussi de la capacité du pays de maintenir ou d'accroître sa position sur le marché mondial et d'augmenter de façon durable le bien être de la collectivité. La compétitivité suppose aussi que la position externe soit durablement soutenable et non basée sur des phénomènes conjoncturels inappropriés telles que les subventions accordées aux exportations, les baisses artificielles des prix de vente, les dépréciations compétitives de la monnaie nationale... actions destinées généralement à doper la compétitivité à court terme.

Les conditions d'une compétitivité viable à long terme sont généralement connues : un haut niveau d'innovation technologique, une main d'œuvre suffisamment qualifiée... facteurs censés générer des gains de productivité, un environnement institutionnel propice favorisant l'initiative et l'esprit d'entreprise et enfin un cadre macroéconomique stable permettant aux entreprises d'agir et d'anticiper avec une meilleure visibilité afin d'atténuer la vulnérabilité aux chocs extérieurs et d'éviter tout dérapage excessif des prix.

Toutefois, si ces conditions permettent d'expliquer dans une certaine mesure la compétitivité, elles ne matérialisent pas, à elles seules, la compétitivité en tant que résultat. A titre d'exemple, les paramètres de prix ne constituent pas des indices de compétitivité

dans la mesure où dans un environnement de concurrence imparfaite, un pays spécialisé dans l'exportation de produits de haut de gamme, peut augmenter ses prix sans pour autant réduire le volume de ses ventes et parvenir, de la sorte, à consolider sa compétitivité et à améliorer le revenu moyen de sa population.

Partant, l'analyse sera axée sur trois parties :

- la première s'intéressera à l'évolution de la compétitivité globale à travers le suivi de la croissance et les sources y sont afférentes,
- la deuxième portera sur l'évolution de la compétitivité interne et externe en mettant l'accent sur le suivi des parts de marché et les caractéristiques de la demande interne et des échanges extérieurs,
- enfin, la troisième et dernière partie concernera l'analyse des déterminants prix et hors-prix à travers l'évolution du taux d'inflation, du taux de change, des coûts salariaux unitaires et des résultats issus de l'enquête menée auprès d'un échantillon d'entreprises privées opérant dans les industries manufacturières.

I- COMPETITIVITE GLOBALE

I.1. Evolution du PIB par habitant

La compétitivité sera appréhendée comme étant la capacité d'un pays d'améliorer le niveau de vie de sa population sans que cela ne s'accompagne par des pressions sur le solde extérieur. Une façon simple d'apprécier le niveau de vie d'un pays est en effet de calculer le produit intérieur brut par habitant pour le situer par rapport à un ensemble de pays concurrents et comparer ensuite son évolution par rapport à celui d'un groupe de référence.

Les investigations effectuées à ce titre montrent qu'en dépit des bouleversements économiques qui ont marqué l'environnement international, la Tunisie a réalisé de bonnes performances en matière d'amélioration du revenu de ses habitants durant la période du IX^{ème} Plan.

En effet, la croissance du PIB par habitant en Tunisie a été durant la période 1997-2001 non seulement supérieure à celle de la période précédente (93-96) mais aussi plus importante que celle de la moyenne de l'échantillon. Ce résultat est encore plus performant qu'il a été accompagné d'une amélioration du solde commercial de biens et services durant la même période.

De tels résultats ont permis à la Tunisie de se positionner au 5ème rang parmi les pays de l'échantillon qui ont réussi à améliorer le bien être de leur population entre les deux périodes.

PIB par tête et soldes extérieurs

PAYS	(en %)					
	Indice PIB* par habitant Monde = 100		Accroissement PIB par habitant dollar de 1995		Solde biens et services en % du PIB dollars courants	
	1993	2000	1993-1996	1997-2000	1993-1996	1997-2000
Espagne	236,6	250,1	1,4	4,0	-0,4	-1,2
Grèce	191,0	195,2	0,8	3,5	-6,8	-7,6
Portugal	212,3	220,8	1,7	3,2	-9,1	-12,3
Turquie	127,4	118,9	2,5	1,8	-2,7	-4,2
Mexique	143,2	137,6	-0,4	3,9	1,9	4,0
Brésil	101,6	96,7	2,9	0,9	0,0	-1,4
Argentine	140,5	127,9	2,3	0,9	-1,8	-1,5
Chili	198,1	221,2	6,1	2,5	0,2	1,8
Algérie	57,9	51,0	-1,1	1,1	4,5	11,9
Maroc	62,0	55,5	1,7	-0,6	-5,2	-3,9
Tunisie	89,3	94,9	2,0	3,9	-3,8	-2,5
Nigéria	24,5	19,9	-0,7	-0,5	15,5	16,8
Indonésie	57,1	51,5	5,8	-2,4	2,1	15,1
Corée du Sud	189,2	221,5	6,2	3,5	-0,2	8,9
Taiwan	268,0	316,9	5,2	4,8	3,1	3,5
Malaisie	147,7	161,3	7,3	1,4	7,8	24,8
Philippines	38,7	36,4	1,9	0,7	-9,5	-7,4
Thaïlande	110,4	104,8	6,9	-1,8	-8,1	7,7
Egypte	73,6	78,2	2,1	4,0	-10,2	-13,1
Inde	21,9	25,6	4,8	4,2	-1,4	-0,8
Bulgarie	73,9	66,3	-0,3	2,4	-6,7	-3,5
Hongrie	107,1	117,2	1,5	5,0	-5,2	-0,8
Pologne	97,3	118,4	5,3	4,9	-4,4	-9,3
Roumanie	55,3	48,8	4,3	-2,6	-4,6	-5,8
Chine	46,8	68,5	10,5	6,9	2,3	7,3
Total	58,3	66,5	3,9	2,8	-0,6	1,9

Compilation IEQ, Source : CHELEM 2002.

(*) en PPA

Concernant l'évolution du PIB par habitant, exprimé en PPA¹, par rapport à celui de l'Union Européenne, les investigations empiriques dégagent une tendance à la hausse comme en témoigne son niveau passant de 30% en 1997 à 33% en 2002 et ce, en dépit d'un surcroît

¹ Le taux de parité du pouvoir d'achat (PPA) est le taux qui égalise le prix d'un panier de biens représentatifs en différentes monnaies.

démographique en Tunisie. Une telle tendance reflète l'effort que la Tunisie a consenti au cours de ces dernières années pour réduire l'écart qui sépare son PIB/tête par rapport à celui de l'Union Européenne.

PIB par habitant en % de
celui de l'Union Européenne*

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Tunisie	30	31	31	31	32	33
PTM ²	31	31	30	30	29	29
NPI d'Asie ³	89	83	87	90	88	88

(en %)

Compilation IEQ, source : CHELEM

(*) en PPA

Dans le même registre, les résultats montrent que cette tendance, quoique encore timide et en deçà de celle enregistrée par les NPI, se situe au dessus de la moyenne des pays tiers méditerranéens (PTM).

En outre, il importe de relever que les performances compétitives de la Tunisie reflètent un ensemble de changements favorables qu'il serait utile d'apprécier.

Il s'agit plus précisément i) d'examiner l'importance et la dynamique de croissance caractérisant les différentes activités, ii) d'apprécier leur contribution à la croissance du PIB, iii) de voir dans quelle mesure la croissance est tirée par la demande intérieure et/ou par les exportations.

1.2. Dynamique de croissance

La croissance du PIB, qui a été assez remarquable durant la période du IX^{ème} Plan (5.2% contre 4.4% durant le VIII^{ème} Plan), diffère d'un secteur à l'autre :

² Tunisie, Maroc, Turquie, Egypte, Jordanie, Israël, Chypre, Malte, Algérie, Liban.

³ Corée du sud, Hon Kong, Singapour, Taiwan.

Croissance du PIB aux prix constants

		(en %)					
	1992	1996	1997	2001	2002	1992- 1996	1997 -2001
Agriculture et pêche	5,5	29,5	3,0	-1,5	-11,0	2,0	2,1
Ind. manufacturières	6,5	2,7	7,5	6,9	2,0	5,4	6,2
dont IAA	3,8	1,9	19,0	-2,5	-0,5	2,5	6,8
THC	7,3	3,5	4,6	12,0	1,4	7,2	6,3
IME	3,5	0,9	7,0	14,0	1,5	3,8	8,6
CHIMIE	17,6	5,1	7,4	2,5	2,5	9,3	4,4
Ind non manufacturières	8,1	4,3	3,8	3,7	5,1	3,0	4,4
Services	8,8	4,7	6,3	6,2	4,6	5,6	6,0
Services marchands	10,5	5,1	6,8	6,8	4,7	6,2	6,6
dont banques	6,6	11,1	6,0	6,5	5,5	9,0	7,5
Télécommunications	19,0	27,3	18,3	21,0	17,0	20,6	17,4
Commerce	2,7	1,1	4,3	5,5	4,7	3,7	5,9
Services non marchands	5,0	3,7	5,3	4,7	4,5	4,5	4,5
Dont fonction publique	5,1	3,8	5,4	4,0	4,0	4,6	4,4
PIB aux coûts des facteurs	7,6	7,6	5,7	4,9	1,9	4,4	5,2

Compilation IEQ, Source : MDCI

- les performances de l'agriculture et des industries non manufacturières apparaissent fluctuantes d'une année à l'autre à cause des aléas climatiques et des cours mondiaux de certains produits faisant l'objet d'exportations tels que le pétrole, le phosphate etc...
- l'industrie manufacturière a réalisé les taux de croissance les plus élevés faisant de celle-ci un secteur moteur de l'économie tunisienne. Ce résultat s'explique en grande partie par les mesures préconisées en faveur du secteur privé dans le cadre du programme de mise à niveau qui n'a cessé de renforcer et de diversifier le tissu industriel et d'encourager le concours du secteur privé étranger sous forme de partenariat pour tout ce qu'il offre en termes de savoir faire, d'innovation technologique et d'accès aux marchés extérieurs.

Cette performance est d'autant plus remarquable qu'elle a été réalisée avec un rythme d'investissement plus modéré que durant la période précédente.

- les performances réalisées par les services n'ont cessé de se renforcer d'un plan à l'autre et apparaissent fortement remarquables dans la télécommunication.

I.3 Contribution sectorielle à la croissance du PIB

La dynamique de croissance marquant l'activité économique au cours de ces dernières années s'est soldée par des changements structurels et des contributions à la croissance du PIB différenciées selon les secteurs :

Contribution à la croissance du PIB

	1992	1996	1997	2001	2002	1992-1996	1997-2001
	(en %)						
Agriculture et pêche	1,1	4,0	0,5	-0,2	-1,6	0,2	0,3
Ind. manufacturières	1,2	0,6	1,5	1,4	0,4	1,1	1,3
dont IAA	0,1	0,1	0,7	-0,1	0,0	0,1	0,2
THC	0,4	0,2	0,3	0,8	0,1	0,4	0,4
IME	0,1	0,0	0,2	0,4	0,0	0,1	0,2
CHIMIE	0,3	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1
Ind non manufacturières	1,2	0,6	0,5	0,5	0,7	0,4	0,6
Services	4,1	2,4	3,2	3,2	2,4	2,8	3,0
Services marchands	3,4	1,8	2,4	2,5	1,7	2,1	2,4
dont banques	0,3	0,6	0,3	0,4	0,3	0,4	0,4
Télécommunications	0,2	0,6	0,5	0,8	0,8	0,4	0,6
Commerce	0,3	0,1	0,4	0,6	0,5	0,4	0,6
Services non marchands	0,7	0,6	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
dont fonction publique	0,7	0,6	0,8	0,6	0,6	0,7	0,6
PIB aux coûts des facteurs	7,6	7,6	5,7	4,9	1,9	4,4	5,2

Compilation IEQ, Source : Budget Economique 2001 et annexe statistique (Juin 2002).

-
- Le secteur des services, dont la valeur ajoutée à prix constants représente 52% au cours de l'année 2001, contribue le plus à la croissance (3.2 points de pourcentage). Au sein de ce secteur, les télécommunications dont la part dans le PIB demeure faible (4.5%), constituent la composante la plus dynamique avec un taux de croissance de 21% au cours de l'année 2001 et une contribution de 0.8 points de pourcentage.

La part des services dans le PIB a augmenté aux dépens des industries non manufacturières et de l'agriculture qui se caractérisent généralement par des niveaux de productivité relativement faibles.

- Le secteur manufacturier qui occupe la deuxième place après les services avec environ 21% du PIB en 2001, a été le plus dynamique (environ 6.9% de croissance aux prix constants) et contribue à la croissance du PIB de l'ordre de 1.4 points de pourcentage.

Deux nuances doivent être toutefois apportées :

- i) La part de ce secteur dans le PIB demeure relativement modeste notamment si on la compare à celle des pays qui ont réussi à atteindre et à maintenir une croissance économique rapide tels que la Chine (37.6%) et Singapour (25.9%).
- ii) La contribution à la croissance du PIB de certains secteurs manufacturiers parmi les plus tournés vers l'exportation demeure relativement faible. C'est particulièrement le cas des THC et des IME qui n'ont contribué à la croissance du PIB que seulement de 0.8 et 0.4 points de pourcentage au cours de l'année 2001. La contribution modérée de ces deux secteurs à la croissance est synonyme d'une faible intégration au reste de l'économie.

Toutefois, cette tendance préoccupante n'est pas spécifique à l'économie tunisienne. A ce titre, les auteurs du rapport sur le commerce et le développement 2002 considèrent que la valeur ajoutée manufacturière dépasse la valeur du commerce manufacturier dans les pays développés,

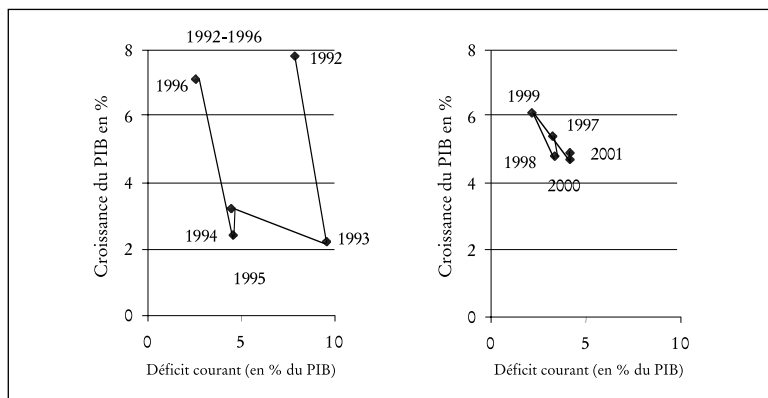
alors que ce ratio apparaîtrait considérablement faible dans les pays en développement et explique dans une certaine mesure le niveau de revenus relativement faible.

- A la lumière de ces constats, il est à souligner que les parts relativement importantes des secteurs autres que l'agriculture dénotent des étapes franchies par la Tunisie en matière de diversification de sa base productive et par conséquent de sa capacité à absorber les chocs et à réduire l'impact du facteur aléatoire sur sa croissance.

Les performances en terme de croissance se sont également accompagnées d'une moindre volatilité tant au niveau de l'évolution du PIB qu'au niveau du déficit courant. En effet, l'instabilité caractérisant le rythme de croissance pendant de longues années et s'accompagnant le plus souvent, d'un déficit courant d'amplitude très variable d'une année à l'autre, a laissé place à un schéma où aussi bien le rythme de croissance que le déficit courant maintiennent des trajectoires plus harmonieuses et moins volatiles.

Dans ce cadre, la mise en relation du taux de croissance et du déficit courant met en évidence le contraste existant entre les VIII^{ème} et IX^{ème} Plans comme l'illustre le graphique suivant :

Croissance et déficit courant du VIII^{ème} au IX^{ème} Plan



Source : Budget Economique

I.4. Décomposition de la croissance selon les demandes intérieures et extérieures

La croissance économique est d'autant plus soutenue et durable que le pays est à même, dans un contexte d'ouverture et d'intensification de la concurrence, de trouver une complémentarité et une combinaison optimale entre une politique de promotion de la demande intérieure et une politique agressive des exportations de nature à permettre à l'économie, d'une manière dynamique, de profiter pleinement aussi bien des opportunités qu'offre le marché intérieur que celles qui se présentent sur le marché extérieur.

En effet, le modèle de croissance que la Tunisie a adopté au cours de ces dernières années semble s'appuyer sur les deux leviers de croissance à savoir les exportations et la demande intérieure comme en témoigne la décomposition⁴ de la croissance selon les deux composantes :

⁴ Elle a été effectuée en nettoyant les exportations et la demande intérieure des importations requises.

*Contribution des composantes de la
demande finale à la croissance*

	1992	1996	1997	2001	(en %)	
					1992-1996	1997-2001
PIB	7,8	7,1	5,4	4,9	4,5	5,2
Demande intérieure nette des importations	5,8	6,4	2,7	1,6	3,0	3,0
Consommation finale nette des importations	2,7	4,0	2,1	1,4	2,3	2,3
Investissement net des importations	3,0	2,4	0,6	0,3	0,7	0,7
Exportations de biens et services nettes des importations	2,0	0,7	2,7	3,3	1,6	2,2

Compilation IEQ, Source : Budget Economique 2001 et annexe statistique (Juin 2002).

- la demande intérieure continue à contribuer considérablement à la croissance du PIB (3% dans un total de 5.2%) durant le IX^{ème} Plan. Cette croissance est imputable principalement à celle de la consommation finale (2.3%) et, à moindre degré, à l'investissement dont la contribution à la croissance demeure modeste (0.7%).
- La demande extérieure, dont la contribution a augmenté durant le IX^{ème} Plan, (2.2% contre 1.6% au cours du VIII^{ème} Plan) se caractérise par une dynamique de croissance beaucoup plus importante que celle de la demande intérieure notamment au cours des années 1997 et 2001.

Il importe de préciser que le traitement des importations en tant que composante à part entière, non ventilée par composante finale de la demande intérieure et des exportations, laisse entrevoir, comme on peut s'y attendre dans le cas d'un pays en développement dont l'économie est en pleine croissance, une contribution plus forte

durant le IX^{ème} Plan. Ceci est d'autant plus vrai que la période du IX^{ème} Plan correspond à une phase de transition marquée par le démantèlement des droits de douane dans le cadre de l'accord de zone de libre échange entre la Tunisie et l'Union Européenne.

1.5. Productivité globale des facteurs (PGF)

Les performances économiques d'une nation sont attribuables non seulement à l'effort d'accumulation du capital et à l'augmentation de la main d'œuvre, mais aussi à un ensemble de variables qualitatives traduisant une meilleure utilisation des facteurs physiques de production, une présence d'un cadre d'affaires propice au développement de l'activité économique, une maîtrise des circuits d'approvisionnement et de commercialisation... facteurs synthétisant la productivité globale des facteurs.

A ce titre, il serait opportun d'étudier l'évolution des facteurs de production et de voir dans quelle mesure ils ont contribué à la croissance du produit.

Les investigations effectuées dans ce cadre, révèlent qu'au cours de la période du IX^{ème} Plan, la croissance économique est fortement induite par l'amélioration des gains de productivité expliquant, de la sorte, 46% de la croissance du PIB. L'augmentation des facteurs de production a généré des contributions respectives de 30% pour le travail et de 24% pour le capital.

Au niveau sectoriel, la situation s'est caractérisée par des comportements différenciés en matière de gains de productivité dont la contribution à la croissance a connu des tendances différentes d'un secteur à l'autre.

Les résultats dégagés à ce niveau montrent qu'au cours de la période du IX^{ème} Plan, la contribution de la PGF à la croissance a enregistré une augmentation dans les activités de la chimie et du THC. Pour le secteur THC, cette évolution favorable pourrait s'expliquer, dans une large mesure, par les performances enregistrées durant les années 1998, 2000 et 2001 au cours desquelles la valeur ajoutée de ce secteur s'est nettement accrue suite à l'essor remarquable des exportations du secteur.

S'agissant des autres activités manufacturières, il importe de noter que si la contribution de leur PGF à la croissance s'est réduite au cours du IX^{ème} Plan, elle demeure relativement importante expliquant, de la sorte, plus de la moitié de la croissance.

II- COMPETITIVITE INTERNE ET EXTERNE

L'analyse a montré dans la première partie que la compétitivité globale s'est améliorée tant sur le plan quantitatif que sur le plan qualitatif.

- Sur le plan quantitatif, la Tunisie a bien réussi à améliorer le revenu de ses citoyens tout en préservant les grands équilibres macroéconomiques et réduisant notamment son déficit commercial.

- Sur le plan qualitatif et en dépit d'une ouverture croissante, les trajectoires de croissance et de stabilité du déficit courant sont devenues beaucoup plus harmonieuses et moins volatiles que durant le VIII^{ème} Plan.

De telles performances reflètent les grands changements structurels qu'a connus l'économie tunisienne au cours de la dernière période.

En effet, ces changements montrent que l'économie s'est dotée structurellement d'une base manufacturière relativement élargie et d'un secteur de services beaucoup plus diversifié. De tels changements ont permis à la Tunisie de s'affranchir du modèle de croissance basé sur le dynamisme du secteur primaire et d'asseoir la croissance sur des bases plus solides. La croissance serait désormais plus soutenable et moins vulnérable puisque la contribution des secteurs assujettis aux aléas climatiques (l'agriculture et indirectement les IAA) et exposés aux cours mondiaux (industries non manufacturières) serait d'une faible importance et d'une moindre volatilité.

De même, l'analyse a montré que les performances enregistrées en terme de compétitivité globale sont attribuables aux deux leviers de croissance à savoir :

- i) la demande extérieure qu'il y a lieu d'analyser en s'appuyant fondamentalement sur une approche de la compétitivité en termes de part de marché et de degré d'adaptation des exportations à la demande mondiale,
- ii) la demande intérieure dont le partage entre la production et les importations constitue l'un des enjeux de la prochaine étape du fait de l'entrée en vigueur de la 4^{ème} liste qui se traduira par une baisse très importante de la protection effective dont bénéficient, jusqu'ici, les activités industrielles et impliquera un durcissement de la concurrence sur le marché local.

Pour relever le défi concurrentiel consécutif au démantèlement des accords multi-fibres et à l'accession de la Chine à l'OMC, la Tunisie est appelée plus que jamais à préserver, voire même, améliorer sa compétitivité tant interne qu'externe.

S'agissant de la compétitivité interne, l'analyse s'intéressera à l'évolution des parts de marché interne et indiquera dans quelle mesure la demande intérieure est satisfaite par la production locale.

Pour ce qui est de la compétitivité externe, l'analyse consiste à apprécier, dans un premier temps, l'évolution du commerce extérieur à travers le suivi d'un ensemble d'indicateurs appropriés pour analyser, dans un deuxième temps, l'évolution des parts de marché et déterminer dans quelle mesure la Tunisie est capable de se positionner sur des produits dynamiques et de s'orienter vers des marchés en expansion. Il s'agit de fournir un éclairage aussi exhaustif que possible sur les changements structurels caractérisant les échanges extérieurs. Une attention particulière sera accordée à l'analyse de l'avantage comparatif, du commerce intra-branche, de la montée en gamme et de l'état de concurrence qu'exercent les autres pays sur les exportations tunisiennes destinées aux différents marchés partenaires.

II.1. Compétitivité interne

L'analyse relative à la compétitivité globale a montré que la croissance est tirée principalement par la demande intérieure dont le partage entre production locale et importations constitue l'un des enjeux de la prochaine étape en raison notamment de l'ouverture grandissante et de l'entrée en application de la liste 4 portant sur des produits destinés à la consommation finale.

a) Evolution de la demande intérieure

Il s'agit, dès lors, d'apprécier l'évolution de la demande intérieure à travers l'analyse de sa structure par secteur et par emploi final pour dégager ses principales caractéristiques et voir dans quelle mesure cette demande est satisfaite par la production locale.

Globalement, la demande intérieure a connu, comparativement au plan précédent, une croissance annuelle moyenne plus élevée durant le IX^{ème} Plan avec, cependant, un rythme différent d'une année à l'autre.

Caractéristiques de la demande intérieure

(en %)

	Croissance		Contribution	
	1992-96	1997-01	1992-96	1997-01
Demande intérieure	4.3	6.1	100	100
Consommation finale	3.4	5.7	25.8	29.7
Utilisations intermédiaires	3.6	6.2	42.7	52.1
FBCF	9.7	6.8	31.5	18.2

Compilation IEQ, source : Comptabilité Nationale

L'analyse affinée par composante finale fait ressortir que :

- i) la croissance de la FBCF, quoiqu'elle ait enregistré un ralentissement, demeure relativement la plus élevée,
- ii) la croissance de la consommation finale et des utilisations intermédiaires a connu une accélération durant le IX^{ème} Plan faisant toujours de ces deux composantes les principaux leviers de l'augmentation de la demande intérieure d'un plan à l'autre.

Structure de la demande intérieure (en %)

	1992-1996				1997-2001			
	DI	CF	UI	FBCF	DI	CF	UI	FBCF
Agriculture et pêche	12,6	5,5	7,0	0,1	11,9	5,0	6,7	0,1
Industries manufacturières	51,6	17,6	28,0	5,9	50,2	16,2	26,7	7,3
Industries non manufacturières	17,1	1,8	7,1	8,5	17,0	1,8	6,6	8,7
Services	18,7	8,5	9,8	0,2	20,9	9,1	11,6	0,2
Total	100,0	33,4	51,9	14,7	100,0	32,1	51,6	16,3

Compilation IEQ, source : Comptabilité Nationale

S'agissant de la structure de la demande intérieure par composante et par emploi final, elle n'a pas connu de changements majeurs d'un plan à l'autre. Toutefois, elle se caractérise par :

- Une légère baisse de la part de l'agriculture et des industries manufacturières enregistrée au profit des services marchands qui concernent principalement le loyer.
- Une augmentation de la part de la FBCF effectuée au détriment de la consommation finale et des utilisations intermédiaires et attribuable à celle des investissements réalisés dans les industries manufacturières suite aux opérations de renouvellement des équipements et d'acquisition de matériel de transport et de communications notamment en 1999 et 2000.

b) Evolution des parts de marché interne⁵

Concernant les parts de marché interne, les calculs effectués montrent que suite à l'accentuation du mouvement de libéralisation commerciale et du démantèlement tarifaire, elles ont connu pour l'ensemble des industries manufacturières une légère baisse durant le IX^{ème} Plan et plus précisément en 2001.

Part de marché interne globale

	1997	1998	1999	2000	2001	1992-1996	1997-2001
Part de marché	0,58	0,57	0,58	0,58	0,46	0,57	0,56
Prix relatifs	0,93	0,91	0,91	0,90	1,25	0,96	0,98
Effort d'exportation	0,35	0,35	0,34	0,34	0,38	0,34	0,35

Compilation IEQ, source : Comptabilité Nationale

Cette moindre performance est attribuable, dans une large mesure, à la détérioration de la compétitivité prix appréhendée comme étant

⁵ Appréhendée comme étant la production nette d'exportation rapportée à la demande intérieure.

le rapport entre l'indice de prix de la production et celui des importations.

De tels résultats, traduisant un affaiblissement de la compétitivité interne, ne devraient pas susciter des craintes dans la mesure où ils sont accompagnés par une amélioration en terme d'effort d'exportation.

L'évolution globale des parts de marché interne synthétise, toutefois, des évolutions sectorielles différenciées. Trois catégories de secteurs se distinguent :

Part de marché interne par secteur

(en %)

	Part de marché		Prix relatifs		Taux de protection effective			Part des export. dans la production	
	92-96	97-01	92-96	97-01	1995	2001	2002	92-96	97-01
IAA	87	89	109	106	71	69	70	15	15
IMCCV	90	92	92	82	85	76	70	11	7
IME	32	32	91	83	64	54	53	33	35
Chimie	57	57	93	100	65	39	45	39	38
THC	41	35	97	116	126	71	59	65	70
IMD	67	67	101	112	69	41	41	14	11

Compilation IEQ, source : Comptabilité Nationale

- les secteurs qui ont vu leur part de marché interne s'améliorer sont les IAA et les IMCCV. Cette amélioration est prévisible compte tenu de la baisse des prix relatifs caractérisant ces deux secteurs. En outre, si l'évolution des parts de marché des IAA reste tributaire, dans une certaine mesure, des aléas climatiques et des cours mondiaux des huiles végétales, il n'en est pas de même pour l'IMCCV dont la nature pondéreuse de la plupart de ses produits,

les rendant difficilement échangeables, explique, en grande partie, le niveau élevé de leur part de marché interne.

- les secteurs dont les parts de marché ont été maintenues constantes, sont les IME, la chimie et les IMD.

S'agissant de la chimie et des IMD, et bien que leur prix relatif ait augmenté suite notamment au démantèlement des droits de douane, ils ont pu garder leur part de marché au même niveau.

Quant aux IME et malgré l'amélioration de la compétitivité prix, leur part de marché n'a pas augmenté.

Toutefois, ces constats méritent d'être nuancés dans la mesure où la nature des produits faisant l'objet d'importation diffère dans une certaine mesure de celle des biens produits localement.

- S'agissant du THC qui se présente comme étant le secteur le plus tourné vers l'exportation, il a vu sa part de marché interne baisser au cours de la période du IXème Plan. Cette baisse a été beaucoup plus prononcée en 2001 et semble être attribuable à la détérioration de la compétitivité prix suite au démantèlement des droits de douane et à l'entrée en application de la liste 4 en 2001.

En somme, l'évolution défavorable des parts de marché interne observée en 2001 pourrait se poursuivre en perspective de l'achèvement du programme de démantèlement des droits de douane prévu dans le cadre de l'accord de zone de libre échange entre la Tunisie et l'Union Européenne.

Pour faire face à une telle situation, la démarche requise consisterait à soutenir la demande intérieure en produits locaux moyennant l'amélioration de la qualité et la maîtrise des coûts.

II.2. COMPETITIVITE EXTERNE

a) Evolution du commerce extérieur tunisien

Le commerce extérieur constitue un facteur important de croissance économique qui reflète les performances compétitives d'une économie dans la mesure où il permet d'apprécier le degré d'insertion d'un pays dans l'économie mondiale et son aptitude à faire face aux nouvelles exigences de la mondialisation.

C'est à ce titre que l'analyse fera appel non seulement à un ensemble d'indicateurs quantitatifs susceptibles d'apprécier l'état de la compétitivité de l'économie tunisienne mais intégrera également les tendances qui s'y dessinent tout en tenant compte d'un ensemble d'appréciations qualitatives traduisant la perception des chefs d'entreprises dans ce domaine.

Dans ce cadre, il est admis que certains indicateurs tels que le taux d'ouverture, le rythme de croissance des exportations et des importations, le taux de couverture permettent de fournir un éclairage aussi exhaustif que possible sur les performances commerciales réalisées au cours de ces dernières années.

En effet, concernant le taux d'ouverture qui traduit l'ampleur de l'engagement commercial du pays, il se situe à un niveau relativement élevé et s'inscrit à la hausse surtout en 2001 (99%).

Ces résultats constituent le couronnement de la stratégie d'ouverture et d'internationalisation de l'économie engagée depuis plus d'une décennie et qui s'est accélérée au cours de ces dernières années avec l'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'Union Européenne et l'adhésion à l'OMC.

Ces performances, tout en étant nettement meilleures que celles de certains pays méditerranéens, demeurent en deçà de celles enregistrées par certains concurrents tels que les PECO et les pays du Sud-Est Asiatique. Les premiers semblent avoir bénéficié des avantages commerciaux accordés par l'UE suite aux accords d'association qu'ils ont signés dans les perspectives d'intégration à plus ou moins court terme. Quant aux seconds et après la phase de repli qui a suivi la crise financière de 1997-1998, ils sont revenus en force sur les marchés mondiaux et ont enregistré de bonnes performances commerciales.

Taux d'ouverture (biens et services)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	(en %) 2001*
TURQUIE	44	49	55	52	50	55	-
Maroc	62	56	60	60	64	69	-
Tunisie	93	86	90	89	87	92	99
Egypte	50	46	45	43	39	39	-
Malaisie	192	25	186	210	218	230	-
Thaïlande	90	84	94	102	104	126	-
Bulgarie	91	123	118	99	96	123	-
République Tchèque	112	112	119	119	123	147	-
Slovaquie	118	121	126	133	128	150	-
Hongrie	76	79	91	103	109	129	-
Roumanie	61	65	65	55	62	74	-

Compilation IEQ source : CHELEM 2002

*MDCI

Cet indicateur, bien qu'il ne reflète pas directement le niveau de compétitivité, pourrait contribuer à la croissance dans la mesure où un degré d'ouverture élevé traduit non seulement un effort soutenu en matière d'exportation mais aussi la capacité du pays à bénéficier des transferts technologiques.

A ce titre et en se référant à l'évolution des échanges extérieurs de biens, l'analyse dégage une croissance plus forte des exportations et des importations de biens en volume durant la période du IX^{ème} Plan comparativement à celle du plan précédent.

Le rythme relativement élevé de la croissance des importations est dû, dans une large mesure, au démantèlement des droits de douane dans le cadre de l'accord de zone de libre échange entre la Tunisie et l'Union Européenne. Ce phénomène semble avoir suscité des craintes auprès des chefs d'entreprises comme le montrent les résultats de l'enquête 2002.

A ce titre, près de la moitié des chefs d'entreprises interrogés sont pessimistes vis à vis de l'ouverture et estiment qu'un tel environnement est susceptible de compromettre leurs activités.

Quant au rythme de croissance des exportations, quoique légèrement plus faible que celui des importations, il reflète un effort soutenu en matière d'exportation eu égard à l'intensification de la concurrence sur le marché extérieur.

L'évolution des échanges extérieurs s'est accompagnée par une amélioration des termes de l'échange expliquant, dans une certaine mesure, la tendance favorable que le taux de couverture a enregistré durant le IX^{ème} Plan.

Evolution des échanges extérieurs de biens de la Tunisie

	(en %)			
	92-96	97-2001	2002*	2003**
Croissance des exportations en volume	3.6	8.2	-0.5	7.1
Croissance des importations en volume	3.4	8.4	-2.8	7.2
Taux de couverture en volume	70.9	71.8	74.6	74.5
Taux de couverture aux prix courants	66.9	69.2	71.2	71.0
Termes de l'échange	94.3	96.3	95.4	95.3

Source : Comptabilité Nationale et MDCI

(*) Attendu

(**) Prévision

Cette évolution favorable dissimule, toutefois, des situations sectorielles différenciées, raison pour laquelle l'analyse est davantage affinée pour établir une typologie sectorielle selon les performances réalisées en matière de taux de couverture.

En effet, l'examen des taux de couverture dégage les observations suivantes :

- Une modification structurelle favorable touchant essentiellement des activités qui viennent de réaliser tout récemment un effort considérable d'exportation. C'est particulièrement le cas de l'activité matériel électrique, sidérurgie, métaux non ferreux, bois et papiers,

Evolution du taux de couverture

Produits	(en %)					
	1997	1998	1999	2000	1992-1996	1997-2000
Sidérurgique	24,0	26,2	31,8	27,2	16,5	27,3
Non ferreux	24,0	33,5	48,2	42,7	35,3	37,1
Mécanique	11,4	10,3	8,2	9,7	11,9	9,9
Véhicules	4,9	7,2	9,6	11,6	7,7	8,3
Electrique	87,1	89,9	100,9	99,2	80,0	94,3
Electronique	23,2	28,3	24,4	24,9	21,8	25,2
Textile-habillement	146,3	136,2	142,6	151,5	150,7	144,2
Bois papiers	32,0	32,1	37,2	36,9	28,9	34,6
Chimique	96,1	103,0	89,3	85,7	94,3	93,5
Energétique	75,1	60,4	64,2	72,9	74,7	68,2
Agroalimentaire	63,7	59,7	94,1	68,2	68,7	71,4

Compilation IEQ, source : CHELEM 2002

- une relative stabilité des taux de couverture au niveau de certaines activités traditionnellement exportatrices. Ceci est notamment le cas du THC,
- une détérioration du taux de couverture au niveau de certaines activités telle que l'énergie.

En outre, ces performances ont généré des changements structurels tant au niveau des exportations qu'au niveau des importations.

En effet, les résultats enregistrés en matière d'exportations montrent que le secteur manufacturier n'a cessé de consolider sa part aux dépens de celles de l'agriculture et des industries non manufacturières. A ce titre, la part des produits manufacturés dans le total des exportations se situe en moyenne à 80% durant la période 1997-2000, niveau légèrement en retrait des performances enregistrées par les PECO et à moindre degré les pays du Sud Est Asiatique.

Ce résultat peut être considéré comme une performance en soi dans la mesure où le pays jouit d'un degré de vulnérabilité relativement faible en misant beaucoup plus sur les activités manufacturières dont les produits sont destinés vers les pays de l'OCDE où la concurrence est intense et les normes de qualité sont très strictes.

A ce titre, la Tunisie a pu écouler environ 85% de ses exportations sur les marchés de l'OCDE. Cette part est largement supérieure à celle des PECO et des pays asiatiques. Toutefois, ce résultat mérite d'être relativisé dans la mesure où les exportations tunisiennes demeurent à la fois concentrées sur un nombre restreint de produit (THC et IME) et orientées principalement vers trois marchés (la France, l'Allemagne et l'Italie).

Quant à la structure des importations, son évolution fait apparaître une augmentation de la part des biens d'équipement, synonyme d'une amélioration future de la compétitivité.

Concernant la structure géographique des importations, elle montre une forte concentration sur l'Union Européenne et plus précisément sur un groupe de 4 pays qui satisfait plus de 63% du total des importations.

Ce phénomène pourrait se renforcer davantage dans les années à venir dans la mesure où la libéralisation de plus en plus prononcée des échanges extérieurs pourrait engendrer une recrudescence des importations et créer un effet détournement du trafic consécutif à l'achèvement du processus de démantèlement tarifaire engagé dans l'accord de zone de libre échange entre la Tunisie et l'Union Européenne.

En guise de conclusion, les résultats enregistrés montrent que la Tunisie a réalisé de bonnes performances commerciales notamment

dans les industries manufacturières qui sous-tendent la compétitivité comme le montrent les expériences de développement dans ce domaine.

Toutefois, l'analyse du commerce extérieur gagnerait en pertinence en tenant compte des mutations économiques et des tendances qui se dessinent à l'échelle internationale. Il s'agit en l'occurrence d'analyser la demande adressée à la Tunisie, d'apprécier l'évolution des parts de marché externe et de voir dans quelle mesure, l'économie tunisienne est apte à s'adapter à l'évolution de la demande mondiale et à s'orienter davantage vers des marchés dynamiques.

b) Environnement international

L'environnement international s'est caractérisé par un net ralentissement de la croissance au cours de l'année 2001 (2.2%) après avoir enregistré un taux de 4.7% en 2000, soit la performance relativement la plus élevée au cours de la dernière décennie.

Ce ralentissement, initié aux Etats Unis dès le milieu de l'an 2000 et qui s'est propagé au reste du monde, est le résultat de la conjonction de plusieurs facteurs dont les plus déterminants sont :

- le retournement de l'investissement dans l'industrie, et plus particulièrement dans le secteur des nouvelles technologies (NTIC), qui a connu un net repli après des années de croissance exceptionnelle de la production et des échanges,
- la hausse des prix du pétrole jusqu'en septembre 2001 qui est venue amputer le revenu des pays importateurs,

- les attentats du 11 septembre 2001 ont amplifié ce mouvement de recul. Cependant, leur impact a été limité dans le temps et à certains secteurs.

Globalement, toutes les économies semblent avoir souffert du ralentissement. Certaines zones émergentes telles que la Chine, la Russie et les PECO ont été, cependant, moins affectées car elles ont bénéficié d'une demande intérieure dynamique et d'une moindre présence des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC).

Toutefois, des signes de détente apparus dès le début de l'année 2002, notamment aux Etats Unis, vont se propager dans d'autres régions et déboucher sur une franche reprise en 2003.

Corrélativement, le commerce mondial a été touché par le recul généralisé de l'activité économique. En effet, après avoir crû de près de 13% en volume en 2000, il a enregistré en 2001 une baisse de 0.6%-soit le plus fort recul jamais observé durant les années 80- comme en témoignent les rythmes de croissance des importations aux Etats-Unis (-2.8%), en France (-0.8%) et au Japon (-1.3%) etc...

Néanmoins, il est attendu que cette crise perde de son acuité pour laisser la place à une reprise en 2002 et 2003 et ce, dans la majorité des pays de l'OCDE avec, cependant, un rythme de croissance plus lent dans les pays de l'Union Européenne.

Les perspectives de croissance relativement faibles en Europe vont affecter non seulement la demande adressée⁶ aux pays de la rive sud méditerranéenne tels que la Tunisie et le Maroc -pays entretenant généralement des relations privilégiées avec l'UE- mais aussi les

⁶ Elle est définie comme étant la somme des indices d'importation des différents partenaires commerciaux pondérés par la structure géographique des exportations du pays en question.

parts de marché faute d'un effort d'adaptation et de diversification des exportations.

La demande adressée : elle constitue un canal susceptible de transmettre aux différents pays les modifications opérées à l'échelle internationale. Les investigations effectuées pour apprécier son évolution montrent que :

- i) la demande adressée par les pays de l'OCDE, aussi bien à la Tunisie qu'à ses principaux concurrents, a baissé en 2001. Toutefois, cette baisse s'est avérée beaucoup plus significative dans certains pays concurrents, eu égard aux relations commerciales étroites qu'ils entretiennent notamment avec les Etats-Unis et certains pays asiatiques fortement affectés par le ralentissement mondial,
- ii) une amélioration généralisée est attendue durant les années 2002 et 2003 avec, cependant, des performances atténuées pour la Tunisie et attribuables notamment à une croissance moindre des importations de l'Union Européenne, et à une forte concentration géographique des exportations tunisiennes sur un nombre restreint de pays européens,

Demande de biens adressée à la Tunisie et ses principaux concurrents

	1997	1998	1999	2000	2001	(croissance en %)	
						2002	2003
Tunisie	8.1	10.5	6.6	12.0	-0.1	1.0	7.9
Egypte	10.3	8.3	8.0	12.2	-1.9	2.7	7.9
Indonésie	6.4	1.1	11.0	11.9	-1.5	1.0	7.0
Israël	10.1	8.6	9.5	12.3	-1.3	2.3	8.2
Malaisie	9.2	5.4	10.8	12.5	-1.9	1.9	7.9
Roumanie	10.0	9.1	6.8	12.7	-1.7	2.8	8.0
Thaïlande	8.4	5.3	10.1	11.9	-1.5	1.3	7.5
Turquie	9.0	10.4	7.9	11.0	0.6	2.4	8.1
Maroc	8.6	10.4	7.2	13.2	-0.1	0.2	7.9

Compilation IEQ, sources : CHELEM et Perspectives Economiques de l'OCDE n°71

Les travaux se sont, par la suite, intéressés à croiser l'évolution de la demande adressée à la Tunisie et celle de ses exportations en volume et ce, pour apprécier le degré de réactivité des exportations tunisiennes aux différentes modifications opérées à l'échelle mondiale.

*Evolution comparée de la demande adressée
et des exportations Tunisiennes (1995 = 100)*

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Demande adressée à la Tunisie (1)	110.6	122.2	130.3	145.9	145.8	147.2	158.8
Exportations tunisiennes (2)	103.8	109.1	113.6	123.6	143.1	142.3	152.3
(2)/(1) en %	93.9	89.3	87.2	84.7	98.1	96.7	95.9

Compilation IEQ, sources : MDCI et INS

Les résultats montrent que l'évolution de la demande mondiale adressée à la Tunisie est généralement au delà de celle de ses exportations, laissant déduire que la Tunisie dispose d'opportunités qu'elle devrait saisir moyennant une réorientation de ses exportations vers les marchés les plus dynamiques et un meilleur positionnement sur les produits porteurs.

A ce titre, l'analyse serait mieux enrichie en se focalisant sur les caractéristiques des exportations. Il s'agit d'apprécier l'évolution des parts de marché à l'exportation et de voir dans quelle mesure la Tunisie a été apte à s'adapter à l'évolution de la demande mondiale, à développer le commerce intra-branche et à assurer une montée en gamme pour faire face aux difficultés inhérentes à l'intensification de la concurrence.

c) Evolution des parts de marché externe

Les investigations effectuées dans ce cadre montrent que les exportations tunisiennes ont enregistré un rythme de croissance

supérieur à celui des importations mondiales traduisant, de la sorte, une amélioration des parts de marché aussi bien en valeur qu'en volume durant la période du IX^{ème} Plan. Cette augmentation des parts de marché est d'autant plus appréciable qu'elle fût accompagnée d'une amélioration de la compétitivité-prix et qu'elle serait maintenue, voire même consolidée en perspective de la reprise attendue à l'échelle mondiale en 2003 et qu'elle par une baisse des prix relatifs, synonyme.

*Croissance des parts de marché à
l'exploitation de biens sur le monde*

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	(en %) 97-2001
EN \$ COURANTS	-5.04	5.17	-0.94	-11.65	17.97	-2.94	1.04	0.61
En volume	-2.27	0.29	-1.45	-3.63	16.41	-2.64	0.80	1.62
Prix relatifs	-2.77	4.88	0.51	-8.02	1.56	-0.30	0.24	-1.01

Compilation IEQ, sources : Perspectives de l'Economie Mondiale Septembre 2002 et MDCI

Les résultats globaux en terme de part de marché dissimulent, toutefois, des performances différenciées qu'il y a lieu d'apprécier en se référant à l'évolution comparative des performances commerciales de la Tunisie et ses principaux concurrents et en procédant à l'évaluation des contributions sectorielles pour identifier les points forts et les insuffisances de chacun des principaux secteurs d'exportation.

*Parts de marché à l'exportation de biens
de la Tunisie et ses concurrents sur le monde*

(en %)

	1992	1994	1997	1998	1999	2000
Tunisie	0,11	0,11	0,11	0,12	0,12	0,10
Maroc	0,15	0,14	0,14	0,15	0,14	0,14
Egypte	0,14	0,13	0,11	0,10	0,10	0,10
Turquie	0,40	0,44	0,49	0,51	0,49	0,44
Inde	0,53	0,64	0,69	0,68	0,68	0,70
Chine	2,31	3,01	3,70	3,87	4,27	4,66
Thaïlande	0,82	0,99	1,06	1,00	1,07	1,10
Singapour	1,16	1,49	1,49	1,27	1,31	1,34
Philippines	0,28	0,34	0,51	0,57	0,62	0,66
Malaisie	1,08	1,40	1,52	1,41	1,51	1,64
Indonésie	0,93	1,03	1,08	1,04	1,10	1,09
Corée du Sud	2,11	2,31	2,56	2,53	2,63	2,79
Europe Centrale	1,27	1,45	1,67	1,90	1,85	1,86

Compilation IEQ, source : CHELEM 20002

L'évolution comparative des parts de marché globales dégage deux tendances différentes :

- i) la première, spécifique à la Tunisie, montre que sa position s'est relativement stabilisée autour d'une moyenne de 0.11 % avec un pic de 0.12 % pendant les deux années consécutives 1998 et 1999, suivi d'une baisse en 2000,
- ii) Si cette tendance se situe à un niveau légèrement supérieur à celle de l'Egypte dont l'allure a été marquée par une baisse durant la même période, il n'en est pas de même pour les PECO et les pays asiatiques. Ces pays ont vu leur part de marché se renforcer davantage, faisant d'eux, de redoutables concurrents qui risquent -en perspective de l'accession de la Chine à l'OMC et de l'adhésion des PECO

à l'UE- de consolider leur avantage au détriment des pays méditerranéens.

Les performances enregistrées par les PECO sont imputables, dans une large mesure, à l'ampleur des mouvements des IDE vers ces pays au cours de ces dernières années suite notamment à la conclusion des accords de partenariat avec l'Union Européenne qui leur accordent non seulement des avantages commerciaux mais mettent aussi à leur disposition des fonds destinés à financer leur infrastructure en vue de rendre l'environnement propice aux IDE et améliorer l'attractivité territoriale de ces pays qui sont appelés à adhérer prochainement à l'Union Européenne.

Les statistiques de la CNUCED disponibles dans «World Investment Report 2002» montrent que les flux d'IDE à destination des pays de l'Europe Centrale et Orientale ont augmenté de façon beaucoup plus soutenue que ceux à destination des pays du bassin méditerranéen. Ils ont atteint un montant record de 27.2 milliards de dollars (soit 3.7% du total des flux mondiaux en 2001) contre seulement 11.8 milliards dans les pays méditerranéens (1.6% en 2001).

Evolution des entrées d'IDE

	1997	1998	1999	2000	2001
Monde en milliards de \$ en % dont :	478 (100%)	694 (100%)	1088 (100%)	1491 (100%)	735 (100%)
Pays Méditerranéens	1.1%	0.9%	0.9%	0.6%	1.6%
PECO	4%	3.3%	2.3%	1.8%	3.7%

Source : World Investment Report 2002

Les résultats globaux en terme de part de marché dissimulent également des performances sectorielles différenciées dont la

caractérisation permet d'expliquer la tendance globale et de dégager les points forts de chacun des secteurs en matière d'exportation.

Croissance des parts de marché de la Tunisie

	(en %)			
	Sur le monde		Sur l'UE	
	92-96	97-00	92-96	97-00
Industries manufacturières dont :	1.1	-1.2	5.7	0.1
• IAA	-11.2	10.4	-11.1	4.9
• THC	6.8	-0.6	10.7	2.0
• IME	2.4	6.2	8.1	10.9

Compilation IEQ, source : CHELEM 2002

Les résultats sectoriels obtenus dans ce cadre révèlent que :

1. la part de marché des IAA varie amplement d'une année à l'autre ; cette volatilité dans les performances est étroitement liée aux exportations d'huile d'olive qui ont connu un essor remarquable notamment en 1999.

2. Le secteur textile habillement et cuir connaît, quant à lui, de grandes mutations à l'échelle mondiale : entrée en vigueur de l'accord sur les textiles et vêtements (ATV) depuis 1995, accession de la Chine à l'OMC, développement massif du TPP dans les PECO-qui constituent la destination privilégiée de l'UE en matière de délocalisation- et l'entrée en lice de nouveaux compétiteurs à faibles coûts de main d'œuvre.

De telles mutations n'ont pas tardé à affecter la part de marché tunisienne dans la mesure où elle a enregistré des performances moindres durant la période correspondant à l'entrée en vigueur de l'accord d'association.

3. Les industries mécaniques et électriques qui occupent le second rang après le THC, jouissent relativement d'un essor remarquable de leurs exportations.

Ce dynamisme qui n'a cessé de consolider la part de marché du secteur est dû à l'augmentation substantielle des machines et appareils électriques qui ne sont pas sans relation avec l'augmentation des IDE réalisée dans cette activité.

Toutefois, ces résultats en terme de part de marché montrent que l'évolution sur l'Union Européenne n'a pas été stable d'une année à l'autre malgré une tendance à la hausse durant notamment les dernières années.

Les investigations menées, jusqu'ici, en terme de parts de marché tant globale que sectorielle gagneraient en pertinence en mettant l'accent sur l'analyse de l'effet structure qui synthétise l'effort que fournissent les exportateurs tunisiens pour se positionner sur des produits dont la demande est dynamique (effet structure par produit) et sur des marchés caractérisés par une forte croissance (effet structure géographique) et l'effet compétitivité qui retrace l'évolution de certaines composantes des prix relatifs tels que le taux de change, les coûts salariaux unitaires et la productivité...

A ce titre, les investigations effectuées⁷ sur la période 1997-2000, montrent que :

- la croissance des parts de marché a été négative. Toutefois, la prise en compte des données estimées en ce qui concerne les exportations et la demande mondiale sur la période 2001-2003 laisse entrevoir une amélioration des parts de marché.

⁷ Faute d'informations désagrégées pour la période 2001-03.

- l'effet géographique, qui renseigne sur la capacité du pays à orienter ses exportations sur les marchés dynamiques, s'est légèrement amélioré tout en demeurant négatif,
- l'effet structure par produit, qui reflète l'effort d'adaptation des exportations à la demande mondiale, s'est maintenu négatif d'une période à l'autre.

*Décomposition de la croissance
des parts de marché*

	Croissance			Effet structure		(en %) Effet
	Exportations tunisiennes	Importations mondiales	Parts de marché	Produit	Géographique	compétitivité
1992-96	9.1	8.3	0.8	-1.4	-2.4	4.6
1997-00	2.8	4.8	-2.0	-1.8	-2.2	2.0

Compilation IEQ, source : CHELEM 2002

Ce constat d'inadaptation des exportations tunisiennes à la demande mondiale qui revêt un caractère structurel mérite d'être approfondi en procédant à l'analyse par groupe de produits.

De tels approfondissements permettent, en tenant compte de l'avantage comparatif révélé⁸ et du rythme de croissance de la demande à l'échelle mondiale, de mieux cerner les difficultés caractérisant les exportations et d'apprécier les perspectives commerciales à la lumière des évolutions et des mutations économiques attendues à l'échelle mondiale.

Dans ce cadre, l'analyse s'est appuyée sur une désagrégation des exportations en 72 produits faisant ressortir deux groupes de produits :

⁸ Il est calculé comme étant le rapport entre la part du produit *i* dans le total des exportations tunisiennes et celle du même produit dans le total des importations mondiales. Si le rapport est supérieur à l'unité, le produit est supposé disposer d'un avantage comparatif révélé.

*Produits dynamiques*⁹ : Ils comptent 19 produits et contribuent favorablement à l'évolution des parts de marché. Ces produits représentent 29% du total des exportations durant la période 1997-2000.

Parmi ces produits deux catégories retiennent l'attention :

i) la première concerne les produits ayant vu leur avantage comparatif révélé se renforcer tout en occupant une place importante dans les exportations. C'est le cas notamment de la bonneterie (11%), des fournitures électriques (7.3%) et du matériel électrique (1.2%).

Le renforcement de l'avantage comparatif dans les produits relevant des IME est compréhensible compte tenu des résultats que la Tunisie a enregistrés en terme de commerce intra-branche.

En effet, ce type de commerce, notamment entre la Tunisie et l'UE, a enregistré une tendance à la hausse sur la période 1994-2000. Il demeure, toutefois, relativement modeste par rapport à ce qui a été observé pour certains pays tels que la Turquie, la Roumanie, la Pologne et la Hongrie.

⁹ Un produit est dit dynamique si sa croissance est supérieure à celle de l'ensemble des importations à l'échelle mondiale.

*Evolution comparative du
commerce intra - branche*

(en %)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Roumanie	17,4	17,8	20,1	20,2	20,9	23,8	27,5
Dont IME	23,5	22,4	28,9	28,0	29,3	36,2	41,8
Pologne	28,1	32,2	34,7	36,5	38,7	45,1	54,8
Dont IME	39,7	43,9	44,9	45,2	45,8	53,6	47,3
Egypte	11,9	6,1	5,6	14,0	12,7	7,9	11,2
Dont IME	23,0	6,8	5,1	18,7	17,0	8,3	14,4
Hongrie	44,3	48,5	51,7	54,2	56,6	58,3	60,3
Dont IME	47,4	52,2	57,7	58,6	58,5	61,2	64,3
Turquie	20,2	25,6	25,4	24,1	25,8	30,2	29,4
Dont IME	29,2	38,1	33,3	28,9	32,0	41,0	36,7
Maroc	10,4	9,2	10,4	12,0	16,6	20,9	16,1
Dont IME	18,1	17,1	20,4	24,2	32,5	43,8	31,2
Tunisie	21,9	22,7	24,1	25,1	26,1	27,1	32,5
Dont IME	26,8	28,1	31,5	31,9	32,4	37,0	46,5

Compilation IEQ, source : EUROSTAT

Développer ce type de commerce est vivement souhaitable dans la mesure où, de par le transfert technologique qu'il permet et l'amélioration de la productivité qu'il génère, il constitue non seulement un catalyseur de croissance, mais offre aussi une voie féconde pour valoriser davantage les exportations et améliorer la soutenabilité de la balance des paiements.

ii) La deuxième catégorie concerne un ensemble de produits caractérisés par un avantage comparatif initialement faible mais s'inscrivant en progression régulière. Ces produits, qui portent principalement sur les instruments de mesure, les meubles et les produits pharmaceutiques, disposent d'une nette marge de progression dans la mesure où ils affichent des gains de part de marché, font l'objet de bonnes intentions d'investissement et

semblent être favorisés par des actions d'appui notamment dans le cadre du programme de mise à niveau.

Produits non dynamiques : Ils sont définis comme étant les produits dont la croissance des importations mondiales est en deçà de celle de l'ensemble des biens. Ils comptent 53 produits et occupent 71 % du total des exportations. Dans ce groupe, deux catégories de produits se distinguent :

i) Les produits dont l'avantage comparatif s'est renforcé, sont relativement nombreux et occupent une part relativement importante dans le total des exportations. Il s'agit principalement de la confection et du cuir et chaussure.

S'agissant de la confection, on peut s'attendre, en se référant à l'essoufflement de la demande à l'échelle mondiale et en tenant compte du démantèlement de l'accord multifibre et de l'accession de la Chine à l'OMC, à une intensification de la concurrence sur les marchés d'exportation.

Cette intensification est d'autant plus envisageable qu'on assiste à l'entrée en force de nouveaux exportateurs sur le marché mondial tels que Bangladesh, Sri-Lanka etc..., et le renforcement de la position concurrentielle de certains pays tels que la Chine et les pays de l'Europe Centrale.

*Intensité de concurrence¹⁰ que subit la Tunisie
à l'échelle mondiale (Vêtements de confection)*

	1990	2000
Europe Centrale	4.	14.7590
Chine	4.94	10.61
Italie	13.43	7.34
Allemagne	8.48	6.04
UEBL	4.12	5.78
Maroc	7.27	5.73
Autres Asie/Océanie*	-	5.23
Turquie	3.61	4.87
France	6.02	4.04
Inde	2.70	3.41
Pays Bas	5.75	3.37
Royaume Uni	3.59	2.61
Indonésie	0.95	2.58
Portugal	5.41	2.34
Ex URSS	0.03	2.32
Hong Kong	4.28	2.25
Espagne	0.92	2.22
Indochine	-	2.16
Ex Yougoslavie	4.42	2.15
Afrique NDA	-	1.20
Thaïlande	1.69	1.11
Reste du monde	19.40	7.86
Monde	100	100

Compilation IEQ, source : CHELEM 2002

(*) Bangladesh, Sri-Lanka, Macao et autres...

Pour faire face aux difficultés inhérentes à l'exacerbation de la concurrence et compte tenu de leur conviction de l'intérêt que revêt la qualité dans le choix des produits par les consommateurs, la majorité des chefs d'entreprises interrogés en 2002 (85% contre 81% en 2001) déclarent avoir opté pour une montée en gamme et disposer d'un service de contrôle de qualité.

Ces appréciations sont d'autant plus vraisemblables qu'elles ont été vérifiées empiriquement. En effet, les investigations effectuées dans

¹⁰ Appréhendée comme étant la somme des parts de marché que détiennent les concurrents sur les marchés partenaires pondérées par la structure géographique des exportations tunisiennes.

ce domaine révèlent que la part des produits qualifiés de haute¹¹ et moyenne gammes n'a cessé d'augmenter durant la période 1997-2000 et ce, aux dépens de celle des produits à basse gamme.

ii) la deuxième catégorie comprend des produits occupant une place relativement importante dans les exportations tels que les fils et tissus, les autres produits agricoles, les engrais et le ciment. Ces derniers, qui sont généralement à base de ressources naturelles, ont vu leur avantage comparatif s'amoinrir d'une année à l'autre.

11 Un produit est qualifié de haute gamme si sa valeur unitaire à l'exportation dispose de plus de 15%, la valeur unitaire moyenne des importations extra UE.

III) déterminants de la compétitivité

L'analyse a montré dans la deuxième partie que :

- i) les parts de marché interne ont accusé durant le IX^{ème} Plan une baisse reflétant que le partage de la demande intérieure entre production et importation se fait en faveur de cette dernière. Une telle baisse apparaît attribuable à la détérioration de la compétitivité-prix suite notamment au démantèlement des droits de douane prévu dans le cadre de l'accord d'association avec l'UE,
- ii) les parts de marché externe ont, par contre, enregistré une amélioration durant le IX^{ème} Plan suite aux performances réalisées notamment en 2001. Cette tendance favorable trouve son explication dans l'amélioration de la compétitivité-prix.
- iii) l'évolution des parts de marché externe montre que l'effet structure par produit, reflétant l'effort que fournissent les exportateurs tunisiens pour se positionner sur des produits dont la demande est dynamique, demeure constamment négatif sur la période 1997-2000.

III.1. Compétitivité-prix

Partant, l'évolution des parts de marché reste tributaire, dans une large mesure, des prix relatifs dont il convient d'analyser les composantes afin de déceler les marges de manœuvre encore disponibles et susceptibles de renforcer la position compétitive de l'économie tunisienne.

Il s'agit plus précisément de procéder à l'analyse comparative d'un ensemble de variables clefs tels que l'inflation, le taux de change, le taux d'intérêt, les coûts salariaux unitaires et les marges sur coûts salariaux.

a) L'inflation

Elle constitue l'un des principaux déterminants susceptibles de conditionner les performances d'une économie dans la mesure où elle permet de réduire l'incertitude et, par conséquent, faciliter les anticipations et la prise de décisions appropriées par les agents économiques.

Les résultats dégagés dans ce cadre, montrent que :

i) le taux d'inflation s'est sensiblement réduit au cours des dernières années avec, toutefois, une légère hausse en 2002 due principalement à l'augmentation du prix des produits alimentaires sous l'effet de la sécheresse qui a marqué les quatre dernières années.

ii) Toutefois, le niveau d'inflation apparaît en 2002 nettement inférieur à celui réalisé par les principaux concurrents telles que la Turquie (37%), la Roumanie (17.4%) et l'Indonésie (10.2%).

Evolution du taux d'inflation (en %)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bangladesh	1,7	7,0	8,9	3,9	1,4	-
Chine	2,8	-0,8	-1,4	0,3	0,6	-
Hong Kong	5,8	2,9	-4,0	-3,7	-1,6	-2,4
République Tchèque	8,5	10,6	2,1	3,9	4,7	2,1
Hongrie	18,3	14,2	10,0	9,8	9,1	4,7
Inde	7,2	13,2	4,7	4,0	3,7	2,0
Indonésie	6,7	57,6	20,5	3,7	11,5	10,2
Corée	4,4	7,5	0,8	2,2	4,0	2,2
Maroc	1,0	2,8	0,7	1,9	0,6	2,3
Pakistan	11,4	6,2	4,1	4,4	3,1	2,0
Pologne	15,1	11,7	7,3	10,1	5,5	2,2
Roumanie	154,8	59,1	45,8	45,7	34,5	17,4
Slovaquie	6,1	6,7	10,6	12,0	7,3	3,0
Thaïlande	5,6	8,1	0,3	1,5	1,7	0,4
Tunisie	3,7	3,1	2,7	2,9	1,9	2,9
Turquie	85,7	84,6	64,9	54,9	54,4	37,0
Vietnam	3,2	7,3	4,1	-1,7	-0,4	3,4

Source: SFI

De tels résultats méritent d'être nuancés à plus d'un titre :

- ils ont été obtenus dans un contexte marqué sur le plan interne par des augmentations salariales annuelles et sur le plan externe par l'émergence d'un ensemble de mutations économiques profondes caractérisant l'environnement international,
- l'évolution du taux d'inflation laisse déduire, comparativement aux pays concurrents, que les marges de progression en terme de compétitivité sont limitées et qu'il faudrait les rechercher, désormais, dans l'augmentation de la productivité à travers une meilleure utilisation des capacités de production, une amélioration de la structure des qualifications, une modernisation des équipements etc...

b) Taux de change

Cette deuxième composante, qui constitue l'un des fondamentaux, conditionne dans une large mesure l'évolution des prix relatifs et par conséquent la compétitivité d'une économie.

En effet, l'ouverture d'une économie sur l'extérieur rend les prix intérieurs beaucoup plus sensibles aux variations du taux de change dans la mesure où les importations de matières premières et de biens d'équipement entrant dans le processus de production sont facturés en monnaies étrangères.

L'examen de l'évolution du taux de change nominal montre que le dinar a connu une dépréciation vis à vis du dollar et ce, à l'instar de la quasi-totalité des pays concurrents.

Une telle dépréciation demeure, toutefois, plus faible que celle des pays concurrents traduisant, de la sorte, une appréciation nominale du dinar par rapport aux monnaies de ces pays au cours des dernières années.

En outre, et en tenant compte du différentiel d'inflation avec ces mêmes pays et de l'intensité de concurrence qu'ils exercent sur les exportations tunisiennes dans le marché de l'Union Européenne, il ressort que le taux de change effectif réel a augmenté d'environ 3.7% en moyenne par an sur la période du IX^{ème} Plan et de 0.5% en 2002 traduisant une dépréciation du dinar vis à vis des monnaies concurrentes. Une telle dépréciation est susceptible, toute chose étant égale par ailleurs, de favoriser la compétitivité tant interne qu'externe .

Evolution du taux de change effectif¹²

	(en %)	
	Nominal	Réel
1990	-11,2	-15,5
1991	-20,6	-3,4
1992	-22,9	-7,7
1993	-7,1	15,4
1994	-25,6	-7,6
1995	-12,6	0,5
1996	-11,0	1,8
1997	-9,9	8,7
1998	-15,0	-2,4
1999	-6,0	2,3
2000	3,6	11,2
2001	-8,5	-1,3
2002	-0,9	0,5
1992-96	-15,8	0,5
1997-2001	-7,2	3,7

Compilation IEQ, Source : SFI

En conclusion et en dépit de cette dépréciation réelle qui sous-tend une amélioration de la compétitivité, le solde courant s'est légèrement détérioré. A cet égard, la Tunisie serait appelée à être davantage vigilante pour relever les défis concurrentiels liés notamment à la libéralisation et aux mutations économiques qui s'opèrent à l'échelle mondiale.

c) Taux d'intérêt¹³

Cette variable conditionne doublement la compétitivité d'une économie en tant que composante des coûts de production et en tant que déterminant de l'investissement.

Son évolution, en terme réel, s'est inscrite à la baisse au cours des dernières années avec, cependant, une hausse sensible en 2001 résultant principalement de l'effet combiné de la baisse de l'inflation

¹² Vis à vis des pays concurrents suivants : Bangladesh, Bulgarie, Chine, Hong Kong, République Tchèque, Hongrie, Inde, Indonésie, Corée, Maroc, Pakistan, Pologne, Roumanie, Slovaquie, Thaïlande, Turquie, Vietnam.

¹³ Ce taux s'applique librement par les banques sans dépasser le taux du marché monétaire (TMM) majoré de 3 points de pourcentage.

et, à moindre degré, de la hausse du TMM enregistrées au cours de cette année.

Comparativement à certains concurrents, le taux d'intérêt réel en Tunisie se situe à un niveau relativement élevé. Une politique de taux d'intérêt élevé permet d'assurer une orientation des investissements vers les projets réellement rentables pourvu que cela ne s'accompagne pas par une sélectivité exagérée allant jusqu'à compromettre l'accroissement des investissements.

Evolution du taux d'intérêt réel

	(%)					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bangladesh	12,27	7,03	5,21	11,58	14,45	-
Chine	5,83	7,23	7,26	5,59	5,25	-
Hong Kong	3,72	6,15	12,46	13,25	6,74	7,55
République Tchèque	4,66	2,18	6,54	3,26	2,35	4,43
Hongrie	3,45	5,10	6,31	2,82	2,97	5,26
Inde	6,67	0,31	7,87	8,28	8,40	9,98
Indonésie	15,09	-25,49	7,17	14,74	7,05	9,02
Corée	7,45	7,74	8,56	6,30	3,68	4,63
Maroc	-	10,75	12,82	11,42	12,63	11,00
Pologne	9,88	12,76	9,67	9,88	12,85	11,69
Slovaquie	12,54	14,47	10,50	2,85	3,91	7,41
Thaïlande	8,03	6,35	8,67	6,29	5,59	6,63
Tunisie	6,23	6,76	6,30	5,95	7,10	6,72
Vietnam	11,21	7,13	8,58	12,26	9,85	5,08

Compilation IEQ, source: SFI

d) Coûts unitaires de production

Une attention particulière est accordée à cet indicateur qui synthétise à la fois les coûts des consommations intermédiaires et les coûts salariaux, conditionnant de la sorte, la compétitivité.

Il convient, toutefois, de noter que les coûts salariaux unitaires¹⁴ constituent l'indicateur privilégié des comparaisons internationales

¹⁴ Appréhendés comme étant le salaire moyen rapporté à la productivité du travail.

en matière de compétitivité-coût dans la mesure où les producteurs ont généralement tendance à s'approvisionner aux mêmes prix sur le marché mondial.

Un tel indicateur présente l'avantage de tenir compte à la fois de l'évolution des salaires moyens et de celle de la productivité du travail.

A ce titre, les résultats obtenus font ressortir que :

- les coûts salariaux unitaires, exprimés en monnaie nationale, se sont inscrits à la hausse durant la période du IX^{ème} Plan pour l'ensemble des pays de l'échantillon avec, cependant, des rythmes relativement modérés pour le cas de la Tunisie et de l'Espagne,

*Evolution indiciaire des coûts salariaux unitaires dans
l'ensemble de l'économie (1996 = 100)*

	(en monnaie nationale)					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
République Tchèque	108	113	117	120	126	129
Grèce	110	120	123	127	131	134
Hongrie	119	137	151	165	187	203
Pologne	116	130	138	142	147	151
Portugal	103	109	115	121	125	129
Espagne	102	105	109	113	117	121
Tunisie	103	104	108	115	120	125

Compilation IEQ, sources : OCDE et MDCI

- la tendance spécifique à la Tunisie est attribuable à l'augmentation du salaire moyen avec un rythme plus accéléré que celui de la productivité du travail.

*Evolution indiciaire des coûts salariaux unitaires dans
l'ensemble de l'économie pour la Tunisie(1996=100)*

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Salaire moyen	106	110	118	128	137	144
Productivité du travail	103	105	110	112	114	114
CSU	103	104	108	115	120	125

Compilation IEQ, sources : MDCI

Un tel résultat mérite d'être approfondi en procédant à l'analyse des performances sectorielles en matière de productivité qui conditionne également la compétitivité.

A ce titre, les investigations effectuées montrent que le salaire moyen dans les industries manufacturières a évolué selon un rythme plus élevé que celui de la productivité, traduisant, de la sorte, une augmentation des coûts salariaux unitaires synonyme d'une moindre performance en matière de compétitivité.

*Croissance des coûts salariaux unitaires par secteur
au cours de la période du IX^{ème} Plan*

(en %)

	Salaire moyen	Productivité du travail	Coûts salariaux unitaires
Ind. Manufacturières	4.0	2.3	1.6
IAA	6.5	4.0	2.8
IMCCV	4.7	0.8	3.9
IME	2.4	1.5	0.8
Chimie	4.1	0.5	3.6
THC	3.6	2.8	0.8
IMD	4.2	1.9	2.3

Compilation IEQ, source : Comptabilité Nationale

Ce constat global diffère d'un secteur à l'autre. En effet, si les secteurs orientés sur le marché local se caractérisent par une faible productivité, il n'en est pas de même pour les secteurs tournés vers le marché extérieur en l'occurrence les IME et le THC dont les performances productives apparaissent relativement appréciables et permettent de compenser l'augmentation des salaires dans une proportion non négligeable.

- Dans une logique de compétitivité, les coûts salariaux unitaires exprimés en dollars ont enregistré, généralement, une tendance à la baisse durant la période 1997-2001. Cette tendance risque de connaître, d'après les prévisions effectuées par l'OCDE, un retournement pour la majorité des pays à partir de 2002.

*Evolution indiciaire des coûts salariaux unitaires
dans l'ensemble de l'économie (1996 = 100)*

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
République Tchèque	92	95	92	85	90	103
Grèce	97	98	97	84	83	83
Hongrie	97	98	98	89	100	116
Pologne	95	101	94	88	97	100
Portugal	91	94	94	86	86	87
Espagne	89	89	88	79	80	81
Tunisie	91	89	88	82	81	84

Compilation IEQ, sources : OCDE et MDCI

- L'écart entre les tendances des coûts salariaux unitaires exprimés en monnaie nationale et en dollars réside dans le fait que les pays constituant l'échantillon ont vu leur monnaie se déprécier.

En résumé, les travaux conduits à ce niveau montrent que les coûts salariaux unitaires tant au niveau global qu'au niveau sectoriel ont

enregistré des tendances à la hausse. Un tel résultat nécessite de plus amples investigations quant aux caractéristiques des facteurs de production pour voir s'ils disposent encore de réserves dont l'exploitation pourrait renforcer davantage la compétitivité.

A ce titre, l'analyse de la structure de la main d'œuvre par type de qualification s'impose dans la mesure où les entreprises font appel, de plus en plus, aux nouvelles technologies et aux procédés de production sophistiqués dont la maîtrise nécessite, au préalable, l'engagement d'une main d'œuvre suffisamment qualifiée.

Dans ce cadre, les résultats dégagés font ressortir une faiblesse du taux d'encadrement notamment en terme de personnels techniques qualifiés comme il ressort de l'information recueillie à partir de l'enquête annuelle des entreprises au cours de la période 1990-1996 et des appréciations qualitatives issues des enquêtes 2001 et 2002 sur la compétitivité.

Ce manque de qualification serait attribuable, selon les résultats des enquêtes, principalement à l'inadéquation du contenu de la formation aux besoins exprimés par les entreprises et à moindre degré à l'insuffisance des instituts de formation. Pour remédier à ce problème qui pourrait entraver la compétitivité du secteur, les chefs d'entreprises souhaitent bénéficier d'une politique de formation appropriée en termes de contenu et d'intervenants.

L'amélioration des qualifications et l'adéquation de la formation aux besoins des entreprises constituent une opportunité pour l'amélioration de la productivité des entreprises permettant de compenser l'augmentation des salaires, de réduire les coûts et consolider, de la sorte, la compétitivité des différents secteurs.

e) Marges sur coûts salariaux

Au delà de la dimension productive, les gains de productivité reflètent, dans une large mesure, les aspects liés à la rentabilité caractérisant les différentes activités économiques. La rentabilité suppose pour qu'une entreprise soit compétitive qu'elle parvienne à vendre ses produits aux prix du marché et à rémunérer ses facteurs de production, tout en réalisant des marges lui permettant de consolider sa situation financière. Elle serait évaluée à l'aide de l'indicateur de «marge sur coût salarial»¹⁵ qui n'est autre que le solde restant au niveau d'une activité après avoir rémunéré le facteur travail.

A ce titre, un regard particulier sur la productivité du travail, le salaire moyen et le prix de la valeur ajoutée, facteurs conditionnant les marges sur coûts salariaux, serait porté afin d'identifier les activités oeuvrant dans un environnement rentable¹⁶.

Les investigations effectuées dans ce cadre montrent que les résultats enregistrés au niveau de l'ensemble des industries manufacturières se sont inscrits à la hausse au cours de la dernière décennie avec, cependant, un léger fléchissement durant ces dernières années.

Ces performances sont imputables à l'amélioration du prix de la valeur ajoutée et à celle de la productivité qui ont compensé dans une certaine mesure la hausse des salaires.

¹⁵ Calculé avec : $\frac{Pva}{CSU} = \frac{Pva \cdot VAq}{w \cdot L}$ avec Pva : prix de la valeur ajoutée, VAq : Valeur ajoutée aux prix constant, w : Salaire moyen, L : L'effectif employé, CSU : Coûts salariaux unitaires.

¹⁶ Des taux de croissance positifs de la productivité apparente du travail et du prix de la valeur ajoutée améliorent les marges, tandis que des taux de variation positifs des salaires les détériorent.

Croissance des marges sur coûts salariaux unitaires et leurs déterminants

	(en %)	
	1992-96	1997-00
Industries Manufacturières		
<i>Marge sur coûts salariaux</i>	3,3	2,5
Prix de la VA	5,7	2,4
Salaire moyen	4,6	2,4
Productivité du travail	2,0	2,4
IAA		
<i>Marge sur coûts salariaux</i>	0,5	0,7
Prix de la VA	4,5	2,2
Salaire moyen	3,6	7,7
Productivité du travail	-0,6	6,3
IMCCV		
<i>Marge sur coûts salariaux</i>	0,2	1,7
Prix de la VA	4,4	1,8
Salaire moyen	3,3	1,2
Productivité du travail	-0,9	1,1
IME		
<i>Marge sur coûts salariaux</i>	0,7	2,8
Prix de la VA	4,7	3,0
Salaire moyen	2,8	0,8
Productivité du travail	-1,9	0,5
Chimie		
<i>Marge sur coûts salariaux</i>	6,0	3,7
Prix de la VA	6,8	2,0
Salaire moyen	6,0	-0,1
Productivité du travail	5,0	1,5
THC		
<i>Marge sur coûts salariaux</i>	6,0	2,9
Prix de la VA	7,1	2,6
Salaire moyen	6,0	1,8
Productivité du travail	4,7	1,9
IMD		
<i>Marge sur coûts salariaux</i>	0,6	1,5
Prix de la VA	5,3	2,5
Salaire moyen	6,3	3,0
Productivité du travail	1,5	1,9

Compilation IEQ, source: Comptabilité Nationale

Toutefois, l'analyse par sous activité fait apparaître des évolutions différenciées :

- les secteurs de la chimie et du THC se caractérisent par les tendances à la hausse les plus prononcées durant toute la période de référence (1992-2000) avec, toutefois, un rythme moindre au cours de la période 1997-2000 et plus particulièrement pendant les deux dernières années. Cette augmentation modérée est à l'origine d'un ralentissement du prix de la valeur ajoutée et d'une croissance moins importante de la productivité du travail,
- pour le secteur des IAA, les marges sur coûts salariaux ont été marquées par des baisses très fréquentes au cours de la période retenue. Cette évolution contrastée s'explique généralement par l'augmentation du salaire moyen, à laquelle s'ajoute le ralentissement du prix de la valeur ajoutée,
- pour le reste des activités manufacturières, l'évolution des marges sur coûts salariaux s'est sensiblement améliorée durant la période 1997-2000. Cette évolution favorable s'explique principalement par une augmentation salariale plus faible et une légère amélioration de la productivité.

III.2. Compétitivité hors-prix

Si l'approche de la compétitivité en termes de prix reste indispensable pour l'analyse des performances commerciales d'une économie, elle demeure, toutefois, insuffisante pour expliquer, à elle seule, le positionnement compétitif d'un pays. En effet, dans un contexte concurrentiel, l'évolution des parts de marché dépend d'un ensemble

d'éléments autres que ceux relatifs aux prix dont on peut citer la qualité, l'innovation, la flexibilité, la maîtrise des circuits d'approvisionnement et de commercialisation, les délais de livraison, le service après vente etc...

Ces facteurs, souvent synthétisés sous le concept de la compétitivité hors-prix et appréhendés généralement sous le vocable de « la productivité globale des facteurs », présentent des difficultés quant à la quantification des facteurs élémentaires caractérisant le cadre réglementaire ou le climat des affaires.

Pour contourner une telle difficulté, le retour au niveau élémentaire de l'entreprise et du produit constitue la voie la plus indiquée pour apprécier ce concept au niveau le plus détaillé moyennant le recueil des appréciations que délivrent généralement les chefs d'entreprises sur les contraintes et les performances caractérisant tant l'entreprise que son environnement.

Partant, le recours à des enquêtes est de nature à permettre :

- d'apprécier les contraintes caractérisant l'activité des entreprises d'une année à l'autre,
- de recueillir le point de vue des chefs d'entreprises quant aux performances enregistrées en matière de compétitivité au sein de l'entreprise,
- d'éclairer les décideurs sur les différents types d'ajustement qu'il faut entreprendre aussi bien au sein de l'entreprise que dans son environnement pour mieux assurer l'ancrage de l'économie tunisienne dans une économie mondiale en perpétuelle mutation.

a) - Environnement institutionnel

L'enquête 2002 a permis de dégager les principales contraintes telles qu'elles sont appréciées par les responsables des entreprises. Parmi ces contraintes, certaines se sont relâchées, d'autres continuent à persister.

- de manière générale, les coûts des services offerts à l'entreprise continuent à être jugés comme étant élevés. Ce sont surtout les tarifs de la STEG, de l'ONAS, de la SONEDE et des Télécommunications qui sont le plus cités par les entreprises avec des taux allant de 51% à 39%.
- la législation du travail, la réglementation des devises et de change constituent des contraintes persistantes qui entravent le développement des entreprises respectivement de 54% et 41%, tandis que les formalités douanières semblent être de moins en moins contraignantes.
- globalement et par rapport à l'enquête 2001, les tarifs du transport sont mieux appréciés par les entreprises à l'exception du transport aérien dont les tarifs sont de plus en plus jugés comme étant élevés par plus de la moitié des entreprises enquêtées notamment celles qui exportent.
- malgré un certain relâchement perceptible par rapport à l'enquête précédente, les prix des matières premières continuent à affecter les performances des entreprises notamment dans la branche THC. En outre, plus du tiers des entreprises rencontre encore des problèmes d'approvisionnement en matières premières dus à la hausse brutale des prix ou à l'indisponibilité des intrants; les secteurs les plus concernés étant les IME et la Chimie.

-
- Les petites entreprises continuent à être concurrencées par le marché parallèle alors que les grandes entreprises sont concurrencées par les entreprises à participation étrangère.
 - Les ventes au dessous du prix normal et l'évasion des charges sociales sont dénoncées comme étant des pratiques affectant négativement la compétitivité des entreprises enquêtées.
 - le niveau du taux d'intérêt continue à être considéré par une proportion croissante d'entreprises comme étant un facteur affectant négativement leurs performances compétitives et en tant qu'obstacle majeur à l'obtention de crédit d'investissement. Ce résultat corrobore ceux issus des investigations empiriques portant sur la compétitivité-prix.
 - une proportion de plus en plus importante d'entreprises continue à exprimer ses besoins en matière de main-d'œuvre qualifiée et en techniciens. Ce déficit est imputé à une inadéquation entre les besoins des entreprises et le produit du système de formation. Ce déficit est d'autant plus ressenti que la formation dispensée aux nouveaux recrues ne leur permet pas d'être immédiatement opérationnels.
 - l'ouverture continue à susciter des craintes auprès des entreprises opérant sur le marché local ou partiellement exportatrices.
 - en matière d'importation, le délai de dédouanement demeure une contrainte majeure notamment pour les entreprises opérant sur le marché local. Les crédits à l'exportation non disponibles à des taux raisonnables et les coûts d'assurance sont évoqués comme étant des contraintes pour les entreprises exportatrices.

b) - Organisation interne

Les résultats ci-après sont rapportés en tant que moyen d'appréciation des efforts déployés par les entreprises en matière d'organisation et de redéploiement de leurs différentes fonctions en quête d'une meilleure efficacité :

- une majorité d'entreprises continue à baser la décision en matière d'approvisionnement sur la demande prévue. Ce comportement dénote un effort d'anticipation reflétant une certaine maturité des chefs d'entreprises,
- la sous-traitance demeure une pratique peu répandue au sein du tissu industriel tunisien malgré une légère augmentation de la part des entreprises ayant recours à ce genre de relations d'affaires pour résoudre une hausse temporaire de la charge de travail,
- pour affronter la concurrence qui ne cesse de s'intensifier, 63% des entreprises ont adopté une stratégie de diversification de leurs produits, tout en optant pour une montée en gamme,
- une proportion relativement faible (31%) parmi les entreprises enquêtées déclare produire selon les normes internationales,
- le programme de mise à niveau (PMN) semble toucher davantage les entreprises de moyenne et de grande tailles que celles de petite taille,
- 66% des entreprises enquêtées ont déclaré avoir investi. Ce sont surtout les grandes et les moyennes entreprises qui sont responsables de cette relance.
- une entreprise sur trois affirme faire de la recherche-développement.

Cependant, une forte proportion d'entreprises estime que l'investissement en R&D est coûteux et exige une taille minimale. Comme résultat de cet effort en matière d'innovation, plus du tiers des produits ont commencé à être fabriqués depuis moins de 5 ans et génèrent près de la moitié des revenus des entreprises.

- 77% des entreprises enquêtées sont connectées à Internet et 40% disposent d'un site WEB.

c) Performances des entreprises

- Pour près de la moitié des entreprises, l'évolution de la production ainsi que du chiffre d'affaires s'inscrit à la hausse. Ceci est d'autant plus important que la stratégie de montée en gamme, adoptée par une large proportion d'entreprises, a contribué à l'amélioration de la valeur ajoutée.
- malgré la conjoncture internationale défavorable, 40% des entreprises ont déclaré avoir préservé leur marché.
- en terme d'emploi, 29% des entreprises déclarent avoir augmenté leur effectif et 51% l'avoir maintenu.
- l'adhésion des entreprises au PMN semble avoir affecté positivement les performances des entreprises en matière d'investissement, de production, d'exportation et de gain de productivité.
- malgré un fléchissement quant aux intentions d'investissement dans le futur par rapport à l'enquête précédente, un certain optimisme demeure perceptible puisque 66% des entreprises expriment leur intention d'augmenter les capacités productives compte tenu de l'état actuel de la demande et des perspectives commerciales.

Annexe statistique

Tableau I.1. Solde de biens et services en % du PIB

Pays/zone	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Espagne	-0,47	0,49	0,62	-0,33	-1,85	-3,05
Grèce	-6,88	-7,42	-7,80	-10,10	-6,50	-5,80
Portugal	-8,04	-9,52	-11,01	-11,22	-13,06	-13,86
Turquie	-2,13	-6,48	-5,41	-1,97	-2,71	-6,75
Mexique	6,49	6,34	4,07	3,47	4,17	4,18
Brésil	-1,07	-1,55	-2,03	-1,77	-0,92	-1,05
Argentine	-0,60	-0,81	-2,13	-2,33	-1,36	-0,28
Chili	2,41	0,03	-0,44	-0,65	4,58	3,64
Algérie	2,62	10,80	12,54	4,83	7,37	23,02
Maroc	-6,45	-2,43	-3,42	-2,76	-3,68	-5,69
Tunisie	-2,75	-0,19	-2,41	-3,22	-1,51	-2,86
Nigéria	10,56	17,71	16,08	4,19	11,71	35,13
Indonésie	0,63	1,56	1,68	23,63	20,63	14,38
Corée du Sud	0,62	-0,97	2,02	17,89	9,91	5,64
Taiwan	2,32	4,98	3,41	3,13	3,87	3,41
Malaisie	5,17	10,66	9,38	30,50	28,47	30,67
Philippines	-10,35	-9,86	-12,69	-7,59	-5,87	-3,35
Thaïlande	-10,30	-7,96	-2,15	12,54	11,46	9,08
Egypte	-9,95	-9,55	-13,41	-16,46	-12,76	-9,88
Inde	-1,87	-1,70	-0,87	-0,72	-1,04	-0,50
Bulgarie	-4,70	-3,22	2,49	-2,94	-8,07	-5,31
Hongrie	-1,91	-0,25	-0,64	-1,54	0,04	-0,91
Pologne	-2,67	-7,01	-9,43	-8,24	-10,20	-9,38
Roumanie	-4,22	-7,06	-5,59	-8,23	-3,44	-5,87
Chine	2,60	4,07	5,67	6,98	8,28	8,16
TOTAL	-0,43	-0,07	0,28	2,16	2,62	2,49

Compilation IEQ, source : CHELEM 2002

Tableau I.2. Croissance du PIB aux prix constants

	(en %)								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Agriculture et pêche	-9,9	29,5	3,0	-1,0	11,0	-1,0	-1,5	-11,0	12,0
Industries Manufacturières	4,4	2,7	7,5	4,3	5,6	6,6	6,9	2,0	4,5
dont IAA	-3,6	1,9	19,0	-3,0	12,8	7,6	-2,5	-0,5	7,0
THC	7,4	3,5	4,6	6,3	2,6	6,3	12,0	1,4	4,0
IME	4,4	0,9	7,0	8,6	6,3	6,8	14,0	1,5	4,5
CHIMIE	5,5	5,1	7,4	3,9	3,4	5,0	2,5	2,5	2,5
Industries non manufacturières	2,1	4,3	3,8	6,6	4,1	3,8	3,7	5,1	3,4
Services	5,2	4,7	6,3	5,9	5,7	5,7	6,2	4,6	5,9
Services marchands	5,3	5,1	6,8	6,5	6,7	6,2	6,8	4,7	6,6
dont organismes financiers	9,3	11,1	6,0	4,0	12,4	8,6	6,5	5,5	5,0
Télécommunications	18,0	27,3	18,3	12,2	14,9	20,9	21,0	17,0	17,0
Commerce	6,0	1,1	4,3	7,9	7,2	4,5	5,5	4,7	4,4
Services non marchands	4,8	3,7	5,3	4,4	3,4	4,6	4,7	4,5	4,0
dont fonction publique	4,8	3,8	5,4	4,5	3,5	4,7	4,0	4,0	4,0
PIB aux coûts des facteurs	2,2	7,6	5,7	4,6	6,3	4,6	4,9	1,9	6,0

Compilation IEQ, sources : MDCI

Tableau I.3. Structure du PIB aux prix constants

	(en %)								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Agriculture et pêche	13,7	16,5	16,1	15,2	15,9	15,0	14,1	12,3	13,0
Industries manufacturières	20,9	20,0	20,3	20,3	20,1	20,5	20,9	20,9	20,6
dont IAA	3,7	3,5	4,0	3,7	3,9	4,0	3,7	3,6	3,7
THC	7,0	6,7	6,7	6,8	6,5	6,6	7,1	7,1	6,9
IME	2,9	2,7	2,8	2,9	2,9	2,9	3,2	3,2	3,1
CHIMIE	2,2	2,2	2,2	2,2	2,1	2,1	2,1	2,1	2,0
Industries non manufacturières	13,8	13,4	13,1	13,4	13,1	13,0	12,9	13,3	13,0
Services	51,6	50,2	50,5	51,1	50,9	51,4	52,1	53,5	53,4
Services marchands	35,9	35,1	35,4	36,1	36,2	36,8	37,5	38,5	38,7
dont organismes financiers	5,2	5,3	5,3	5,3	5,6	5,8	5,9	6,1	6,1
Télécommunications	2,2	2,6	2,9	3,1	3,3	3,9	4,5	5,1	5,7
Commerce	10,6	9,9	9,8	10,1	10,2	10,2	10,3	10,6	10,4
Services non marchands	15,7	15,1	15,0	15,0	14,6	14,6	14,6	15,0	14,7
dont fonction publique	15,2	14,6	14,6	14,6	14,2	14,2	14,1	14,4	14,1
PIB aux coûts des facteurs	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Compilation IEQ, source : MDCI

Tableau I.4. Contribution sectorielle à la croissance du PIB

	(en %)								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Agriculture et pêche	-1,5	4,0	0,5	-0,2	1,7	-0,2	-0,2	-1,6	1,5
Industries manufacturières	0,9	0,6	1,5	0,9	1,1	1,3	1,4	0,4	0,9
dont IAA	-0,1	0,1	0,7	-0,1	0,5	0,3	-0,1	0,0	0,3
THC	0,5	0,2	0,3	0,4	0,2	0,4	0,8	0,1	0,3
IME	0,1	0,0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,0	0,1
CHIMIE	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Industries non manufacturières	0,3	0,6	0,5	0,9	0,5	0,5	0,5	0,7	0,4
Services	2,6	2,4	3,2	3,0	2,9	2,9	3,2	2,4	3,1
Services marchands	1,9	1,8	2,4	2,3	2,4	2,2	2,5	1,7	2,5
dont organismes financiers	0,4	0,6	0,3	0,2	0,7	0,5	0,4	0,3	0,3
Télécommunications	0,3	0,6	0,5	0,4	0,5	0,7	0,8	0,8	0,9
Commerce	0,6	0,1	0,4	0,8	0,7	0,5	0,6	0,5	0,5
Services non marchands	0,7	0,6	0,8	0,7	0,5	0,7	0,7	0,7	0,6
dont fonction publique	0,7	0,6	0,8	0,7	0,5	0,7	0,6	0,6	0,6
PIB aux coûts des facteurs	2,2	7,6	5,7	4,6	6,3	4,6	4,9	1,9	6,0

Compilation IEQ, Source : MDCI

**Tableau II.2.1. Parts de marché à l'exportation des biens
de la Tunisie et ses concurrents sur le Monde**

	(en %)										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tunisie	0,11	0,11	0,11	0,10	0,11	0,11	0,11	0,11	0,12	0,12	0,10
Maroc	0,15	0,16	0,15	0,15	0,14	0,14	0,14	0,14	0,15	0,14	0,14
Egypte	0,14	0,13	0,14	0,13	0,13	0,11	0,12	0,11	0,10	0,10	0,10
Turquie	0,39	0,40	0,40	0,42	0,44	0,44	0,45	0,49	0,51	0,49	0,44
Inde	0,55	0,55	0,53	0,63	0,64	0,65	0,68	0,69	0,68	0,68	0,70
Chine	1,69	2,11	2,31	2,70	3,01	3,14	3,33	3,70	3,87	4,27	4,66
Thaïlande	0,62	0,75	0,82	0,92	0,99	1,04	1,05	1,06	1,00	1,07	1,10
Singapour	1,08	1,17	1,16	1,34	1,49	1,47	1,51	1,49	1,27	1,31	1,34
Philippines	0,25	0,27	0,28	0,32	0,34	0,36	0,43	0,51	0,57	0,62	0,66
Malaisie	0,86	0,99	1,08	1,31	1,40	1,48	1,53	1,52	1,41	1,51	1,64
Indonésie	0,78	0,86	0,93	1,03	1,03	0,98	1,05	1,08	1,04	1,10	1,09
Corée du Sud	1,94	2,11	2,11	2,22	2,31	2,53	2,53	2,56	2,53	2,63	2,79
Europe Centrale	1,87	1,27	1,27	1,33	1,45	1,61	1,61	1,67	1,90	1,85	1,86

Compilation IEQ, Source : CHELEM

**Tableau II.2.2. Croissance des parts de marché
de la Tunisie sur le Monde**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	92-96	97-00
	(en %)										
THC	9,5	7,6	5,5	7,1	4,5	-6,6	11,9	0,6	-7,2	6,8	-0,6
IME	19,5	4,0	-14,3	3,1	2,3	4,3	20,1	1,0	0,7	2,4	6,2
IAA	-31,1	0,0	34,5	-10,0	-34,0	54,8	-15,5	39,5	-18,7	-11,2	10,4
Chimie	-7,1	-16,9	7,8	-3,9	9,3	-6,7	11,3	-14,3	-9,0	-2,6	-5,1
IMCCV	6,3	-4,7	-21,5	13,4	-21,3	-8,8	4,8	-16,5	-13,8	-6,6	-8,9
Ind. diverses	-20,5	24,9	-28,7	3,1	5,7	5,4	7,6	13,2	-0,8	-5,1	6,2
Ind. Manuf.	2,4	0,8	2,3	-0,3	0,3	-0,9	8,3	-1,7	-9,8	1,1	-1,2
Total	1,3	-5,2	6,0	-0,5	1,4	-2,8	7,1	-0,7	-10,0	0,5	-1,8

Compilation IEQ ,source : CHELEM 2002

Tableau II.2.3. Croissance des parts de marché de la Tunisie sur l'U.E.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	92-96	97-00
	(en %)										
THC	15,4	15,1	9,2	8,3	5,7	-6,3	11,1	4,8	-0,6	10,7	2,0
IME	34,6	24,1	-16,7	-1,7	7,8	11,5	19,2	5,3	8,0	8,1	10,9
IAA	-35,6	5,6	43,0	-7,9	-37,8	45,8	-21,2	45,5	-27,7	-11,1	4,9
Chimie	-6,8	-7,7	28,4	2,2	5,3	-14,8	10,6	-26,6	-1,7	3,5	-9,2
IMCCV	-40,1	35,2	74,8	16,5	-0,4	19,7	12,5	-14,8	-13,5	10,4	-0,2
Ind. diverses	-28,0	-0,4	-1,4	0,9	21,9	9,1	20,8	15,9	6,1	-2,6	12,8
Ind. Manuf.	7,2	15,1	5,3	-1,2	2,4	0,1	5,0	0,4	-4,7	5,7	0,1
TOTAL	5,3	6,7	9,7	-1,7	4,2	-1,4	2,6	1,9	-4,9	4,8	-0,5

Compilation IEQ ,source : CHELEM 2002

**Tableau II.2.4. Décomposition de la croissance des parts
de marché de la Tunisie sur le Monde**

(en %)

	Croissance des exportations de la Tunisie	Croissance des importations mondiales	Différence	Effet structure par produit	Effet structure géographique	Effet Compétitivité
1990	23,6	13,8	9,8	2,3	4,3	3,3
1991	4,3	1,7	2,5	0,2	2,1	0,3
1992	8,2	6,8	1,4	1,2	-2,3	2,5
1993	-6,4	-1,6	-4,7	-2,3	-4,7	2,2
1994	19,0	12,3	6,7	-2,0	-4,3	13,0
1995	19,0	19,7	-0,7	-3,7	-0,8	3,8
1996	5,7	4,3	1,4	0,1	-0,1	1,4
1997	1,4	4,1	-2,8	-0,4	-2,9	0,6
1998	5,5	-1,5	7,0	0,3	1,3	5,4
1999	2,7	3,7	-1,0	-2,8	-2,5	4,4
2000	1,6	12,8	-11,2	-4,2	-4,8	-2,2
92-96	9,1	8,3	0,8	-1,4	-2,4	4,6
97-00	2,8	4,8	-2,0	-1,8	-2,2	2,0

Compilation IEQ, Source : CHELEM 2002

Tableau II.2.5. Evolution comparative du commerce intra-branche

(en %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Roumanie	9,2	12,9	14,6	15,3	17,4	17,8	20,1	20,2	20,9	23,8	27,5
IME	13,1	19,2	15,6	18,8	23,5	22,4	28,9	28,0	29,3	36,2	41,8
Pologne	21,4	24,4	27,1	28,4	28,1	32,2	34,7	36,5	38,7	45,1	54,8
IME	27,4	29,2	37,2	40,7	39,7	43,9	44,9	45,2	45,8	53,6	47,3
Egypte	11,7	15,0	13,6	8,8	11,9	6,1	5,6	14,0	12,7	7,9	11,2
IME	25,2	31,1	27,7	15,4	23,0	6,8	5,1	18,7	17,0	8,3	14,4
Hongrie	33,7	38,4	43,2	45,0	44,3	48,5	51,7	54,2	56,6	58,3	60,3
IME	41,4	46,7	51,4	49,5	47,4	52,2	57,7	58,6	58,5	61,2	64,3
Turquie	16,0	16,3	17,3	14,7	20,2	25,6	25,4	24,1	25,8	30,2	29,4
IME	22,3	23,1	24,1	15,7	29,2	38,1	33,3	28,9	32,0	41,0	36,7
Maroc	9,1	10,5	12,9	12,5	10,4	9,2	10,4	12,0	16,6	20,9	16,1
IME	16,3	21,0	26,1	25,2	18,1	17,1	20,4	24,2	32,5	43,8	31,2
Tunisie	21,3	20,4	23,3	21,9	21,9	22,7	24,1	25,1	26,1	27,1	32,5
IME	27,5	19,2	24,7	28,6	26,8	28,1	31,5	31,9	32,4	37,0	46,5

Compilation IEQ, source : EUROSTAT

Tableau II.2.6. Evolution du commerce intra-branche par secteur

	(en %)										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Agriculture	2,4	2,0	1,9	1,9	1,6	1,5	1,2	0,6	1,0	1,8	1,1
IAA	0,3	0,3	0,7	0,9	1,7	2,1	3,5	1,4	2,5	5,0	2,5
Chimie	3,7	3,5	6,0	5,3	14,8	14,8	4,0	7,0	19,7	9,5	13,0
IME	27,5	19,2	24,7	28,6	26,8	28,1	31,5	31,9	32,4	37,0	46,5
IMCCV	2,3	6,5	8,2	9,6	11,8	11,9	21,1	18,6	27,4	29,7	41,5
THC	28,1	29,5	29,7	25,7	27,6	27,0	29,6	31,1	28,6	28,8	35,5
Industries diverses	14,3	21,5	24,7	24,1	25,7	23,3	26,9	26,5	28,3	29,7	31,4
Energie	19,5	23,4	23,6	5,0	0,2	13,1	0,3	6,5	0,0	7,4	0,0
Mine	0,6	3,0	2,6	4,3	0,0	0,1	0,4	5,5	0,7	0,6	3,6
Total	21,3	20,4	23,3	21,9	21,9	22,7	24,1	25,1	26,1	27,1	32,5

Source: EUROSTAT

Tableau II.2.7. Intensité de concurrence que subit la Tunisie sur le Monde en 1990 (vêtements de confection)

	(en %)							
	France	Allemagne	UEBL	Italie	Pays-Bas	Danemark	Reste du monde	Monde
Italie	6,85	4,12	1,78	0,00	0,19	0,13	0,36	13,43
Allemagne	2,76	0,00	3,38	0,46	1,24	0,17	0,46	8,48
Maroc	6,04	0,57	0,54	0,06	0,02	0,02	0,01	7,27
France	0,00	1,32	3,57	0,81	0,10	0,03	0,20	6,02
Pays-Bas	0,35	1,40	3,89	0,03	0,00	0,03	0,03	5,74
Portugal	3,33	1,23	0,30	0,11	0,07	0,14	0,23	5,41
Chine	1,19	2,82	0,08	0,34	0,14	0,11	0,25	4,94
Europe Centrale	1,18	2,88	0,27	0,23	0,14	0,12	0,08	4,90
Ex Yougoslavie	0,49	3,59	0,17	0,07	0,07	0,01	0,02	4,42
Hong Kong	0,87	2,59	0,17	0,10	0,15	0,14	0,25	4,28
UEBL	2,39	0,80	0,00	0,32	0,54	0,02	0,04	4,12
Turquie	0,99	2,31	0,08	0,08	0,08	0,03	0,04	3,61
Royaume Uni	1,56	0,70	0,62	0,24	0,12	0,12	0,24	3,59
Inde	1,21	1,10	0,07	0,10	0,07	0,05	0,10	2,70
Corée du Nord	0,69	0,80	0,08	0,09	0,07	0,02	0,15	1,90
Thaïlande	0,77	0,41	0,18	0,10	0,04	0,03	0,15	1,69
Grèce	0,42	1,06	0,07	0,05	0,01	0,02	0,03	1,66
Etats Unis	0,62	0,11	0,25	0,09	0,01	0,01	0,14	1,22
Autriche	0,18	0,84	0,04	0,08	0,02	0,02	0,02	1,19
Reste du monde	6,98	3,74	0,61	0,68	0,36	0,20	0,85	13,43
Monde	38,86	32,39	16,17	4,07	3,43	1,42	3,66	100,00

Compilation IEQ, source: CHELEM 2002

**Tableau II.2.8. Intensité de concurrence que subit la Tunisie
sur le Monde en 2000 (vêtements de confection)**

	(en %)							
	France	Allemagne	UEBL	Italie	Pays-Bas	Royaume Unie	Reste du monde	Monde
EUROPE CENTRALE	3,03	4,90	1,39	4,06	0,51	0,11	0,77	14,75
Chine	3,73	2,03	1,12	2,34	0,50	0,08	0,81	10,61
Italie	3,64	1,74	0,98	0,00	0,27	0,10	0,62	7,34
Allemagne	1,67	0,00	1,80	0,58	1,12	0,09	0,78	6,04
UEBL	3,61	0,40	0,00	1,05	0,59	0,08	0,06	5,78
Maroc	4,13	0,34	0,50	0,41	0,13	0,10	0,13	5,73
Autres Asie/Océanie	2,07	1,23	0,56	0,70	0,36	0,10	0,22	5,23
Turquie	0,92	1,79	0,54	0,29	0,30	0,07	0,95	4,87
France	0,00	0,48	2,01	1,04	0,17	0,06	0,28	4,04
Inde	1,73	0,50	0,42	0,40	0,14	0,06	0,17	3,41
Pays-Bas	0,66	0,48	1,79	0,33	0,00	0,03	0,07	3,37
Royaume-Uni	1,15	0,37	0,53	0,29	0,10	0,00	0,18	2,61
Indonésie	0,89	0,55	0,43	0,38	0,13	0,06	0,13	2,58
Portugal	1,23	0,33	0,19	0,28	0,10	0,04	0,17	2,34
Ex-URSS	0,53	0,97	0,29	0,25	0,12	0,03	0,11	2,32
Hong Kong	0,69	0,70	0,13	0,14	0,29	0,15	0,15	2,25
Espagne	1,37	0,09	0,37	0,31	0,02	0,01	0,04	2,22
Indochine	0,85	0,61	0,24	0,22	0,13	0,01	0,09	2,16
Ex-Yougoslavie	0,29	1,21	0,12	0,38	0,12	0,01	0,03	2,15
Afrique NDA	0,92	0,05	0,10	0,04	0,03	0,02	0,04	1,20
Thaïlande	0,52	0,11	0,25	0,08	0,05	0,01	0,09	1,11
Reste du monde	2,50	1,67	0,90	1,03	0,43	0,19	1,14	7,86
MONDE	36,12	20,54	14,66	14,61	5,59	1,41	7,05	100,00

Compilation IEQ, source : CHELEM 2002

Tableau II.2.9. Produits dynamiques

	Avantage comparatif		Degré de Dynamisme mondial	Part dans les exportations tunisiennes sur le monde
	1990	1997-2000	1997-2000	1997-2000
Produits ayant renforcé leur avantage comparatif				19,59%
Vêtements de bonneterie	5,30	7,76	6,64%	11,05%
Fournitures électriques	1,13	1,97	7,26%	7,31%
Matériel électrique	1,03	1,20	6,51%	1,23%
Produits disposant d'une nette marge de progression				1,37%
Instruments de mesure	0,07	0,31	5,72%	0,58%
Meubles	0,27	0,34	6,87%	0,34%
Produits pharmaceutiques	0,06	0,17	8,89%	0,30%
Automobiles particulières	0,01	0,02	5,33%	0,08%
Composants électroniques	0,00	0,02	12,48%	0,07%
Produits disposant d'un avantage comparatif en baisse				7,88%
Pétrole brut	1,98	1,00	15,74%	4,73%
Produits raffinés du pétrole	0,87	0,77	14,35%	1,64%
Matériel de télécommunication	0,29	0,17	15,56%	0,49%
Non ventilés	0,18	0,07	9,05%	0,24%
Aéronautique et espace	0,32	0,08	11,23%	0,19%
Appareils d'optique	0,52	0,16	8,83%	0,14%
Bijoux	0,31	0,10	6,36%	0,12%
Métallurgie non ferreuse	0,10	0,07	7,01%	0,12%
Chimie organique de base	0,06	0,04	5,44%	0,10%
Matériel informatique	0,02	0,02	9,70%	0,09%
Gaz naturel	0,27	0,00	12,61%	0,00%
Total				28,84%

Compilation IEQ, source: CHELEM 2002

Tableau II.2.10. Produits non dynamiques

	Avantage comparatif		Degré de Dynamisme mondial	Part dans les exportations tunisiennes sur le monde
	1990	1997-2000	1997-2000	1997-2000
Produits ayant renforcé leur avantage comparatif				51,35%
Vêtements de confection	16,19	19,41	2,64%	32,81%
Cuirs	1,46	3,43	-0,95%	5,38%
Chimie minérale de base	6,74	7,98	3,26%	5,28%
Corps gras	3,21	4,80	-3,16%	4,24%
Minéraux NDA	2,76	3,34	-0,08%	1,02%
Tapis	1,51	1,53	3,63%	0,87%
Produits céréaliers	1,00	2,32	-3,33%	0,68%
Céramique	1,00	1,10	0,37%	0,55%
Tabacs manufacturés	1,14	2,02	-2,63%	0,51%
Produits disposant d'une nette marge de progression				5,95%
Fer et acier	0,31	0,44	0,70%	0,88%
Conserves végétales	0,65	1,04	-0,45%	0,70%
Produits de toilette	0,45	0,54	3,69%	0,65%
Papier	0,26	0,32	2,31%	0,64%
Articles manufacturés NDA	0,22	0,26	4,60%	0,57%
Machines spécialisées	0,08	0,18	-0,14%	0,40%
Boissons	0,39	0,52	0,71%	0,38%
Articles en plastique	0,12	0,13	4,22%	0,36%
Electronique grand public	0,06	0,26	4,30%	0,29%
Ouvrages en bois	0,24	0,38	3,01%	0,21%
Electroménager	0,02	0,29	1,19%	0,21%
Ouvrages métalliques	0,26	0,38	-0,56%	0,13%
Aliments pour animaux	0,16	0,25	-3,57%	0,10%
Imprimés	0,14	0,21	0,17%	0,10%
Matériel BTP	0,04	0,08	0,43%	0,09%
Sucre	0,16	0,19	2,55%	0,08%
Minerais de fer	0,07	0,15	2,94%	0,05%
Matériel agricole	0,06	0,09	-4,22%	0,03%
Machines-outils	0,03	0,04	0,30%	0,03%
Conserves animales	0,05	0,09	-1,00%	0,03%
Céréales	0,01	0,02	-4,73%	0,01%
Produits disposant d'un avantage comparatif en baisse				13,87%
Engrais	11,60	10,12	-2,52%	4,93%
Fils et tissus	1,03	0,89	0,16%	1,85%
Viandes et poissons	1,80	1,23	0,14%	1,66%

Tableau II.2.10. Produits non dynamiques *(suite)

	Avantage comparatif		Degré de Dynamisme mondial	Part dans les exportations tunisiennes sur le monde
	1990	1997-2000	1997-2000	1997-2000
Autres produits agricoles	1,19	0,69	-3,49%	1,36%
Ciment	9,50	2,94	-1,18%	0,57%
Quincaillerie	0,36	0,24	2,85%	0,72%
Éléments de véhicules auto.	0,27	0,27	3,44%	0,65%
Moteurs	0,21	0,19	3,09%	0,59%
Minerais non ferreux	0,79	0,73	4,76%	0,41%
Articles en caoutchouc	0,45	0,35	1,71%	0,27%
Première transform. du fer	0,49	0,39	-1,82%	0,19%
Prod. agric. non comestibles	0,16	0,12	-3,46%	0,18%
Horlogerie	0,88	0,51	-2,73%	0,14%
Peintures	0,17	0,16	2,29%	0,14%
Verre	0,30	0,19	3,31%	0,09%
Véhicules utilitaires	0,27	0,05	3,18%	0,08%
Navires	0,19	0,05	0,41%	0,03%
Plastiques	0,03	0,02	-1,13%	0,01%
Total				71,16%

Compilation IEQ, source : CHELEM 2002

Tableau III.1.1. Indice prix à la consommation

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bangladesh	85	88	92	100	104	106	113	123	128	130	-
Bulgarie	18	31	62	100	222	2567	3046	3125	3447	3701	3964
Chine	60	69	86	100	108	111	110	109	109	110	-
Hong Kong	78	84	92	100	106	112	116	111	107	105	103
Rép. Tchèque	-	83	92	100	109	118	131	133	139	145	148
Hongrie	54	66	78	100	123	146	167	183	201	220	230
Inde	77	82	91	100	109	117	132	138	144	149	152
Indonésie	77	84	91	100	108	115	182	219	227	253	279
Corée	86	90	96	100	105	110	118	119	121	126	129
Maroc	85	90	94	100	103	104	107	108	110	110	113
Pakistan	72	79	89	100	110	123	131	136	142	146	149
Pologne	43	59	78	100	120	138	154	165	182	192	196
Roumanie	9	32	76	100	139	354	563	820	1195	1607	1886
Slovaquie	-	80	91	100	106	112	120	132	148	159	164
Thaïlande	87	90	95	100	106	112	121	121	123	125	126
Tunisie	86	90	94	100	104	108	111	114	117	119	122
Turquie	16	26	53	100	180	335	618	1020	1580	2439	3341
Vietnam	-	-	-	100	106	109	117	122	120	119	123

Source : SFI

Tableau III.2.1. Evolution indiciaire du taux de change nominal vis à vis du dollar

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Australie	101	109	101	100	95	100	118	115	127	143	138
Bangladesh	97	98	100	100	104	109	116	122	129	139	144
Bulgarie	35	41	81	100	265	2504	2621	2734	3161	3252	3202
Chine	66	69	103	100	100	99	99	99	99	99	99
Hong Kong	100	100	100	100	100	100	100	100	101	101	101
Rép. Tchèque	-	110	108	100	102	119	122	130	145	143	128
Hongrie	63	73	84	100	121	149	171	189	225	228	213
Inde	80	94	97	100	109	112	127	133	139	146	150
Indonésie	90	93	96	100	104	129	445	349	375	456	424
Corée	101	104	104	100	104	123	182	154	147	167	166
Maroc	100	109	108	100	102	112	112	115	124	132	133
Pakistan	79	89	97	100	114	130	143	156	170	197	191
Pologne	56	75	94	100	111	135	143	164	179	169	169
Roumanie	15	37	81	100	152	353	437	754	1068	1429	1610
Slovaquie	-	104	108	100	103	113	119	139	155	163	159
Thaïlande	102	102	101	100	102	126	166	152	161	178	172
Tunisie	94	106	107	100	103	117	120	125	145	152	154
Turquie	15	24	65	100	178	331	569	913	1364	2673	3021
Vietnam	101	96	99	100	100	106	120	126	128	133	138

Compilation IEQ, Source: SFI

Tableau III.3. Evolution indiciaire du taux de change réel vis à vis du dollar

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Australie	101	110	103	100	95	102	121	119	131	145	-
Bangladesh	105	106	105	100	103	108	110	108	114	124	-
Bulgarie	176	124	127	100	123	103	92	96	104	102	95
Chine	101	95	117	100	95	94	96	100	103	105	-
Hong Kong	117	112	106	100	97	94	93	99	106	111	115
Rép. Tchèque	-	125	115	100	97	107	100	107	119	115	102
Hongrie	108	106	104	100	101	107	109	112	126	120	109
Inde	95	108	104	100	103	101	103	105	109	113	116
Indonésie	108	104	102	100	99	118	262	174	186	209	178
Corée	108	110	106	100	102	119	165	142	136	154	151
Maroc	108	115	111	100	102	113	113	117	128	139	138
Pakistan	101	106	106	100	106	111	117	125	136	156	150
Pologne	121	121	117	100	96	103	100	108	111	102	101
Roumanie	155	111	105	100	112	105	83	100	101	103	100
Slovaquie	-	122	115	100	100	106	106	115	118	119	114
Thaïlande	108	107	104	100	99	119	147	137	148	166	161
Tunisie	100	112	111	100	102	115	116	120	140	148	148
Turquie	89	88	118	100	101	104	98	98	98	127	106
Vietnam	-	-	-	100	97	102	110	113	121	130	131

Compilation IEQ, Source: SFI

Tableau III.1.5.1 Croissance des marges sur coûts salariaux unitaires

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1992 -96	1997 -00
Ind.Manuf.	0,8	-0,5	1,8	14,5	-1,0	1,7	1,1	6,5	0,6	1,6	3,3	2,5
IAA	-10,8	-6,6	0,2	13,9	-0,8	-4,1	4,9	-1,5	-0,6	0,2	0,5	0,7
IMCCV	6,6	-3,3	-2,3	8,0	0,2	-1,5	-0,4	7,8	-0,1	-0,4	0,2	1,7
IME	0,5	-5,2	-8,9	19,6	3,2	-5,1	2,7	6,6	0,5	1,5	0,7	2,8
Chimie	25,6	-13,6	5,5	32,6	5,5	0,1	4,1	8,4	0,6	1,9	6,0	3,7
THC	0,8	5,3	9,2	12,6	-4,8	7,9	-0,3	7,5	1,4	2,9	6,0	2,9
IMD	-0,6	0,8	-1,1	5,2	-1,7	-0,1	-4,3	9,6	-0,1	0,8	0,6	1,5

Compilation IEQ, source : Comptabilité Nationale

Tableau III.1.5.2 Déterminants des marges sur coûts salariaux unitaires

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1992 -96	1997 -00
Ind.Manuf.												
Prix de la VA	7,4	4,4	6,1	6,6	6,0	5,2	2,7	3,5	1,5	1,8	5,7	2,4
Salaire moyen	8,0	8,1	5,8	-2,2	8,3	3,0	5,9	-2,1	3,0	2,9	4,6	2,4
Productivité du travail	1,3	3,0	1,5	5,0	1,1	-0,5	4,1	0,7	2,1	2,8	2,0	2,4
IAA												
Prix de la VA	8,5	4,2	7,4	2,3	4,9	3,5	0,4	4,3	2,2	2,1	4,5	2,2
Salaire moyen	11,1	10,4	4,8	-4,3	-0,3	7,2	11,2	-0,7	13,4	7,0	3,6	7,7
Productivité du travail	-8,7	-1,1	-2,2	6,6	-5,7	-0,7	16,2	-6,2	10,3	5,0	-0,6	6,3
IMCCV												
Prix de la VA	7,8	8,4	3,2	7,1	3,1	0,0	1,6	3,0	1,2	1,4	4,4	1,8
Salaire moyen	-0,5	9,9	6,6	-3,0	5,0	-2,0	0,1	-3,4	2,5	5,8	3,3	1,2
Productivité du travail	-1,6	-2,0	0,9	-2,2	2,0	-3,4	-1,9	1,1	1,1	3,9	-0,9	1,1
IME												
Prix de la VA	6,6	3,7	4,0	6,4	4,4	5,1	2,5	2,9	3,8	2,9	4,7	3,0
Salaire moyen	6,2	8,0	13,6	-11,9	0,3	4,2	0,0	-1,9	3,5	1,4	2,8	0,8
Productivité du travail	0,1	-1,3	-0,5	-1,0	-0,9	-5,9	0,2	1,6	0,3	0,0	-1,9	0,5
Chimie												
Prix de la VA	13,5	-18,3	11,2	21,0	10,6	9,6	7,3	0,2	0,9	-0,5	6,8	2,0
Salaire moyen	5,4	8,3	8,4	-3,4	6,2	10,2	8,5	-7,1	-0,5	-1,3	6,0	-0,1
Productivité du travail	16,7	14,5	2,9	5,9	1,3	0,6	5,2	0,6	-0,8	1,1	5,0	1,5
THC												
Prix de la VA	6,8	8,6	6,6	6,7	7,0	6,7	3,4	3,9	1,1	2,1	7,1	2,6
Salaire moyen	10,7	8,0	1,1	3,4	17,8	-0,1	5,8	-0,3	-0,7	2,2	6,0	1,8
Productivité du travail	4,5	4,7	3,6	9,1	4,8	1,1	2,0	3,2	-0,5	2,9	4,7	1,9
IMD												
Prix de la VA	3,6	10,1	4,6	2,7	5,2	4,0	1,9	5,2	1,3	1,5	5,3	2,5
Salaire moyen	6,3	12,4	6,6	-0,9	8,4	5,1	7,9	-1,8	3,0	2,9	6,3	3,0
Productivité du travail	2,0	2,9	0,8	1,5	1,3	0,9	1,4	2,4	1,5	2,2	1,5	1,9

Compilation IEQ, source : Comptabilité Nationale



Performances du Secteur Textile

Introduction

L'étude relative au secteur textile habillement et cuir «THC», se propose d'apprécier la place que ce dernier occupe dans l'économie tunisienne et dans les échanges internationaux afin d'identifier les moyens à même de consolider sa compétitivité et de renforcer son taux d'intégration.

Un tel objectif est d'autant plus important que le secteur THC assiste aujourd'hui à de grandes mutations à l'échelle mondiale tels que le démantèlement des accords multifibres, la multiplication des accords d'association entre l'UE et les PECO et l'adhésion de la Chine à l'OMC. De telles mutations conduisant inéluctablement à une exacerbation de la concurrence sur le marché de l'Union Européenne où la Tunisie a bénéficié depuis les années soixante dix d'un traitement de faveur par rapport à d'autres pays.

L'analyse s'avère encore plus utile dans la mesure où le secteur serait également exposé à une vive concurrence sur le marché interne suite notamment à la baisse de la protection effective liée à la création de la zone de libre échange entre la Tunisie et l'Union Européenne.

Ces changements en cours à l'échelle internationale pourraient présenter des opportunités pour le THC dans la mesure où le marché de l'Union Européenne qui constitue notre principal débouché, pourrait s'élargir à d'autres pays tels que ceux de l'Europe de l'Est et de la Turquie.

Ces mêmes mutations sont, toutefois, susceptibles de constituer aussi un défi dans la mesure où l'accentuation de la pression concurrentielle tant sur le marché externe qu'interne pourrait affecter la balance des paiements et risque de réduire la croissance économique du pays et affaiblir les perspectives de sa stabilité extérieure.

Pour relever ce défi concurrentiel, la Tunisie est appelée plus que jamais à renforcer sa compétitivité en faisant asseoir désormais sa stratégie productive et commerciale sur des bases plus solides à long terme. Il s'agit plus précisément de se démarquer des pays concurrents :

- en améliorant davantage la qualité des produits à travers la mise en place d'un outil de production flexible et performant et d'une main-d'œuvre suffisamment qualifiée. Une telle flexibilité serait de nature à permettre aux entreprises tunisiennes de se positionner sur des produits dynamiques à l'échelle mondiale,
- en adoptant une politique de diversification des produits et des marchés en réponse aux éventuels changements de la demande mondiale, qui se sont avérés fréquents au cours de ces dernières années.
- en renforçant davantage les programmes d'appui déjà engagés soit par l'apport des investissements directs étrangers, soit par la recherche du concours du secteur privé étranger sous forme de partenariat pour ce qu'il offre en termes d'accès aux marchés internationaux, de savoir faire et d'innovation technologique..., facteurs clés conditionnant, dans une large mesure, la compétitivité des entreprises.

L'analyse serait articulée en trois parties :

- La première serait axée sur les grands mouvements caractérisant le secteur à l'échelle mondiale. Il s'agit plus précisément d'examiner l'ampleur du mouvement de délocalisation induit par le déplacement de l'industrie du textile-habillement des

pays industrialisés vers les pays en développement et ce, en perspective du démantèlement des accords multifibres.

- La deuxième partie serait axée sur l'évaluation et le suivi de la compétitivité du secteur à travers l'analyse des parts de marché tant interne qu'externe. Il s'agit de fournir un éclairage aussi exhaustif que possible sur les changements structurels, caractérisant les échanges extérieurs.

Une attention particulière serait accordée à l'analyse de l'avantage comparatif, du commerce intra-branche, de la montée en gamme et de l'état de concurrence qu'exercent les autres pays sur les exportations tunisiennes sur les différents marchés partenaires.

- La troisième et dernière partie portera sur l'étude des déterminants de la compétitivité à travers une analyse comparative du coût de travail et l'examen du taux d'encadrement et de l'âge moyen du capital caractérisant le système productif du secteur..

I- Aperçu sur les mouvements caractérisant le secteur à l'échelle mondiale

L'année 2000 a été marquée par un rythme de croissance élevé dans la production et le commerce de biens à l'échelle mondiale. En effet, Ces deux variables ont enregistré les plus fortes expansions depuis plus d'une décennie avec encore un rythme de croissance beaucoup plus soutenu dans le commerce que dans la production. Les échanges de produits manufacturés ont augmenté plus vite que ceux des produits agricoles et des industries extractives.

Croissance du volume des exportations et de la production mondiales de marchandises par grand groupe de produits 1990-00

	1990	1997	1998	1999	2000
Exportations mondiales de marchandises	7.0	11.0	5.0	5.0	12.0
- Produits agricoles	4.5	6.0	0.0	2.5	8.0
- Produits des industries extractives	4.0	9.5	4.0	-1.5	0.5
- Produits manufacturés	7.5	12.0	5.0	7.0	14.5
Production mondiale de marchandises*	2.5	4.5	2.0	2.5	4.5
- Agriculture	2.0	2.5	1.5	2.5	1.0
- Industries extractives	1.5	3.5	1.5	-2.0	3.5
- Industries manufacturières	2.5	5.5	2.5	3.5	6.0
PIB mondial	2.0	3.5	2.0	3.0	4.0

(*) Note : La production mondiale de marchandises diffère du PIB mondial parce qu'elle n'englobe ni les services, ni la construction.

Source : Statistique du Commerce International-OMC 2001.

Cette tendance qui s'interprète comme étant une amélioration en terme de compétitivité est encore plus significative dans les pays en développement et plus particulièrement au niveau du secteur THC en raison notamment d'un contenu élevé en main-d'œuvre, facteur constituant une dotation abondante et favorable dans ces pays.

Dès lors, il serait utile de montrer dans quelle mesure, ces performances commerciales au niveau du secteur textile habillement et cuir sont attribuables aux mouvements qui se dessinent actuellement à l'échelle mondiale telles que l'importance du trafic de perfectionnement du passif (TPP) suite notamment à l'intensification de la concurrence au cours de ces dernières années et à la concentration des sources d'approvisionnement et des capacités de production dans les pays asiatiques, l'apparition des pays dotés d'une abondance de main d'œuvre et l'accélération de la diffusion technologique ; mouvements supposés expliquer le déplacement actuel du centre de gravité du secteur THC des pays industrialisés vers les pays en développement.

1.1- Source d'approvisionnement à l'échelle mondiale

La production mondiale des fibres textiles a connu un changement structurel en faveur des fibres chimiques aux dépens de celui du coton et de la laine et se répartit en 2000 à raison de 60% en fibres chimiques et 38% en coton. En outre, elle tend à se concentrer de plus en plus en Asie.

Structure du commerce mondial des fibres textiles

	1976	1986	1996	2000
Fibres chimiques	47	50	54	60
Coton	47	45	43	38
Laine (base lavée)	6	5	3	2
Fibres textiles	100	100	100	100

Source : l'Industrie Textile n°1396

L'augmentation de la part des pays asiatiques s'est faite au détriment de la production des pays industrialisés qui n'a cessé de se contracter au cours de ces dernières années.

La Chine occupe la seconde place dans la production des fibres chimiques après l'Europe Occidentale réunie et se positionne en deuxième place après les USA pour le coton. Les autres pays asiatiques viennent en 3^{ème} rang.

1.2- Transformations industrielles

Les statistiques disponibles et susceptibles d'apprécier les activités situées en amont du secteur textile, montrent que la transformation industrielle des fibres et les capacités de production y sont afférentes se concentrent de plus en plus dans les pays asiatiques.

En effet et concernant la transformation industrielle des fibres (filature, tissage et finissage), considérée comme un segment hautement capitalistique et à technologie avancée, elle se fait de plus en plus dans les pays producteurs des fibres et plus particulièrement dans les pays asiatiques comme en témoigne leur part qui est passée de 42% en 1980 à 60% en 2000.

Cette tendance à la hausse se fait également au détriment de l'Europe Occidentale qui continue à investir dans l'automatisation et la recherche et développement malgré que sa position a été reléguée au second rang.

1.3- Capacités de production dans le secteur textile

S'agissant des capacités de production installées dans le secteur, les statistiques disponibles révèlent qu'une nouvelle configuration est en train de se dessiner en faveur des pays asiatiques et aux dépens des pays industrialisés. Ce phénomène est confirmé par les faits suivants :

i) les équipements spécifiques au secteur à savoir : les «motors opened» et les broches utilisées dans la filature n'ont cessé de prendre de l'importance dans les pays asiatiques. Cette tendance est encore plus remarquable pour les métiers à tisser avec ou sans navettes.

En somme les mouvements qui s'opèrent dans ce secteur à l'échelle mondiale, laissent déduire que le secteur textile, bien qu'il tende à se déplacer vers les pays asiatiques, continue à être prédominé, notamment dans son activité en amont, par les pays industrialisés ;

ii) les sources d'approvisionnement et les capacités de production y sont afférentes se concentrent de plus en plus dans les pays asiatiques laissant présager, en perspective du démantèlement des accords multifibres et de l'adhésion de la Chine à l'OMC, le déplacement du centre de gravité du secteur des pays industrialisés vers les pays asiatiques qui disposent, encore d'autres atouts non négligeables (main-d'œuvre abondante, acquisition de technologies avancées et perspectives de consommation encourageantes) ;

iii) la situation du secteur dans les pays industrialisés suscite des inquiétudes dans la mesure où elle n'a cessé de se détériorer au cours de ces dernières années comme en témoignent le déclin de la production, la hausse des importations notamment dans l'habillement et les chaussures ainsi que la baisse de l'emploi.

Sur la base de ces constats deux enseignements peuvent se dégager :
a- les pays industrialisés se trouvent contraints, face à l'intensification de la concurrence des pays en développement, à délocaliser une partie de leur activité, tout en continuant à développer les segments situés en amont moyennant l'adoption de nouvelles technologies d'information et de communication et

l'adéquation permanente entre création, changements et exigences de la demande d'une part, et flexibilité de l'appareil productif d'autre part ;

b- la délocalisation n'a cessé de prendre de l'ampleur au cours de ces dernières années, notamment dans le sillage des pays industrialisés comme en témoignent le mouvement massif des IDE et les échanges TPP entre l'UE et les pays du bassin méditerranéen et de l'Europe Centrale et Orientale.

1.4- Mouvement de délocalisation

L'arrangement multifibre, entré en vigueur en 1974, consiste généralement à freiner la pénétration des pays en développement sur le marché des pays industrialisés. Toutefois, et bien que cet accord ait instauré des quotas sur les exportations en provenance des P.V.D., il ne traite pas ces pays de la même manière.

Certains pays comme la Tunisie, ont pu profiter d'un accès favorable au marché européen qui absorbe plus de 95% des exportations THC.

D'autres n'ont cessé, face aux restrictions quantitatives qui leur sont imposées, de résister en misant sur les deux leviers de compétitivité à savoir la qualité et le prix.

A ce titre, et pour apprécier les enjeux de la délocalisation qui vont s'accroître davantage en perspective de l'accession de la Chine à l'OMC, il importe d'analyser les échanges extérieurs entre l'UE et les différentes régions et les flux des IDE à l'échelle mondiale.

Il s'agit plus particulièrement de visualiser les flux d'échanges qui s'opèrent entre l'UE et les pays du bassin méditerranéen et de l'Europe Centrale tant au niveau de l'ensemble du secteur qu'au niveau de ses différentes composantes.

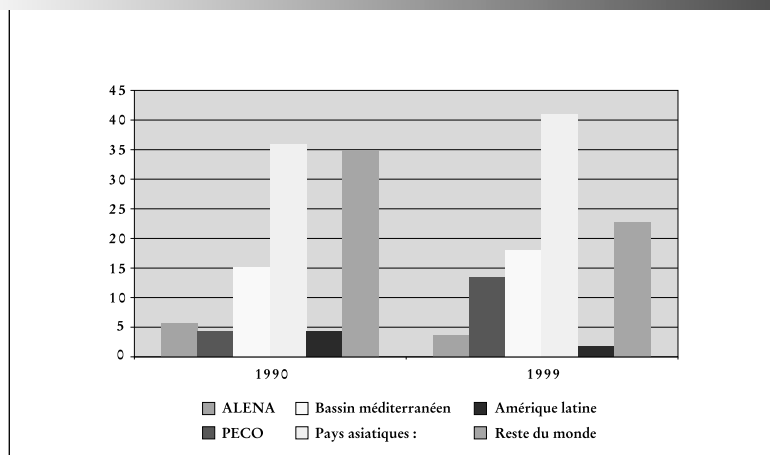
Durant la dernière décennie, la structure des importations de l'UE, censée refléter l'évolution des parts de marché que détient chaque région, montre que :

- i) les PECO et à moindre degré les pays du bassin méditerranéen ont enregistré de bonnes performances commerciales au niveau de l'ensemble de la filière et de ses différentes composantes ;
- ii) les pays asiatiques ont consolidé leur position grâce notamment à l'entrée en force de la Chine dans les produits d'habillement et ceux des cuirs et chaussures. Cette tendance est appelée à se renforcer davantage en perspective de son adhésion à l'OMC ;
- iii) les pays de l'ALENA et d'Amérique Latine ont vu leur part de marché se réduire d'une année à l'autre.

Structure des importations de l'UE par zone (en %) (THC)

	1990	1999
ALENA	5,6	3,5
PECO	4,3	13,3
Bassin méditerranéen	15,1	18,0
Pays asiatiques :	35,9	40,9
dont la Chine	9,3	16,5
Amérique latine	4,2	1,7
Reste du monde	34,9	22,6
Union Européenne	100	100

Source : EUROSTAT



Les performances enregistrées par les PECO et les pays du bassin méditerranéen sont imputables :

- aux accords d'association qui se sont multipliés au cours de ces dernières années entre l'UE et ces pays. A ce titre, l'union douanière avec la Turquie, la mise en œuvre de la libéralisation des échanges avec les PECO et l'amélioration des relations commerciales avec les pays méditerranéens constituent autant d'éléments favorisant le développement du secteur ;
- à la proximité géographique par rapport à l'Union Européenne qui constitue un atout non négligeable dans la mesure où la supervision se réalise plus facilement et la production à réactivité rapide «quick response» se fait dans les meilleurs délais ;
- à l'ampleur des mouvements des IDE vers les PECO au cours de ces dernières années suite notamment à la conclusion des accords de partenariat avec l'UE qui leur accordent non seulement des avantages commerciaux mais mettent aussi à leur disposition des fonds destinés à financer l'infrastructure pour rendre l'environnement propice aux IDE et améliorer l'attractivité territoriale de ces pays qui sont appelés à adhérer à l'Union Européenne.

En outre, les parts de marché détenues par les deux zones, en l'occurrence les PECO et les pays du bassin méditerranéen, ont enregistré durant la période 90-99 une augmentation tant au niveau global qu'au niveau de ses différents segments. Cette augmentation apparaît toutefois, beaucoup plus significative dans les PECO, en raison notamment d'un développement massif de TPP dans cette zone comme l'illustrent les exportations TPP vers l'UE qui ont atteint 249 % en 1999 (base 100 en 1990).

Pour les pays méditerranéens, la progression de leur part de marché, bien qu'elle soit modérée, trouve aussi son origine dans les mouvements de TPP¹⁷ dont les performances demeurent, en deçà, de celles enregistrées par les PECO.

*Evolution indiciaire des exportations
TPP des PECO sur L'U.E. (1990 = 100)*

	1991	1993	1995	1997	1998	1999
PECO	135.5	253.0	287.7	254.3	256.1	249.3
Roumanie	154.0	261.5	303.1	209.8	191.7	167.8
Hongrie	127.9	151.8	137.7	137.5	116.4	97.4
Pologne	154.0	261.5	303.1	209.8	191.7	167.8
Bulgarie	153.7	359.5	468.4	581.5	779.6	840.4

Compilation IEQ, Source : EUROSTAT

Les performances enregistrées par les PECO et les pays du bassin méditerranéen semblent être étroitement corrélées avec l'évolution des investissements directs étrangers au cours de ces dernières années suite notamment à l'intensification du mouvement de délocalisation favorisé par la multiplication des accords d'association avec l'Union Européenne.

17 Dans le cas des pays méditerranéens, une large part des opérations de TPP n'est pas enregistrée dans les statistiques internationales du commerce extérieur

En effet, les flux d'IDE à destination des pays de l'Europe Centrale et Orientale ont augmenté de façon beaucoup plus soutenue que ceux à destination des pays du bassin méditerranéen. Ils ont atteint un montant record de 27 milliards de dollars (soit 2% du total des flux mondiaux en 2000) contre seulement 8 milliards de dollars dans les pays méditerranéens¹⁸ (0.7% en 2000).

*Evolution des IDE mondiaux à destination
des PECO et du bassin méditerranéen*

	IDE/PIB		IDE/FBCF	
	1995	1999	1995	1999
Tunisie	2.1	1.8	8.7	6.9
Maroc	1.0	2.4	4.7	9.9
Egypte	1.0	1.7	5.2	7.9
Turquie	0.5	0.4	2.2	1.9
Bulgarie	0.7	6.5	4.5	38.9
République Tchèque	5.0	9.4	15.4	33.5
Hongrie	10.1	3.9	49.7	16.9
Pologne	3.1	4.8	15.5	19.0
Roumanie	1.2	2.8	5.5	15.2

Source : SFI, CHELEM

Parmi les indicateurs pouvant être utilisés pour apprécier l'attractivité du territoire et son intégration dans l'économie mondiale, l'on se réfère généralement à l'évolution de la part des IDE dans la FBCF et celle des IDE dans le PIB. Ces deux ratios ont évolué de façon plus favorable dans les PECO que dans les pays tiers méditerranéens (PTM) au cours de ces dernières années et expliquent, dans une large mesure, les performances commerciales réalisées par les PECO et plus particulièrement le dynamisme qu'affiche le secteur THC.

¹⁸ Le processus de Barcelone n'a pas engendré un regain d'intérêt de la part des investisseurs européens. La part de la Méditerranée dans les investissements directs européens est de l'ordre de 0.55% (par référence à l'intra et extra) et 1.5% (par référence à l'extra en 2000).

II. Caractéristiques et Changements Structurels des Exportations Tunisiennes

Les investigations menées jusqu'ici ont mis l'accent sur les tendances caractérisant le développement du secteur à l'échelle mondiale suite notamment au démantèlement des accords multifibres et à l'accession de la Chine à l'OMC.

L'analyse serait, dans ce qui suit, centrée sur les performances commerciales réalisées par la Tunisie et se donnera pour objectif :

- i) d'examiner l'évolution des parts de marché et l'état de concurrence que subissent les exportations sur le marché extérieur ;
- ii) d'apprécier les changements structurels favorisés par le développement du commerce intra-branche et la montée en gamme ;
- iii) d'établir une typologie de produits selon le degré de dynamisme de la demande et l'évolution de l'avantage comparatif.

II.1- Evolution des parts de marché de la Tunisie et ses principaux concurrents sur le marché de l'UE

Cette partie s'est donnée pour objectif d'expliquer les performances enregistrées par la Tunisie en matière d'exportation en s'appuyant fondamentalement sur une approche de la compétitivité en terme de part de marché tout en tenant compte de l'état de concurrence qu'exercent les fournisseurs de l'Union Européenne sur les exportations tunisiennes.

Les investigations effectuées à ce niveau révèlent :

a- qu'au niveau global, la Tunisie occupe le 6^{ème} rang en tant qu'exportateur de THC sur l'UE. Elle apparaît mieux positionnée sur les marchés belge (classée en 2^{ème} rang après la Chine avec une part de 8.8% en 1999) et italien (3^{ème} rang avec une part de 5.9% après la Chine et la Roumanie).

Il est à noter, toutefois, que sur la période 1992 - 1999, deux sous-périodes sont à distinguer :

- la première 1992-96, correspondant à la période du VIII^{ème} plan, est caractérisée par un rythme de croissance appréciable de notre part de marché induite essentiellement par un effet structure produit favorable,
- la seconde 1997-99, a vu notre part de marché se consolider mais selon un rythme en deçà de celui réalisé au cours de la première sous-période.

Ces modestes performances enregistrées au cours de la seconde sous-période semblent être attribuables au fléchissement de la demande mondiale d'une part et à l'essoufflement au niveau de la confection d'autre part.

Au delà de ces considérations résultant de l'effet structure, d'autres éléments liés à l'intensification de la concurrence sont à l'œuvre. Il s'agit notamment de :

- i) l'entrée en vigueur de l'accord textile vêtement (ATV) dont l'effet a commencé à se manifester nettement à partir de 1997 ;

ii) l'apparition de nouveaux concurrents disposant d'une main d'œuvre abondante et à bon prix

iii) l'adhésion des pays de l'Europe Centrale et Orientale à l'Union Européenne.

Cette tendance concurrentielle n'a cessé de s'accroître d'une année à l'autre et diffère selon les marchés et les produits d'exportation. En effet, l'analyse menée en terme d'intensité concurrentielle montre que, sur le marché de l'UE, la Chine constitue le premier concurrent et exerce à elle seule, plus de 16% de la concurrence sur les exportations tunisiennes suivie par la Turquie (8.5%), l'Inde (6.2%) et le Maroc (6%).

*Evolution des parts de marché et de l'intensité
de concurrence que subit la Tunisie sur l'Union Européenne*

	Parts de marché		Intensité de concurrence
	1992-1996	1999	1999
Chine	13.52	16.51	16.48
Turquie	7.43	8.95	8.49
Inde	6.22	5.92	6.19
Hong Kong	5.15	4.46	3.05
Roumanie	1.92	3.87	5.06
Tunisie	3.21	3.70	-
Indonésie	3.81	3.44	3.38
Pologne	3.24	3.38	3.02
Maroc	3.08	3.17	6.03
Vietnam	1	2.71	3.14
Bangladesh	1.7	2.60	3.02
Hongrie	1.91	2.16	2.15
Thaïlande	2.43	1.95	2.08
République Tchèque	1.35	1.82	1.49
Slovaquie	0.6	1.05	1.04
Bulgarie	0.63	1.01	1.15

Compilation IEQ, Source : EUROSTAT

b- Les exportations du secteur THC sont prédominées par trois composantes à savoir la confection, la bonneterie et les chaussures qui contribuent respectivement à hauteur de 66%, 19% et 9% dans le total des exportations de THC au cours de l'année 1999. A ce titre, l'analyse gagnerait en pertinence en se focalisant sur chaque composante et sa caractérisation en terme de part de marché et d'intensité de concurrence.

i S'agissant de la confection, la Tunisie occupe le 2^{ème} rang (7.8%) en 1999 après la Chine (15.4%). Ces performances sont plus appréciables sur les marchés français et belges (1er rang avec des parts respectives de 20.6% et 23.9%). Toutefois, l'évolution des parts de marché semble accuser une légère baisse au cours des dernières années perceptible suite notamment à la concurrence caractérisant le marché de l'UE qui constitue notre zone de prédilection.

*Evolution des parts de marché et de l'intensité
de concurrence que subit la Tunisie sur l'Union Européenne*

	Parts de marché		Intensité de concurrence
	1992-1996	1997-1999	1999
Chine	13.84	15.04	15.80
Tunisie	7.37	7.83	-
Turquie	6.73	7.36	6.67
Hong Kong	9.47	7.14	5.42
Roumanie	3.69	6.82	8.47
Maroc	6.68	6.49	11.37
Pologne	6.72	6.01	5.88
Inde	5.31	3.92	4.95
Bangladesh	2.83	3.74	4.62
Indonésie	3.20	3.35	3.68
Hongrie	2.76	2.64	3.22
Vietnam	1.24	2.04	2.30
Bulgarie	0.89	1.6	2.12
République Tchèque	1.24	1.39	1.03
Slovaquie	0.85	1.33	1.29
Croatie	1.77	1.22	1.24
Thaïlande	1.81	1.12	1.62
Maurice	0.84	0.85	1.26

Compilation IEQ, Source : EUROSTAT

En effet, en se référant à l'essoufflement de la demande et à la forte pression que livrent actuellement certains pays concurrents, l'on peut s'attendre à une nouvelle répartition des parts de marché. A ce titre, la liste des pays concurrents identifiée en 1999 diffère de celle de 1990 dans la mesure où :

- certains pays ont renforcé leur position concurrentielle pour se classer parmi les principaux concurrents, il s'agit principalement des pays de l'Europe Centrale et Orientale : Roumanie (8.5%), Pologne (5.9%) et Hongrie (3.2%),
- d'autres ont émergé pour occuper des positions intermédiaires nettement meilleures ; il s'agit de nouveaux pays entrés récemment en lice tels que le Vietnam (2.3%) et Bangladesh (4.6%) qui se caractérisent par une abondance de main d'œuvre.

Le renforcement des uns et l'émergence des autres ont été effectués aux dépens des pays¹⁹ qui ont vu leur intensité concurrentielle s'affaiblir dans cette activité en raison notamment d'un redéploiement de leurs ressources vers la production et l'exploitation des produits à fort contenu technologique bénéficiant d'une demande mondiale dynamique tels que l'appareillage électrique, les composantes électroniques et les matériels informatiques.

- ii) Concernant les produits de la bonneterie qui viennent en 2^{ème} position dans les exportations du secteur THC, la Tunisie occupe le 8^{ème} rang sur le marché de l'UE avec une part de 3.1% en 99. Cette part qui diffère d'un pays à l'autre (2^{ème} rang en Italie avec une part de 13.2% et 4^{ème} sur le marché français (8.1%)) s'est maintenue pratiquement constante au cours de ces dernières années alors qu'elle a connu, pour

¹⁹ Il s'agit de Hong Kong, Corée du Sud, Indonésie.

d'autres pays, une tendance soit à la hausse (la Chine et le Bangladesh) soit à la baisse (Thaïlande, Indonésie, Maurice etc...).

*Evolution des parts de marché et de l'intensité de concurrence
que subit la Tunisie sur l'Union Européenne en bonneterie*

	(en %)		
	Parts de marché 1992-1996	Intensité de concurrence 1997-1999	1999
Turquie	16.54	16.85	12.78
Chine	11.96	15.64	15.62
Hong Kong	9.23	6.43	3.62
Bangladesh	2.89	5.21	6.48
Inde	3.87	4.29	5.83
Maroc	3.72	3.40	7.01
Indonésie	3.85	3.39	2.67
Tunisie	2.56	3.07	-
Roumanie	1.41	2.80	6.90
Thaïlande	2.89	2.65	2.65
Maurice	2.99	2.48	4.55
Hongrie	1.76	2.19	2.86
Pologne	1.94	2.11	1.93
Bulgarie	0.55	1.14	
Egypte	0.65	1.01	
République Tchèque	0.94	0.94	
Croatie	0.76	0.92	2.55
Slovaquie	0.43	0.70	1.30
Slovénie	1.06	0.56	
Vietnam	0.27	0.50	

Compilation IEQ, Source : EUROSTAT

Le maintien d'une part de marché constante reflète les difficultés que la Tunisie a rencontrées au cours de cette période pour conserver sa position compétitive sur certains marchés fortement concurrencés. A ce titre, les investigations relatives à l'état de concurrence révèlent :

- la présence d'un même noyau de concurrents redoutables depuis les années 1990 à savoir la Chine, la Turquie et le Maroc qui livrent à eux seuls plus de 35.4% de concurrence, le renforcement de la position concurrentielle de certains pays de l'Europe Centrale et Orientale en l'occurrence la Roumanie (6.9% en 1999 contre 2.4% en 1990) et la Hongrie (2.7% en 1999 contre 1.3% en 1990) et enfin l'entrée en compétition de nouveaux concurrents tels que le Bangladesh (6.5% en 1999), la Pologne (1.9%) et la Slovaquie (1.3%),
- les marchés d'exportation sont peu diversifiés dans la mesure où trois²⁰ seulement se partagent 82% des exportations tunisiennes en 1999. Il est à noter de plus que l'intensité de concurrence que subit la Tunisie sur l'UE s'effectue essentiellement sur ces trois marchés.

De telles contraintes caractérisant l'activité (forte concurrence sur les marchés traditionnels et faible diversification des débouchés) vont, faute d'une véritable restructuration des entreprises, peser lourdement sur les performances de cette activité et risquent de réduire ses avantages comparatifs.

iii) Pour la troisième composante à savoir les chaussures, la Tunisie occupe le 8^{ème} rang sur le marché de l'UE avec une part de 3.4% en 1999 (les premiers rangs reviennent à la Chine et au Vietnam²¹). Cette activité est mieux positionnée sur les marchés italiens et français (3^{ème} rang avec une part de 7.9% en Italie et 4^{ème} rang avec 11% en France).

²⁰ Il s'agit des marchés français, italien et allemand.

²¹ Sa part était négligeable en 1990 (0.02%).

*Evolution des parts de marché et de l'intensité de concurrence
que subit la Tunisie sur l'Union Européenne en chaussure*

(en %)

	Parts de marché		Intensité de concurrence
	1992-1996	1997-1999	1999
Chine	17.32	17.47	15.19
Vietnam	4.82	16.26	14.94
Roumanie	4.14	8.51	19.00
Indonésie	10.78	7.27	4.44
Inde	5.56	5.51	4.78
Hongrie	3.69	3.78	3.84
Thaïlande	6.29	3.75	1.93
Tunisie	2.56	3.39	-
Slovaquie	1.04	2.25	2.46
Maroc	1.76	2.08	5.45
Pologne	2.29	2.05	1.69
République Tchèque	1.91	1.96	2.48
Croatie	2.23	1.86	2.33
Bulgarie	1.12	1.32	3.06
Slovénie	1.36	0.79	1.01

Compilation IEQ, Source : EUROSTAT

Contrairement à la bonneterie, ces parts ont connu une augmentation généralisée sur tous les marchés de l'UE durant la période 97-99. Cette augmentation est induite par les performances que la Tunisie a réalisées sur les marchés français et italien.

Par ailleurs, les résultats issus de l'état de concurrence montrent que la Roumanie qui constitue notre premier concurrent, exerce, à elle seule, une intensité de concurrence de 19% sur le marché de l'UE dont 86.1% sur le marché italien, suivie de la Chine (15.2%) et le Vietnam (14.9%).

II.2- Commerce intra branche et montée en gamme

Les investigations effectuées précédemment sur l'évolution des parts de marché et la caractérisation de l'état de concurrence que subit le secteur THC laissent déduire combien même, la diversification des marchés et des produits serait susceptible, via le développement du commerce intra-branche et la montée en gamme, de relever le défi concurrentiel et de renforcer la soutenabilité de la balance commerciale.

Rappelons à ce niveau que plus le commerce intra-branche est important, plus le pays est supposé apte à tirer des gains de productivité à travers notamment le transfert technologique et à augmenter sa croissance.

A ce titre, les travaux en la matière montrent que le commerce intra-branche n'a cessé de se consolider enregistrant de la sorte une augmentation continue de sa part pour se situer à 27% en 1999 contre 21% en 1990.

De telles performances apparaissent nettement meilleures que celles de certains pays du bassin méditerranéen (Egypte 8%, Maroc 21% en 1999) mais demeurent en deçà de celles réalisées par les PECO.

Ces changements structurels sont favorisés par les performances enregistrées notamment par les IME et dans une moindre mesure par le THC dont la tendance quoique légèrement constante durant la période 1990-1999, apparaît également supérieure à celle réalisée par les concurrents méditerranéens (Turquie 22%, l'Egypte 11% et le Maroc 9%) et inférieure aux tendances inscrites par les PECO (Hongrie 58% et la Pologne 50%).

Evolution du commerce intra-branche

	Dans le commerce total			Dans le commerce du secteur THC		
	1990	1995	1999	1990	1995	1999
Hongrie	0.34	0.48	0.58	0.40	0.54	0.58
Pologne	0.21	0.32	0.45	0.31	0.27	0.50
Tunisie	0.16	0.26	0.30	0.28	0.27	0.29
Turquie	0.21	0.23	0.27	0.11	0.16	0.22
Roumanie	0.09	0.18	0.24	0.14	0.18	0.18
Egypte	0.09	0.09	0.21	0.06	0.11	0.11
Maroc	0.12	0.06	0.08	0.08	0.08	0.09

Compilation IEQ, Source : EUROSTAT

En outre, cette tendance quasiment constante ne doit pas cacher les performances réalisées en terme de niveau qui ont, faut-il le souligner, plus que redoublé entre 1990-1999.

Il est à noter, par ailleurs, que le commerce intra-branche englobe à la fois le commerce de variété et le commerce de qualité. Le premier type couvre les produits différenciés qu'on qualifie généralement de «commerce horizontal²²». Le second porte sur les produits de qualité dénommés par ailleurs «commerce vertical²³».

Le second type de commerce à savoir le commerce de qualité accapare à lui seul 72% du total du commerce intra-branche soit 21% du total des échanges du secteur THC. Dés lors, l'analyse serait pertinente si l'on procède à l'examen de l'évolution des exportations selon les différentes gammes.

De telles investigations permettent d'apprécier l'effort que la Tunisie a consenti pour favoriser la montée en gamme qui contribue non seulement à l'augmentation des parts de marché mais aussi à l'amélioration des termes de l'échange.

²² Différenciation horizontale : valeur unitaire à l'exportation et à l'importation différent, de moins de 15%.

²³ Différenciation verticale : valeur unitaire à l'exportation et à l'importation différent, plus de 15%.

Les résultats obtenus à ce niveau montrent que :

- i) les exportations tunisiennes, quoique prédominées par les produits de moyenne gamme, ont subi des changements structurels favorisés par les produits de haute gamme aux dépens de la basse gamme,
- ii) comparativement aux pays concurrents, la structure des exportations tunisiennes selon les différentes gammes se rapproche de celles des PECO et diffère de celle des pays méditerranéens. Les premiers misent de plus en plus sur les produits de haute et moyenne gammes alors que les seconds continuent à exporter massivement les produits de basse gamme.

Evolution des exportations par gamme

	1990			1995			1999		
	HGT	MGT	BGT	HGT	MGT	BGT	HGT	MGT	BGT
Tunisie	22.9	51.2	25.9	20.5	55.7	23.8	28.1	47.0	25.0
Maroc	17.6	50.9	31.5	23.3	45.1	31.6	17.3	48.3	34.4
Egypte	5.6	79.8	14.6	8.6	76.1	15.3	18.1	62.2	19.6
Turquie	14.4	56.0	29.6	20.3	52.1	27.6	15.2	50.4	34.4
Roumanie	5.4	40.3	54.3	6.7	31.1	62.2	16.1	25.6	58.3
Pologne	11.9	33.6	54.5	11.6	39.6	48.8	16.6	33.2	50.2
Hongrie	17.7	33.8	48.5	26.3	39.9	33.7	36.6	34.8	28.6

II.3- Typologie des exportations selon la dynamique de la demande

Les performances caractérisant les exportations doivent être davantage renforcées à travers l'anticipation de l'évolution de la demande mondiale et un meilleur positionnement sur les produits et les marchés dynamiques.

Il s'agit de procéder à l'identification des produits disposant encore des marges de progression et des produits qui risquent de rencontrer des difficultés à la lumière des évolutions et des mutations économiques attendues à l'échelle mondiale.

L'analyse qui s'appuie sur la désagrégation²⁴ des exportations fait ressortir 2 principaux groupes de produits.

a- le premier qui englobe 22 produits jouissant d'une croissance des importations dépassent celle de la demande européenne globale durant la période 97-99, occupe 10.2% du total des exportations tunisiennes. Parmi ces produits qualifiés de dynamiques, trois catégories retiennent l'attention :

i) les produits dont l'avantage comparatif n'a cessé de se renforcer au cours de la période retenue, occupent 8% du total des exportations. Ils sont prédominés par trois produits qui face à l'intensification de la concurrence liée au démantèlement des accords multifibres, ont continué à connaître de bonnes performances commerciales ;

ii) la deuxième catégorie porte sur un ensemble de produits hétéroclites caractérisés par un avantage comparatif initialement faible mais s'inscrivant en progression régulière. Toutefois en dépit d'une faible part dans les exportations, ces produits laissent présager, à l'instar de ceux de la première catégorie, des perspectives prometteuses à l'exportation ;

iii) la troisième catégorie renferme des produits disposant d'un avantage comparatif relativement élevé avec toutefois une évolution qui tend à la baisse.

²⁴ Désagrégation selon la nomenclature à 4 chiffres.

Le développement de ces produits, dont les parts de marché ont baissé, nécessite des actions d'appui notamment, dans le cadre de programme de mise à niveau.

b- Le deuxième groupe concerne les produits dont la croissance des importations de l'UE est en deçà de celle de l'ensemble de biens. Ces produits qualifiés de non dynamiques sont au nombre de 42 et occupent 50% du total des exportations. Dans ce groupe, trois catégories se distinguent :

i) les produits dont, l'avantage comparatif s'est renforcé, sont relativement nombreux et occupent une part fortement considérable dans le total des exportations. Ces produits ont, en dépit du fléchissement de la demande, enregistré dans leur quasi totalité des gains de parts de marché. En outre, ces produits relèvent principalement de la confection dont les exportations sont généralement régies par la loi 72 et par conséquent, ne risquent pas de poser des problèmes de commercialisation en perspectives du démantèlement des accords multifibres ;

ii) la deuxième catégorie porte sur un grand nombre de produits dont l'avantage comparatif s'est nettement amélioré par rapport à son niveau en 1990. Ces produits occupent une part de 4.24% dans le total des exportations et présentent, par conséquent, des perspectives prometteuses dans l'avenir ;

iii) la troisième catégorie concerne les produits ayant vu leur avantage comparatif s'affaiblir. Elle représente 6.62% du total des exportations, dont plus de 60% relève de la confection qui continue, malgré le fléchissement de sa demande à l'échelle mondiale, à réaliser des gains de part de marché.

Principaux produits dynamiques

	Avantage comparatif		Degré de dynamisme	Part dans les exp. tunisiennes	Croissance des exp. tunisiennes	Gain ou perte des parts de marché
	1990	1997-99	1997-99	1997-99	1997-99	1997-99
Amélioration de l'avantage comparatif						
Pulls, gilets et similaires	1.52	6.61	p.36%	3.12%	28.93%	19.57%
Sous vêtements pour femmes	20.30	28.68	10.48%	2.48%	13.83%	3.36%
Tee Shirts et maillots de corps	3.75	6.68	11.81%	1.74%	12.58%	0.77%
Produits disposant d'une nette marge de progression						
Rideaux et stores	0.00	4.01	17.07%	0.10%	117.09%	100.02%
Articles de sellerie	0.01	1.39	10.02%	0.01%	20.17%	1015%
Tissus de coton	0.12	0.46	18.08%	0.01%	102.29%	84.20%
Baisse de l'avantage comparatif						
Vêtements en feutre	33.23	13.43	22.77%	0.95%	16.69%	-6.08%
Vêtements de bébés en bonneterie	13.43	11.71	11.94%	0.63%	14.57%	2.63%
Valises, malles et serviettes	1.95	1.48	8.74%	0.34%	-0.22%	-8.96%
Principaux produits dynamiques				9.38%		

Compilation IEQ, Source : EUROSTAT

Principaux produits non dynamiques

	Avantage comparatif		Degré de dynamisme	Part dans les exp. tunisiennes	Croissance des exp. tunisiennes	Gain ou perte des parts de marché
	1990	1998-99	1998-99	1998-99	1998-99	1998-99
Amélioration de l'avantage comparatif						
Prêt à porter pour hommes et garçons	31,52	33.30	5.38%	14.73%	1.82%	-3.56%
Prêt à porter pour femmes et fillettes	14.00	22.97	7.57%	11.77%	10.20%	2.64%
Survêtements et training	21.98	33.44	-0.32%	3.01%	10.66%	10.98%
Parties de chaussures	22.74	28.87	5.19%	2.83%	14.18%	8.99%
Chemises de nuit et pyjamas	9.56	17.75	7.33%	1.87%	7.47%	0.15%
Produits disposant d'une nette marge de progression						
Chaussures	0.77	4.78	6.39%	2.46%	9.89%	3.50%
Linge de lits, de tables ou de cuisine	0.62	1.19	7.02%	0.17%	17.61%	10.58%
Fils de coton autres que fils à coudre	0.44	1.64	0.30%	0.17%	-6.62%	-6.91%
Baisse de l'avantage comparatif						
Chemises et chemisettes pour hommes et garçonnets	16.55	13.13	1.01%	2.13%	3.65%	2.64%
Manteaux, blousons et articles similaires pour hommes	14.77	8.02	5.08%	1.08%	-1.21%	-6.30%
Prêts à porter pour femmes et fillettes en bonneterie	9.77	7.52	6.36%	0.99%	20.23%	13.87%
Principaux produits non dynamiques				41.20%		

Compilation IEQ, Source : EUROSTAT

III- FACTEURS DETERMINANTS DE LA COMPETITIVITE DU SECTEUR

Les changements structurels favorables des exportations (amélioration des parts de marché, développement du commerce intra-branche et montée en gamme) seraient attribuables à un ensemble de facteurs

explicatifs liés à la structure de coûts de production et aux variables conditionnant le cadre macro-économique.

L'analyse de ces déterminants s'avère fondamentale dans la mesure où la consolidation du positionnement compétitif du secteur THC exige des entreprises

i) de disposer d'un appareil productif suffisamment flexible pour pouvoir intégrer et absorber les mutations en cours, de s'organiser de manière à exploiter toute sorte d'économie (d'échelle, de gamme ...);

ii) et de mobiliser les ressources humaines et de veiller à la modernisation de l'outil de production.

En d'autres termes, les entreprises du secteur sont appelées à maîtriser davantage les coûts de production et améliorer leur productivité afin non seulement de converger vers les prix internationaux mais aussi de relever les défis futurs eu égard à l'intensification de la concurrence tant sur le marché interne qu'externe.

En effet, l'analyse des coûts de production et notamment du coût de travail s'impose dans la mesure où la production du secteur se caractérise par un fort contenu en main d'œuvre.

Les investigations effectuées dans ce cadre, révèlent que les coûts salariaux unitaires²⁵ dans ce secteur sont supérieurs à ceux de l'ensemble des industries manufacturières durant l'année 1999.

Toutefois et comparativement à l'année 1990, il importe de remarquer que l'évolution de ces coûts a connu une tendance à la

²⁵ Ils sont mesurés par le ratio :

$(\text{Masse salariale}/\text{emploi}/\text{salaire}) / (\text{production en volume}/\text{emploi total}) = (\text{taux de salaire} / \text{productivité du travail})$

hausse avec, cependant, un rythme moindre que celui enregistré dans les autres activités manufacturières.

Cette augmentation relativement modérée serait attribuable à l'amélioration de la productivité du travail qui a compensé dans une large mesure, la hausse des salaires dans ce secteur. Une telle amélioration est encore appréciable dans la mesure où elle est spécifique au secteur THC qui semble avoir enregistré les meilleures performances en terme de productivité.

*Evolution du coût de travail dans le THC
et les autres industries manufacturières (1990 = 100)*

	Salaire Moyen		Productivité du travail		Coûts salariaux unitaires	
	1995	1999	1995	1999	1995	1999
Ind.Manuf.	131	147	108	116	121	127
IAA	123	146	99	121	123	121
IMCCV	119	116	97	93	123	125
IME	115	120	96	91	120	132
Chimie	127	152	95	100	133	152
THC	147	156	129	138	114	113
IMD	137	155	104	110	132	141

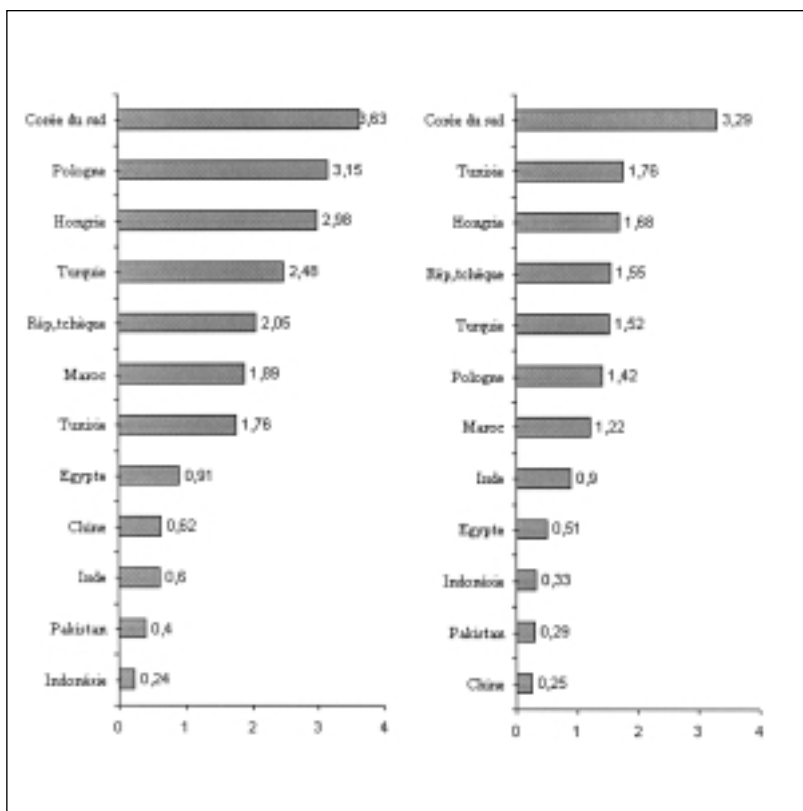
Compilation IEQ : Source : Données de la Comptabilité Nationale (INS).

Il est à souligner par ailleurs, qu'une telle analyse gagnerait de constance et de pertinence en procédant à l'analyse comparative avec certains concurrents. A ce titre, et faute d'informations disponibles l'analyse se limiterait à comparer les coûts horaires du travail entre la Tunisie et ses principaux concurrents.

Comparaison du coût horaire du travail (\$ US)

Textile (1998)

Habillement (1996)



Source : Werner International.

En effet, les données publiées par Werner International pour l'année 1998, révèlent que si la Tunisie se trouve parmi les pays qui jouissent des coûts horaires relativement faibles dans la filière textile, il n'en est pas de même pour la filière habillement puisque ses coûts horaires dépassent largement ceux de l'ensemble des pays retenus à l'exception de la Corée du Sud.

En somme, l'analyse montre que les coûts du travail apparaissent relativement élevés qu'ils soient appréhendés par les coûts horaires et comparativement à certains concurrents où qu'ils soient appréciés par l'évolution des coûts salariaux unitaires.

L'explication d'un tel constat serait recherchée dans l'examen des caractéristiques des facteurs de production. Il s'agit plus précisément d'apprécier dans quelle mesure la structure de qualification et l'état des équipements vont de paire avec l'évolution à la hausse de ces coûts.

Concernant la structure de la main-d'œuvre par type de qualification, elle fait ressortir un taux d'encadrement relativement faible notamment en terme de personnel techniques qualifiés comme le montrent l'information recueillie à partir de l'enquête annuelle des entreprises au cours de la période 1990-96 et les appréciations qualitatives issues de l'enquête sur «la compétitivité 2001».

La faiblesse du taux d'encadrement serait attribuable toujours selon l'enquête «Compétitivité 2001» à l'insuffisance des instituts de formation et à l'inadéquation du contenu de la formation aux besoins de l'entreprise.

Pour remédier à ce problème qui pourrait entraver la compétitivité du secteur, les chefs d'entreprises estiment la mise en œuvre des politiques de formation appropriées en termes de contenu et d'intervenant.

Cette action qui reste à consolider donne une réserve pour l'amélioration de la productivité des entreprises de façon à pouvoir compenser l'augmentation des salaires et restaurer, de la sorte, la compétitivité du secteur.

S'agissant de l'état des équipements installés dans les entreprises du secteur, il est apprécié à travers le suivi de l'âge moyen du capital qui renseigne sur le degré de modernisation de l'outil de production et l'utilisation de techniques de production plus avancées censés conduire à l'amélioration de la productivité et la maîtrise des coûts.

A ce titre, les investigations effectuées sur la démographie des équipements fait ressortir que les entreprises oeuvrant dans le secteur THC disposent d'un outil de production plus jeune que dans les autres activités manufacturières, expliquant dans une certaine mesure les performances différenciées, enregistrées par le secteur en terme de productivité.

Toutefois, l'évolution de l'âge moyen des équipements qui s'est inscrite à la hausse reflètent un vieillissement de l'outil de production, pourrait expliquer également la tendance haussière des coûts salariaux dans le secteur.

Evolution de l'âge moyen du capital

	(en années)	
	1992-96	1997-2001
Industries manufacturières	9.6	10
IAA	9.5	9.2
IMCCV	11	11.3
IME	8.9	9.8
Chimie	10.8	11.9
THC	7.7	8.7
IMD	9	9.4

Compilation IEQ, source : données de la Comptabilité Nationale.

Les défis sont d'autant plus importants que la réussite de la prochaine étape nécessite la réalisation d'une croissance plus durable et plus

soutenue. Certaines actions guideront à cet égard, au développement du secteur. Il s'agit de recourir à l'instar des pays émergents, à l'intégration de nouvelles technologies de l'information et des communications pour tout ce qu'elles permettent en matière d'amélioration de la productivité et de consolidation de la performance des entreprises. De telles actions sont destinées à :

- i) faciliter la communication et l'interactivité avec les clients ce qui permet de mieux comprendre et anticiper les besoins des consommateurs qui sont devenus plus exigeants qu'auparavant en matière de délai de livraison, de gamme de produit, de prix...) ;
- ii) améliorer l'efficacité des entreprises de l'action d'approvisionnement en matières premières à la commercialisation de produits finis ce qui pourrait favoriser davantage le succès commercial des entreprises du secteur.

Annexe

Evolution du ratio IDE / FBCF

	(en %)				
	1995	1996	1997	1998	1999
Tunisie	8.7	7.7	7.9	13.6	6.9
Maroc	4.7	5.0	15.6	4.1	9.9
Egypte	5.2	5.1	6.1	6.1	7.9
Turquie	2.2	1.6	1.6	1.9	1.9
Bulgarie	4.5	8.1	46.1	33.2	38.9
République Tchèque	15.4	7.7	8.0	16.5	33.5
Hongrie	49.7	23.5	21.4	18.3	16.9
Pologne	15.5	15.1	14.5	15.9	19.0
Roumanie	5.5	3.3	16.3	26.5	15.2

Source : World Investment Report 2000 et SFI

Evolution de la part des IDE dans le PIB

	1995	1996	1997	1998	1999
Tunisie	2.1	1.8	1.9	1.9	1.8
Maroc	1.0	1.0	3.2	0.9	2.4
Egypte	1.0	0.9	1.2	1.3	1.7
Turquie	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4
Bulgarie	0.7	1.1	5.0	4.9	6.5
République Tchèque	5.0	2.5	2.5	4.9	9.4
Hongrie	10.1	5.1	4.8	4.3	3.9
Pologne	3.1	3.3	3.6	4.3	4.8
Roumanie	1.2	0.8	3.5	5.3	2.8

Source : World Investment Report 2000 et SFI

Evolution du commerce intra-branche au niveau de l'ensemble du commerce des biens

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Hongrie	0.34	0.38	0.43	0.45	0.44	0.48	0.52	0.54	0.57	0.58
Pologne	0.21	0.24	0.27	0.28	0.28	0.32	0.35	0.36	0.39	0.45
Turquie	0.16	0.16	0.17	0.15	0.20	0.26	0.25	0.24	0.26	0.30
Tunisie	0.21	0.20	0.23	0.22	0.22	0.23	0.24	0.25	0.26	0.27
Roumanie	0.09	0.13	0.15	0.15	0.17	0.18	0.20	0.20	0.21	0.24
Maroc	0.09	0.10	0.13	0.13	0.10	0.09	0.10	0.12	0.17	0.21
Egypte	0.12	0.15	0.14	0.09	0.12	0.06	0.06	0.14	0.13	0.08

Source : EUROSTAT, Compilation IEQ.

*Evolution du commerce intra-branche
au niveau de l'ensemble du commerce de THC*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Hongrie	0.40	0.45	0.47	0.49	0.50	0.54	0.56	0.53	0.59	0.58
Pologne	0.31	0.35	0.31	0.24	0.24	0.27	0.34	0.39	0.43	0.50
Tunisie	0.28	0.29	0.30	0.26	0.28	0.27	0.30	0.31	0.29	0.29
Turquie	0.11	0.08	0.10	0.13	0.15	0.16	0.21	0.22	0.22	0.22
Roumanie	0.14	0.19	0.21	0.14	0.14	0.18	0.16	0.16	0.17	0.18
Egypte	0.06	0.07	0.07	0.09	0.08	0.11	0.12	0.11	0.11	0.11
Maroc	0.08	0.08	0.08	0.07	0.09	0.08	0.07	0.07	0.07	0.09

Source : EUROSTAT, Compilation IEQ.

*Résultats de l'enquête auprès
des chefs d'entreprises*

Table des Matières

<i>I. OBJECTIF DE L'ENQUÊTE</i>	134
<i>II. BASE ET CHAMPS DE L'ENQUÊTE</i>	134
<i>III. SYNTHÈSE DES PRINCIPAUX RÉSULTATS</i>	137
<i>IV. RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE</i>	142
A/ - Environnement Institutionnel et Climat des Affaires	142
B/ - Organisation Interne et Stratégie Productive	152
C/ - Performances des Entreprises	165
D/ - Principales Contraintes et Caractéristiques par type d'Entreprises	169
<i>Annexe</i>	169

I. Les Objectifs de l'Enquête

Les objectifs assignés à l'enquête consistent à recueillir des appréciations permettant :

- 1- d'apprécier les contraintes pesant sur l'activité des entreprises d'une année à l'autre. De telles appréciations sont particulièrement intéressantes pour plusieurs raisons. D'une part, les réponses sont fournies par les chefs d'entreprises et témoignent donc du climat général des affaires. D'autre part, ces mêmes informations permettent au décideur d'apprécier le point de vue des entreprises quant aux réformes engagées et d'y apporter les ajustements nécessaires pour soutenir les points forts et/ou remédier à certaines insuffisances d'ordre notamment institutionnel.
- 2- de recueillir non seulement le point de vue des chefs d'entreprises quant aux performances enregistrées en matière de compétitivité au sein de l'entreprise, mais d'apprécier également la réglementation en vigueur, la qualité et les coûts des services connexes, la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée et le degré d'adaptation du système de formation aux besoins des entreprises.
- 3- d'enrichir l'étude de la compétitivité par des aspects qualitatifs pertinents qui remplacent des indicateurs pour lesquels les données statistiques ne sont pas disponibles ou difficilement mesurables.

II. Base et Champs de l'Enquête

L'enquête « Compétitivité 2002 » concerne 400 entreprises privées opérant dans les industries manufacturières. Sa base de sondage est le

fichier des entreprises structurées de l'INS. Le taux de sondage est estimé à 10% par rapport au Répertoire National des Entreprises.

En terme de salariés, l'enquête IEQ a touché un effectif de 58725 salariés soit 18.5% des effectifs salariés correspondant au Répertoire National des Entreprises.

Le tirage de l'échantillon a été effectué par l'INS, selon des taux qui varient en fonction de la branche d'activité, de la taille et du régime d'investissement et ce, en vue d'assurer une bonne représentativité des différentes activités manufacturières

*Positionnement de l'échantillon de l'enquête IEQ 2002
dans le répertoire national*

Secteur	Selon le nombre d'entreprise				Selon l'effectif salarié			
	10-49	50-199	200 et +	Total	10-49	50-199	200 et +	Total
IAA	7%	15%	24%	11%	6,80%	13,2%	25,8%	17,50%
THC	2%	7%	16%	5%	2,30%	6,9%	21,9%	11,90%
Chimie et Plastique	7%	24%	69%	14%	6,80%	28,5%	79,4%	35,40%
IMCCV	6%	12%	35%	10%	5,50%	13,6%	33,2%	21,00%
IME	7%	21%	60%	14%	6,30%	20,7%	54,7%	34,00%
IMD	8%	22%	27%	12%	8,50%	25,6%	15,5%	18,90%
Total	5%	12%	27%	9%	4,60%	12,2%	31,6%	18,50%

Axes de l'étude

Le support de collecte des informations repose sur un questionnaire conçu pour :

- 1-identifier les facteurs favorisant ou contraignant l'entreprise dans les phases allant de l'approvisionnement à la commercialisation.

Il s'agit de recueillir les arguments que les chefs d'entreprises considèrent généralement pour s'approvisionner soit en intrants locaux soit en intrants importés et d'apprécier les stratégies préconisées pour faire face à la montée de la concurrence.

2-éclairer le décideur sur les problèmes que rencontrent les chefs d'entreprises en matière de recrutement, de formation et de qualification.

3-cerner les difficultés relatives à l'accès au crédit bancaire et apprécier l'effort consenti par les entreprises enquêtées en matière d'investissement matériel et de recherche développement.

4-identifier les facteurs prix et hors-prix affectant la compétitivité des entreprises de l'échantillon et apprécier leurs performances en matière de gain de marchés.

5-apprécier l'environnement institutionnel de l'entreprise à travers la perception qu'ont les chefs d'entreprises sur le cadre macro-économique et la réglementation en vigueur.

6-identifier les problèmes rencontrés par les entreprises de l'échantillon aussi bien en matière d'importation que d'exportation.

7-Ces investigations d'ordre qualitatif permettent de suggérer des mesures de politique économique susceptibles de consolider la compétitivité de l'entreprise tant sur le marché local que sur le marché extérieur.

III. Synthèse des Principaux Résultats de l'Enquête 2002

A – Environnement institutionnel et climat des affaires

L'enquête 2002 a permis de dégager les principales contraintes telles qu'elles sont appréciées par les responsables des entreprises. Parmi ces contraintes, certaines se sont relâchées, d'autres continuent à persister.

- de manière générale, les coûts des services offerts à l'entreprise continuent à être jugés comme étant élevés. Ce sont surtout les tarifs de la STEG, de l'ONAS, de la SONEDE et des Télécommunications qui sont le plus cités par les entreprises avec des taux allant de 51% à 39%.
- la législation du travail, la réglementation des devises et de change constituent des contraintes persistantes qui entravent le développement de 54% et 41% des entreprises respectivement ; tandis que les formalités douanières semblent être de moins en moins contraignantes.
- globalement et par rapport à l'enquête 2001, les tarifs du transport sont mieux appréciés par les entreprises à l'exception du transport aérien dont les tarifs sont de plus en plus jugés comme étant élevés par plus de la moitié des entreprises enquêtées notamment parmi celles qui exportent.
- malgré un certain relâchement perceptible par rapport à l'enquête précédente, les prix des matières premières continuent à affecter les performances des entreprises notamment dans la branche THC. En outre, plus du tiers des entreprises rencontre encore des problèmes d'approvisionnement en matières premières dus à

la hausse brutale des prix ou à l'indisponibilité des intrants; les secteurs les plus concernés étant les IME et la Chimie.

- le niveau des taux d'intérêt continue à être considéré par une proportion croissante d'entreprises (49% contre 46% en 2001) comme étant un facteur affectant négativement leurs performances compétitives et en tant qu'obstacle majeur à l'obtention de crédit d'investissement.
- une proportion de plus en plus importante d'entreprises continue à exprimer ses besoins en matière de main d'œuvre qualifiée et en techniciens. Ce déficit est imputé à une inadéquation entre les besoins des entreprises et le produit du système de formation. Ce déficit est d'autant plus ressenti que la formation dispensée aux nouveaux recrues ne leur permet pas d'être immédiatement opérationnels.
- l'ouverture continue à susciter des craintes auprès des entreprises opérant sur le marché local ou partiellement exportatrices.
- les petites entreprises continuent à être concurrencées par le marché parallèle alors que les grandes entreprises sont concurrencées par les entreprises à participation étrangère.
- les ventes au dessous du prix normal et l'évasion des charges sociales sont dénoncées comme pratiques affectant négativement la compétitivité des entreprises enquêtées.
- en matière d'importation, le délai de dédouanement demeure une contrainte majeure notamment pour les entreprises opérant sur le marché local. Les crédits à l'exportation non disponibles

à des taux raisonnables et les coûts de l'assurance sont évoqués comme étant des contraintes pour les entreprises exportatrices.

B- Organisation interne et stratégie productive

Les résultats ci-après sont rapportés en tant que moyen d'appréciation des efforts déployés par les entreprises en matière d'organisation et de redéploiement de leurs différentes fonctions en quête d'une meilleure efficacité :

- une majorité d'entreprises continue à baser la décision en matière d'approvisionnement sur la demande prévue. Ce comportement dénote un effort d'anticipation reflétant une certaine maturité des chefs d'entreprises.
- la sous-traitance demeure une pratique peu répandue au sein du tissu industriel tunisien malgré une légère augmentation de la part des entreprises ayant recours à ce genre de relations d'affaires pour résoudre une hausse temporaire de la charge de travail.
- pour affronter la concurrence qui ne cesse de s'intensifier, 63% des entreprises ont adopté une stratégie de diversification de leurs produits tout en optant pour une montée en gamme.
- une proportion relativement faible (31%) parmi les entreprises enquêtées déclare produire selon les normes internationales.
- le programme de mise à niveau (PMN) semble toucher davantage les entreprises de moyenne et de grande taille que celles de petite taille.

-
- 66% des entreprises enquêtées ont déclaré avoir investi. Ce sont surtout les grandes et les moyennes entreprises qui sont responsables de cette relance.
 - une entreprise sur trois affirme faire de la recherche-développement. Cependant, une forte proportion d'entreprises estime que l'investissement en R&D est coûteux et exige une taille minimale. Comme résultat de cet effort en matière d'innovation, plus du tiers des produits ont commencé à être fabriqués depuis moins de 5 ans et génèrent près de la moitié des revenus des entreprises.
 - 77% des entreprises sont connectées à Internet et 40% disposent d'un site WEB.

C- Performances des entreprises

- pour près de la moitié des entreprises, l'évolution de la production ainsi que du chiffre d'affaires s'inscrit en hausse. Ceci est d'autant plus important que la stratégie de montée en gamme qui continue à être adoptée par une large proportion d'entreprises contribue à une amélioration de la valeur ajoutée.
- malgré la conjoncture internationale défavorable, 40% des entreprises ont déclaré avoir préservé leurs marchés. L'effet de la conjoncture s'est traduit par la baisse de la proportion des entreprises qui ont gagné de nouveaux marchés et la hausse de celles qui ont perdu des marchés comparativement à l'enquête précédente.
- en terme d'emploi, 29% des entreprises déclarent avoir augmenté leur effectif et 51% l'avoir maintenu.

-
- l'adhésion des entreprises au PMN semble avoir affecté positivement les performances des entreprises en matière d'investissement, de production, d'exportation et de gain de productivité.
 - malgré un fléchissement quant aux intentions d'investissement dans le futur par rapport à l'enquête précédente, un certain optimisme demeure perceptible puisque 66% des entreprises expriment l'intention d'augmenter leurs capacités productives compte tenu de l'état actuel de la demande et des perspectives commerciales.

IV. Résultats de l'Enquête

L'exploitation de l'enquête 2002 a permis de dégager les principaux résultats qui sont présentés ci-après en trois parties :

- Environnement institutionnel et climat des affaires. Il s'agit de voir dans quelle mesure les organismes institutionnels et services connexes assistent les entreprises dans leur développement,
- Organisation interne et stratégie productive pour voir l'effort consenti par les entreprises pour améliorer leur efficacité dans les différentes fonctions allant de l'approvisionnement à la commercialisation,
- Performances des entreprises en examinant les résultats obtenus en matière de production, de chiffre d'affaires, de gains de marché etc...
- Comportements spécifiques par type d'entreprise. Il s'agit d'identifier les principales contraintes caractérisant les entreprises selon qu'elles soient totalement exportatrices, partiellement exportatrices, orientées vers le marché local ou selon la taille.

Il est à noter que les résultats relatifs au secteur manufacturier dans sa totalité, obtenus à partir des 400 entreprises et de l'échantillon cylindré sur les trois années 2000-2001-2002, se maintiennent dans une certaine mesure invariables.

A- Environnement institutionnel et climat des affaires

L'environnement des affaires dans lequel opèrent les entreprises n'a cessé de se transformer, créant des enjeux considérables notamment

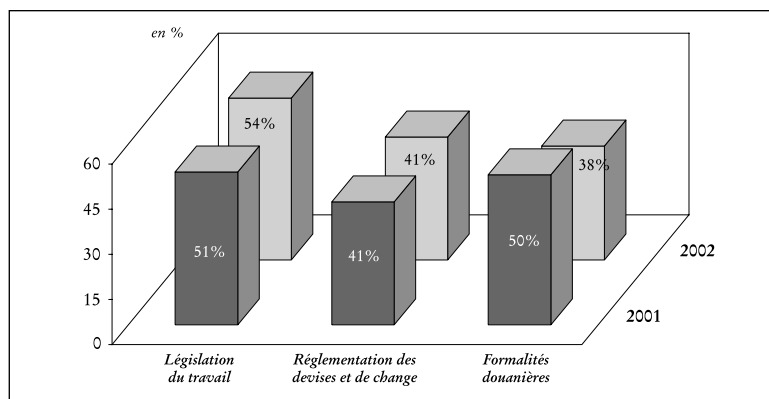
en matière de compétitivité. De tels enjeux exigent de la part des entreprises de se doter de moyens pour saisir les occasions d'affaires offertes par des marchés de plus en plus globalisés et de répondre, par conséquent, aux impératifs de la concurrence.

Par ailleurs, il est reconnu qu'un environnement institutionnel propice et un contexte réglementaire allégé ne peuvent que renforcer l'effort consenti par les entreprises pour améliorer leur compétitivité.

L'enquête 2002, qui à l'instar des enquêtes précédentes s'est intéressée à l'environnement des affaires, a permis de dégager ce qui suit :

- Quelle que soit la taille de l'entreprise, les coûts des services sont encore jugés élevés. Ce sont surtout les tarifs appliqués par la STEG (47% contre 43% en 2001), l'ONAS (51% contre 47% en 2001), la SONEDE (39% contre 38% en 2001) et les télécommunications (50% contre 40% en 2001) que les entreprises trouvent contraignants.
- La législation du travail (54% contre 51% enquête 2001) et la réglementation des devises et de changes (41% soit la même qu'en 2001) continuent à être perçues comme des obstacles au développement des entreprises, alors que les formalités douanières le sont de moins en moins (38% contre 50% en 2001).

Principales contraintes réglementaires



- Les tarifs des transports routier (23% contre 32% en 2001), ferroviaire (15% contre 26%) et maritime (29% contre 31% en 2001) sont devenus moins contraignants alors que ceux du transport aérien le sont de plus en plus (56% contre 50% en 2001).

Les entreprises exportatrices qui sont les plus concernées par ce mode de transport, sont les moins satisfaites des tarifs du transport aérien.

- Les coûts des matières premières contraignent les petites et moyennes entreprises et les coûts de main-d'œuvre ont un effet négatif sur les moyennes et grandes entreprises.

En effet et malgré un certain relâchement enregistré à partir de l'enquête 2002 par rapport à 2001 (46% contre 54%), les coûts des matières premières continuent à affecter négativement les performances des entreprises enquêtées ; Le secteur du THC étant le moins affecté par ces coûts.

Quant aux coûts de la main d'œuvre, les résultats font ressortir que leur effet négatif s'est davantage accentué (52% contre 43% en 2001) notamment dans les secteurs, IMCCV, IAA, THC et industries diverses.

Ces coûts sont d'autant plus contraignants que l'entreprise est de moyenne ou de grande taille.

- Les petites entreprises continuent à être concurrencées par le marché parallèle alors que les grandes entreprises sont concurrencées par les entreprises à participation étrangère.

Interrogées sur leurs principaux concurrents, les entreprises appartenant aux secteurs de la chimie et des industries diverses déclarent que le marché parallèle, les micro entreprises, le secteur informel et les importations légales portent préjudice à leurs activités, alors que les entreprises oeuvrant dans le THC se plaignent essentiellement des entreprises à participation étrangère (50%).

- Les ventes au dessous du prix normal (79%) et l'évasion des charges sociales (63%) sont dénoncées comme pratiques affectant négativement la compétitivité des entreprises enquêtées.

Les entreprises les plus sensibles à la première pratique oeuvrent dans les industries diverses et les IAA et celles qui le sont pour la deuxième pratique opèrent dans le THC et les industries diverses. Par ailleurs, les entreprises appartenant au secteur des industries diverses dénoncent d'autres pratiques à savoir l'évasion fiscale (68%) et l'imitation illégale (52%).

- Outre leur effet négatif sur les performances compétitives, les taux d'intérêts demeurent le principal obstacle pour l'octroi d'un crédit d'investissement (79% contre 61% en 2001) .

Par ailleurs et à l'instar de l'enquête précédente, les chefs d'entreprise relèvent, que le taux d'intérêt (49% contre 46% en 2001), le taux de change (40% pour les deux enquêtes), le niveau d'endettement de l'entreprise (32% contre 43% en 2001) et la flexibilité du marché du travail (18% contre 16% en 2001) continuent à contraindre l'investissement, alors que la disponibilité des fonds propres (66% contre 62% en 2001) et le degré d'utilisation des capacités productives (64% contre 74% en 2001) lui sont favorables.

Ressources humaines

- 51% des entreprises déclarent avoir maintenu le même nombre d'employés et seuls 29% déclarent avoir augmenté leur effectif contre respectivement 38% et 49% pour l'enquête 2001.

- Les entreprises expriment de plus en plus leurs besoins en ouvriers qualifiés (74% contre 53% enquête précédente).

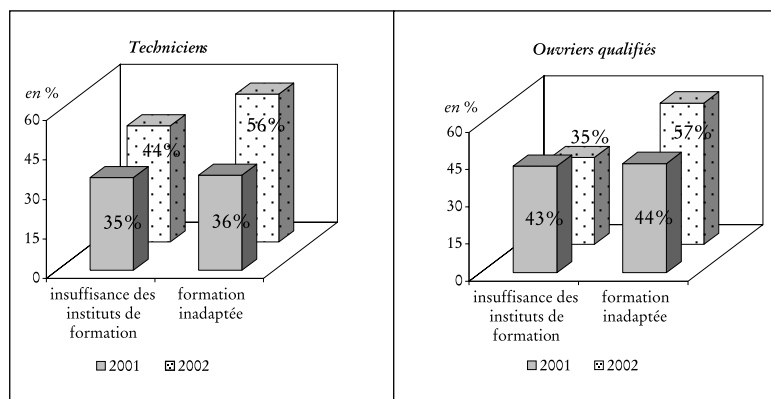
Les résultats de l'enquête mettent en lumière diverses pénuries de main-d'œuvre qualifiée et soulèvent des questions quant à la pertinence de la formation des travailleurs.

En effet, l'adoption de nouvelles technologies et de procédés de production de plus en plus sophistiqués semble avoir généré une augmentation des besoins en compétences. Ces besoins concernent notamment les ouvriers qualifiés (74% contre 53% en 2001) et à moindre degré les techniciens (52% contre 45% en 2001).

Ce manque de qualification est ressenti par l'ensemble des entreprises et plus particulièrement par les entreprises exportatrices pour ce qui concerne les ouvriers qualifiés (83%) et par les entreprises non totalement exportatrices pour les techniciens (53%).

L'ampleur de ce besoin est imputable surtout à une formation non adaptée aux besoins exprimés par les entreprises et, à moindre degré, au manque d'instituts de formation.

Causes de déficit en matière de qualification



Par ailleurs, il est à signaler que les nouveaux recrutés ne sont pas immédiatement opérationnels et exploitables vu qu'ils manquent une formation pratique leur permettant d'exercer leur métier dans les meilleurs délais. Une telle défaillance pousse une forte proportion (70%) des entreprises à former leurs employés soit au sein de l'entreprise (42%) soit auprès des centres techniques (30%). A cet effet, une coopération entre l'industrie, les universités et les instituts de formation pourrait contribuer à faire en sorte que la formation réponde mieux aux besoins futurs des entreprises et que les travailleurs acquièrent les compétences nécessaires.

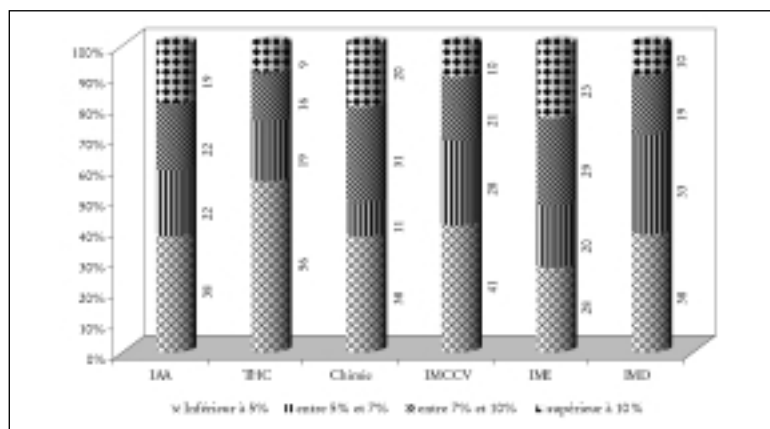
Quant à l'encadrement, il s'avère, d'après les résultats, que 29% des entreprises enquêtées ont un taux d'encadrement inférieur à 5% (contre 39% en 2001).

La faiblesse du taux d'encadrement apparaît plus prépondérante dans les entreprises totalement exportatrices.

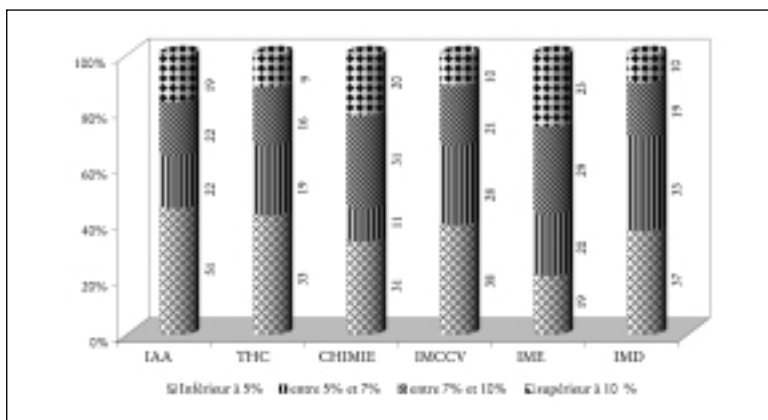
L'examen par type d'encadrement montre le pourcentage des entreprises déclarant un taux inférieur à 5% est plus important pour les cadres de gestion que pour les cadres techniques.

Néanmoins et en dépit de la faiblesse du taux d'encadrement, 62% des entreprises continuent à estimer que leur taux est comparable à celui de leurs concurrents.

Taux d'encadrement administratif



Taux d'encadrement technique



- Ouverture : 41% des entreprises considèrent que l'ouverture est compromettante pour leur activité (contre 31% enquête précédente).

Après avoir ressenti un certain optimisme à l'ouverture lors de l'enquête précédente, les résultats de l'enquête 2002 font ressortir plutôt un pessimisme pour 41% des entreprises.

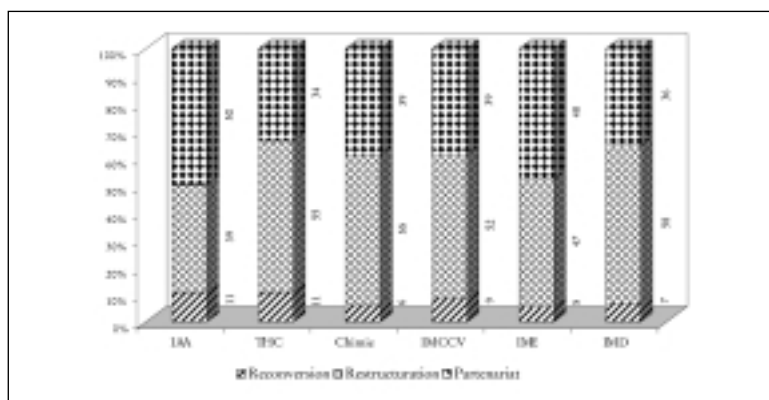
Ce sont toujours les entreprises opérant sur le marché local ou partiellement exportatrices qui craignent le plus cette ouverture.

Les entreprises qui se sentent les plus menacées opèrent principalement dans les secteurs des IMD, IAA, IMCCV ou chimie.

Pour faire face aux difficultés inhérentes à l'ouverture ou saisir les opportunités offertes et à l'instar des résultats de l'enquête précédente, les entreprises sont légèrement plus nombreuses, comme en témoigne le graphique, à opter pour une restructuration

que pour un partenariat ; très peu d'entreprises choisissent la reconversion comme solution.

Actions à entreprendre pour faire face à l'ouverture



Commerce international

- 41% des chefs d'entreprise se plaignent des délais de dédouanement des importations.

Indépendamment de la taille de l'entreprise, le délai de dédouanement reste une contrainte majeure essentiellement pour les entreprises opérant sur le marché local.

- Une entreprise sur deux trouve que les crédits à l'exportation ne sont pas disponibles à un taux raisonnable et une entreprise sur trois se plaint des coûts de l'assurance à l'export.

La contrainte liée aux crédits à l'exportation touche essentiellement les entreprises de moyenne et grande tailles et celles appartenant aux secteurs IMD, IAA, THC ou IMCCV.

Quant à l'assurance à l'exportation, qui concerne principalement les entreprises totalement exportatrices, 40% trouvent que ses coûts sont relativement élevés. Un tel avis est d'autant plus partagé que l'entreprise opère dans les IAA et le THC.

Par ailleurs, l'enquête 2002 a permis de dégager d'autres problèmes rencontrés par les exportateurs dans les marchés de destination. Ces problèmes sont relatifs aux prix, à la qualité etc...

- Prix non compétitifs des produits exportés

Une entreprise sur trois déclare qu'elle se heurte à un problème de compétitivité-prix sur les marchés d'exportation dont les plus cités sont la France, l'Italie et la Libye.

Les entreprises les plus touchées par cette contrainte appartiennent aux secteurs des IAA, de la chimie et des industries diverses.

- Qualité meilleure dans les marchés de destination

Certaines entreprises oeuvrant dans les secteurs des IAA et des industries diverses déclarent que la qualité de leurs produits ne répond pas aux exigences de certains marchés de destination dont les plus mentionnés sont le marché français, italien et allemand.

- Concurrence déloyale sur les marchés libyens et français Cette contrainte est surtout ressentie par les entreprises appartenant aux secteurs des IAA des IME et de la chimie.

- Tarifs douaniers trop élevés sur certains marchés de destination

Ces tarifs constituent une contrainte essentiellement pour les entreprises opérant dans les secteurs des IMCCV et de la chimie. Les marchés les plus cités sont l'Algérie et, à moindre degré, le Maroc.

B- Organisation interne et stratégie productive

Il est admis qu'un environnement d'affaires propice permet l'amélioration de la compétitivité en créant aux entreprises des conditions générales favorables (un cadre macroéconomique stable, un cadre réglementaire allégé et un cadre institutionnel adéquat).

Néanmoins, la responsabilité première de l'amélioration sinon du maintien de la compétitivité incombe aux entreprises elles-mêmes, moyennant une meilleure organisation et plus d'efficacité et de flexibilité pour s'ajuster et réagir rapidement à un environnement en perpétuel changement.

A cet effet, l'enquête 2002 s'est intéressée à apprécier dans quelles mesures les entreprises ont amélioré leur efficacité dans les différentes fonctions allant de l'approvisionnement en matières premières jusqu'à la commercialisation des produits.

- Les chefs d'entreprises continuent à s'approvisionner en tenant compte principalement de la demande prévue (61% contre 68% en 2001).

Bien qu'ils soient cités par un certain nombre d'entreprises, la disponibilité et les prix des intrants ainsi que les ventes de l'année passée conditionnent moins que la demande prévue la décision d'approvisionnement.

Ce comportement dénote, encore une fois, un effort d'anticipation et une certaine maturité des chefs d'entreprise quant à la gestion d'approvisionnement de leur entreprise.

En outre, les matières premières d'origine importée sont prépondérantes dans l'approvisionnement des entreprises.

Un tel constat est d'autant plus significatif que l'entreprise fonctionne dans le secteur THC, chimie ou IME.

Le principal facteur mentionné par les entreprises comme motivant un tel approvisionnement est la qualité.

- Plus du tiers des entreprises rencontre encore des problèmes d'approvisionnement.

Malgré une certaine amélioration de l'approvisionnement auprès des fournisseurs tant locaux qu'étrangers, plus du tiers des entreprises rencontre encore des problèmes dus à une hausse brutale des prix et/ou à la disponibilité des intrants. Les secteurs les plus affectés par de tels problèmes sont les IME et la chimie.

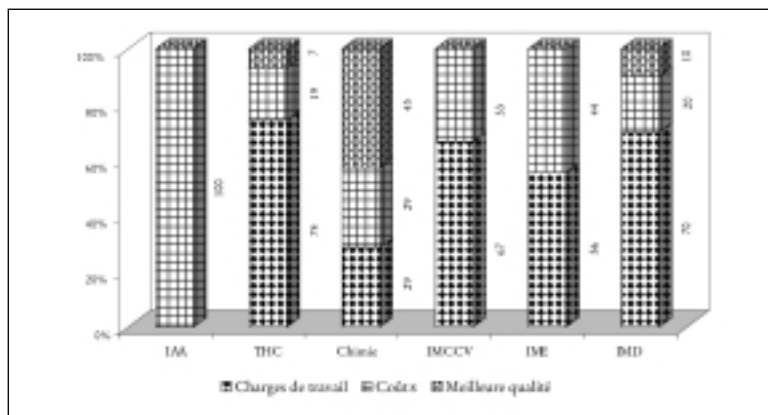
De tels problèmes semblent être à l'origine d'un comportement de sur-stockage pour plus des 2/3 des entreprises concernées.

- Bien qu'en légère augmentation, le recours à la sous-traitance d'une partie de la production n'est pas encore une pratique courante.

Ce sont surtout les entreprises appartenant au secteur du THC qui déclarent recourir le plus souvent à la sous-traitance suivies par celles opérant dans les IME et l'IMCCV.

La raison principale d'une telle pratique reste toujours la hausse temporaire de la charge du travail.

Motivations principales pour le recours à la sous-traitance

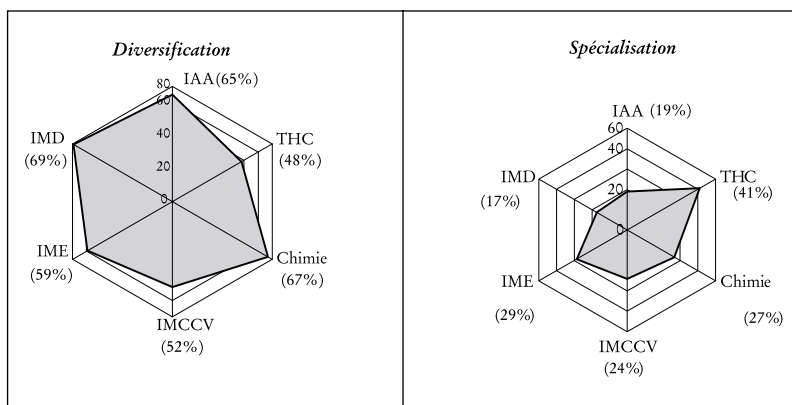


- la diversification des produits reste la principale stratégie adoptée par les entreprises.

Pour faire face à la concurrence qui ne cesse de s'intensifier et dans le souci de répondre aux besoins des clients devenus de plus en plus exigeants et informés, 63% (contre 69% enquête précédente) des entreprises ont diversifié leurs produits.

Cette stratégie est d'autant plus pratiquée que l'entreprise opère dans les industries diverses, la chimie et les IAA et ce, quelle que soit la taille de l'entreprise.

Stratégie adoptée par les entreprises



Parallèlement à la stratégie de diversification et compte tenu de leur conviction de l'intérêt que revêt la qualité dans le choix des produits par les consommateurs, la majorité des entreprises enquêtées a opté pour une montée en gamme (85% contre 81% en 2001) et ce, quelque soit le secteur dans lequel elles oeuvrent.

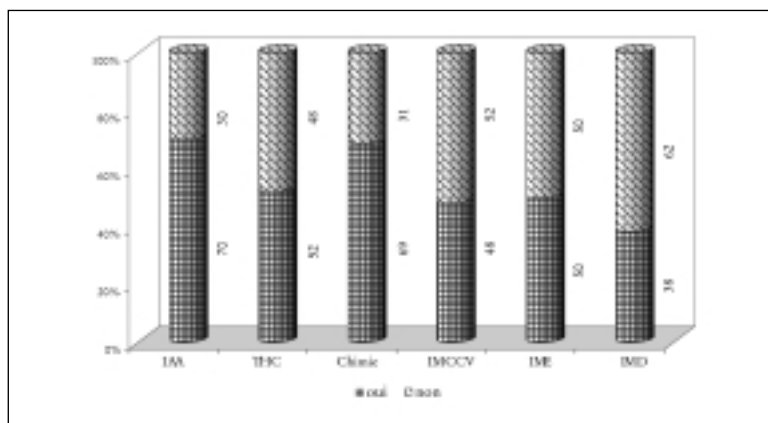
Ce résultat est d'autant plus plausible que plus de 80% des entreprises déclarent disposer d'un service de contrôle qualité à l'instar des réponses recueillies auparavant.

Cependant peu d'entreprises (31% contre 49% en 2001) déclarent produire selon les normes internationales.

Par ailleurs, c'est la certification ISO 9000 relative à la qualité qui est la plus appliquée ; la série ISO 14000 relative à la gestion de l'environnement n'étant pas encore adoptée par les entreprises enquêtées (seules 7% s'y intéressent).

- Les entreprises de l'échantillon adhèrent de plus en plus au programme de mise à niveau. Plus de la moitié des entreprises enquêtées (62% contre 41% enquête 2001) déclarent avoir adhéré au programme de mise à niveau.

Adhésion au programme de mise à niveau



Ce sont surtout les entreprises opérant dans les IAA et la chimie qui déclarent y avoir adhéré.

En outre, le PMN semble toucher davantage les entreprises de moyenne et grande tailles que celles de petite taille.

Ces entreprises sont à la recherche principalement :

- a- d'une modification des techniques de production (88% contre 79% enquête 2001) en vue d'une réduction des coûts et d'une meilleure utilisation des capacités de production.
- b- d'une meilleure formation de leurs employés (68% contre 86% enquête 2001) permettant d'assurer une plus grande maîtrise de

la technologie et, par conséquent, une amélioration de la productivité.

Quant aux résultats de ce programme, 56% des entreprises déclarent que ce dernier a fortement amélioré leurs performances en matière d'investissement matériel et 41% révèlent qu'il a généré des gains de productivité.

- Politique commerciale : Un intérêt pour une implantation commerciale à l'étranger.

Pour pouvoir consolider leurs positions sur des marchés de plus en plus ouverts, les entreprises sont appelées plus que jamais à adopter des stratégies commerciales bien étudiées pour satisfaire des clients de plus en plus exigeants.

Les investigations effectuées à ce sujet font ressortir que :

a- une entreprise sur quatre déclare avoir une implantation commerciale à l'étranger et 40% de celles qui ne l'ont pas pensent l'avoir dans le futur, avec ou sans partenaire.

L'intérêt de ce résultat réside dans le fait que se sont surtout les entreprises non totalement exportatrices qui ont l'intention de s'implanter à l'étranger, à la recherche de nouveaux clients. Cette intention est d'autant plus exprimée que l'entreprise opère dans les secteurs de la Chimie, des IAA et du THC.

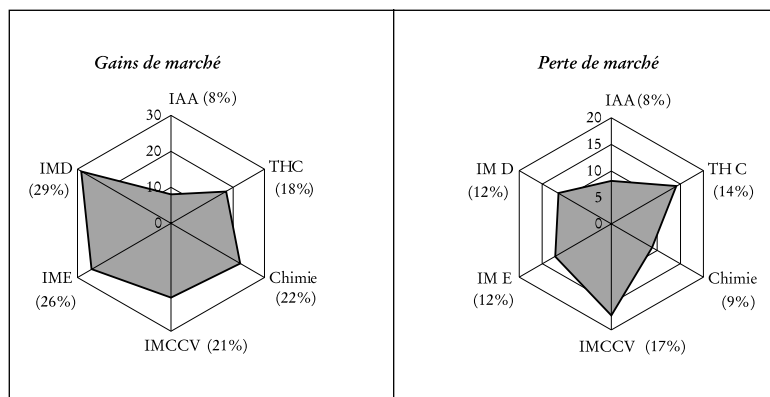
b- pour les entreprises totalement exportatrices c'est essentiellement la société mère qui se charge de la prospection des marchés et de la commercialisation des produits ; Pour les autres entreprises, c'est le service commercial qui assure ces fonctions.

c- la participation régulière aux manifestations commerciales que ce soit au niveau national ou international s'est consolidée pour la majorité des secteurs à l'exception des entreprises opérant dans les secteurs THC, IAA.

d- le service après-ventes (38%), les garanties sur les produits fabriqués (71%) ainsi que la facilité des paiements accordée aux clients (84%) sont des pratiques de plus en plus courantes chez la majorité des entreprises.

Cependant, les entreprises sont appelées à déployer plus d'effort en matière de marketing pour gagner davantage de marchés sachant que par rapport aux résultats enregistrés dans l'enquête 2001, la fréquence des entreprises qui ont gagné de nouveaux marchés a baissé et celle des entreprises qui ont perdu des marchés a augmenté.

En outre, si les gains de nouveaux marchés concernent principalement les secteurs des industries mécaniques et électriques et des industries diverses, les pertes touchent essentiellement les secteurs THC et les IMCCV.



Investissement et technologie

Partant du fait que le progrès technologique conditionne dans une large mesure les performances compétitives, un intérêt particulier lui a été accordé dans l'enquête à travers un ensemble d'indicateurs tels que l'âge des équipements, le type d'investissement, l'innovation, les nouvelles technologies d'information etc...

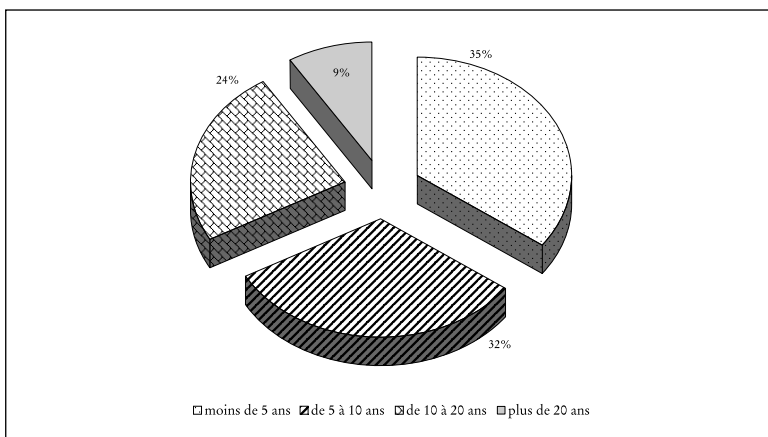
Les résultats de l'enquête 2002 relatifs à ces aspects font ressortir que :

- 35% des équipements des entreprises enquêtées ont un âge inférieur à 5 ans.

Ce pourcentage est d'autant plus important que l'entreprise opère dans le secteur THC ou IAA.

Indépendamment de leur taille, ce sont les entreprises totalement exportatrices qui sont les plus dotées d'équipement relativement jeune.

Age des équipements

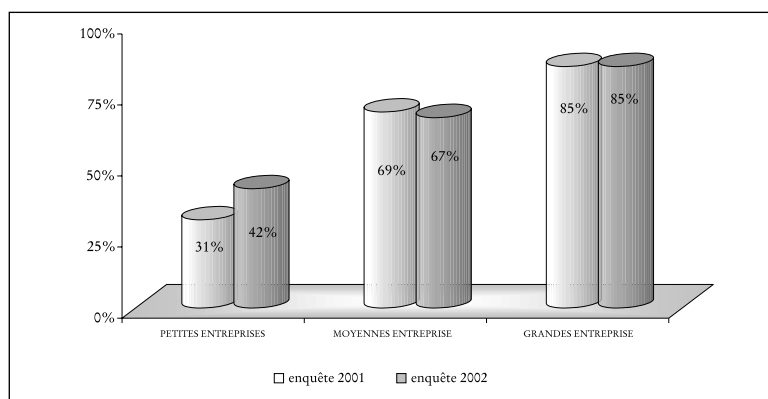


- Les grandes et moyennes entreprises relancent l'investissement et les petites sont encore méfiantes

L'investissement est considéré comme étant l'un des atouts de la compétitivité et de la croissance de long terme d'une économie. En effet, la modernisation des équipements contribue à l'innovation technologique, génère une amélioration de la productivité et engendre un accroissement des capacités productives.

Les résultats de l'enquête relatifs à cet aspect font apparaître une tendance favorable à l'investissement dans la mesure où 66% des entreprises déclarent avoir investi (contre 65% en 2001).

Investissement des entreprises



Par ailleurs près d'une entreprise sur deux indique qu'elle a augmenté ses dépenses d'investissement par rapport à la période précédente (contre 66% enquête 2001).

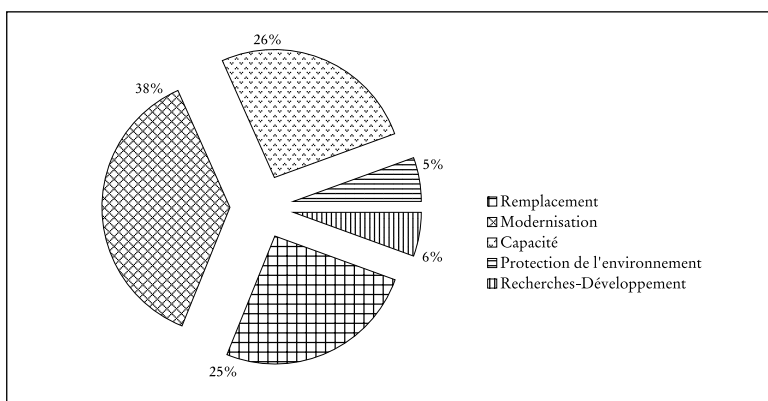
Ce comportement caractérise essentiellement les moyennes et petites entreprises.

Toutefois, l'évolution de l'investissement diffère d'un secteur à l'autre.

En effet l'augmentation des investissements a concerné essentiellement les entreprises des secteurs Chimie, THC et industries diverses.

- Un intérêt particulier est toujours accordé à la modernisation des équipements. En effet et comme pour les enquêtes précédentes, l'investissement concerne essentiellement la modernisation des équipements et, à moindre degré, les investissements de remplacement et de capacité.

Ventilations des investissements

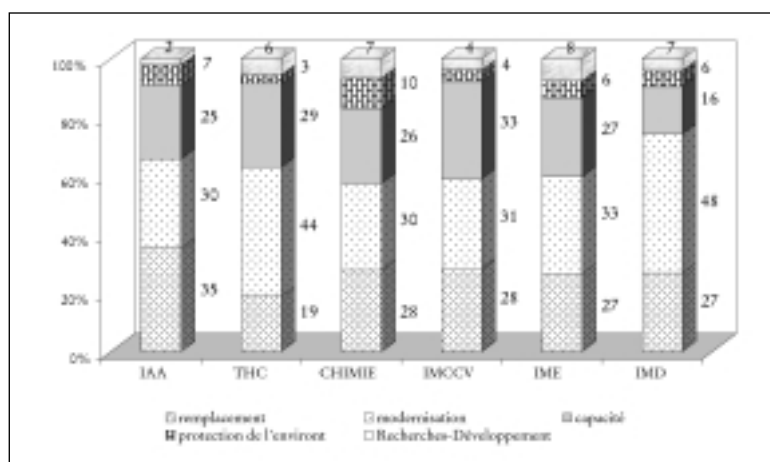


Les entreprises qui s'intéressent le plus à la modernisation oeuvrent dans les secteurs des industries diverses et du THC. Quelle que soit leur taille, ce sont les entreprises totalement exportatrices qui investissent le plus dans la modernisation des équipements.

Les entreprises opérant dans le secteur des IAA accordent plus d'importance à l'investissement de remplacement, et estiment lui

allouer 35% du montant global des investissements. L'investissement en matière de protection de l'environnement concerne essentiellement les entreprises de l'industrie chimique qui lui allouent une part moyenne de 10%.

Ventilation des investissements



Quant à l'investissement en matière de recherche et développement qui semble préoccuper de plus en plus les entreprises (33% contre 26% enquête 2001), il intéresse surtout les secteurs des IME et à moindre degré, la chimie et le THC dont les entreprises, lui accordent en moyenne respectivement une part de 8%, 7% et 6% du montant global de l'investissement réalisé.

Les recherches sont essentiellement effectuées au sein de l'entreprise et, à moindre degré, avec les technopoles et l'université,

- Cependant, l'investissement en recherche-développement demeure coûteux.

Parmi les facteurs empêchant l'investissement en recherche-développement, les entreprises citent souvent la taille de l'entreprise (60%), les coûts de ces recherches (53%) et l'absence de personnel qualifié (24%).

- Innovation : plus du tiers des produits ont commencé à être fabriqués depuis moins de cinq ans et génèrent près de la moitié des revenus des entreprises enquêtées.

Grâce aux nouvelles technologies de l'information et de communications, les consommateurs sont devenus aujourd'hui beaucoup plus exigeants qu'il y a quelques années.

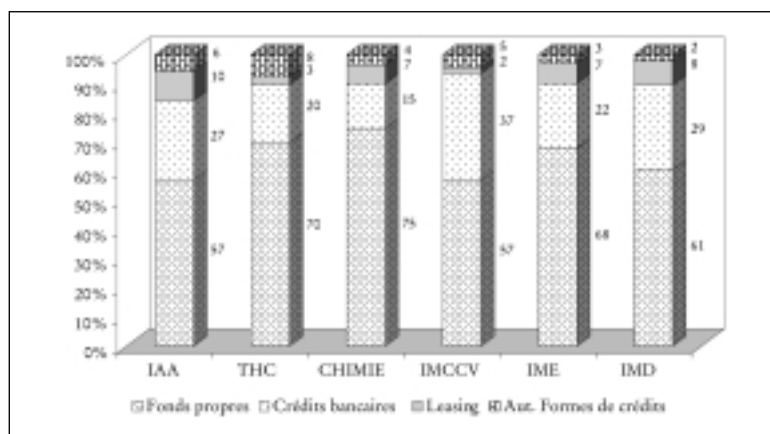
Pour répondre à ces exigences, l'entreprise doit développer de manière rapide et continue de nouveaux produits pour faire face à la concurrence internationale et assurer son succès commercial.

Les résultats de l'enquête relatifs à ce sujet montrent que l'effort d'innovation qui a concerné 67% des entreprises enquêtées, a permis de générer près de la moitié des revenus.

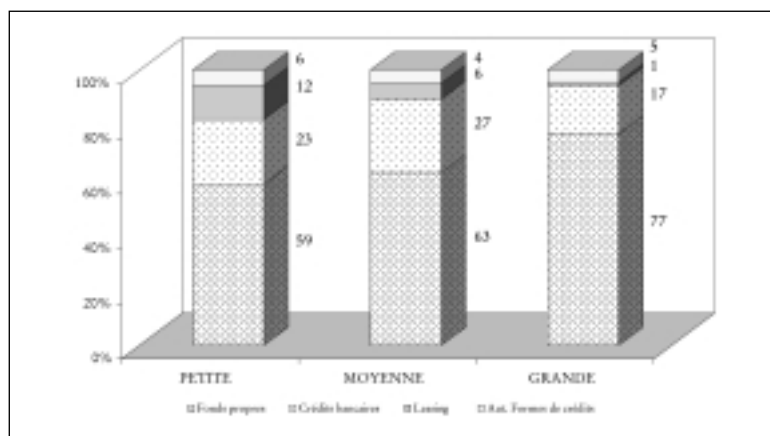
- les investissements sont financés à raison de 66% en moyenne par les fonds propres et de 23% par les crédits bancaires.

Le financement des investissements est un problème majeur notamment pour les petites et moyennes entreprises qui n'ont pas de gages pour pouvoir bénéficier des crédits. En effet, la structure de financement des investissements, révélée par les résultats de l'enquête, montre que quels que soient le secteur d'activité et la taille de l'entreprise, les investissements sont essentiellement financés par les fonds propres (66%) et seulement 23% par les crédits bancaires.

Source de financement des investissements



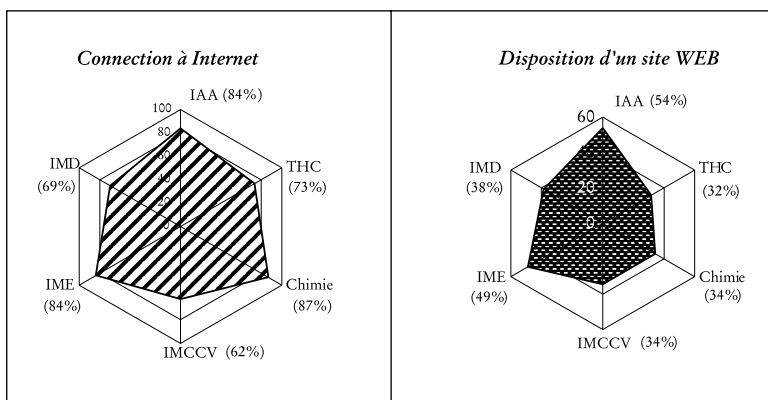
Source de financement des investissements



- 40% des entreprises disposent d'un Site WEB

Avertis des avantages des nouvelles technologies de l'information et de la communication, 77% et 40% des entreprises déclarent respectivement être connectées à l'INTERNET et disposer d'un site WEB.

Ces fréquences sont d'autant plus élevées que les entreprises appartiennent aux secteurs IAA, IME ou Chimie.



Par ailleurs la disposition d'un Site WEB a permis pour 65% des entreprises d'améliorer leurs performances d'approvisionnement et de commercialisation, soit une légère augmentation par rapport à l'enquête précédente.

Cette amélioration est davantage exprimée pour la fonction d'approvisionnement (68%) que pour la fonction de commercialisation (62%).

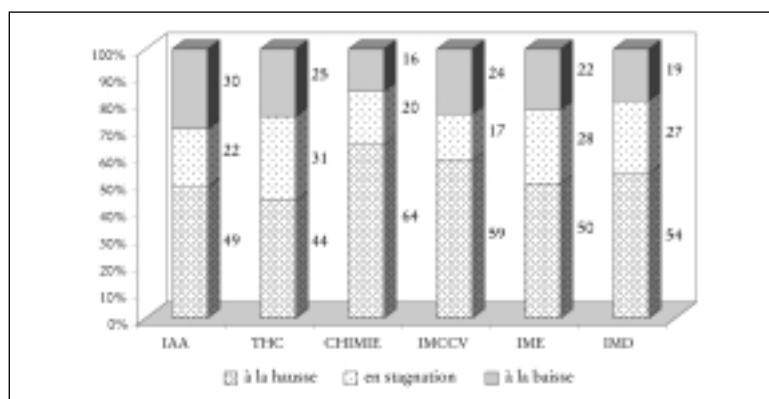
C- Performances des entreprises

Après avoir présenté l'environnement des affaires et les stratégies adoptées par les entreprises allant de l'approvisionnement à la commercialisation, il serait opportun d'examiner, dans ce cadre, les résultats obtenus en matière de production, chiffre d'affaires, gains de marché etc...

- Production en hausse pour 47% des entreprises (contre 60% l'enquête précédente).

Ce résultat est d'autant plus marqué que l'entreprise est de moyenne ou de grande taille.

Evolution de la production par secteur

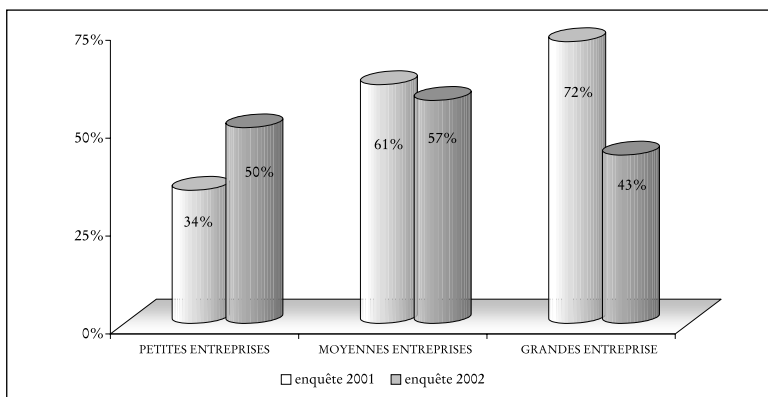


- Indépendamment de leur taille et de leur activité, les entreprises continuent à opter pour une montée en gamme de leurs produits. Cette stratégie qui sous tend une amélioration de la qualité est préconisée par la majorité des entreprises (85% contre 81% en 2001). Elle devrait appuyer la compétitivité puisqu'elle fût accompagnée par une amélioration de la valeur ajoutée.

- Une entreprise sur deux déclare avoir augmenté son chiffre d'affaires (contre 58% enquête 2001).

Cette performance touche les trois tailles d'entreprises alors que pour l'enquête précédente la hausse a surtout concerné les grandes et moyennes entreprises.

Evolution à la hausse du chiffre d'affaire



L'examen par secteur montre que cette évolution s'est surtout manifestée dans les secteurs de la chimie et des industries diverses, la fréquence la plus faible des entreprises déclarant une augmentation du chiffre d'affaires concerne toujours les entreprises du secteur T H C.

En outre et indépendamment du régime de l'entreprise, l'évolution du chiffre d'affaires est expliquée à parts égales par le marché intérieur et le marché extérieur alors qu'auparavant ce sont plutôt les exportations qui étaient à l'origine des performances commerciales.

- 38% des entreprises ont déclaré avoir pu préserver les mêmes marchés malgré une mauvaise conjoncture internationale.

Cette performance caractérise surtout les entreprises oeuvrant dans les secteurs des IAA et des industries manufacturières diverses.

- L'adhésion au programme de mise à niveau semble avoir affecté positivement les performances des entreprises.

Parmi les entreprises ayant adhéré au PMN, 36% ont préservé les mêmes marchés et 22% ont conquis de nouveaux marchés.

Par ailleurs et en termes de performances productives, 61% des entreprises déclarent avoir connu une augmentation de leur production et 59% estiment avoir enregistré une amélioration du chiffre d'affaires.

Quant à l'effet du programme de mise à niveau sur l'emploi, 40% des entreprises déclarent avoir enregistré une augmentation de leur effectif contre 44% estimant l'avoir maintenu.

- La diversification des produits a relativement amélioré les performances des entreprises

S'agissant des résultats consécutifs à la stratégie de diversification dans la production, 24% des entreprises déclarent avoir conquis de nouveaux marchés, 34% avoir maintenu les mêmes marchés et 31% estimant avoir à la fois conquis et perdu des marchés.

En termes de chiffre d'affaires, 54% des entreprises révèlent l'avoir augmenté, 24% déclarent qu'il s'est maintenu au même niveau alors que 22% ont enregistré une baisse de leur chiffre d'affaires.

- Perspectives d'augmentation des capacités productives

Compte tenu du niveau actuel de la demande et des perspectives commerciales pour les années à venir, 66% des entreprises enquêtées comptent augmenter leurs capacités de production (contre 79% pour l'enquête précédente). Malgré ce fléchissement, ce résultat dénote un certain optimisme pour le futur.

D- Principales contraintes et caractéristiques par type d'entreprises

Il s'agit de dégager les principales contraintes telles qu'elles sont appréciées par les responsables des entreprises selon qu'elles soient totalement ou partiellement exportatrices, opérant sur le marché local et selon la taille.

Entreprises totalement exportatrices

- les tarifs de transport sont jugés élevés par les entreprises totalement exportatrices, notamment pour les modes de transport aérien et maritime.
- une proportion plus importante parmi les entreprises totalement exportatrices estime que la fréquence des coupures du courant électrique et du téléphone est en hausse. Cette proportion atteint 33% pour l'électricité et 28% pour le téléphone contre 27% et 16% respectivement pour le régime autre.
- les entreprises totalement exportatrices sont moins satisfaites de la qualité du réseau téléphonique que les entreprises du régime autre. Leur taux d'insatisfaction atteint 43% contre 36%.
- le déficit en matière de mains d'œuvre qualifiées et techniciens est ressenti beaucoup plus par les entreprises totalement exportatrices.
- les entreprises totalement exportatrices sont caractérisées par un taux d'encadrement plus faible que la moyenne. Ces entreprises font moins de formation que les entreprises du régime autre.

- la flexibilité du marché de travail constitue un facteur favorable à l'investissement pour 51,5% de ces entreprises (contre 25,6% pour le régime autre).
- une proportion plus élevée parmi les sociétés totalement exportatrices estime que l'assurance à l'exportation n'est pas disponible à un taux raisonnable (40% contre 29% pour le régime autre).

Entreprises partiellement exportatrices

- les tarifs des télécoms sont jugés non satisfaisants par 48.6% des entreprises appartenant à cette catégorie.
- 60% des responsables de ces entreprises estiment que la réglementation des devises et de change constitue un obstacle au développement et à l'expansion de leur entreprise (contre 38,6% pour l'ensemble de l'échantillon).
- 46% parmi ces entreprises estiment que les délais nécessaires au dédouanement des marchandises à l'importation sont longs.
- les crédits à l'exportation ne sont pas disponibles au taux raisonnable pour 40% des entreprises.
- les coûts de la main d'œuvre, le taux d'intérêt et les coûts des matières premières sont les principaux éléments-prix qui influencent négativement les performances compétitives de ces entreprises.
- le taux d'adhésion de ces entreprises au PMN est très élevé comparé à la moyenne de l'échantillon (85,7% contre 53,2%)

Entreprises opérant sur le marché local

- les procédures administratives de la douane sont jugées non satisfaisantes par 34,8% parmi ces entreprises, celles des assurances par 21,3%.
- les tarifs de la STEG et de l'ONAS sont jugés non satisfaisants par 41,6% des entreprises.
- les garanties et les hypothèques constituent un obstacle majeur pour l'octroi d'un crédit d'investissement pour 33,7% des entreprises.
- les facteurs défavorables à l'investissement sont le niveau des taux d'intérêt (53,9% contre 50,1%) au niveau global, le niveau du taux de change (38,2% contre 37,6%), le niveau d'endettement de l'entreprise (36% contre 34,2%) et la flexibilité du marché de travail (23,6% contre 21,5%).
- les principaux concurrents de ces entreprises sont les PME locales (64% contre 48,1%), les grandes entreprises nationales privées (38,2% contre 23,8%), le marché parallèle (30,3% contre 23%) et importations légales (28,1% contre 19%).
- les éléments-prix qui ont le plus influencé négativement les performances compétitives de ces entreprises sont les coûts des matières premières (57,3% contre 47%), les taux d'intérêt (55,1% contre 44,4%) et les coûts de la main d'œuvre (48,3% contre 47%).
- 52,8% parmi ces entreprises pensent que l'ouverture, la libéralisation et le démantèlement des tarifs douaniers leur

créeraient plutôt de nouvelles difficultés et compromettraient leur activité contre 35,9% au niveau global.

Caractéristiques selon la taille des entreprises

- la proportion des grandes entreprises non satisfaites par les procédures administratives du transport ferroviaire est presque deux fois plus importante que celle des petites entreprises (31% contre 16%).
- 40% des petites entreprises qualifient les tarifs de la douane comme étant trop élevés et 34% jugent que ses prestations sont non satisfaisantes.
- les PME sont plus nombreuses à estimer que les coupures des réseaux (tél., STEG) sont en hausse.
- les mesures réglementaires sont plus contraignantes pour les PME que pour les grandes entreprises.
- parmi les grandes entreprises, 41% qualifient de mauvais ou très mauvais le réseau téléphonique et 36% celui d'internet.
- le taux d'utilisation des capacités productives des petites entreprises est sensiblement plus faible que la moyenne. Ce taux a tendance à croître avec la taille. En outre, le taux d'encadrement est d'autant plus élevé que la taille de l'entreprise est grande.
- les grandes entreprises investissent plus en matière de formation et de recyclage que les moyennes et les petites entreprises.

-
- les petites entreprises sont plus contraintes par les formalités bancaires et ressentent plus le poids des taux d'intérêt qui constitue un obstacle majeur à l'investissement.
 - les grandes entreprises sont relativement plus nombreuses à avoir investi au cours de 2001 (89% contre 39%). Leurs intentions en matière d'investissement sont également plus optimistes.
 - ce sont surtout les grandes entreprises qui mènent des activités de R&D (65% contre 36% pour les petites entreprises).
 - le taux d'adhésion des grandes entreprises au programme de mise à niveau est beaucoup plus élevé que celui des petites entreprises (76% contre 26%).

*Impact de l'élargissement
de l'UE aux PECO
sur l'économie tunisienne*

Table des Matières

<i>Synthèse de l'étude</i>	178
<i>Introduction</i>	184
I. ECHANGES COMMERCIAUX :	
TUNISIE, UE ET NOUVEAUX MEMBRES	187
I- Echanges commerciaux entre la Tunisie et les PECO	187
II- Echanges entre la Tunisie et les NM	188
1- Importations de la Tunisie provenant des NM	189
2- Exportations de la Tunisie vers les NM	190
3- Tarifs douaniers entre la Tunisie et les futurs adhérents	193
III- Echanges Tunisie et NM avec l'UE-15	197
1 - Echanges entre Tunisie et UE-15	200
2 - Echanges entre PECO-8 et l'UE-15	204
II. PERFORMANCES COMPARATIVES DE LA TUNISIE	
ET DES NOUVEAUX CANDIDATS SUR L'UE-15	210
I- Similarité des exportations de la Tunisie et des NM sur l'UE	211
II- Analyse en termes d'avantage comparatif révélé	215
III- Parts de marché et intensité de concurrence sur l'UE-15	221
1- Evolution globale et sectorielle des parts de marché	221
2- Evolution comparative des entrées des IDE	225
III. IMPACT DE L'ÉLARGISSEMENT DE L'UE	
SUR L'ÉCONOMIE TUNISIENNE	228
I - Impacts en termes de marchés intérieurs	228
II - Impact macro-économique	232
Enseignements pour l'économie tunisienne	244
Quelques pistes de réflexion	246
<i>Annexe</i>	251

Synthèse de l'étude

Au sommet de Copenhague des 12 et 13 décembre 2002, l'UE a décidé d'admettre dix nouveaux membres (NM) le 1^{er} mai 2004 dont 8 pays du groupe des PECO (Hongrie, Pologne, République tchèque, Slovénie, Slovaquie, Estonie, Lettonie et Lituanie) et deux pays méditerranéens (Malte et Chypre) qui comptent ensemble environ 75 millions d'habitants.

En ajoutant la population des deux pays candidats à une seconde vague d'intégration en 2007 (Roumanie et Bulgarie), les partenaires méditerranéens, dont la Tunisie, seront appelés à être intégrés, progressivement, dans une vaste zone de libre-échange couvrant 37 pays et 700 millions d'âmes.

Cette nouvelle composition de l'UE aura des effets sur l'ensemble de la zone, notamment au niveau des flux d'échanges commerciaux et des investissements et risque de modifier, également, l'ampleur et la structure d'un partenariat euro-méditerranéen, en général, et avec la Tunisie, en particulier, fondé sur des Accords d'association bilatéraux.

L'objectif de la présente étude est de conduire une évaluation des impacts attendus de l'élargissement de l'UE aux 10 nouveaux membres sur l'économie tunisienne. Le diagnostic de la situation complétée d'une évaluation chiffrée des effets escomptés de l'élargissement privilégieront deux principaux axes à savoir les échanges commerciaux et le positionnement compétitif de l'économie. Les investigations menées conduisent aux principaux constats suivants.

Des relations commerciales limitées

Entre la Tunisie et les futurs membres de l'UE, les échanges commerciaux ont toujours été très limités par le passé et continuent à l'être jusqu'à récemment :

- La Tunisie a importé de ces pays moins de 1% de ses importations totales en 2001, principalement de la Pologne, de la République Tchèque et de la Hongrie, et cette part a accusé une tendance vers la baisse durant la décennie écoulée avec 1.14% en 1993 et 0.54% en 2000 ;

- Ces importations sont constituées, essentiellement, de biens intermédiaires et d'équipements qui couvrent, en moyenne, 60% des importations en provenance de ces pays ;

- Les produits importés sont, surtout, des composants d'automobiles, des produits électroniques, des machines spécialisées et des céréales ;

- Les exportations de la Tunisie vers ces pays ne représentent que 0.31%, seulement, de ses exportations totales et sont destinées, principalement, à la Pologne et Malte. Cette proportion a été, cependant, en légère hausse en passant de 0.5% en 1993 à 0.7% en 2002 ;

- Les exportations vers les PECO-8 ont changé de composition puisque, constituées surtout de biens primaires (minéraux) en 1993, elles se sont étendues à des produits plus élaborés, comme les vêtements de confection (3.5% en 1995 et 17% en 2000), les fils et tissus (2.1% et 8%) et les fournitures électriques (0.5% et 28%) ainsi qu'aux biens de consommation et aux équipements ;

- La part de marché de la Tunisie sur le groupe des PECO-8 a toujours été marginale et s'est positionnée à hauteur de 0.03% entre 1993 et 2000. Elle ne représente, de la sorte, que la moitié de ce qui est observé pour un pays comme le Maroc (0.06% en 2000) et se situe loin derrière l'Egypte et, surtout, la Turquie.

L'UE, principal partenaire commercial des NM

Respectivement, les 2/3 et les 4/5 des échanges des NM et de la Tunisie se font avec cet espace économique alors que, inversement, les parts de marché européens sur ces pays sont faibles, les plus élevés étant ceux de la Pologne, Hongrie et République Tchèque (autour de 2.5% en 2001) et les plus faibles ceux des pays baltes et Chypre (entre 0.1% et 0.3%).

- Les exportations de la Tunisie sur le marché de l'UE sont constituées, à près de la moitié, de biens de consommation dont, notamment, des vêtements de confection (35% en 2000 contre 42% en 1995) et de fournitures électriques (6% et 10%) ;
- Les importations de la Tunisie provenant de l'UE sont formées, surtout, de biens intermédiaires et d'équipements, en particulier, des fils et tissus (19% en 2000 contre 22% en 1995) ;
- Les importations des PECO-8 issues de l'UE sont dominées, à concurrence de 60%, d'intrants et d'équipements ;
- Les exportations des PECO-8 vers l'UE-15 sont constituées de biens de consommation et d'intrants (48% en 2000) ;

Contrairement à la structure des exportations tunisiennes, le secteur de la confection n'occupe pas une place importante dans la structure des exportations des PECO-8 avec une part évaluée, à titre d'exemple, à seulement 5% du total exporté pour la République tchèque et la Hongrie et 8% pour la Pologne, en 2000, alors que ces mêmes parts se situaient autour de 8%, 11% et 12%, respectivement, en 1995. Ce qui traduit un effort de diversification

accru des exportations de ces pays et une spécialisation plus poussée dans des secteurs à plus forte valeur ajoutée et plus intensifs en capital comme les industries mécaniques et électriques ;

Les NM, concurrents potentiels de la Tunisie sur le marché européen

Le suivi de l'évolution des parts de marché et de l'intensité de concurrence mettent en évidence que :

- A court terme, les NM détiennent des parts de marché relativement plus élevées (2.6% pour la Pologne et 2.4% pour la Hongrie et la Tchéquie) que celles de la Tunisie (0.6%, en 2001) et exercent une concurrence sur nos exportations. Néanmoins, ces pays ont tendance à délaisser le secteur THC intensif en main-d'œuvre pour s'orienter vers des produits à fort contenu technologique (IME) dans lequel la Tunisie, malgré l'expansion qu'elle a enregistré progressivement dans ce secteur, demeure dans une position moins favorable par rapport à ces pays et risque de rencontrer, à moyen et long terme, une concurrence ardue sur ces créneaux ;
- Les pays baltes détiennent des parts de marché relativement modestes avec, cependant, un rythme de croissance élevé et disposent d'une structure de produits relativement similaires à celle de la Tunisie, ce qui laisse entrevoir qu'ils seront en mesure, à moyen terme, de concurrencer nos produits ;
- Les deux autres candidats, Malte et Chypre, sont plutôt spécialisés dans des produits agro-alimentaires et ne semblent pas, du moins actuellement, affecter les exportations tunisiennes.

Quoique limitée, la concurrence exercée par les NM sur les exportations tunisiennes destinées au marché européen pourrait se

renforcer dans les années futures et risquerait d'affaiblir la position externe de la Tunisie, raison qui incite à davantage de vigilance et à se doter d'une capacité d'anticipation pour une meilleure visibilité (réduction de l'incertitude) et pour être en mesure de se positionner sur les produits et les marchés dynamiques afin d'assurer une croissance soutenable. Un tel objectif nécessite davantage de souplesse de l'appareil productif et requiert un saut qualitatif (montée en gamme et amélioration de la qualité des produits) lui permettant, non seulement d'améliorer les termes de l'échange et de soutenir la balance de paiements mais aussi de consolider sa position compétitive.

Impact chiffré de l'élargissement

La quantification de l'impact attendu de l'élargissement de l'UE sur l'économie tunisienne est appréhendée à travers des simulations conduites sur la base d'un modèle calculable d'équilibre général. Les principaux résultats obtenus font ressortir les impacts suivants :

- Des effets plutôt faibles autant en termes de concurrence et de pénétration des produits provenant des NM sur le marché interne que d'opportunités à l'exportation ;
- Un impact également faible sur la croissance du PIB, l'emploi et le chômage ;
- D'éventuelles craintes existent, notamment, au niveau des exportations des produits des IME dans la mesure où les PECO délaissent graduellement les textiles et s'intéressent de plus en plus aux produits IME dont la part dans le total de leurs exportations est passée de 40% à 50%, en moyenne, entre 1995 et 2000, secteur considéré par

ailleurs comme porteur et pour lequel la Tunisie a commencé, pour la première fois, à disposer d'avantages comparatifs ;

- Au-delà de tels effets qui affecteront certainement l'économie tunisienne dans une certaine mesure, il semble clairement que les véritables menaces sur le secteur des textiles viendront plutôt de l'abolition des Accords AMF et de l'arrivée sur le marché européen de pays nettement plus compétitifs que la Tunisie sur ce créneau à savoir, en premier lieu, la Chine suivie d'autres pays asiatiques ;

- Une demande européenne adressée à la Tunisie relativement faible suite à l'élargissement de l'UE ;

- Malgré un impact qui paraît d'ampleur limitée dans les conditions actuelles des relations commerciales entre la Tunisie et les PECO, il semble que de réelles opportunités pourront surgir dans l'avenir pour la Tunisie dans le sens où des études ont montré que l'intégration des PECO dans l'UE et l'adoption de l'Euro comme monnaie serait, à moyen terme, à l'origine d'une hausse des salaires dans ces pays, ce qui pourrait altérer une partie de leur compétitivité vis-à-vis de la Tunisie et donner aux opérateurs tunisiens l'opportunité de raffermir leur présence sur le marché européen élargi ;

- Les IDE restent un moteur déterminant du développement futur, une simulation dans ce sens a mis en évidence qu'un afflux additionnel d'IDE en faveur de la Tunisie, ramenant le pourcentage des IDE dans le PIB à un niveau comparable à celui des PECO (moyenne de 4.5%) induirait une croissance supplémentaire de l'ordre de 4.5% avec d'importantes répercussions positives sur l'emploi et le chômage, en particulier.

Introduction

L'intégration de huit pays d'Europe centrale et orientale (PECO), Hongrie, Pologne, République tchèque, Slovénie, Slovaquie, Estonie, Lettonie et Lituanie, ainsi que de deux pays méditerranéens, Chypre et Malte, à l'Union européenne (UE) le 1^{er} mai 2004, soulève la question des effets de l'élargissement de l'UE sur l'économie tunisienne.

En effet, l'élargissement de l'UE de 15 à 25 membres, l'année prochaine, est susceptible de générer des impacts sur l'économie engagée, depuis 1995, dans un processus de libéralisation progressive vis-à-vis de l'UE qui aboutira à l'instauration d'une zone de libre-échange avec cette région du monde, étape importante d'une insertion graduelle dans le circuit économique mondial.

De prime abord, les effets souvent évoqués comme conséquences probables de l'adhésion des 10 nouveaux membres (NM) sont :

- Le risque de réduire les préférences dont bénéficient les exportations tunisiennes et les opportunités escomptées de l'Accord de partenariat avec l'UE-15, ce qui pourrait se traduire par la baisse, dans une certaine mesure qui reste à déterminer, de la part de la Tunisie sur le marché communautaire, notamment, pour des produits stratégiques ou jugés comme tels pour l'économie tunisienne ;
- Le démantèlement tarifaire qui s'étendra aux NM donnera l'opportunité aux produits industriels provenant de ces pays de bénéficier d'un accès libre sur le marché intérieur, d'accroître la pénétration de leurs produits sur le territoire national et d'être, ainsi, à l'origine d'une concurrence plus ardue à l'encontre de l'appareil productif.

Afin d'atténuer ces effets négatifs, il est, souvent, avancé que de nouvelles opportunités seront offertes à l'économie tunisienne sous forme, en particulier, d'extension du marché de destination des exportations, la possibilité pour les produits nationaux de conquérir les marchés des NM et d'accroître, ainsi, les flux et les revenus d'exportations. Ces effets sont, cependant, intimement liés à l'intensité et à la nature des échanges commerciaux qu'entretient, et qu'entretiendra, la Tunisie avec ces pays ainsi qu'aux modalités pratiques de l'adhésion de ces pays au marché unique européen.

Du côté des exportations et des variations des parts de marché de la Tunisie sur le marché européen, elles dépendront fortement de la composition de nos exportations et de la capacité de s'adapter au nouveau contexte créé par l'élargissement de l'UE.

Enfin, d'autres facteurs, et non des moindres, influenceront sensiblement le sens et l'ampleur de l'impact escompté de l'élargissement de l'UE aux PECO, entre autres, des questions d'ordre institutionnel, de potentiel productif, de demande adressée à la Tunisie, de proximité géographique...

Trois principaux axes seront privilégiés dans le présent rapport :

- Le premier s'attache à dégager les principales caractéristiques des flux commerciaux entre les parties concernées, à savoir, la Tunisie, l'UE et les NM en termes, notamment, d'intensité des échanges et de concurrence, de similarité des produits échangés et de perspectives futures dans ce domaine ;
- Le second concerne, en particulier, l'aspect de compétitivité sur la base d'un certain nombre d'indicateurs autour du positionnement de l'économie tunisienne vis-à-vis de celles des futurs adhérents ;

Et un dernier sera consacré à une évaluation chiffrée des répercussions de l'élargissement sur les équilibres macro-économiques à travers la réalisation de simulations qui seront menées à partir d'un modèle d'équilibre général.

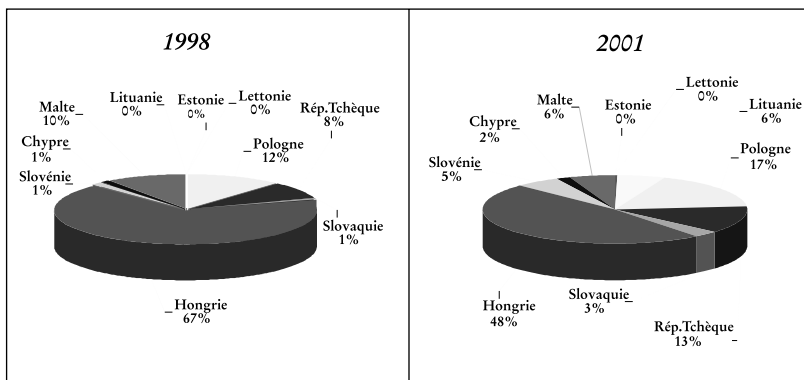
Echanges commerciaux : Tunisie, UE et Nouveaux Membres Structure et évolution

I - Echanges commerciaux entre la Tunisie et les PECO

Globalement, le commerce extérieur entre la Tunisie et tous les pays postulant, immédiatement ou à terme, à l'intégration à l'UE (10 PECO, Chypre et Malte, sans compter la Turquie) est de faible ampleur et, pour certains produits ou groupes de produits, il est relativement marginal par rapport aux échanges avec les partenaires européens actuels (UE-15).

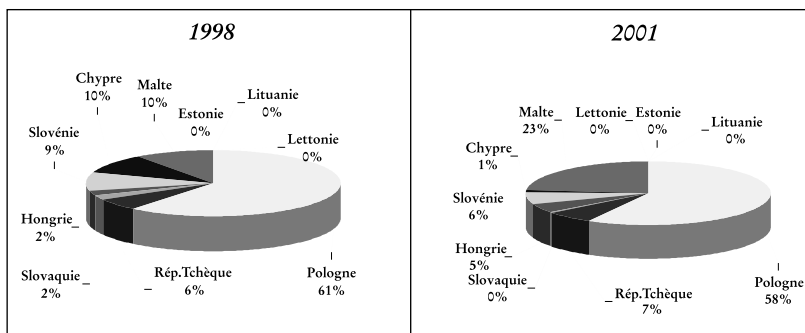
Les échanges qu'entretient la Tunisie avec ce groupe de pays sont faibles dans la mesure où la part des importations en provenance de ces pays se situe à hauteur de 2% des importations totales de 1998 et a même enregistré une tendance à la baisse avec à peine 1% en 2001. Du côté des exportations, leur part est, également, marginale avec, respectivement, 0.4% et 0.3% en 1998 et 2001. Ces échanges sont effectués principalement avec la Pologne, la République Tchèque et la Hongrie pour les importations et avec la Pologne et Malte pour les exportations comme le mettent en exergue les graphiques suivants.

Importations de la Tunisie par pays (en %)



Source : INS

Exportations de la Tunisie par pays (en %)

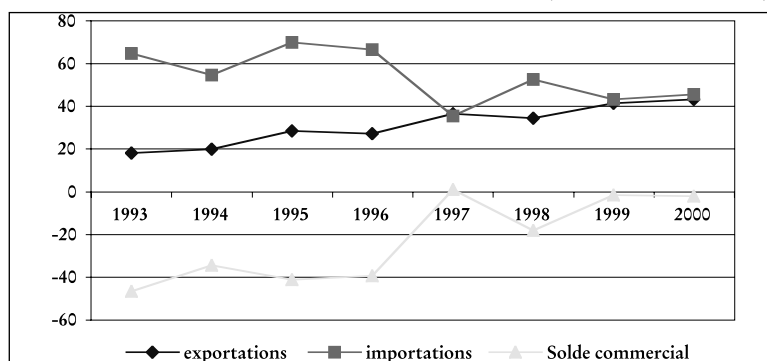


Source : INS

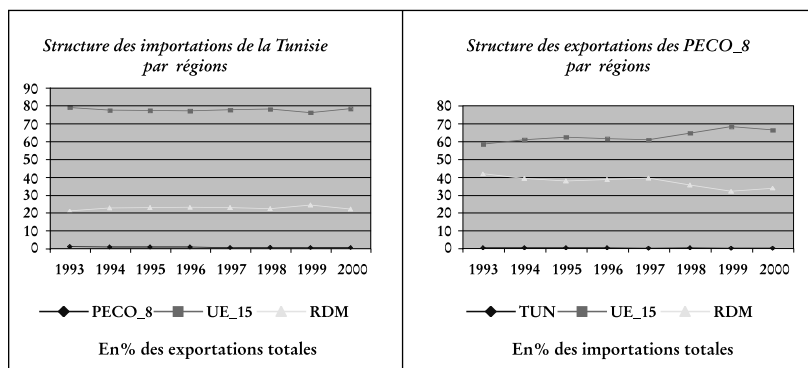
II - Echanges entre la Tunisie et les NM

En se limitant aux candidats à l'adhésion à l'UE prévu pour le 1^{er} mai 2004, à savoir les PECO-8 (Pologne, République tchèque, Slovaquie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Estonie et Slovaquie) et les deux pays méditerranéens (Chypre et Malte), il ressort que les exportations tunisiennes vers ces pays sont très limitées avec des parts inférieures à 1% mais qui ont, cependant, progressé de 0.5%, en 1993, à 0.7%, en 2000. Quant aux importations issues de ces pays, leur part est faible aussi mais s'inscrit dans une tendance baissière avec 1.14% et 0.54% sur la même période. De ce fait, le déficit commercial entre ces deux groupes suit un trend en dents de scie.

Commerce de la Tunisie avec les PECO-8 (en millions USD)



Source : chelem



Source : chelem

1 - Importations de la Tunisie provenant des NM

Les importations en provenance des PECO-8 sont dominées principalement par les intrants et les équipements. Cette structure se confirme dans le temps même si les flux d'importations issues de ces pays ont diminué en passant de 70 millions \$, en 1995, à 45 millions \$ en 2000.

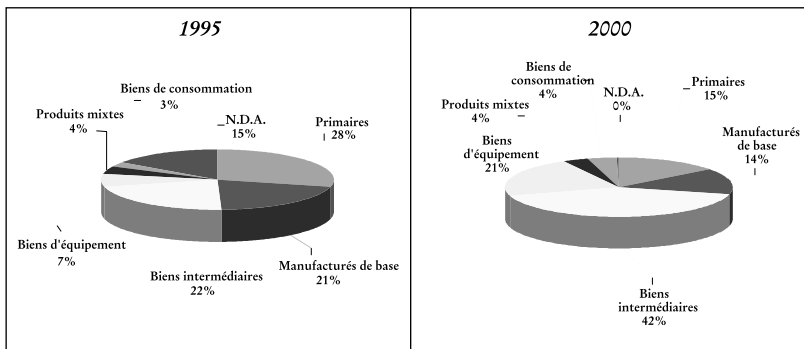
*Tableau 1 - Importations de la Tunisie provenant des PECO-8
(Millions US\$)*

Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Primaires	20,3	14,3	6,6	15,8	6,7	6,7
Manufacturés	14,3	18,0	6,9	9,6	6,7	6,4
Intrants	15,2	17,6	11,2	15,4	17,1	18,9
Équipements	4,9	11,4	6,8	7,2	8,9	9,7
Produits mixtes	2,7	1,4	0,8	1,2	1,5	1,7
Consommation	1,9	3,0	3,2	3,0	2,0	1,9
NDA	10,6	0,9	0,0	0,3	0,4	0,1
Total	69,9	66,5	35,5	52,5	43,3	45,4

Source : Chelem

Les parts des importations d'intrants et d'équipements ont presque doublé entre 1995 et 2000 avec 63% des importations totales effectuées en 2000 contre 29% en 1995.

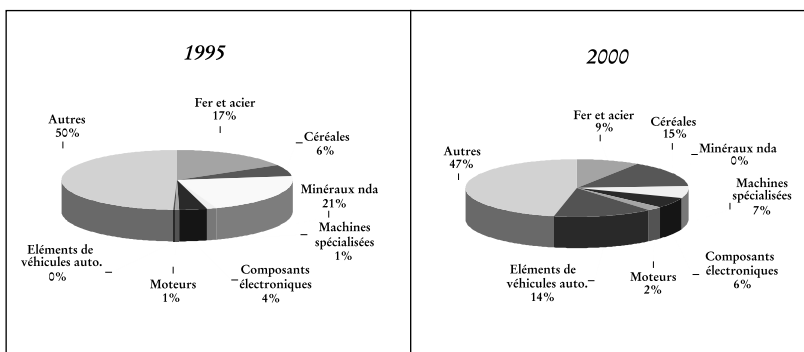
Importations de la Tunisie depuis les PECO-8 par groupe de produits (en%)



Sources : Chelem

Ces importations sont formées, essentiellement, de céréales, de matériel électronique, de machines spécialisées et de composants de véhicules et sont en constante progression, ce qui révèle une spécialisation des PECO-8 de plus en plus orientée vers des secteurs nouveaux et porteurs.

Importations de la Tunisie depuis les PECO-8 par principaux produits (en%)

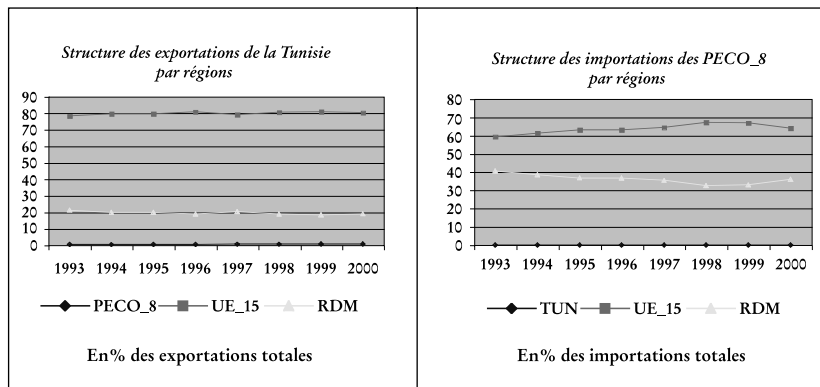


Sources : Chelem

2 - Exportations de la Tunisie vers les NM

Entre 1995 et 2000, les exportations tunisiennes vers ce groupe de pays ont progressé de moitié en passant de 29 à 43 millions \$

correspondant à un rythme annuel de croissance de l'ordre de 8.6%, elles ne représentent, cependant, que de faibles proportions des exportations globales de biens de la Tunisie, soit autour de 0.5%, en 1993, et 0.7% en 2000.



Source : chelem

En termes de part de marché, ces exportations ne constituent qu'une très faible part des importations totales des PECO-8, soit 0.03%, qui s'est d'ailleurs stabilisée autour de ce niveau tout au long de la période 1993 - 2000.

Tableau 2 - Exportations de la Tunisie vers les PECO-8
(Millions US\$)

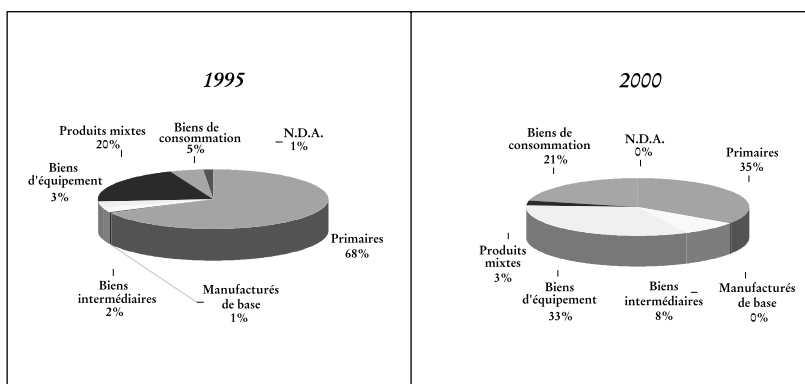
Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Primaires	19,2	20,0	25,6	15,5	19,1	14,7
Manufacturés	0,2	0,1	0,0	0,1	0,8	0,2
Intrants	0,7	2,1	3,3	2,9	3,5	3,6
Equipements	0,9	0,7	2,4	3,8	6,1	14,3
Produits mixtes	5,8	0,3	1,1	1,7	1,2	1,1
Consommation	1,4	3,3	3,9	9,4	10,3	9,2
NDA	0,4	0,6	0,0	1,0	1,1	0,0
Total	28,5	27,0	36,4	34,3	41,5	43,1

Source : Chelem

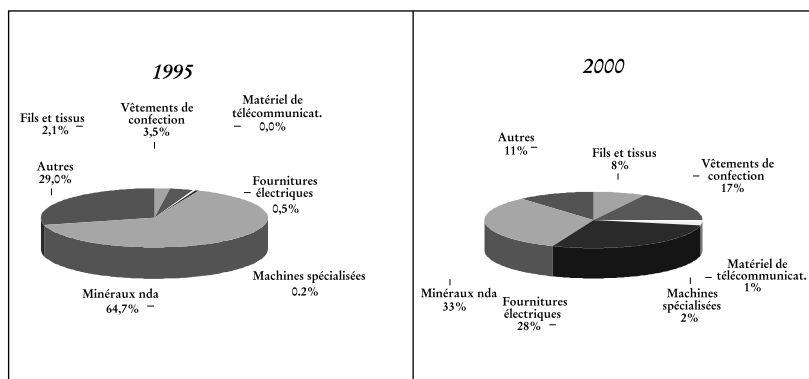
Leur structure par catégorie de produits révèle une prédominance des équipements et des produits primaires qui ont accaparé, en 2000, près de 70% des exportations destinées aux PECO-8. Une progression pour les biens de consommation est, également, observée avec 5%, en 1995, et 21%, en 2000, tout comme pour les intrants dont la part dans le total est passé de 0.7% à 3.6% pour ces deux années.

Les exportations des produits primaires sont composées, surtout, de minéraux qui ont, d'ailleurs, enregistré une tendance vers la baisse avec 65% en 1995 et 32.4% en 2000, tandis que les biens de consommation sont constitués, notamment, de vêtements de confection dont le poids a accusé une hausse sensible avec 3.5% et 17% pour les mêmes années.

Exportations de la Tunisie vers les PECO-8 par groupes de produits (en %)



Exportations de la Tunisie vers les PECO-8 par principaux produits (en %)



Sources : Chelem

3 - Tarifs douaniers entre Tunisie et NM

A ce stade de l'analyse, il y a lieu de souligner que l'impact attendu de l'élargissement de l'UE ne se limitera pas seulement aux flux d'échanges entre les deux parties mais, également :

- Du côté des importations, le démantèlement tarifaire prévu par l'Accord d'association avec le partenaire européen et qui sera étendu aux NM affectera, dans une certaine mesure, les recettes fiscales, notamment douanières, de la Tunisie ;
- Du côté des exportations, l'élimination des tarifs douaniers sur les produits exportés par la Tunisie sont susceptibles d'induire un meilleur accès sur le marché de l'UE.

Afin de disposer d'une évaluation de ces effets sur l'économie tunisienne, quelques indications sont fournies, ci-après, sur les droits de douane en vigueur autant du côté des produits que la Tunisie importe des NM que de celui des exportations sur ces pays.

En vertu du démantèlement tarifaire prévu par l'Accord d'association entre la Tunisie et l'UE-15, les droits de douane imposés sur les produits industriels provenant de cette zone ont enregistré un abaissement important variant selon la nature des produits classés en 4 listes distinctes. De ce fait, deux régimes existent actuellement, les DD appliqués aux produits issus de l'UE et ceux du régime commun grevant les produits issus du reste du monde, les premiers se situent, en 2002, autour d'une moyenne de 23% contre 44% pour les seconds. Les taux détaillés sont fournis par le tableau suivant.

Tableau 3 - Droits de douane appliqués par la Tunisie en 2002 (%)

Libellés	Tarif UE	Tarif Commun
Céréales	68.8	68.8
Ciment et béton	17.0	37.5
Matériaux de construction	16.5	33.4
Autres céramiques	25.0	41.4
Produits en verre	18.7	36.4
Sidérurgie, acier, ferraille	15.9	27.9
Métaux non ferreux	15.0	27.8
Construction métallique	18.8	32.1
Emballage métallique	15.7	35.8
Quincaillerie, outillage à main	21.0	37.4
Machines agricoles	10.6	18.3
Équipement industriel	12.9	23.8
Pièces pour automobiles	15.4	33.0
Automobile et camion	9.4	17.8
Cycle, motocycle et pièces	17.2	29.2
Matériel de transport divers	8.0	17.7
Transfert d'électricité	18.4	31.1
Matériel électrique divers	19.3	34.0
Électronique professionnel	13.7	25.6
Électronique domestique	19,0	33.1
Équipement ménager	22.4	38.8
Engrais	20.0	25.0
Chimie de base	7.6	16.7
Produits pharmaceutiques	22.0	33.6
Caoutchouc, pneumatique	23.8	35.0
Fils et filés	13.4	14.3
Tissus	22.4	34.9
Tapis	30.4	34.1
Bonneterie	26.4	41.1
Vêtement	27.1	41.9
Cuir, peau et fourrures	17.9	39.8
Maroquinerie	25.9	42.0
Chaussures	26.5	41.6
Bois et liège	16.9	27.2
Menuiserie de bâtiment	18.9	43.0
Meubles, literie	25.4	42.0
Phosphates	8.8	20.0
Moyenne	22.6	44.0

Du côté des droits appliqués par les NM sur les exportations tunisiennes, ils sont inférieurs à ceux de la Tunisie puisque les taux en vigueur dans le cadre de l'OMC oscillent entre 3.2% et 11.7%, en moyenne. Comme le révèlent les données suivantes, les tarifs les plus élevés sont ceux de la Pologne et de la Hongrie alors que ceux de l'Estonie et de la Lettonie sont les moins élevés.

Tableau 4 - Droit de douane Nation la plus favorisée et vis-à-vis de l'UE (%)

Produits	Chypre	Rép. Chèque	Estonie	Hongrie	Lituanie	Lettonie	Malte	Pologne	Slovénie	Slovaquie
Droit Nation la Plus Favorisée (NPF)										
Moyenne globale	9,6	6,1	3,2	11,7	5,3	4,2	6,2	15,1	8,9	6,1
Produits non agricoles	4,2	4,3	0,1	7,3	2,4	2,0	5,9	10,3	8,0	4,2
Produits industriels	4,0	4,5	0,0	7,0	2,4	1,7	5,9	9,9	8,0	4,4
Produits de la pêche	10,2	0,1	3,0	14,8	3,8	7,9	3,9	18,5	6,7	0,1
Produits agricoles	32,0	13,5	14,9	30,9	15,0	13,0	7,4	33,8	13,4	13,2
Droit vis-à-vis de UE										
Moyenne globale	4,0	2,4	0,0	5,2	1,6	1,6	0,0	5,7	2,3	2,4
Produits non agricoles	0,3	0,0	0,0	0,3	0,1	0,3	0,0	0,9	0,1	0,0
Produits industriels	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits de la pêche	5,7	0,1	0,0	7,3	2,6	7,3	0,0	18,5	2,8	0,1
Produits agricoles	19,2	12,2	0,0	26,7	6,9	6,3	0,0	24,2	10,6	11,6

Source : DG Trade Market Access Database

Compte tenu, d'une part, des échanges commerciaux entre la Tunisie, les NM et l'UE-15 et, d'autre part, des tarifs en vigueur, les recettes douanières de la Tunisie vis-à-vis de chacune des parties s'établissaient, en 1998, à hauteur de 478.2 MD sur les marchandises en provenance de l'UE, à 7.1 MD sur celles issues des NM et à 228.7 MD pour celles originaires du reste du monde. Sur des recettes douanières totales d'environ 714 MD, celles liées à des importations venant des NM ne

représentent qu'une faible part, soit à peine 1%, contre 67% pour l'UE et 32% pour les autres régions du monde, comme le met en exergue le tableau suivant. Ce qui, de prime abord, laisse entrevoir que l'intégration des NM dans la zone européenne et, donc, la disparition des droits de douane vis-à-vis d'eux n'aura pas d'impact important³⁰.

Tableau 5 - Recettes douanières de la Tunisie en 1998 (MD)

	UE-15	NM	RDM
Grandes cultures	8.325	1.506	21.308
Arboriculture	0.056		1.792
Culture maraîchère	0.493		0.007
Autres agricoles	3.815	0.033	13.298
Elevage	1.043	0.014	0.289
Sylviculture	0.075		0.045
Produits de la pêche	0.031		0.059
Agro-alimentaire	64.506	0.125	63.039
Matériaux de construction	17.444	0.278	4.728
Equipements	35.438	0.262	9.810
Produits électriques	45.996	0.197	3.277
Produits électroniques	20.567	0.711	11.983
Autres IME	117.596	1.536	38.877
Chimie	52.732	0.719	21.898
Bonneterie	2.580	0.000	0.020
Vêtement	3.110	0.016	0.113
Autres textiles	29.717	0.098	3.234
Divers	53.633	0.569	19.268
Non manufacturier	21.029	1.081	15.610
Total	478.2	7.1	228.7

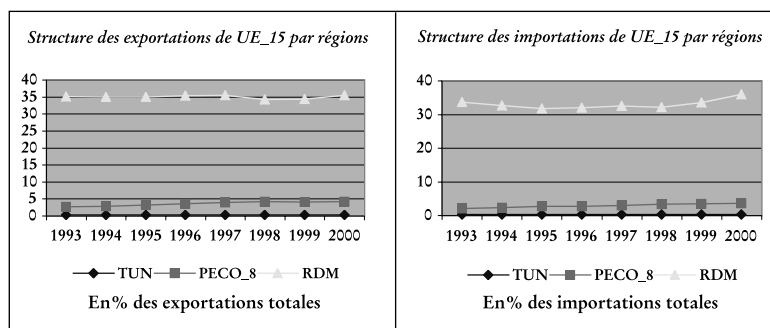
III - Echanges Tunisie et NM avec l'UE-15

L'UE constitue, pour les deux groupes, le principal partenaire commercial dans la mesure où elle accapare un peu plus de 60% des échanges des NM et autour de 80% de ceux de la Tunisie. Il est important de remarquer, à cet égard, que depuis 1998, la part des candidats à l'adhésion a été renforcée certainement en relation directe avec le rapprochement de ces pays vers l'UE en prévision de leur future

³⁰ Cette analyse sera détaillée dans le chapitre consacré à l'évaluation de l'impact de l'élargissement.

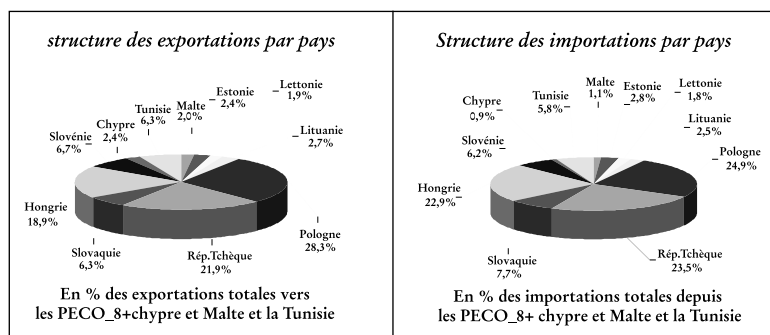
adhésion, ce qui avait pour effet de stimuler les flux d'investissements directs étrangers (IDE) européens en leur direction.

Du côté de l'UE, les données disponibles montrent une stabilité de la place de la Tunisie dans les exportations européennes avec une part autour de 0.3% alors que pour les NM, cette part dans les exportations européennes totales a suivi une tendance nettement haussière avec 2.6% en 1993 et 4.2% en 2000. Symétriquement pour les importations de UE-15, une proportion quasiment inchangée autour de 0.2% est réservée à la Tunisie alors que celle des NM a augmenté de 2.1% en 1993 à 3.5% en 2000.



Source : chelem

Structure du commerce de UE_15 pour l'année 2001 avec les PECO_8 chypre et Malte et la Tunisie



Source : Eurostat

Les relations commerciales entre UE-15 et les PECO-8 sont, en particulier, le fait de la Pologne, de la République Tchèque et de la Hongrie qui entretiennent avec l'UE des échanges relativement importants par rapport aux autres pays.

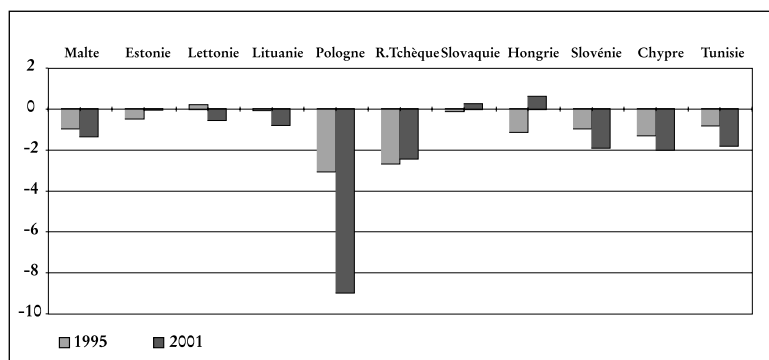
Comme pour la Tunisie, le solde commercial des PECO-8 est généralement déficitaire vis-à-vis de l'UE-15 et c'est la Pologne qui présente le déficit le plus important des pays de ce groupe. Seule la Slovaquie en 2001 et la Hongrie enregistrent un excédent commercial vis-à-vis de l'UE. Ce déficit semble avoir un caractère structurel en raison de la nature des produits échangés.

*Tableau 6 - Solde commercial des NM
et de la Tunisie (Milliards ECU)*

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Tunisie	- 0.80	- 0.71	- 1.27	- 1.49	- 1.26	- 1.79	- 1.79
Hongrie	- 1.1	- 1.2	- 1.9	- 2.2	- 0.8	- 1.0	0.6
Pologne	- 3.1	- 7.7	- 10.9	- 12.0	- 11.4	- 10.5	- 9.0
R. Tchèque	- 2.3	- 4.2	- 4.2	- 2.5	- 1.6	- 2.4	- 2.4
Slovénie	- 0.9	- 1.1	- 1.7	- 1.6	- 1.6	- 1.9	- 1.9
Slovaquie	- 0.1	- 0.6	- 0.8	- 0.4	0.4	0.3	0.2
Estonie	- 0.5	- 0.6	- 0.9	- 1.0	- 0.5	- 0.3	- 0.3
Lettonie	0.2	0.03	- 0.3	- 0.5	- 0.3	- 0.1	- 0.5
Lituanie	- 0.1	- 0.3	- 0.8	- 1.0	- 0.5	- 0.4	- 0.8
Malte	- 0.9	- 1.1	- 1.3	- 1.2	- 1.2	- 1.8	- 1.3
Chypre	- 1.3	- 1.4	- 1.6	- 1.7	- 1.8	- 2.1	- 2.0

Source : Eurostat

Solde commercial vis-à-vis de UE_15 (milliards d'ECU)



Sources : Eurostat

1 - Echanges entre Tunisie et UE-15

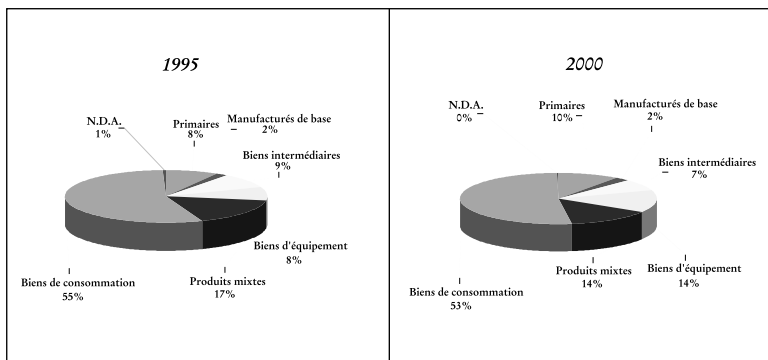
Les exportations vers l'UE-15 se sont chiffrées à 4216, en 1995, et 5021 millions de \$, en 2000, soit une augmentation de l'ordre de 20% en 5 ans et de 3.6% en moyenne annuelle. Comme le montre le graphique suivant, elles sont constituées, à concurrence d'un peu plus de la moitié, de biens de consommation.

Tableau 7 - Exportations de la Tunisie vers l'UE-15 (Millions US\$)

Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Primaires	351.7	483.1	394.3	272.3	387.4	506.0
Manufacturés de base	87.3	106.5	107.9	137.1	119.9	119.8
Intrants	365.5	387.2	333.4	356.4	352.0	366.2
Equipements	351.5	366.9	440.0	552.7	606.7	712.1
Produits mixtes	707.9	603.5	719.0	640.3	770.2	696.3
Consommation	2326.8	2547.1	2480.4	2843.2	2749.1	2602.2
N.D.A.	25.4	23.0	17.7	18.0	9.1	18.7
Total	4215.9	4517.3	4492.8	4819.9	4994.3	5021.2

Source : Chelem

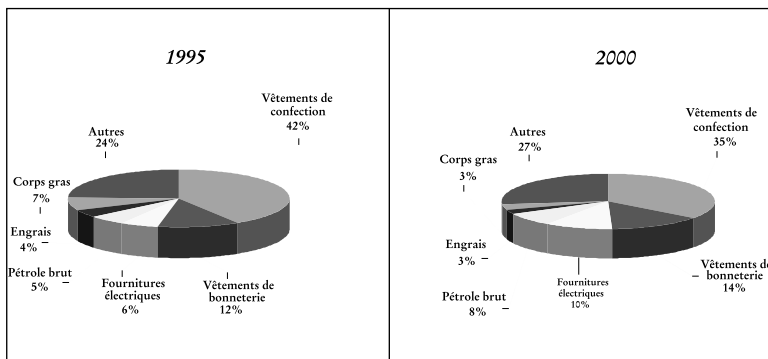
Exportations de la Tunisie vers l'UE_15 par groupes de produits (en %)



Source : Chelem

Cette catégorie de produits contient, notamment, des vêtements de confection dont les exportations se sont ralenties entre 1995 et 2000 de sorte que leur part a baissé de 42% à 35% du total exporté sur le marché UE-15. L'essentiel de ces flux se fait dans le cadre du régime du Trafic de Perfectionnement Passif (TPP). Par ailleurs, l'accès préférentiel sur le marché communautaire a contribué au développement de cette activité dont le principal fournisseur de matières premières (fils et tissus) est l'UE.

Exportations de la Tunisie vers l'UE_15 par principaux produits (en %)



Source : Chelem

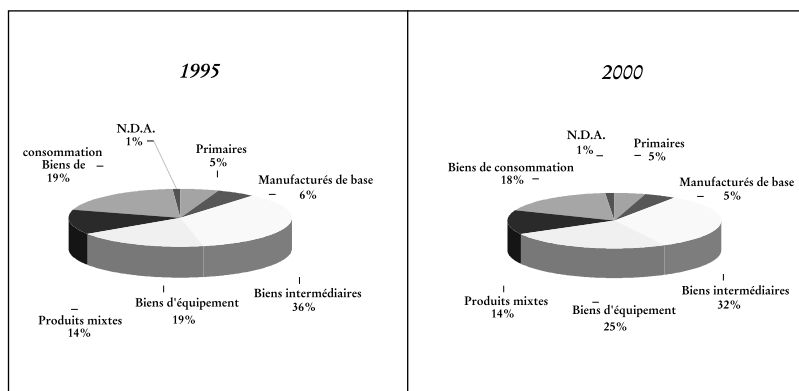
On relève, également, une montée des exportations des fournitures électriques dont la part dans les exportations totales est passée de 6% à 10% entre 95-2000. Du côté des importations issues de l'UE-15, plus de leur moitié est constituée d'intrants et d'équipements.

Tableau 8 - Importations de la Tunisie provenant de l'UE-15 (Millions US\$)

Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Primaires	295.9	179.4	264.5	226.2	233.3	313.2
Manufacturés de base	298.8	287.2	268.9	283.1	270.0	310.4
Intrants	1934.2	2010.8	1962.5	2197.6	2110.0	2151.9
Equipements	1020.2	1139.1	1305.5	1581.7	1513.5	1608.2
Produits mixtes	756.7	724.6	841.7	816.2	792.0	928.5
Consommation	1043.3	1026.2	1136.9	1157.6	1204.6	1160.6
N.D.A.	64.3	55.9	97.3	92.1	61.4	84.5
Total	5413.3	5423.2	5877.2	6354.5	6184.7	6557.3

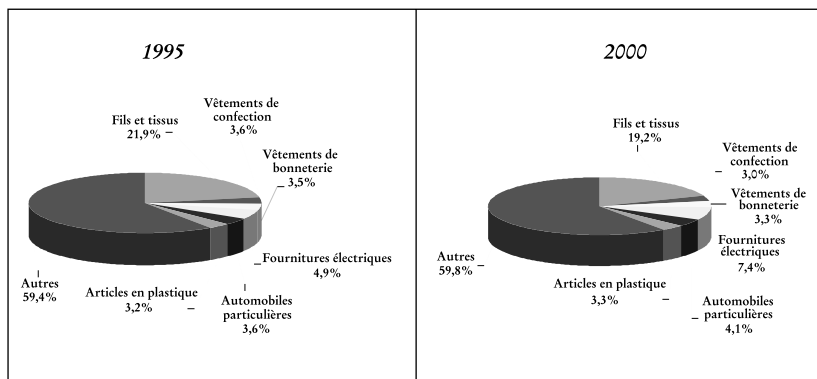
Source : Chelem

Importations de la Tunisie depuis l'UE_15 par groupes de produits (en %)



Source : Chelem

Importations de la Tunisie depuis l'UE_15 par Principaux produits (en %)



Sources : Chelem

Le solde commercial entre les deux parties, est généralement négatif à l'exception du secteur textile, des corps gras et des viandes et poissons.

**Tableau 9 - Balance commerciale Tunisie/ UE-15
pour quelques produits**

Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Fils et tissus	-1094.4	-1124.9	-1116.1	-1319.7	-1283.1	-1170.8
Confection	1538.9	1680.1	1595.5	1811.1	1756.6	1580.6
Bonneterie	310.1	339.9	330.7	458.5	469.7	487.0
Cuirs	94.9	100.2	100.1	103.8	112.1	124.8
Electronique grand public	-0.7	2.4	15.8	23.8	2.3	-8.6
Autos particulières	-191.5	-168.9	-238.8	-232.4	-293.3	-261.5
Fer et acier	-120.0	-93.0	-77.2	-55.2	-52.5	-65.2
Matériel télécom	-53.1	-72.9	-88.9	-87.7	-51.9	-53.3
Matériel informatique	-42.7	-55.7	-68.1	-73.4	-109.3	-101.5
Corps gras	187.0	64.9	124.0	45.7	227.7	118.2
Viandes et poissons	52.8	70.9	75.0	89.7	72.1	78.2

Source : Chelem

2 - Echanges entre PECO-8 et l'UE-15

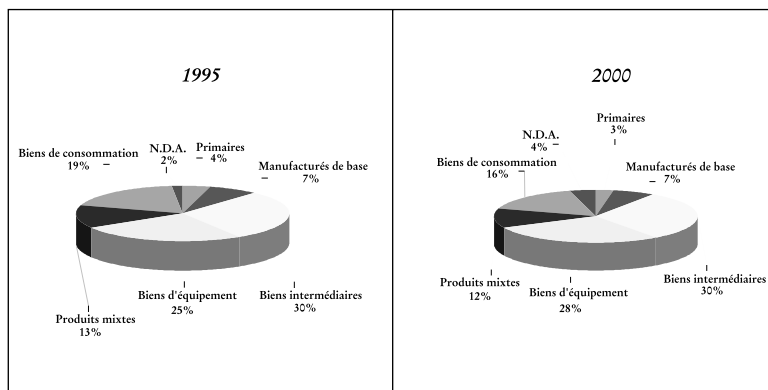
La structure des importations des PECO-8 en provenance de l'UE-15 est comparable à celle de la Tunisie dans le sens où plus de la moitié des importations est dominée par des biens de consommation intermédiaire et des équipements dont la part dans le total n'a pas subi de changement notable dans le temps et s'est stabilisée à hauteur de 60% pour ces deux catégories.

Tableau 10 - Importations des PECO-8 provenant de l'UE-15 (Millions US\$)

Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Primaires	2585	3236	2859	2650	2263	2577
Manufacturés de base	4570	4889	5279	5831	5589	6184
Intrants	18198	21195	24531	29124	26524	28149
Equipements	15555	18946	21009	24195	23846	25689
Produits mixtes	8313	9338	10608	11011	10508	10979
Consommation	11470	13879	14346	15017	14937	14939
N.D.A.	1042	861	1838	2152	2997	3742
Total	61731	72344	80468	89978	86664	92258

Source : chelem

Importations des PECO_8 depuis l'UE_15 par groupes de produits (en %)

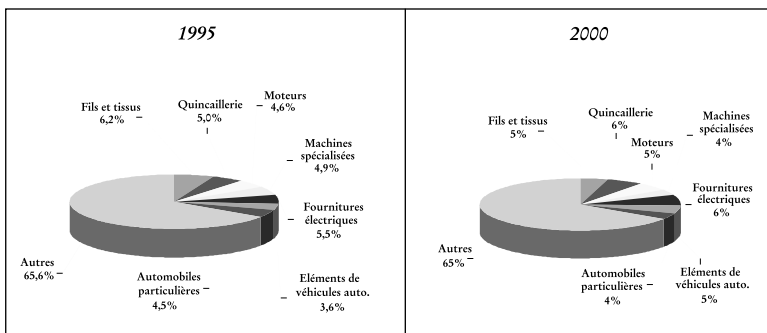


Source : chelem

En revanche, et contrairement à la Tunisie, l'importation de fils et tissus par les PECO-8 n'occupe pas une place importante et semble suivre une tendance vers la baisse avec une part estimée à 5% en 2000 contre 6.2% en 1995. La dépendance des PECO-8 vis-à-vis de l'UE-15 est moindre que pour la Tunisie dans ce domaine, ce qui semble refléter :

- D'une part, un abandon progressif des produits relevant du secteur des textiles, habillement et cuir ; et
- D'autre part, une spécialisation croissante de ces pays dans de nouveaux secteurs porteurs tels que l'agroalimentaire, les métaux non ferreux et, plus particulièrement, les produits du secteur des industries mécaniques et électriques.

Importations des PECO_8 depuis l'UE_15 par Principaux produits (en %)



Sources : Chelem

Quant aux exportations des PECO-8 sur le marché européen, elles ont progressé presque trois fois plus vite que celles de la Tunisie et ont accusé une forte hausse, entre 1995 et 2000, évaluée à 56% pour la période et un rythme annuel moyen de 9.3% contre seulement 3.6% pour la Tunisie. Une telle situation met en relief l'effet fortement bénéfique de l'expansion des investissements directs étrangers reçus par ce groupe de pays en perspective de leur future adhésion à l'UE.

En revanche, l'UE-15 reste, comme pour la Tunisie, la destination dominante des exportations de ces pays principalement orientées, à concurrence des 2/3, vers cet espace géographique, comme le met en évidence le tableau ci-après.

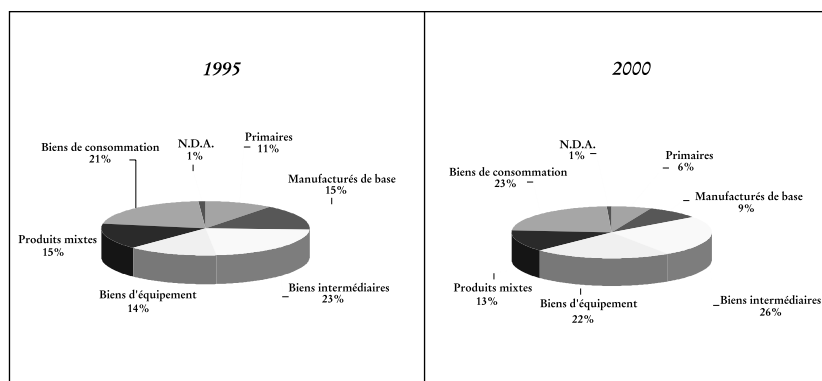
Cette concentration géographique est doublée d'une concentration au niveau des produits car les biens de consommation finale et les intrants accaparent, à eux seuls, 44% du total, en 1995, et 48%, en 2000.

Tableau 11 - Exportations des PECO-8 vers l'UE-15 (millions USD)

Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Primaires	5197	4926	5090	5007	4925	4878
Biens manufacturés	7579	6328	6345	6634	6020	6684
Intrants	11020	11633	12860	15946	17436	19531
Equipements	6919	8311	10079	13209	15092	17060
Produits mixtes	7568	8260	8244	8578	8968	10354
Consommation	10434	11631	12454	16200	17261	17580
N.D.A.	566	560	570	712	175	744
Total	49283	51648	55640	66285	69877	76830

Source : Chelem

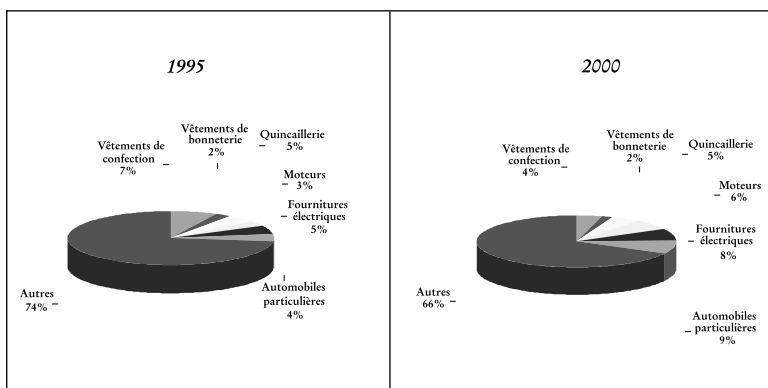
Exportations des PECO_8 vers l'UE_15 par groupes de produits (en %)



Source : Chelem

Au-delà de cette concentration, il y a lieu de souligner l'essor réalisé au niveau des exportations d'équipements qui ont enregistré une grande percée et une part à la hausse de 14% à 22% sur la période considérée. Ce changement est le signe d'une restructuration des exportations de ces pays et d'une nouvelle spécialisation, comme le traduisent les parts des produits électriques et des moteurs en augmentation atteignant, en 2000, 8% et 6%, respectivement, contre 5% et 3% en 1995.

Exportations des PECO_8 vers l'UE_15 par principaux de produits (en %)



Source : Chelem

Cette performance des industries mécaniques et électriques des PECO-8 est le reflet d'une plus grande diversification de la structure de leurs exportations qui s'est accompagnée, contrairement à la Tunisie, d'un retrait graduel de la confection dont le poids s'est infléchi de 7% à 4% et d'une stabilité du poids de la bonneterie autour de 2%.

Quant à la structure du solde commercial, elle est identique à celle de la Tunisie dans le sens où les échanges des produits du secteur textile et des viandes et poissons aboutissent, en général et comme pour la Tunisie, à un solde favorable.

*Tableau 12 - Balance commerciale PECO-8 / UE-15
pour quelques produits*

Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Fils et tissus	-2761.6	-3083.5	-3033.6	-3277.3	-2926.5	-2687.0
Confection	3020.4	3086.5	2897.6	3148.6	2782.7	2476.6
Bonneterie	566.5	658.7	618.1	775.0	806.9	806.5
Cuir	41.7	-120.1	-224.6	-278.3	-59.7	-118.6
Meubles	1475.4	1658.5	1585.3	1963.7	2374.7	2614.6
Electronique grand public	127.0	147.7	773.5	1275.4	1506.6	1679.8
Autos particulières	-609.7	-1110.0	-479.3	2010.1	2954.0	2990.9
Fer et acier	1080.5	463.8	334.7	149.1	-161.7	-200.0
Matériel de télécom	-1232.4	-1701.1	-2106.0	-2052.9	-2170.5	-2043.3
Matériel informatique	-1126.4	-1087.7	-743.0	-691.2	-398.8	-739.8
Corps gras	-312.3	-236.1	-250.7	-300.6	-214.1	-138.4
Viandes et poissons	344.0	405.7	328.5	270.0	441.5	291.0

Source : Chelem

*Evolution et structure des échanges entre
Tunisie, PECO-8 et UE-15
(1993-2000)*

Structure des exportations par région en %

Tunisie

	PECO_8	UE_15	RDM
1993	0.50	78.20	21.30
1994	0.40	79.70	19.90
1995	0.50	79.60	19.90
1996	0.50	80.70	18.90
1997	0.60	79.10	20.30
1998	0.60	80.50	18.90
1999	0.70	80.90	18.40
2000	0.70	80.30	19.00

PECO_8

	TUN	UE_15	RDM
1993	0.10	58.30	41.60
1994	0.09	60.80	39.10
1995	0.09	62.30	37.70
1996	0.08	61.40	38.50
1997	0.04	60.70	39.30
1998	0.05	64.60	35.30
1999	0.04	68.20	31.80
2000	0.04	66.30	33.6

UE_15

	TUN	PECO_8	RDM
1993	0.30	2.60	35.10
1994	0.30	2.80	34.90
1995	0.30	3.10	35.00
1996	0.30	3.50	35.30
1997	0.30	3.90	35.40
1998	0.30	4.20	34.20
1999	0.30	4.10	34.30
2000	0.30	4.20	35.50

Structure des importations par région en %

Tunisie

	PECO_8	UE_15	RDM
1993	1.14	78.18	20.68
1994	0.91	76.20	22.89
1995	0.98	76.08	22.94
1996	0.93	75.80	23.27
1997	0.46	76.48	23.06
1998	0.64	77.03	22.34
1999	0.52	74.64	24.84
2000	0.54	77.38	22.09

PECO_8

	TUN	UE_15	RDM
1993	0.03	59.39	40.58
1994	0.03	61.36	38.61
1995	0.03	63.17	36.80
1996	0.02	63.30	36.68
1997	0.03	64.46	35.51
1998	0.03	67.36	32.62
1999	0.03	67.01	32.96
2000	0.03	64.03	35.94

UE_15

	TUN	PECO_8	RDM
1993	0.21	2.06	33.67
1994	0.23	2.35	32.60
1995	0.23	2.64	31.66
1996	0.24	2.69	31.97
1997	0.23	2.88	32.48
1998	0.24	3.28	32.06
1999	0.24	3.40	33.46
2000	0.23	3.54	35.98

Performances comparatives de la Tunisie et des nouveaux candidats sur l'UE-15

L'élargissement de l'UE-15 aux NM (PECO-8, Malte et Chypre), prévu pour début mai 2004 aura, sans doute, des répercussions sur l'économie tunisienne en termes de nouvelles opportunités qu'il importe de saisir et de nouvelles contraintes qu'il est primordial d'aplanir.

En effet, si les PECO constituent, à plus ou moins longue échéance, des marchés potentiels pour les exportations tunisiennes et une source d'acquisition de nouvelles technologies, ils risquent, cependant, d'intensifier la concurrence sur le marché européen, notre principal partenaire, surtout qu'ils semblent disposer d'importants atouts, entre autres, une plus grande proximité géographique, une affinité culturelle plus prononcée vis-à-vis de l'Europe, une main-d'œuvre plus qualifiée...

Dans ce cadre, le présent chapitre s'attache, plus spécifiquement, à apprécier les performances compétitives de la Tunisie et des NM. L'analyse sera menée en termes de positionnement compétitif moyennant l'utilisation d'un ensemble d'indicateurs appropriés, en l'occurrence, la structure des biens échangés, l'avantage comparatif révélé, l'indice de similarité des produits, les parts de marché et l'intensité de concurrence qu'exercent ces pays sur nos exportations.

En outre, bien que les échanges extérieurs entre la Tunisie et ce groupe de pays soient relativement faibles, comme l'ont mis en évidence les investigations précédentes, il est utile d'examiner dans quelle mesure les économies des NM présentent des opportunités

pour nos exportations et/ou sont susceptibles de concurrencer les produits nationaux sur le marché intérieur.

I – Similarité des exportations de la Tunisie et des NM sur l'UE

L'examen de l'évolution des flux commerciaux des pays candidats montre que leurs économies se sont fortement intégrées à l'économie européenne et la part de leurs échanges sur le marché communautaire s'est généralement renforcée à l'exception des deux pays baltes, la Lituanie et la Lettonie, qui demeurent relativement moins orientés vers l'UE et gardent une forte dépendance vis-à-vis de la Russie.

Tableau 13 - Part de l'UE dans les échanges

	Exportations		Importations	
	1993	2000	1993	2000
Tunisie	78,2	80,3	78,2	77,4
Hongrie	62,9	69,5	60,9	67,1
Pologne	68,8	69,1	67,0	65,4
Rép. Tchèque	52,3	67,3	59,8	67,8
Slovénie	64,3	64,2	70,7	73,4
Slovaquie	32,9	56,2	31,4	50,1
Estonie	55,7	64,7	63,7	59,7
Lettonie	61,6	61,9	40,9	45,7
Lituanie	43,4	53,8	30,7	43,4

Source : Chelem

La problématique qui se pose est d'examiner dans quelle mesure cette insertion croissante est susceptible d'affecter la position extérieure de la Tunisie. Ainsi, il est procédé, d'abord, à une analyse comparative des structures d'exportation, ensuite, à l'évaluation du degré de similarité des produits exportés par les uns et les autres sur le marché européen et, enfin, à l'appréciation des perspectives de concurrence entre la Tunisie et les NM au lendemain de leur adhésion à l'UE-15.

Tableau 14 - Structure des exportations vers l'UE (%)

	THC		IME		IMD		IMCCV		IAA		Autres	
	1995	2001	1995	2001	1995	2001	1995	2001	1995	2001	1995	2001
Tunisie	61.0	56.7	11.1	21.2	2.0	2.8	0.7	0.6	7.6	2.6	17.5	16.1
Rép. Tchèque	12.4	7.3	46.1	64.2	16.9	12.6	6.3	3.7	1.7	1.3	16.6	10.9
Pologne	17.8	11.4	36.1	49.0	17.6	18.0	3.8	2.4	3.4	3.2	21.3	16.1
Hongrie	15.9	7.5	48.9	70.7	8.1	7.3	1.8	1.0	6.7	3.1	18.6	10.4
Slovaquie	17.1	12.6	46.5	61.9	14.2	11.2	5.8	2.5	0.9	0.8	15.5	11.0
Slovénie	18.2	11.2	47.8	55.7	22.0	20.2	2.5	2.2	0.9	0.7	8.6	10.0
Estonie	20.1	13.2	29.6	40.9	26.6	27.3	1.9	1.1	0.7	1.7	21.1	15.8
Lettonie	12.9	15.9	16.5	11.8	28.6	47.2	1.4	1.0	0.5	1.8	40.1	22.2
Lituanie	24.4	29.2	20.5	15.2	18.0	19.5	1.7	0.9	2.7	4.8	32.7	35.0
Chypre	14.2	6.4	56.9	67.5	3.9	7.8	0.5	2.6	4.0	3.3	20.5	12.3
Malte	16.5	16.1	62.9	58.8	9.8	12.1	0.1	0.4	0.2	0.3	10.5	12.3

Compilation IEQ, Source : Eurostat

L'analyse de la structure des exportations des parties concernées pour les années 1995 et 2001 montre que :

Les exportations tunisiennes sont prédominées par les secteurs THC et IME qui accaparent, à eux seuls, près de 78% du total des exportations ;

Les NM ont vu la part des IME se renforcer davantage après l'entrée en vigueur des Accords d'association avec l'UE-15. Ce mouvement vers la concentration sur les IME qui s'est effectué au détriment des THC risque de déboucher, en cas de retournement de la conjoncture internationale, sur un choc sectoriel susceptible de se transformer en un choc régional. En effet, à côté du renforcement de certains produits traditionnels que sont les échanges de vêtements, d'acier et de meubles, on assiste à l'émergence de nouveaux créneaux tels que l'informatique, l'automobile et l'électronique grand public ;

Les pays baltes (Estonie, Lituanie et Lettonie) ont amélioré leur part dans le secteur des industries diverses tout en continuant à se positionner favorablement dans les IME et, à un degré moindre, dans le THC ;

Les pays de la rive sud de la Méditerranée (Malte et Chypre) semblent avoir choisi, à l'instar des NM, de se spécialiser dans l'exportation des produits du secteur des IME.

Tableau 15 - Structure des importations en provenance de l'UE (%)

	THC		IME		IMD		IMCCV		IAA		Autres	
	1995	2001	1995	2001	1995	2001	1995	2001	1995	2001	1995	2001
Tunisie	33.9	30.2	35.2	41.8	7.3	6.8	1.3	1.1	5.0	1.7	17.3	18.4
Rép. Tchèque	8.2	6.4	54.3	60.0	11.6	9.8	2.1	1.9	4.5	2.9	19.2	19.0
Pologne	13.3	9.5	45.0	52.0	10.6	9.9	2.4	2.2	5.6	3.1	23.1	23.3
Hongrie	12.9	8.2	51.4	65.1	11.7	8.1	2.0	1.7	3.8	1.9	18.3	15.0
Slovaquie	11.3	9.5	54.1	60.2	9.8	9.1	1.7	1.3	3.9	2.3	19.2	17.6
Slovénie	13.0	10.9	48.6	52.2	11.8	10.6	2.5	2.4	5.4	3.5	18.8	20.4
Estonie	12.6	11.3	41.6	50.9	13.5	10.9	2.0	2.0	10.4	7.2	19.8	17.8
Lettonie	10.3	10.0	34.9	47.9	11.3	12.4	1.5	2.1	17.0	8.2	25.0	19.5
Lituanie	16.5	15.4	39.2	49.7	11.2	8.1	1.8	2.0	12.8	5.0	18.4	19.7
Chypre	6.8	8.7	54.9	47.2	11.7	14.7	3.0	2.8	7.9	7.8	15.7	18.7
Malte	7.1	6.4	51.1	48.5	8.5	8.6	1.9	2.1	6.4	7.7	25.0	26.6

Compilation IEQ, Source : Eurostat

L'examen de la structure des importations de la Tunisie et des pays candidats appelle, quant à lui, les observations suivantes :

- Les importations des NM sont dominées par le secteur des IME comme c'est le cas pour leurs exportations ;
- Les pays baltes importent beaucoup plus de produits relevant du secteur des IME alors que leurs exportations portent, essentiellement, sur les industries diverses ;

- La Tunisie importe surtout des produits du secteur THC destinés à la réexportation et des produits IME, en particulier, des équipements et des pièces de rechange.

Compte tenu de ces structures d'importations et d'exportations, le degré de similarité entre les échanges de ces deux groupes sur le marché européen se présente comme suit :

Tableau 16 : Indice de similarité³¹ entre les exportations de la Tunisie et des pays candidats

Pays	1995	2001
Lituanie	0,56	0,48
Estonie	0,59	0,56
Lettonie	0,77	0,67
République Tchèque	0,68	0,68
Hongrie	0,66	0,67
Slovénie	0,69	0,67
Slovaquie	0,68	0,63
Pologne	0,59	0,60
Malte	0,66	0,57
Chypre	0,75	0,79
NM	0,61	0,61

Source: Eurostat

Les investigations effectuées, à cet égard, révèlent que la nature des exportations tunisiennes et leur structure diffèrent de celles des NM laissant, ainsi, penser que ces derniers ne constitueront pas véritablement une source de craintes pour la Tunisie dans la mesure où l'indice de similarité entre ces deux parties s'est, non seulement maintenu constant entre 1995 et 2001, mais s'est stabilisé à un niveau relativement élevé.

$$31 \text{ } I_s = \frac{1}{2} \sum \left| \frac{x_{ik}^i}{x_i} - \frac{x_{ik}^j}{x_j} \right|$$

x_{ik}^i , x_{ik}^j : exportations du pays i (pays j) en produit k

x_i , x_j : exportations totales du pays i (pays j)

I_s : varie entre 0 et 1, plus I_s s'approche de 0, plus la similarité est grande entre les pays i et j

Ce résultat global dissimule, toutefois, des disparités entre pays. Si la Lituanie, l'Estonie et Malte ont un indice de similarité relativement faible, laissant entrevoir qu'ils sont en mesure de concurrencer la Tunisie sur le marché communautaire, il n'en est pas de même pour les autres candidats qui présentent, au contraire, une structure d'exportations relativement différente de celle de la nôtre.

II – Analyse en termes d'avantage comparatif et de compétitivité

1) Analyse en termes d'avantage comparatif

Cette analyse relativise les conclusions dégagées sur la similarité puisque deux pays peuvent avoir des structures d'exportations relativement similaires sans pour autant disposer des mêmes avantages comparatifs. Un tel phénomène n'induit pas nécessairement une concurrence entre les deux pays mais tend plutôt à les réconforter dans leurs stratégies d'exportation.

Les investigations conduites à ce titre font ressortir une évolution différente de la spécialisation de la Tunisie et des NM³². En effet, la Tunisie continue à avoir des avantages comparatifs dans des secteurs traditionnels intensifs en travail tels que la confection et, à un degré moindre, la bonneterie et les chaussures. Elle a, également, réussi à développer les exportations de machines, d'appareils et de matériel électriques passant, ainsi, d'une position de désavantage comparatif en ces produits durant les années 1995-2000 à une position avantageuse en 2001.

Par contre, les NM continuent à détenir des avantages comparatifs au niveau des activités intensives en main-d'œuvre (confection et bois), avec toutefois une tendance à la baisse. En outre, ces pays, qui semblent

³² Cf à l'évolution de l'avantage comparatif révélé entre la Tunisie et les NM.

se spécialiser dans les industries exigeantes en capital et en technologie, ont réalisé des percées au niveau de l'exportation de machines et d'appareils électriques, de véhicules, de matériel pour voies ferrées et d'automobiles³³. De telles performances ont permis à ces pays de se doter d'un avantage comparatif relativement élevé dans ces créneaux.

Quant aux pays baltes dont la structure des exportations est, dans une certaine mesure, similaire à celle de la Tunisie, ils disposent d'un avantage comparatif dans l'industrie diverse, l'habillement et les fibres textiles végétales.

S'agissant des deux pays de la rive méditerranéenne, ils se sont dotés d'avantages comparatifs différenciés. Si Malte présente, généralement, des avantages comparatifs au niveau des mêmes positions que la Tunisie, il n'en est pas de même pour Chypre qui semble disposer d'atouts compétitifs dans les produits agricoles et ceux des IME.

De tels résultats qui confirment, globalement, les constats relevés en termes de similarité ne permettent pas de conclure de façon définitive que les NM concurrenceront la Tunisie, raison pour laquelle l'analyse est complétée par le suivi de l'évolution des parts de marché et de l'intensité de concurrence qu'exercent ces pays sur les exportations tunisiennes.

2) Dynamisme des exportations

En se référant aux exportations dynamiques et à la structure des IDE à l'échelle mondiale, considérés comme des critères d'une intégration réussie et d'une dynamique soutenue, il apparaît que les NM ont mieux profité du processus de mondialisation et présentent des perspectives de croissance prometteuses.

³³ Etant donné que l'industrie automobile est l'une des mieux organisées au plan international, elle a intégré rapidement l'Europe Centrale dans les réseaux de production et de distribution. Les importations de l'UE en provenance des NM ont été multipliées par 7 entre 1993 et 1999.

Parts des exportations dynamiques et des IDE (1997-2001) (%)

Pays	Exportations/ Exportations dynamiques totales	Part dans IDE mondial
Pays méditerranéens		0.98
Dont Tunisie		0.06
Pays Candidats (10)	30.3	2.01
Dont :		
- Estonie	46.69	0.05
- Lettonie	41.88	0.05
- Lituanie	38.25	0.07
- Pologne	32.30	0.89
- Rép. Tchèque	34.18	0.48
- Slovaquie	39.45	0.10
- Slovénie	40.08	0.04
- Hongrie	45.48	0.27
- Malte	-	0.04
- Chypre	-	0.01

En effet, l'examen des exportations selon leur degré de dynamisme à l'échelle mondiale révèle que les PECO disposent de meilleurs atouts dont, principalement :

- Présence de produits plus élaborés et à fort contenu technologique jouissant non seulement d'une demande forte à l'échelle mondiale mais accaparant aussi des parts relativement élevées ;
- Développement de nouveaux produits relevant des filières des télécommunications, de l'électronique et de l'informatique fortement demandés ;
- Recul de certains produits «banals» pour lesquels les PECO ont vu leur avantage comparatif s'éroder en raison notamment d'un fort contenu en main-d'œuvre.

En guise de conclusion, il est clair que les PECO se sont positionnés actuellement sur des produits dynamiques de façon plus nette que la Tunisie et se sont lancés dans le développement de produits offrant un potentiel de croissance relativement appréciable et ayant un fort contenu technologique.

Part des exportations des produits porteurs³⁴

Tunisie	2.11
Slovénie	11.79
Slovaquie	23.84
Estonie	20.64
Lettonie	1.95
Hongrie	19.27
Rép. Tchèque	14.09
Lituanie	12.73
Pologne	9.42

3) Compétitivité-prix

En termes de compétitivité-prix, la Tunisie a réalisé de meilleures performances dans la mesure où elle a maîtrisé son inflation et son déficit budgétaire dans des proportions relativement meilleures que les PECO.

³⁴ Porteurs : Produits dynamiques jouissant d'un avantage comparatif croissant.

Evolution du cadre macro-économique

	Solde Budgétaire en % du PIB							Taux d'Inflation						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Tunisie (*)	-4,2	-1,3	-3,5	-2,4	-3,3	-1,7	-2,7	3,6	3,1	2,7	2,9	1,9	2,8	1,2
Slovénie	-1,4	-0,8	-0,7	-1,3	-1,4	-1,4	-2,9	8,4	7,9	6,2	8,9	8,4	7,5	3,9
Estonie	2,5	-0,1	-0,2	0,2	-1,0	0,5	1,1	10,6	8,2	3,3	4,0	5,7	3,6	1,6
Lettonie	0,8	0,2	-3,8	-2,7	-2,8	-1,8	-1,8	8,4	4,7	2,4	2,6	2,5	1,3	1,3
Lituanie	-1,9	-0,4	-7,0	-1,3	-2,8	-1,9	-1,8	8,9	5,1	0,8	1,0	1,2	0,3	-0,1
Rép. tchèque	-1,1	-1,6	-1,6	-3,0	-2,3	-3,1	-5,2	8,5	10,6	2,1	3,9	4,7	1,8	0,0
Slovaquie	-4,1	-4,2	-3,3	-3,2	-3,9	-4,4	-5,6	6,1	6,7	10,6	12,0	7,3	3,3	7,0
Hongrie	-2,3	-6,5	-3,7	-3,6	-3,5	-5,2	-8,7	18,3	14,2	10,0	9,8	9,2	5,7	3,0
Pologne	-1,8	-1,0	-0,8	0,3	-2,2	-4,5	-5,3	15,1	11,7	7,3	10,1	5,5	1,9	0,3

Source : WDI et SFI

(*) Budget

En effet, la Tunisie a connu, à l'instar de la quasi-totalité des pays adhérents à l'UE, une relative dépréciation nominale de sa monnaie vis-à-vis du Dollar. Cette dépréciation s'est avérée, toutefois, plus faible que celle de la majorité des pays candidats aboutissant, de la sorte, à une appréciation du Dinar par rapport à leur monnaie notamment au cours de ces dernières années.

En outre et en termes réels, la Tunisie a vu, moyennant la maîtrise de l'inflation, sa monnaie se déprécier par rapport aux monnaies des NM, ce qui constitue un indicateur d'une meilleure compétitivité.

Evolution indiciaire du taux de change vis-à-vis du dollar (base 100=1995)

	Nominal					Réal				
	1999	2000	2001	2002	2003	1999	2000	2001	2002	2003
Rép. Tchèque	130	145	143	123	111	107	119	115	99	90
Chypre	120	138	142	136	120	120	138	142	136	120
Estonie	128	148	153	145	127	126	145	151	141	123
Hongrie	189	225	228	205	181	112	126	120	104	91
Lettonie	111	115	119	117	110	80	82	83	80	75
Lituanie	100	100	100	92	81	76	78	79	74	66
Malte	114	126	129	123	111	91	101	104	100	91
Pologne	164	180	169	169	158	108	112	102	102	97
Slovaquie	139	155	163	153	131	115	118	119	109	89
Slovénie	153	188	205	203	182	123	143	148	138	122
Tunisie	125	144	152	149	139	120	139	147	144	135

Source: SFI MAI 2003

*Evolution indiciaire du taux de change bilatéral
(Tunisie/pays adhérent, base 100 = 1995)*

	Nominal					Réal				
	1999	2000	2001	2002	2003	1999	2000	2001	2002	2003
Rép. Tchèque	96	99	106	121	125	113	117	129	146	149
Chypre	104	105	107	110	116	100	101	104	106	112
Estonie	98	97	99	103	110	95	96	97	102	110
Hongrie	66	64	66	73	77	107	110	122	138	149
Lettonie	113	125	128	128	127	150	169	179	180	179
Lituanie	125	144	152	162	173	158	179	186	195	205
Malte	110	115	118	122	125	132	137	142	144	149
Pologne	76	80	90	89	88	111	125	144	141	139
Slovaquie	90	93	93	98	106	105	118	124	131	151
Slovénie	82	77	74	74	77	98	97	100	104	111

Source: SFI mai 2003

Toutefois, cet avantage compétitif semble fragile puisqu'il est fondé sur des coûts de travail relativement faibles et n'est pas basé, comme c'est le cas pour les PECO, sur une augmentation substantielle de la productivité et une capacité de se positionner sur des produits fortement demandés à l'échelle mondiale. Cet avantage axé sur la modération

salariale est d'autant plus faible qu'il ne peut-être indéfiniment mis en oeuvre et ne permet pas à la Tunisie d'affronter la concurrence de pays tels que la Chine et Bangladesh qui disposent de coûts plus faibles.

En outre, l'intensification des échanges intra-zones des pays méditerranéens serait de nature non seulement à compenser la faible taille des marchés locaux et à favoriser l'entrée des IDE mais, aussi, à générer des rendements croissants et à développer la différenciation des produits, éléments clefs pour réussir une meilleure intégration et pour consolider la croissance.

A ce titre, le commerce entre les pays méditerranéens reste relativement marginal et représente environ 5% durant ces dernières années. Son intensification dans un contexte de plus en plus concurrentiel permettrait d'atténuer la vulnérabilité de l'économie tunisienne vis-à-vis de l'UE et de contourner le retournement de la conjoncture internationale. Raison pour laquelle il importe d'accorder un grand intérêt à la mise en œuvre d'Accords de libre-échange avec notamment les pays arabes.

III – Parts de marché et intensité de concurrence sur le marché européen

1 – Evolution globale et sectorielle des parts de marché

L'analyse effectuée dans ce domaine confirme que l'UE constitue le principal débouché aussi bien pour les PECO que pour les pays méditerranéens qui, à l'exception de la Turquie, n'ont pas percé sur les autres marchés.

*Tableau 17 - Parts de marché globales et
intensité de concurrence (%)*

Pays	Part de marché		Intensité de Concurrence
	1995	2001	2001
Tunisie	0.6	0.6	
	2.2	2.6	2.3
Pologne	1.4	2.4	1.9
Hongrie	1.7	2.4	1.9
Rép. Tchèque	0.6	0.8	-
Slovaquie	0.8	0.6	-
Slovénie	0.2	0.2	-
Lettonie	0.2	0.3	-
Lituanie	0.2	0.3	-
Estonie	0.2	0.1	-
Malte	0.1	0.1	-
Chypre			

Source : Eurostat – Compilation IEQ

L'évolution comparée révèle que si la Tunisie a maintenu sa part de marché sur l'UE-15 (0.6%), les NM ont renforcé la leur, à l'exception de la Slovénie. Il est à noter à ce titre qu'en plus d'accaparer des parts de marché importantes, la Pologne, la Hongrie et la République Tchèque exercent, aussi, une rude concurrence sur nos exportations, particulièrement, sur les marchés allemand et italien. Quant aux pays baltes, leurs parts de marché ont enregistré une légère hausse tandis que Malte et Chypre n'ont pas réalisé de gains de part de marché.

Ces résultats globaux dissimulent, néanmoins, des écarts entre les différents secteurs.

- *Activité agro-alimentaire (IAA)*

Les parts de marché dans les IAA varient amplement d'une année à l'autre dans la majorité des NM et sont très élevées en Pologne, Hongrie et République Tchèque. Ces trois pays n'exercent pas, cependant, de concurrence sur les exportations de la Tunisie puisqu'ils exportent, surtout, du cheptel, de la viande et abats comestibles et des dérivés céréaliers alors que les exportations de la Tunisie, dans ce secteur, sont concentrées, essentiellement, sur l'huile d'olive.

- *Textile, habillement et cuir (THC)*

Le secteur THC a connu, quant à lui, de grandes mutations à l'échelle mondiale (ATV, accession de la Chine à l'OMC) qui ont entravé l'évolution des parts de marché des pays méditerranéens et des PECO qui ont enregistré des performances moindres durant la période de transition. En revanche, les pays baltes dont les parts de marché sont relativement faibles ont connu un essor remarquable en termes de croissance.

*Evolution des parts de marché dans le secteur THC
et intensité de concurrence (%)*

Pays	Part de marché		Intensité de Concurrence 2001
	1995	2001	
Tunisie	3.5	3.7	
Pologne	3.7	3.2	2.8
Hongrie	2.1	1.9	2.0
Rép. Tchèque	1.9	1.9	1.5
Slovaquie	0.9	1.1	1.0
Slovénie	1.3	0.8	-
Lettonie	0.2	0.3	-
Lituanie	0.4	0.8	-
Estonie	0.3	0.4	-
Malte	0.3	0.2	-
Chypre	0.2	0.1	-

Source : Eurostat – Compilation IEQ

Il est à signaler que parmi les NM, 3 pays du groupe des PECO concurrencent les exportations tunisiennes dans ce secteur mais que cette perspective de concurrence ne devrait pas susciter de fortes craintes comparativement à la situation par rapport à la Chine (17.7%), la Turquie (8%), la Roumanie (6.7%), l'Inde (6%) et le Maroc (5.8%). D'autres pays asiatiques tels que Bengladesh et Vietnam sont en train de renforcer leur position sur le marché européen et risquent de porter préjudice à la position compétitivité de notre pays.

Industries mécaniques et électriques (IME)

Pour ce qui est du secteur des IME, l'analyse révèle que ce sont la Hongrie, la République Tchèque et la Pologne qui accaparent les parts les plus importantes alors qu'en termes d'évolution, c'est plutôt l'Estonie qui a connu un essor notable, suivie de la Hongrie et de la Slovaquie. En outre, les PECO n'ont cessé d'exercer une concurrence de plus en plus ardue sur les exportations de la Tunisie en ces produits. Néanmoins, cette intensité de concurrence demeure faible en la comparant à celle qu'exerce actuellement la Chine (6.7%).

Parts de marché des IME et intensité de concurrence (%)

Pays	Part de marché		Intensité de Concurrence
	1995	2001	
Tunisie	0.2	0.3	
Pologne	2.1	3.0	3.2
Hongrie	1.7	4.0	3.5
Rép. Tchèque	1.9	3.7	3.5
Slovaquie	0.7	1.2	-
Slovénie	1.0	0.8	1.1
Lettonie	0.1	0.1	1.1
Lituanie	0.1	0.1	-
Estonie	0.1	0.3	-
Malte	0.3	0.2	-
Chypre	0.2	0.1	-

Source : Eurostat – Compilation IEQ

Dans ce contexte et comparativement aux NM, l'analyse de nos exportations selon le degré de dynamisme³⁵ et le degré de montée en gamme est cruciale. Les investigations empiriques montrent que les NM, hormis la Lettonie et la Lituanie, ont mieux réussi à se positionner sur les produits dynamiques et les marchés en expansion.

*Tableau 20 - Part des exportations dynamiques
(moyenne 1995-2001)*

Tunisie	40.6
Malte	66.2
Estonie	53.3
Lettonie	39.6
Lituanie	36.5
Pologne	53.0
Rép. Tchèque	61.5
Slovaquie	61.5
Hongrie	71.9
Slovénie	63.1
Chypre	64.8

Source : Eurostat

2 - Evolution comparée des entrées des IDE

Les performances enregistrées par les PECO sont imputables, dans une large mesure, à l'ampleur des mouvements d'IDE vers ces pays au cours de ces dernières années suite, notamment, à la conclusion d'Accords de partenariat leur accordant non seulement des avantages commerciaux et mettant à leur disposition des fonds destinés à financer leur infrastructure en vue de rendre l'environnement propice aux IDE et d'améliorer leur attractivité territoriale.

³⁵ Capacité d'un pays à adapter la structure de ses exportations à la demande mondiale.

Tableau 21 - Evolution des entrées des IDE

	1997	1998	1999	2000	2001
Monde (Milliards \$)	478	694	1088	1491	735
En % dont :	(100%)	(100%)	(100%)	(100%)	(100%)
Pays méditerranéens	1.1%	0.9%	0.9%	0.6%	1.6%
PECO	4%	3.3%	2.3%	1.8%	3.7%

Source : World Investment Report 2002

Les statistiques disponibles³⁶ dégagent que les flux d'IDE à destination des PECO ont augmenté de façon beaucoup plus soutenue que ceux à destination des pays du bassin méditerranéen. Ils ont atteint un montant record de 27.2 milliards de Dollars (soit 3.7% du total des flux mondiaux en 2001) contre seulement 11.8 milliards pour les pays méditerranéens (1.6% en 2001).

Au-delà de telles considérations, de nombreuses études réalisées à différents niveaux, y compris à la Commission européenne, ont mis en évidence, concernant les flux d'IDE, que les pays méditerranéens (PM), pris globalement, se positionnent loin derrière les NM pour ce qui est de l'attractivité des IDE autant en termes absolus qu'en termes relatifs. Les informations disponibles montrent, effectivement, que le stock des IDE a atteint 1260 \$ par tête en 2000, correspondant ainsi à 4 fois le niveau réalisé par les PM se situant à hauteur de seulement 292 \$ par tête. En outre, il ressort clairement que les IDE ont été fortement stimulés en faveur des PECO dès la perspective de leur adhésion à l'UE et ce, malgré les multiples efforts fournis par les PM pour renforcer l'attractivité de leur territoire et consolider leur environnement macro-économique.

En étendant les investigations à l'aide publique reçue par les différentes parties concernées, il est observé que les PM et les NM ont reçu, entre 1991 et 2000, des montants similaires d'aide extérieure, soit environ 33 \$

³⁶ World Investment Report 2002 (CNUCED)

par tête, en moyenne avec, cependant, des écarts significatifs entre les différents pays et les périodes. En plus, l'aide aux NM a considérablement augmenté depuis 2000 en passant de 12 à presque 40 euros par tête et par an et il est prévu qu'elle atteindra, en 2004, une moyenne autour de 550 euros par tête correspondant à un transfert net en faveur de cette région de l'ordre de 2.7% de son PIB.

De nombreux observateurs insistent, cependant, sur le fait que l'aide extérieure n'explique ni les performances économiques ni le degré d'attraction des investissements des deux groupes de pays. Il est un fait, néanmoins, que les IDE et l'aide publique octroyés aux NM ont largement contribué, par le passé, à consolider les infrastructures nécessaires au développement des économies des NM et le soubassement préalable au succès des réformes engagées au cours de la période de transition qui ont permis à ces pays d'améliorer leurs performances et de faciliter leur insertion à l'espace européen.

Evaluation de l'impact de l'élargissement de l'UE sur l'économie tunisienne

Deux approches sont mises en œuvre pour apprécier les effets pouvant être suscités par l'élargissement vers l'Est de l'UE :

La première s'inspire directement des enseignements tirés de l'analyse précédente, notamment, en termes d'échanges commerciaux entre la Tunisie et les NM ; et la seconde s'appuie sur des résultats issus de simulations effectuées sur la base d'un modèle calculable d'équilibre général qui a l'avantage de fournir des impacts autant sur les principaux agrégats macro-économiques qu'au niveau sectoriel tout en rendant compte des effets directs et indirects.

I - Impact en termes de marchés intérieurs

Eu égard au contexte international difficile et à l'intensification de la concurrence attendue de l'élargissement de l'UE, l'enjeu se situe au niveau du marché intérieur et dépend, étroitement, de l'interaction entre demande intérieure et croissance. Raison pour laquelle il est important d'examiner dans quelle mesure s'effectuera le partage de la demande intérieure entre production et importation. Un tel «trade off» permet d'apprécier non seulement l'intensité de concurrence que chaque partie, Tunisie d'une part et NM de l'autre, pourrait subir sur son marché intérieur, mais aussi l'ampleur des opportunités offertes qu'il y a lieu d'exploiter.

L'indice de similarité entre les produits importés par la Tunisie en provenance des NM et la demande intérieure en ces produits révèle que les NM ne constituent pas, au moins pour le moment, de

sérieux concurrents comme en témoignent les niveaux élevés de ces indices tels que rapportés par le tableau ci-après.

Degré de similarité de la demande intérieure et des importations de la Tunisie issues des pays candidats

Pays	1999	2000
Pologne	0.70	0.66
Slovénie	0.65	0.65
Hongrie	0.62	0.63
Slovaquie	0.78	0.78
Rép. Tchèque	0.67	0.66
Lituanie	0.86	0.86
Lettonie.	0.95	0.92
Estonie	0.91	0.91

Source : Chelem - Compilation IEQ

Toutefois et dès l'entrée en vigueur du processus de l'élargissement de l'UE, cet indice pourrait prendre de l'ampleur si les NM étaient incités à exporter davantage sur la Tunisie suite à la réduction des droits de douane imposés sur les marchandises provenant de ces pays, voire leur élimination à l'horizon 2008.

Dans cette perspective, il est utile de tenir compte, à titre d'exemple, de la structure des exportations des NM sur les trois pays de l'UE que sont le Portugal, l'Espagne et la Grèce dont les caractéristiques du système productif et les besoins ne diffèrent pas beaucoup de ceux de l'économie nationale.

*Similarité entre la demande intérieure et les importations
de la Grèce, de l'Espagne et du Portugal en provenance
des pays candidats (2000)*

	Pologne	Hongrie	Slova- quie	Répub. Tchèque	Lituanie	Lettonie	Estonie	Slovénie
Grèce	0.68	0.49	0.61	0.47	0.83	0.81	0.66	0.69
Espagne	0.51	0.61	0.62	0.61	0.69	0.60	0.79	0.65
Portugal	0.62	0.60	0.75	0.69	0.70	0.71	0.66	0.58

source : CHELEM, Compilation IEQ

Ces résultats montrent que le niveau de l'indice a généralement baissé par rapport à la situation où l'on se réfère aux importations tunisiennes. Toutefois, l'indice par rapport aux 3 pays mentionnés a été maintenu constant durant les années 1999 et 2000 laissant présager que la concurrence que ces pays vont exercer sur la demande intérieure serait limitée à certains produits appartenant aux IME (machines, équipement industriel, matériel de transport, automobiles...).

Du côté des exportations, des opportunités sont attendues que les exportateurs nationaux pourront saisir sur les marchés des NM, elles seront d'autant plus nombreuses et prometteuses que l'offre de la Tunisie est similaire à la demande intérieure de ces pays. Les investigations effectuées à ce niveau montrent que, du fait de la faiblesse du volume exporté vers les NM, l'indice de similarité est relativement élevé et traduit le peu d'opportunités que susciterait l'élargissement de l'UE dans ce domaine.

Indice de complémentarité entre Tunisie et NM

Pays	1993	2001
Estonie	0.81	0.66
Lituanie	0.80	0.67
Slovénie	0.76	0.68
Slovaquie	0.75	0.69
Rép. tchèque	0.77	0.69
Hongrie	0.76	0.70
Lettonie	0.79	0.70
Pologne	0.73	0.70
Malte	0.74	0.61
Chypre	0.76	0.66
Nouveaux candidats	0.74	0.67

Source : EUROSTAT, Compilation IEQ

Compte tenu, cependant, des perspectives d'amélioration du revenu national dans ces pays dont la population représente environ 10% de celle de l'UE-15, il y a lieu de croire que leur demande augmentera et s'adressera aux produits tunisiens qui auront tendance à être moins chers du fait du démantèlement des droits de douane.

II – Impact macro-économique et sectoriel de l'élargissement

Les simulations effectuées sont basées sur un modèle d'équilibre général lui-même construit à partir d'un cadre comptable cohérent se présentant sous forme d'une matrice de comptabilité sociale (MCS)³⁷, elles sont caractérisées comme suit :

- Scénario 1 : Démantèlement des droits de douane sur les produits industriels importés des NM³⁸. Ce scénario simule les effets attendus de la réduction dès 2004, jusqu'à suppression en 2008, des tarifs douaniers sur les importations non agricoles en provenance des NM conformément au calendrier de l'Accord de libre-échange avec l'UE-15. Ce qui revient, en fait, à un démantèlement tarifaire accéléré sur une période de seulement 4 ans par rapport au groupe des NM et se traduit, dans la simulation, par un démantèlement immédiat des droits de douane sur les importations d'intrants et d'équipements issues des NM alors que pour les biens de consommation finale (liste 4), leurs droits de douane sont progressivement démantelés sur la période 2004 à 2008.
- Scénario 2 : Opportunités d'exportation pour la Tunisie. Ce scénario considère l'alignement des droits de douane exigés par les NM sur les exportations tunisiennes au niveau de ceux en vigueur en UE, ce qui est supposé être à l'origine d'un meilleur accès sur le marché de l'UE élargie.
- Scénario 3 : Impact de l'élargissement de l'UE aux NM. Ce scénario est une combinaison des deux précédents et évalue, donc, les deux effets, à savoir, la suppression des tarifs

³⁷ Cf ; Annexe

³⁸ En 2004, les droits de douane sur les produits des listes 1 et 2 (intrants et équipements) sont intégralement démantelés, ceux des listes 3 et 4 (biens de consommation finale en majorité) sont réduits, en 2004, à concurrence de 72% et 56%, respectivement, et seront abolis linéairement jusqu'en 2008.

douaniers sur les importations provenant des NM et un meilleur accès aux marchés de ces pays³⁹.

- Scénario 4 : Flux d'IDE en faveur de la Tunisie. Convaincu de l'effet bénéfique d'un plus grand afflux d'investissements directs étrangers, ce scénario simule les répercussions d'une injection additionnelle d'un flux d'IDE en Tunisie qui ramènerait le rapport IDE/PIB au même niveau que pour les PECO.

Les résultats sont présentés, pour chaque simulation, principalement au niveau des échanges commerciaux, des recettes publiques, des prix, de la croissance et de l'emploi.

Scénario 1 : Démantèlement des droits de douane vis-à-vis des NM

Comme attendu, et compte tenu de la faiblesse des échanges commerciaux de la Tunisie avec ces pays, l'impact de l'élargissement de l'UE est de faible ampleur et les répercussions sont limitées dans la mesure où, à titre d'exemple, les importations issues de cette zone ne constituent que 0.9% des importations tunisiennes de 1998.

Par ailleurs, l'essentiel de ces effets se réalise dès l'adhésion des NM à l'UE des 15, en l'occurrence en 2004, car la majeure partie de nos importations issues de ces pays sont composées de consommations intermédiaires et d'équipements dont les tarifs douaniers ont été démantelés dès les premières années de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange.

Du fait des dispositions de cet Accord, les importations de produits industriels originaires des NM bénéficieront, dès 2004, d'une entrée

³⁹ Les hypothèses retenues pour le bouclage du modèle sont (i) taux de change flexible et épargne extérieure constante reflétant la difficulté de se procurer des fonds étrangers à volonté, (ii) un déficit public variable assorti de taux de fiscalité constants de manière à saisir l'impact sur les recettes publiques et (iii) un investissement constant en volume avec une épargne non publique constante.

préférentielle au même titre que les produits européens. Les répercussions attendues de cette suppression progressive des droits de douane se concrétiseront, principalement, par (i) une réduction des prix à l'importation, (ii) un accroissement du volume des importations, (iii) une modification de la structure géographique des importations (iv) d'une moins-value de recettes douanières et (v) une pénétration accrue des produits des NM sur le marché interne accompagnée de l'apparition d'un effet concurrence au dépens de la production nationale.

Ainsi, au niveau du commerce extérieur, le démantèlement vis-à-vis des NM aura les impacts suivants :

- La suppression des droits de douane qui greffent les importations en provenance des NM entraîne, toutes choses égales par ailleurs, une baisse des prix à l'importation issues de ces pays évaluée à 8.2% ;
- La réduction des prix à l'importation résultant de l'abolition des DD serait à l'origine d'un accroissement du volume des importations relativement négligeable estimé à 0.03% par an ;
- Cette hausse du volume des importations diffère, cependant, d'une zone à l'autre, celles en provenance des NM s'accroissent entre 14% et 16% par an pour des flux globaux qui doublent quasiment entre 2004 et 2008 ;
- Ce raffermissement du volume importé par la Tunisie des NM constitue un détournement des échanges en faveur de ces derniers en relation avec les réductions de DD escomptées chaque année jusqu'en 2008 (listes 3 et 4) ;
- En contrepartie, les importations issues du reste du monde subiront, annuellement, une faible contraction en volume de l'ordre de 0.2% ;
- Une faible augmentation du volume des exportations de la Tunisie interviendra en relation avec la hausse des importations

estimée à 0.03% par rapport à l'UE et autour de 0.06% pour les NM et le reste du monde ;

- Une moins-value fiscale estimée, en absence de mesures d'accompagnement destinées à compenser les recettes fiscales non réalisées, évaluée à 7.5 MD par année et tout au long de la période s'étalant entre 2004 et 2008 pour un montant global de l'ordre de 40 MD sur la période. Cette moins-value ne représente guère plus de 1% des recettes douanières totales. Cet effet fiscal est subi dès 2004 et les recettes douanières vis-à-vis des NM chutent de 88% et ce, en raison de la structure des importations issues des NM formées, surtout, de biens intermédiaires et d'équipements dont les droits ont été déjà démantelés (listes 1 et 2) ;
- Un effet positif sur la consommation en volume conséquente à la réduction des prix des importations de biens de consommation, l'indice des prix à la consommation étant en retrait de -0.01% sur la période considérée ;
- La réduction des prix des intrants importés est censée susciter, à son tour, une réduction des coûts de production, ce qui, théoriquement, devrait être perçu positivement par le système productif, l'emploi et le taux de chômage. En réalité, l'impact est très marginal et les répercussions sur la croissance sont imperceptibles (0.004% annuellement pour le PIB et l'emploi) ;
- Enfin, même si elle est faible, l'incidence positive sur l'activité économique, toute proportion gardée, contribue, indirectement, à compenser, faiblement, une partie de la moins-value fiscale en générant des recettes d'impôts directs et de TVA en régime intérieur qui augmentent légèrement.

Pour récapituler, les résultats de cette première simulation mettent en relief des effets peu significatifs sur l'économie. Les principaux résultats chiffrés sont exposés dans le tableau ci-après.

*Principaux effets du scénario 1 : démantèlement des
droits de douane sur les importations provenant des NM*

Agrégats	2001 (MD)	Variation annuelle %
PIB cf	24862	0.01
Consommation privée	17530	0.03
Investissement	8092	-0.05
Exportations totales	13721	0.03
Exportations de biens	9504	
UE-15	7586	0.03
NM	30	0.06
RDM	1887	0.06
Importations totales	15039	0.03
Importations de biens	13697	
UE-15	9689	-0.11
NM	118	15.9
RDM	3890	-0.15
Balance biens et services	1318	-0.01
Recettes publiques	8037	-0.11
Recettes douanières	655	
UE-15	574	-0.15
NM	10	-100.0
RDM	467	-0.13
Emploi	2789	0.01
Prix à l'importation		
UE-15	1	0.01
NM	1	-8.2
Prix à la consommation	1	-0.001

Scénario 2 : Meilleur accès des produits tunisiens sur le marché des NM

Par leur adhésion à l'UE, les NM seront amenés à aligner leurs droits de douane grevant les marchandises en provenance de la Tunisie sur les taux en vigueur dans l'UE, ce qui se traduira par une baisse des tarifs douaniers supportés par les exportations tunisiennes à destination de ces pays. Dans de telles conditions, les exportateurs

nationaux auront la latitude de mettre à profit les opportunités de conquête de nouveaux marchés à la faveur d'un meilleur accès sur ces marchés. Les principaux impacts détectés dans le cadre de ce scénario sont les suivants :

- Une hausse des exportations sur les marchés des NM au rythme de 2.3% par an, en moyenne, ce résultat doit être, cependant, relativisé dans la mesure où (i) la part des exportations de biens destinées vers ce groupe de pays est limitée (0.4%) et (ii) compte tenu de la faiblesse du volume exporté vers ces pays, une telle hausse ne correspond, en fait, qu'à quelques millions de Dinars. A titre d'illustration, les exportations de la Tunisie vers les PECO-8 se chiffraient à 43 millions de Dollars US en 2000 et une augmentation de 2.3% correspond à peine à un montant de 1 million de Dollars US ;
- De ce fait, l'impact sur le volume global des exportations, toutes régions confondues, se situe à hauteur de seulement 0.01% ;
- Les importations sont affectées, indirectement, et s'accroissent légèrement de manière équivalente aux exportations (0.01%) ;
- Un effet imperceptible sur la balance commerciale ;
- Un effet neutre sur les recettes publiques qui ne varient pratiquement pas ;
- Des retombées négligeables sur l'activité, le PIB aux coûts des facteurs ne réagit pas significativement, l'emploi et le taux de chômage demeurent au même niveau.

En faisant un parallèle avec le scénario précédent, les résultats de cette simulation mettent en évidence, là aussi, le peu d'impact attendu de l'élargissement quant aux opportunités d'exportations dont pourraient bénéficier les exportateurs nationaux.

Scénario 2 : meilleur accès sur les marchés des NM (Démantèlement des droits de douane sur les exportations tunisiennes destinées aux NM)

Agrégats	2001 (MD)	Variation annuelle %
PIB cf	24862	0.001
Consommation privée	17530	0.003
Investissement	8092	0.01
Exportations totales	13721	0.01
Exportations de biens	9504	
UE-15	7586	-0.01
NM	30	2.31
RDM	1887	-0.01
Importations totales	15039	0.01
Importations de biens	13697	
UE-15	9689	0.01
NM	118	0.01
RDM	3890	0.01
Balance biens et services	1318	0.01
Recettes publiques	8037	0.003
Recettes douanières	655	0.001
UE-15	574	0.001
NM	10	0.002
RDM	467	0.001
Emploi	2789	0.002

Pour ce qui est de la demande extérieure adressée à la Tunisie par suite de l'élargissement, les estimations effectuées montrent qu'elle sera, elle aussi, confinée dans des proportions minimales. En considérant, en effet, l'augmentation moyenne annuelle des exportations globales des PECO, se situant autour de 10% ces dernières années (entre 1995 et 2000) et en supposant que ce rythme se maintiendra dans les années à venir, la part de ces exportations destinée à notre pays étant de 0.06% (79 millions de Dollars US sur un total de 131700 au cours de 2000), la demande étrangère adressée à l'économie tunisienne est évaluée à 0.006 point de pourcentage.

Comparativement à d'autres pays, l'impact de l'élargissement sur l'évolution de la demande des PECO adressée au Maroc est évalué à un accroissement de 0.3% de cette demande. Une telle situation trouve son origine dans la plus grande intensité des échanges de ce pays avec l'Europe centrale et orientale dans la mesure où, même si les échanges du Maroc avec les PECO sont modestes, ils accaparent, en 2000, 1.4% des exportations et 1.5% des importations marocaines contre, respectivement, 0.70% et 0.54% du côté de la Tunisie pour la même année, soit près de 2 fois moins pour les exportations et presque 3 fois moins pour les importations.

Scénario 3 : Démantèlement tarifaire et meilleur accès aux marchés des NM

Ce scénario combine les effets des deux précédents. De ce fait, il rend compte des impacts attendus de la suppression des droits d'entrée autant sur les produits industriels importés en provenance des NM que sur les exportations qui leur sont destinées et cumule, donc, l'ensemble des effets mentionnés auparavant.

En conséquence, les deux principales répercussions sur les échanges commerciaux se retrouvent dans ce scénario, à savoir, d'un côté une plus grande pénétration des produits industriels des NM sur le marché intérieur avec ce que cela implique comme éventuelle intensification de la concurrence à l'encontre des produits nationaux et, d'un autre côté, des possibilités de consolidation des exportations vers ces pays en relation avec un meilleur accès et des droits de douane alignés sur ceux actuellement en vigueur sur le marché de l'UE.

Globalement, les impacts escomptés de l'élargissement de l'UE aux PECO se présentent comme suit :

-
- La suppression des droits de douane sur les exportations tunisiennes de produits industriels destinées aux marchés des NM est de nature à stimuler les exportations vers ces pays qui augmentent, en moyenne annuelle, de 5.6% ;
 - Compte tenu de la faible part de ces flux dans les exportations totales, ces dernières ne croissent que de 0.04% en volume ;
 - La baisse des tarifs douaniers entraîne la réduction des recettes douanières de 1.2%, équivalente au manque à gagner sur les importations en provenance des NM ainsi qu'une légère diminution des recettes publiques totales de -0.1% ;
 - L'accroissement du PIB aux coûts des facteurs se situe à hauteur de 0.01% et le niveau de l'emploi reste quasiment inchangé ;
 - La consommation privée s'accroît de 0.04% du fait de la réduction des prix de certains produits de consommation finale importés suite à l'abolition des droits de douane qui les grevaient auparavant ;

Pour récapituler les impacts dégagés de ce scénario, il faut souligner que (i) les effets de l'élargissement sont marginaux, au moins compte tenu de l'état actuel des relations entre la Tunisie et les pays candidats à l'adhésion à l'UE et (ii) que si les opportunités d'exportation, fussent-elles de faible ampleur, venaient à se concrétiser au profit de la Tunisie, elles contribueraient à atténuer des effets relativement défavorables d'un démantèlement des droits de douane grevant les produits industriels en provenance des NM, comme le met en exergue un impact plus élevé sur l'activité économique (croissance du PIB) entre les scénarios 1 et 3.

Scénario 3 : Démantèlement des droits de douane vis-à-vis
des NM et meilleur accès sur leurs marchés

Agrégats	2001 (MD)	Variation annuelle %
PIB cf	24862	0.01
Consommation privée	17530	0.04
Investissement	8092	-0.04
Exportations totales	13721	0.04
Exportations de biens	9504	
UE-15	7586	0.02
NM	30	5.61
RDM	1887	0.05
Importations totales	15039	0.04
Importations de biens	13697	
UE-15	9689	-0.10
NM	118	15.9
RDM	3890	-0.14
Balance biens et services	1318	0.0
Recettes publiques	8037	-0.11
Recettes douanières	655	-1.2
UE-15	574	-0.15
NM	10	-100.0
RDM	467	-0.13
Emploi	2789	0.01
Prix à l'importation		
UE-15	1	0.01
NM	1	-8.2
Prix à la consommation	1	-0.002

Impact sectoriel de l'élargissement

Un impact important de la réduction des recettes douanières est la contraction des recettes publiques et la réduction qui s'ensuit du volume des investissements, toutes choses étant égales par ailleurs c'est-à-dire en l'absence de mesures compensatoires susceptibles de récupérer la moins-value fiscale. Un tel schéma se répercute au

niveau sectoriel et ce sont les secteurs liés directement aux investissements qui vont subir un ralentissement d'activité. C'est ainsi que le bâtiment et travaux publics (BTP) enregistrera une baisse de sa production (-0.05%).

De par son étroite relation avec les BTP, le secteur des industries des matériaux de construction, céramique et verre (MCCV) pâtira, également, de cette situation puisqu'il est le principal fournisseur en consommations intermédiaires du BTP. Cet effet dépressif conduit à une réduction de la production du secteur des MCCV de -0.04%.

N'étant pas concernés par l'Accord de libre-échange avec l'UE et, donc, non plus par l'élargissement de l'UE aux PECO, les secteurs de l'agriculture et pêche ainsi que l'agro-alimentaire (IAA) ne subissent pas d'impact direct mais sont touchés, cependant, de manière indirecte et très légèrement par l'élargissement.

En revanche, l'élargissement semble profiter à des secteurs à dominante exportatrice tels que (i) la fabrication de produits électriques et autres produits divers du secteur des IME dont la production accuse une augmentation de l'ordre de 0.06%, (ii) l'industrie chimique avec une production qui enregistre une hausse de 0.04% et (iii) le secteur textile, habillement et cuir (THC) dont la production connaît une hausse au rythme de 0.02% par an. Concernant en particulier ce secteur, le démantèlement de l'Accord multifibre, en 2005, et l'adhésion de la Chine à l'OMC seront à l'origine d'une intensification de la concurrence sur le marché international à l'encontre de cette activité, ce qui incite à considérer que l'effet probable de l'élargissement de l'UE sur ce secteur reste de faible portée.

Scénario 4 : Accroissement des flux d'IDE en faveur de la Tunisie

L'afflux d'IDE a constitué pour les PECO un catalyseur du développement de leurs économies et un facteur indéniable de leur rapprochement, en termes de performances, de l'UE des 15. Ces pays ont reçu l'équivalent d'environ 4.5% de leur PIB en moyenne, sur la période 1996-2000, et cette proportion est supérieure pour des pays comme la Pologne (5.9% en 2000), la République Tchèque (8.8%) et va jusqu'à 10.6% pour la Slovaquie, contre seulement 2.6% pour la Tunisie malgré les efforts déployés pour améliorer l'attractivité du territoire et les incitations en direction de ces investissements pour venir s'installer dans notre pays. Avec des montants d'IDE oscillant entre 274 MD, en 1996, à 1068 MD, en 2000, reçus par la Tunisie, leur pourcentage du PIB a suivi une tendance presque continue vers la hausse avec 1.4% en début de période à 4% en fin de période, correspondant à 6.2% et 15.2% de la FBCF.

Compte tenu des retombées positives des IDE sur le développement du pays, le présent scénario simule un afflux plus important d'IDE pour la Tunisie et suppose que notre pays recevra autant d'IDE que les PECO en termes de pourcentage du PIB (4.5%). Un tel alignement se traduirait par des flux supplémentaires d'IDE de l'ordre de 2% du PIB additionnels qui seraient injectés dans l'économie.

IDE en Tunisie et dans les PECO

	1996	1997	1998	1999	2000	Total
Tunisie (MD)						
IDE	274	406	763	437	1068	3649
PIB	19066	20898	11561	24672	26685	142639
% du PIB	1.4%	1.9%	3.4%	1.8%	4.0%	2.6%
PECO (M\$)						
IDE	9412	9354	13907	17836	18774	
% du PIB	3.0%	3.0%	4.1%	5.4%	5.7%	4.5%

L'essentiel de ce qui ressort des résultats de cette simulation est que l'impact d'une augmentation des IDE est fortement positif sur l'économie tunisienne et sans commune mesure avec celui de l'élargissement de l'UE. Le PIB aux coûts des facteurs enregistre, ainsi, une hausse de 4% additionnels chaque année, l'investissement accuse une hausse de 14%, les exportations sont davantage stimulées, l'emploi augmente de 4.5% et le taux de chômage fléchit de 4 points de pourcentage.

Enseignements pour l'économie tunisienne

Au vu des résultats des différentes simulations explorées, il est important d'attirer l'attention sur le fait que les répercussions mises en lumière sont mécaniques et se basent, essentiellement, sur l'évolution passée de l'économie et des comportements des agents que les simulations ne font que perpétuer. De tels comportements pourront, cependant, se modifier en fonction de toutes sortes d'éléments pouvant intervenir dans le futur.

Une chose semble certaine, cependant, c'est que l'élargissement de l'UE vers l'Est, au moins sur les échanges commerciaux et les

principaux agrégats macro-économiques, ne semble pas constituer une source d'expansion sensible de l'économie tunisienne dans l'avenir immédiat.

Il est primordial, en revanche, de souligner qu'au-delà de l'élargissement lui-même de l'UE aux PECO, les véritables défis qui se posent à l'économie nationale et les contraintes qui risquent d'entraver sa croissance dans les prochaines années se trouvent ailleurs que dans l'adhésion des 10 nouveaux membres à l'UE, notre principal partenaire.

L'instauration de la zone de libre-échange, prévue en principe pour 2008, l'abolition des Accords multifibres en 2005 et l'adhésion de la Chine à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), en même temps que d'autres pays asiatiques disposant d'importantes marges concurrentielles à la faveur de coûts salariaux inférieurs aux nôtres, avec ce que cela implique comme acharnement de la concurrence à l'encontre de nos produits, en particulier ceux du secteur textile, habillement et cuir, présentent de réelles menaces pour l'économie tunisienne.

En outre, la libéralisation d'un secteur aussi vital que l'agriculture ou celle des secteurs des services qui interviendra dans le cadre du GATS sont, également, autant d'obstacles rendant cruciale et salutaire la mise en œuvre d'un plan d'action et la poursuite et le renforcement des nombreuses réformes engagées en vue de (i) préparer l'économie au choc d'une concurrence de plus en plus rude, (ii) consolider le positionnement compétitif de notre économie et (iii) adapter, graduellement, l'appareil productif et encourager les entrepreneurs à acquérir la capacité requise leur permettant de faire face à cette nouvelle donne.

Il est important de ne pas perdre de vue que, malgré la marginalité des effets escomptés, l'élargissement est source d'opportunités qu'il incombe de saisir et d'en tirer le meilleur. En se situant dans la durée, l'élargissement est de nature à susciter des dynamiques sectorielles compte tenu de la convergence attendue, à moyen terme, des salaires dans les PECO et leur alignement progressif sur les standards en vigueur en UE-15, notamment, dans les secteurs industriels et de services. Une telle tendance ne manquera pas d'affecter négativement la compétitivité de certaines activités des PECO et de fournir, ainsi, l'opportunité à l'économie tunisienne de se positionner dans certains segments qui ne sont pas, actuellement, à sa portée. Sans omettre le fait que de telles modifications pourraient encourager la délocalisation d'entreprises européennes vers la région sud de la Méditerranée, en général, et la Tunisie, en particulier et ce, à la faveur d'un marché plus vaste pour les produits nationaux du fait de son intégration dans une zone de libre-échange élargie tant pour les produits industriels qu'éventuellement pour l'activité agricole et les services qu'en termes de mouvements de capitaux et de personnes.

Quelques recommandations et pistes de réflexion

Compte tenu de l'avance des NM dans leurs processus de réformes de leurs fondamentaux, il est impératif que la Tunisie entreprenne davantage d'effort de rattrapage et d'accélération des actions initiées. Plus concrètement, il s'agit de réfléchir aux mesures à entreprendre afin de minimiser les risques de l'élargissement de l'UE, d'autant qu'un délai de quatre années la sépare de l'échéance d'instauration de la zone de libre-échange avec un espace économique encore plus large qu'au moment de la signature de l'Accord d'association avec le partenaire européen.

Compte tenu de l'ensemble des enseignements mis en évidence par l'analyse et la quantification de l'impact de l'élargissement, quelques interrogations et quelques axes sur de possibles mesures à renforcer ou à initier en vue de limiter les retombées de cet élargissement sont avancées ci-après, leur discussion par les diverses parties concernées pourrait constituer une source d'enrichissement de la réflexion autour des multiples dimensions de la stratégie à mettre en œuvre dans ce domaine.

- Une des constatations relevées de l'analyse effectuée est que, contrairement à la Tunisie, les PECO sont en train de délaisser progressivement le secteur des textiles et se tournent, de plus en plus, vers le secteur des produits mécaniques et électriques, ce qui n'est pas sans susciter des craintes quant aux exportations futures tunisiennes sur l'UE. Il est impératif de songer, dans de telles conditions à diversifier nos exportations et éviter leur forte concentration sur les THC (plus de la moitié des exportations est constituée de produits de ce secteur) et sur les IME. Etant donné les répercussions escomptées de la dislocation des Accords AMF et leurs effets sur les performances de ce secteur, la Tunisie risque de subir un double effet négatif, d'une part, une concurrence plus ardue de la part des PECO sur le marché européen pour ce qui est des produits des IME, un secteur considéré comme porteur pour la Tunisie et, d'autre part, l'arrivée de nouveaux concurrents comme la Chine et d'autres pays asiatiques, potentiellement mieux positionnés que nous sur le secteur textile. Il est donc indispensable d'œuvrer dans le sens d'une restructuration de nos exportations ;

- Une telle restructuration exige, à son tour, la diversification de l'appareil productif et, conséquemment, celle de la répartition sectorielle des investissements futurs afin d'induire une modification

de la composition de la production et des exportations étant donné les incertitudes sur l'avenir. Une réflexion devra être engagée sur les mesures nécessaires de nature à stimuler davantage l'investissement privé et son orientation vers des secteurs porteurs au détriment de secteurs traditionnels ;

- La diversification des exportations doit, également, concerner la dimension géographique afin d'éviter leur concentration sur un nombre réduit de pays et contrecarrer, ainsi, l'effet de substitution ressorti de l'analyse menée et qui a montré que, depuis quelques années et précisément depuis leur rapprochement de l'UE, les PECO ont augmenté leurs exportations vers l'Allemagne au dépens de celles de la Tunisie. La recherche de nouvelles destinations à nos exportations est un facteur d'atténuation de l'impact défavorable de l'élargissement de l'UE ;

- D'énormes progrès ont été réalisés par les PECO grâce à la manne des investissements directs étrangers (IDE) qui ont contribué, et contribuent encore, à la consolidation de leur infrastructure de base et au renforcement de leur position compétitive par rapport aux pays européens. Il est fondamental que la Tunisie soit à même de mettre de son côté les conditions requises pour attirer davantage d'IDE. Au-delà des considérations classiques de stabilité des fondamentaux et de paix sociale, que la Tunisie a su acquérir et conserver tout au long de ces dernières décennies et qui lui ont valu de gagner la confiance des investisseurs et d'attirer d'importants flux d'IDE, il est nécessaire d'œuvrer dans le sens d'un meilleur pouvoir attractif de ces investissements. L'instauration d'un climat d'affaires porteur, une réglementation aussi transparente que possible ainsi qu'une diffusion des incitations et avantages disponibles auprès de l'investisseur étranger sont, à cet égard, des atouts essentiels qu'il y a lieu de préserver et de développer ;

- Il serait, également, fortement utile de lancer une étude sur la perception qu'a l'investisseur européen du marché tunisien et sur ses anticipations dans ce domaine. Une fois recueillies, de telles informations fourniront des éclairages intéressants permettant de s'aligner, autant que possible, sur les exigences du marché européen unique et d'emporter la décision de l'investisseur étranger en faveur du site Tunisie ;

- Consolider la compétitivité des produits tunisiens sur les marchés interne et externe et, de façon générale, le positionnement de l'économie nationale vis-à-vis de ses concurrents actuels et potentiels. Le suivi et l'analyse de la compétitivité qui se font régulièrement apporteront certainement quelques éléments qu'il y aura lieu d'approfondir et d'en tirer des éléments de réponses à la question de savoir quoi faire pour être compétitif et relever le défi de la concurrence et de la pénétration des produits étrangers sur le marché national. Des actions touchant aux prix, à la compression des coûts, à l'amélioration des services connexes, à l'amélioration de la qualité sont autant de pistes qui permettront au produit tunisien de se hisser au niveau des standards internationaux et de se positionner, de plus en plus, sur le marché européen.

Face à toutes ces exigences, la Tunisie n'est pas démunie pour avoir initié de nombreuses réformes dans ce sens et ne manque pas, aujourd'hui, d'atouts pour juguler l'impact de l'élargissement de l'UE et, plus généralement, les effets de la libéralisation de l'économie. Depuis le choix de l'ancrage à l'Europe et l'option d'une insertion progressive dans l'espace euro-méditerranéen, comme première étape devant aboutir à une plus grande intégration dans le circuit économique mondial, la Tunisie a mis en place un programme de réformes pour accompagner la libéralisation de

l'économie et le renforcement de sa compétitivité. De telles actions ont pour effet de roder l'économie et de l'aider, graduellement, à relever le défi de la concurrence et d'assurer les conditions les meilleures à son ouverture.

A titre d'illustration, les efforts engagés en vue de moderniser le tissu industriel et hausser sa compétitivité se sont traduits, dernièrement, par le lancement du Programme de Modernisation Industrielle (PMI) qui prend le relais du programme Euro Tunisie Entreprise (ETE) visant à susciter le développement intégré et à impliquer davantage le secteur privé est un exemple, parmi d'autres, qui s'inscrit dans ce cadre et reflète l'intime conviction des autorités que de telles réformes et actions sont vitales pour le devenir de l'économie tunisienne.

Annexe 1

Structure globale de la MCS

La MCS sert de cadre comptable pour évaluer les impacts macro-économiques et sectoriels de l'élargissement de l'UE vers les NM. L'année de base retenue est 1998⁴⁰. Divers critères ont présidé à la construction de cette matrice dont la désagrégation dépend étroitement des objectifs poursuivis. Ainsi, elle est formée en tout de 144 comptes : 16 activités dont 9 industrielles, 26 produits, 3 facteurs de production, 1 entreprise, 1 ménage, 3 régions et l'Etat. Le secteur textile et habillement, en particulier, est détaillé en 3 activités (confection, bonneterie et divers).

Les échanges commerciaux sont structurés en trois régions, l'UE-15, les NM (PECO-8, Malte et Chypre) et le reste du monde (RDM) et les importations sont, en plus, classées par groupement d'utilisation : intrants, équipements et consommation finale. Les taxes sont décomposées par région et par catégorie en impôts directs, recettes douanières, TVA intérieure et sur importations, autres taxes indirectes et subventions.

Principales caractéristiques du MCEG

L'instrumentation utilisée est un modèle appartenant à la famille des modèles d'impact, il est statique et suppose une situation de concurrence parfaite et des rendements d'échelle constants. Les spécifications retenues sont supposées décrire les comportements des différents agents et leurs interactions. La version du modèle mise en oeuvre pour évaluer, spécifiquement, l'impact de l'élargissement de l'UE sur l'économie tunisienne, a été adaptée au niveau : (i) du commerce extérieur en isolant les pays NM dans ses échanges avec la

⁴⁰ Ce choix est été dicté par la disponibilité des données nécessaires et par le fait que 1998 est considérée comme normale au plan de la production agricole et des échanges commerciaux.

Tunisie, (ii) de la désagrégation sectorielle et par produits en liaison avec la problématique étudiée et (iii) de la fiscalité, notamment, douanière. Ses principaux blocs se présentent comme suit :

Offre : Les secteurs sont au nombre de 16, les fonctions de production admettent une substitution entre les facteurs (CES). Le producteur est supposé maximiser son profit sous contrainte de la technologie de production et des prix. La production est différenciée par destination selon une spécification à élasticité de transformation constante (CET) incluant les prix relatifs et les élasticités.

Demande : Une imparfaite substitution existe entre production et importations⁴¹. Deux comportements sont retenus, le premier détermine la structure des importations par origine et le deuxième arbitre entre production intérieure et importations par utilisation. La consommation finale est le fait d'un ménage représentatif qui obéit à un système linéaire de dépenses (LES) et arrête ses dépenses, obligatoire et discrétionnaire, selon le revenu disponible et les prix. Le volume de consommation publique est exogène et celui de la consommation intermédiaire est une part fixe de la production. Enfin, la demande d'investissement est supposée fixe en volume mais peut changer selon la fermeture envisagée.

Commerce extérieur : Trois zones sont considérées, UE-15, les NM et le reste du monde. L'importation est parfaitement élastique aux prix et la demande d'exportation l'est également pour la plupart des produits à l'exception des IAA (huile d'olive) et des vêtements pour lesquels l'hypothèse d'une élasticité finie est retenue étant donné qu'ils sont soumis à contingentement sur le marché de l'UE.

Facteurs de production : Le marché de travail est segmenté entre travail qualifié et non qualifié, l'hypothèse de rigidité des salaires à la baisse

⁴¹ Hypothèse d'Armington

dans l'industrie est choisie à court terme (possibilité de chômage) et l'ajustement est assuré par la flexibilité du taux de rémunération. Le capital est spécifique à court terme et devient mobile à long terme.

Bouclage macro-économique : Le bouclage du modèle retient les options suivantes : la balance courante s'équilibre en admettant la flexibilité du taux de change, l'équilibrage du déficit public est rendu possible grâce à des taux de taxation fixes et l'ajustement se fait à travers la modification de l'épargne de l'Etat et l'équilibre entre épargne et investissement se réalise en fixant le volume d'investissement et en permettant la variation des taux d'épargne privée⁴².

⁴² Les paramètres de calibrage du modèle sont : élasticités de substitution de 0.7 entre importation et produit local, 2 entre importations par origine et 0.6 entre facteurs de production. Les élasticités de transformation sont de 1.5 entre exportation et produit local et entre exportations par origine.

Annexe 2

Impact sectoriel de l'élargissement de l'UE

Tableau 1 : Libéralisation vis-à-vis des NM (Scénario 1)

	Import	Export	Prod	Pimp	Pprd	Pexp	Empv
	Variation en %						
Agriculture	0.040	-0.100	0.000	-0.003	0.080	0.005	0.001
Pêche	0.039	-0.091	-0.003	0.015	0.073	0.007	-0.004
IAA	0.044	-0.018	0.007	-0.008	0.032	0.013	0.013
MCCV	0.100	0.080	-0.041	-0.200	-0.077	0.011	-0.068
Produits électriques	0.001	0.022	0.015	-0.017	-0.007	0.011	0.062
Autres IME	-0.001	0.200	0.059	-0.076	-0.100	0.010	0.072
Chimie	0.039	0.084	0.044	-0.053	-0.032	0.012	0.100
Bonneterie	0.017	0.009	0.009	0.014	0.018	0.012	0.020
Vêtements	0.026	0.012	0.012	0.008	0.011	0.008	0.020
Autres textiles	0.017	0.019	0.016	0.009	0.009	0.012	0.030
Divers	0.050	0.067	0.005	-0.089	-0.036	0.011	0.010
Non manufacturiers	0.100	0.078	0.002	-0.200	-0.054	0.011	0.007
BTP			-0.051		-0.055		-0.072
Commerce			0.014		0.023		0.033
Services marchands	0.017	0.006	0.011	0.012	0.017	0.012	0.027
services publics			0.001		-0.008		0.001

*Tableau 2 : Démantèlement tarifaire et meilleur accès
au marché des NM (Scénario 3)*

	Import	Export	Prod	Pimp	Pprd	Pexp	Empv
	Variation en %						
Agriculture	1.800	-3.900	0.003	-0.800	3.800	0.900	0.014
Pêche	2.500	-3.800	-0.045	0.300	3.900	0.900	-0.062
IAA	6.500	-0.200	0.200	-6.300	1.400	1.100	0.300
MCCV	5.300	2.100	-2.500	-11.700	-2.300	1.100	-4.100
Produits électriques	0.800	2.800	1.600	-6.300	-1.900	1.100	6.700
Autres IME	-0.400	7.300	2.300	-2.900	-4.300	1.100	2.800
Chimie	2.200	3.300	1.500	-3.300	-0.800	1.100	4.600
Bonneterie	1.500	1.000	1.000	0.400	0.900	1.100	2.300
Vêtements	1.500	1.700	1.600	0.200	0.400	0.500	2.600
Autres textiles	1.700	2.000	1.400	-0.400	0.500	1.100	2.500
Divers	3.100	4.100	0.100	-5.900	-1.900	1.000	0.300
Non manufacturiers	1.600	1.400	0.500	-2.200	0.300	1.100	1.500
BTP			-2.900		-2.500		-4.000
Commerce			0.800		1.400		1.800
Services marchands	0.800	0.500	0.600	1.100	1.200	1.100	1.500
services publics			0.074		-0.300		0.074

Annexe 3

Indicateurs de base sur les candidats à l'adhésion et l'UE-15 (2001)

	Population (Millions)	Superficie (Km ²)	Milliards d'Euro	PIB par tête (Euro)	croissance Annuelle (%)	Structure sectorielle du PIB (%)		
						Agriculture	Industrie	Services
Chypre	0.762	9251	10.2	15100	4.0	3.9	19.5	76.6
République Tchèque	10.2	78866	63.3	6200	3.3	4.2	40.1	55.8
Estonie	1.4	45227	6.2	4500	5.0	5.8	28.7	65.5
Hongrie	10.2	93030	58	5700	3.8	4.3	32	63.7
Lettonie	2.4	64589	8.5	3600	7.7	4.7	24.9	70.4
Lituanie	3.5	65300	13.4	3800	5.9	7.1	33.9	59
Malte	0.394	316	4	10300	-0.8	2.4	27.3	70.4
Pologne	38.6	312685	196.7	5100	1.1	3.4	32.9	63.8
Slovaquie	5.4	49035	22.8	4200	3.3	4.6	32.7	62.7
Slovénie	2	20273	20.9	10500	3.0	3.1	36.9	60.1
NM-10	74.9	738572	404	5397.0				
EU-15	377.9	3234568	8828.9	23200	1.5	2.1	27.7	70.2
EU-25	452.7	3973140	9232.9	20395				
Autres								
Bulgarie	7.9	110910	15.2	1900	4.0	13.8	26.5	59.8
Roumanie	22.4	238391	44.4	2000	5.3	14.6	34.0	51.3
Turquie	68.6	769604	165	2400	-7.4	12.1	28.6	59.3

Annexe 4

Statistiques sur les échanges commerciaux

(Liste des tableaux)

Tableau 4.1 : Importations de la Tunisie depuis les PECO-8 (%)

Tableau 4.2 : Importations de la Tunisie depuis les PECO-8
(Millions US\$)

Tableau 4.3 : Exportations de la Tunisie vers les PECO-8 (Millions US\$)

Tableau 4.4 : Exportations de la Tunisie vers UE (Millions US\$)

Tableau 4.5 : Importations de la Tunisie depuis l'UE-15 (Millions US\$)

Tableau 4.6 : Importations des PECO-8 depuis l'UE-15 (Millions US\$)

Tableau 4.7 : Exportations des PECO-8 vers l'UE-15 (Millions US\$)

Tableau 4.8 : Parts des exportations de l'UE vers les NM

Tableau 4.9 : Parts de marché des NM et Tunisie sur l'UE

Tableau 4.1 : Taux de croissance annuel des importations de la Tunisie depuis les PECO-8 (%)

Produit	1996	1997	1998	1999	2000	Croissance Annuelle moyenne
Primaires	-29,4	-53,9	139,1	-57,5	0,0	-22,6
Manufacturés de base	25,3	-61,9	40,1	-29,8	-5,5	-13,4
Biens intermédiaires	15,7	-36,5	38,3	10,8	10,6	1,8
Biens d'équipement	132,4	-39,9	4,9	23,8	9,7	20,2
Produits mixtes	-47,5	-45,7	47,3	31,3	9,2	-23,7
Biens de consommation	58,4	8,7	-6,0	-36,0	-1,2	11,4
N.D.A.	-91,2	-97,1	1177,8	15,4	-66,6	-85,2
Total	-4,8	-46,7	48,0	-17,6	5,0	-11,9

Source : Chelem

Tableau 4.2 : Importations de la Tunisie depuis les PECO-8 par produit (1000 US\$)

Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Céramique	63	84	20	49	157	147
Verre	2002	2085	721	834	687	862
Fer et acier	11540	15577	5763	8277	4586	4060
Première transform. Du fer	2102	1788	1588	2899	1556	1740
Métallurgie non ferreuse	134	9	9	69	8	83
Fils et tissus	3941	3891	1617	2394	3062	3082
Vêtements	46	319	595	1281	956	662
Tapis, cuir	54	110	64	138	44	41
Bois, meubles	3	33	29	184	10	15
Papier	2549	2987	1102	3059	1771	1454
Autres manufacturés	146	168	109	146	235	221
Ouvrages métalliques	521	73	271	419	360	434
Quincaillerie	1103	1611	771	1139	1367	1260
Moteurs	386	362	584	592	930	1002
Matériel agricole	22	355	1722	1438	968	895
Machines-outils	135	493	49	93	108	374
Matériel BTP	164	246	890	1140	917	877
Machines spécialisées	957	143	364	1090	2953	2922
Instruments de mesure	1150	903	438	852	872	906

Horlogerie, app. D'optique	7	185	3	127	17	21
Composants électroniques	2751	3999	3660	3359	2639	2709
Electronique grand public	71	2	1	56	112	118
Matériel de télécommunication	102	28	22	233	71	69
Matériel informatique	134	117	42	128	416	434
Electroménager	149	109	40	19	99	309
Matériel électrique	103	97	66	233	61	116
Fournitures électriques	1852	1885	2169	1777	2290	2237
Éléments de véhicules auto.	146	374	313	284	4610	6373
Véhicules	263	293	875	100	85	181
Aéronautique et espace	0	6796	209	130	184	738
Chimie minérale de base	204	115	110	58	153	145
Engrais	47	4	35	184	100	103
Chimie organique de base	160	84	228	314	1145	1069
Peintures	580	717	555	435	240	213
Produits pharmaceutiques	1449	2115	2455	1234	450	524
Plastiques	412	1230	320	269	42	65
Articles en plastique	365	351	349	611	723	734
Articles en caoutchouc	633	510	335	285	415	456
Minéraux	15100	11954	5020	2545	2	4
Produits raffinés du pétrole	46	70	153	143	70	193
Céréales	4449	1792	1249	12762	6567	6546
Autres produits agricoles	430	274	210	264	115	137
Prod. Agric. non comestibles	504	280	115	196	0	0
Corps gras	2262	927	184	220	254	347
Sucre	0	0	0	31	374	289
Aliments pour animaux	17	15	13	48	52	40
Bijoux	42	39	22	64	42	41
Non ventilés	10574	897	5	281	356	92
Total	69885	66532	35473	52511	43254	45396

Source : Chelem

Tableau 4.3 Exportations de la Tunisie vers les PECO-8 (1000 US\$)

Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Céramique, verre	111	5	2	20	80	166
Fer et acier	36	0	0	0	0	0
Métallurgie	13	22	2	73	7	4
Fils et tissus	595	1828	1968	1797	3242	3314
Vêtements de confection	986	2888	3507	8459	9009	7475
Vêtements de bonneterie	217	322	374	720	1060	1557
Tapis, cuir	135	294	817	578	592	744
Meubles	0	0	305	1040	2	1
Papier	0	0	142	410	3	0
Articles manufacturés	70	14	20	17	70	70
Quincaillerie	37	51	75	86	155	124
Moteurs	57	155	151	0	6	18
Matériel BTP,machines	207	11	684	424	742	697
Instruments de mesure	127	43	552	113	30	29
Matériel de télécommunication	11	31	263	383	465	617
Matériel informatique	58	58	12	10	39	39
Electrique, électronique	129	11	62	1257	898	787
Fournitures électriques	147	458	866	1611	3891	12103
Véhicules utilitaires	253	70	0	19	6	0
Chimie minérale de base	0	0	0	27	161	4
Engrais	0	0	947	488	0	0
Produits de toilette	23	0	0	2	58	58
Plastique, caoutchouc	4	8	1	44	173	171
Minéraux nda	18452	19160	16965	14694	18365	13971
Pétrole brut	0	0	7711	0	0	0
Produits raffinés du pétrole	5245	8	0	0	0	0
Autres agricoles	737	884	880	811	749	756
Corps gras	386	0	5	33	511	315
Conserves	69	8	29	23	24	17
Sucre	0	0	0	8	17	8
Non ventilés	394	620	5	1010	1066	5
Total	28519	27044	36377	34275	41465	43096

Source : Chelem

Tableau 4.4 : Exportations de la Tunisie vers UE-15 (Millions US\$)

Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ciment	17	18	21	22	16	7
Céramique, verre	13	11	12	17	18	20
Fer et acier	0	15	19	48	52	51
Transformation du fer	3	6	4.69	5.08	5.14	3.96
Métallurgie non ferreuse	2.36	1.59	3.43	3.18	2.99	3.00
Fils et tissus	89.18	81.92	82.13	66.34	69.24	88.11
Vêtements de confection	1735.11	1913.33	1811.45	2007.73	1945.92	1776.41
Vêtements de bonneterie	498.67	526.86	550.01	674.49	677.30	700.72
Tapis	36.23	43.63	40.86	43.88	44.91	52.16
Cuirs	254.27	279.81	279.17	293.70	303.87	328.72
Ouvrages en bois	3.34	4.81	4.72	6.23	6.00	6.87
Meubles	7.14	8.59	10.07	17.87	17.78	20.24
Papier	11.07	12.43	12.92	13.52	16.47	18.91
Imprimés	2.13	3.24	4.99	4.49	5.18	3.02
Articles manufacturés	15.66	17.52	16.97	20.96	30.12	31.47
Quincaillerie	23.32	19.82	18.22	20.20	22.15	23.28
Moteurs	22.08	33.87	25.68	23.71	26.41	22.92
Machines spécialisées	4.93	13.54	19.79	19.13	13.43	14.26
Instruments de mesure	11.42	21.43	24.44	26.78	36.01	39.21
Horlogerie	10.37	10.45	5.87	6.87	6.39	6.30
Electronique grand public	4.49	8.42	20.68	33.77	10.78	0.16
Matériel de télécommunication	30.27	26.46	20.72	31.67	25.28	35.90
Matériel informatique	0.79	1.47	4.38	5.44	3.86	4.90
Electrique, électroménager	46	48	58	86	90	81
Fournitures électriques	241.32	254.01	308.74	377.07	433.76	516.18
Eléments de véhicules auto.	18.07	23.45	17.12	27.93	47.30	55.36
Aéronautique et espace	13.72	3.26	7.34	9.29	6.21	22.27
Chimie minérale de base	53.27	60.19	51.82	46.03	30.52	34.88
Engrais	188.57	199.57	163.63	183.21	146.38	130.88
Chimie organique de base	0.91	0.77	0.40	0.15	0.12	3.10
Produits de toilette	4.35	3.15	4.10	4.86	4.45	4.87
Produits pharmaceutiques	1.06	0.67	2.40	22.25	2.43	0.95
Plastiques	0.11	0.07	0.07	0.34	0.19	0.42
Articles en plastique	2.98	3.11	5.48	9.27	10.14	18.38
Articles en caoutchouc	5.50	4.33	2.96	4.53	3.40	4.66
Minerais de fer	1.59	1.34	1.29	1.16	3.89	2.49
Minerais non ferreux	30.29	26.89	9.24	17.00	25.97	26.74

Minéraux	21.25	20.50	18.71	14.12	10.24	8.92
Pétrole brut	216.34	363.54	291.97	153.17	272.90	391.71
Produits raffinés du pétrole	66.36	78.20	103.48	57.57	47.67	65.85
Autres produits agricoles	71.94	60.63	65.51	79.45	66.74	67.69
Agricoles non comestibles	8.99	8.96	7.20	7.28	7.57	8.36
Corps gras	309.23	146.27	222.53	153.78	301.34	171.98
Viandes et poissons	63.22	75.79	86.68	99.11	78.63	85.63
Conserves animales	0.64	2.06	1.57	1.77	0.84	0.72
Conserves végétales	1.84	2.51	3.65	2.39	4.11	3.11
Aliments pour animaux	2.23	8.05	6.13	4.17	5.36	2.17
Boissons	4.75	4.71	5.77	4.93	5.00	5.01
Bijoux	6.97	7.09	7.23	5.95	6.07	6.80
Non ventilés	18.39	15.86	10.44	12.01	3.01	11.87
Total	4215.9	4517.3	4492.8	4819.9	4994.3	5021.2

Source : Chelem

Tableau 4.5 : Importations de la Tunisie depuis l'UE-15 (Millions US\$)

Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Céramique, ciment	25	22	24	28	25	30
Verre	21.27	22.01	19.47	22.31	21.33	21.96
Fer et acier	120.55	107.57	95.76	103.40	104.93	115.91
Métallurgie	85	96	100	90	73	98
Fils et tissus	1183.59	1206.79	1198.23	1386.04	1352.38	1258.89
Confection	196.25	233.28	215.98	196.63	189.31	195.81
Bonneterie	188.55	186.91	219.34	216.00	207.63	213.74
Tapis	47.79	51.15	50.50	67.08	60.11	62.15
Cuirs	159.33	179.63	179.08	189.87	191.76	203.91
Bois, meubles	29	20	23	30	31	31
Papier, imprimés	116	106	107	112	123	152
Articles manufacturés	100.42	99.34	104.01	107.30	111.23	101.76
Ouvrages métalliques	28.08	18.95	19.16	26.50	31.30	26.81
Quincaillerie	180.77	185.94	187.69	201.79	179.38	193.64
Moteurs	205.95	253.50	229.03	233.39	196.36	248.33
Matériel agricole, machines	61	89	83	86	97	105
Matériel BTP	74.65	89.77	83.93	83.84	84.80	100.76
Machines spécialisées	226.11	268.79	276.54	316.53	282.52	278.43
Instruments de mesure	81.47	91.40	97.37	102.03	107.28	118.81
Horlogerie, app. optique	29	26	21	22	24	23

Matériel de télécommunication	83.35	99.32	109.62	119.35	77.14	89.18
Matériel informatique	43.49	57.11	72.51	78.87	113.19	106.35
Electroménager	18.86	18.70	19.47	28.47	33.12	28.45
Matériel électrique	42.60	54.83	69.38	65.78	60.47	81.30
Fournitures électriques	266.61	275.87	336.42	410.67	421.21	484.72
Eléments de véhicules auto.	97.69	111.75	89.29	98.88	99.77	126.30
Automobiles, véhicules	263	248	328	339	403	390
Navires	5.10	5.55	66.29	68.55	23.34	5.90
Aéronautique et espace	63.61	28.96	22.98	145.48	139.59	107.87
Chimie minérale de base	23.31	22.84	21.91	19.26	19.56	19.33
Engrais, chimie organique	42	57	44	57	55	53
Peintures	60.90	58.43	57.55	64.29	64.89	62.68
Produits de toilette	62.81	58.23	57.85	70.84	72.70	77.97
Produits pharmaceutiques	164.11	150.28	169.30	174.30	171.26	154.55
Plastique	182	170	182	192	203	227
Articles en caoutchouc	25.33	25.69	25.41	28.99	29.09	28.09
Minéraux	32.34	30.29	26.74	23.53	21.69	22.39
Gaz naturel	29.33	17.07	23.50	20.11	32.38	45.13
Produits raffinés du pétrole	142.88	188.24	274.95	203.15	236.80	364.15
Céréales	120.42	31.71	107.53	75.96	82.84	143.53
Autres agricoles	112	100	105	104	94	98
Corps gras	122.20	81.36	98.50	108.12	73.65	53.82
Viandes et poissons	10.47	4.91	11.69	9.41	6.55	7.40
Conserves végétales	18.57	8.64	14.88	12.95	12.19	11.77
Sucre	91.07	63.92	54.45	62.50	26.58	27.97
Aliments pour animaux	15.58	3.97	7.90	8.64	11.62	10.54
Boisson, tabacs	12	11	12	10	11	9
Bijoux	10.93	13.65	9.65	8.85	10.30	13.18
Non ventilés	53.24	42.09	87.65	83.19	50.97	71.17
Total	5413	5423	5877	6355	6185	6557

**Tableau 4.6 : Importations des PECO-8 depuis l'UE-15
par produits (Millions USD)**

Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ciment	134.91	165.17	188.48	208.47	195.10	179.81
Céramique	668.12	824.99	866.61	969.37	942.44	873.70
Verre	405.60	467.80	551.97	605.44	579.27	586.18
Fer et acier	1237.50	1199.10	1305.05	1722.43	1620.25	1965.77
Transformation du fer	570.95	613.22	649.25	827.76	615.52	645.92
Métallurgie non ferreuse	828.55	892.61	1059.88	1139.39	1195.89	1406.47
Fils et tissus	3849.08	4113.28	4170.64	4613.96	4247.10	4166.41
Vêtements de confection	599.05	695.51	706.73	767.09	749.34	651.37
Vêtements de bonneterie	635.05	735.70	734.08	761.90	671.59	608.25
Tapis	472.34	530.18	555.77	627.80	608.67	579.53
Cuirs	1361.72	1546.68	1629.81	1676.39	1368.64	1372.20
Ouvrages en bois	313.05	371.52	466.66	546.23	552.39	546.08
Meubles	735.74	854.54	990.24	1089.38	1034.65	994.29
Papier	2195.42	2376.21	2521.71	2707.30	2605.20	2777.54
Imprimés	523.49	550.81	581.04	639.26	598.94	587.08
Articles manufacturés	1204.74	1396.04	1533.91	1605.79	1780.02	1669.62
Ouvrages métalliques	577.21	706.09	719.34	781.35	723.22	682.40
Quincaillerie	3063.67	3727.33	4342.82	4997.52	5020.61	5235.05
Moteurs	2838.31	3406.15	4011.41	4784.13	4440.70	4669.95
Matériel agricole	479.15	709.87	710.85	662.26	484.99	495.48
Machines-outils	820.39	1196.64	1095.95	1283.79	1263.49	1284.09
Matériel BTP	852.67	985.97	1035.92	1223.00	1177.51	1191.75
Machines spécialisées	3024.22	3407.72	3733.73	4104.54	3695.67	3417.53
Armement	22.01	20.44	18.35	16.72	18.78	20.80
Instruments de mesure	1437.76	1562.73	1625.49	1742.03	1679.91	1783.07
Horlogerie	50.74	59.73	62.23	71.66	65.29	67.49
Appareils d'optique	229.05	287.38	319.22	296.35	313.06	329.93
Composants électroniques	403.00	580.44	765.46	1010.81	1124.83	1714.98
Electronique grand public	187.55	331.83	328.62	401.96	448.55	456.60
Matériel de télécommunication	1607.01	2190.89	2730.38	2886.84	3220.26	4048.35
Matériel informatique	1447.82	1611.39	1875.29	2786.43	3217.03	3632.68
Electroménager	809.23	1013.06	1122.68	1227.40	1134.24	1141.92
Matériel électrique	705.59	910.91	1036.04	1221.11	1195.20	1246.40
Fournitures électriques	3413.97	4202.27	4898.59	5598.10	5629.28	6055.61
Eléments de véhicules auto.	2251.10	2777.91	4164.22	5810.86	4225.46	4649.60
Automobiles particulières	2794.84	3800.15	3519.59	3315.16	3247.19	3606.82

Véhicules utilitaires	1568.75	1893.60	2057.05	2393.31	2029.64	2268.92
Navires	57.94	64.32	69.05	59.58	67.41	104.19
Aéronautique et espace	117.45	189.55	122.11	216.78	166.89	139.72
Chimie minérale de base	292.61	326.81	268.63	261.62	191.22	191.38
Engrais	371.15	455.76	433.98	453.60	385.36	388.13
Chimie organique de base	1001.32	1011.54	1036.89	922.44	862.38	978.55
Peintures	1063.17	1255.67	1389.44	1505.07	1481.55	1488.89
Produits de toilette	1470.53	1704.84	1912.79	2041.18	2067.47	2003.32
Produits pharmaceutiques	1486.87	1703.09	1973.38	2293.09	2346.70	2413.21
Plastiques	236.71	177.69	167.12	190.47	190.34	215.46
Articles en plastique	3201.35	3732.35	4214.92	4620.67	4749.01	5144.71
Articles en caoutchouc	464.79	633.33	728.51	895.33	911.85	968.34
Minerais de fer	19.36	16.19	27.55	25.36	26.54	40.06
Minerais non ferreux	109.73	135.09	141.91	128.62	120.17	165.11
Minéraux	148.88	176.06	176.20	190.13	188.68	176.23
Charbon	2.94	4.21	4.48	6.99	8.19	5.57
Pétrole brut	264.65	382.45	234.93	133.30	74.56	122.35
Gaz naturel	33.40	32.82	69.70	73.10	78.16	146.80
Coke	1.35	1.20	1.70	1.52	2.63	2.30
Produits raffinés du pétrole	881.90	1173.70	1484.11	1206.44	1303.51	1398.34
Electricité	45.35	96.55	93.17	39.60	5.06	14.96
Céréales	75.21	489.09	259.25	82.72	73.17	204.00
Autres produits agricoles	1191.83	1244.65	1159.05	1182.49	916.57	888.19
Agricoles non comestibles	738.89	755.58	785.45	827.58	777.34	828.54
Produits céréaliers	158.79	227.96	231.19	227.89	203.17	168.07
Corps gras	432.88	420.88	438.64	468.01	377.28	305.45
Viandes et poissons	360.45	290.49	302.55	366.03	228.01	319.30
Conserves animales	78.53	79.64	74.80	81.98	69.93	64.38
Conserves végétales	724.48	725.50	758.58	792.67	706.78	665.52
Sucre	291.76	246.10	234.90	227.93	330.17	315.26
Aliments pour animaux	478.20	426.22	638.34	676.91	512.58	527.62
Boissons	431.79	433.22	372.40	356.72	348.73	325.80
Tabac manufacturé	136.33	155.21	139.71	148.16	175.73	187.07
Bijoux	136.08	146.40	128.08	128.15	141.09	153.03
Or non monétaire	23.77	20.64	21.11	17.87	17.60	14.70
Non ventilés	881.91	693.86	1689.05	2005.76	2838.48	3574.58
Total	61731	72344	80468	89978	86664	92258

Tableau 4.7 : Exportations des PECO-8 vers l'UE-15 (Millions US\$)

Produit	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ciment	504	416	356	318	304	227
Céramique	525	544	540	567	587	589
Verre	565	577	571	683	738	713
Fer et acier	2318	1663	1640	1872	1459	1766
Transformation du fer	485	453	417	496	447	442
Métallurgie non ferreuse	1854	1526	1678	1656	1568	1836
Fils et tissus	1087	1030	1137	1337	1321	1479
Vêtements de confection	3619	3782	3604	3916	3532	3128
Vêtements de bonneterie	1202	1394	1352	1537	1479	1415
Tapis	578	606	586	681	708	738
Cuirs	1403	1427	1405	1398	1309	1254
Ouvrages en bois	1307	1297	1338	1517	1602	1571
Meubles	2211	2513	2575	3053	3409	3609
Papier	1082	875	915	994	1056	1272
Imprimés	159	172	190	226	273	334
Articles manufacturés	713	755	752	844	969	1008
Ouvrages métalliques	736	812	774	875	969	1022
Quincaillerie	2235	2394	2610	3069	3377	3598
Moteurs	1512	1806	2449	3599	3976	4777
Matériel agricole	288	296	303	325	295	281
Machines-outils	379	469	480	641	627	610
Matériel BTP	453	464	516	607	669	722
Machines spécialisées	530	607	680	795	899	990
Armement	22	23	17	18	15	17
Instruments de mesure	366	412	445	550	611	705
Horlogerie	27	31	38	35	27	22
Appareils d'optique	95	125	139	161	180	233
Composants électroniques	285	345	336	402	409	474
Electronique grand public	314	479	1102	1677	1955	2136
Matériel de télécommunication	374	489	624	833	1049	2005
Matériel informatique	321	523	1132	2095	2818	2892
Electroménager	626	680	738	851	940	972
Matériel électrique	746	945	1016	1258	1256	1357
Fournitures électriques	2491	3101	3752	4619	5078	5764
Eléments de véhicules auto.	796	1069	1411	1951	2547	2923
Automobiles particulières	2185	2690	3040	5325	6201	6597
Véhicules utilitaires	705	733	974	1298	1334	1403

Navires	201	197	76	88	388	239
Aéronautique et espace	38	48	60	76	49	67
Chimie minérale de base	470	443	403	416	356	346
Engrais	574	623	503	519	405	527
Chimie organique de base	977	873	884	809	781	930
Peintures	140	139	148	166	175	174
Produits de toilette	126	137	137	178	208	239
Produits pharmaceutiques	127	135	127	139	164	173
Plastiques	166	142.80	135	122	96	99
Articles en plastique	1395	1321	1440	1549	1621	1980
Articles en caoutchouc	611	645	684	896	1055	1170
Minerais de fer	420	298	342	332	254	346
Minerais non ferreux	407	334	362	326	372	512
Minéraux	228	189	153	136	119	120
Charbon	981	1009	1011	959	810	848
Pétrole brut	237	392	344	283	275	309
Gaz naturel	9	10	16	8	11	10
Coke	366	284	271	312	226	276
Produits raffinés du pétrole	1183	1522	1409	1120	1096	1993
Electricité	164	149	134	172	152	76
Céréales	83	55	62	97	103	94
Autres produits agricoles	982	917	827	827	801	747
Agricoles non comestibles	1845	1717	1967	2034	2175	1888
Produits céréaliers	39	28	19	22	27	31
Corps gras	120	184	187	167	163	167
Viandes et poissons	704	696	631	636	669	610
Conserves animales	166	176	155	166	178	170
Conserves végétales	328	350	352	384	406	374
Sucre	91	113	110	98	128	160
Aliments pour animaux	134	160	158	155	145	170
Boissons	277	258	304	275	281	333
Tabac manufacturé	6	1	1	3	1	4
Bijoux	56	57	57	63	57	70
Or non monétaire	24	25	33	24	27	27
Non ventilés	485	476	479	623	90	646
Total	49283	51648	55640	66285	69877	76830

Tableau 4.8 - Parts des exportations de l'UE vers les NM

	Malte	Est-onie	Lett-onie	Litu-anie	Polo-gne	Tché-quoie	Slova-quoie	Hon-grie	Slov-énie	Chy-pre	N M	Tuni-sie
1993	0.152	0.018	0.027	0.041	0.862	0.525	0.105	0.429	0.264	0.162	2.585	0.313
1994	0.143	0.024	0.037	0.056	0.843	0.609	0.138	0.472	0.282	0.153	2.757	0.290
1995	0.128	0.086	0.060	0.065	0.973	0.741	0.203	0.555	0.329	0.128	3.268	0.264
1996	0.110	0.100	0.066	0.086	1.178	0.826	0.236	0.592	0.318	0.114	3.626	0.256
1997	0.106	0.127	0.081	0.114	1.330	0.843	0.255	0.721	0.336	0.104	4.017	0.280
1998	0.099	0.135	0.091	0.120	1.416	0.864	0.292	0.846	0.340	0.107	4.311	0.290
1999	0.099	0.115	0.079	0.100	1.380	0.878	0.263	0.878	0.330	0.113	4.235	0.287
2000	0.111	0.128	0.081	0.103	1.349	0.958	0.263	0.919	0.325	0.125	4.362	0.291
2001	0.0971	0.1184	0.0950	0.1322	1.3837	1.0689	0.3085	0.9253	0.3295	0.1150	4.5735	0.3097

Tableau 4.9 - Parts de marché des NM et Tunisie sur l'UE

	Malte	Est-onie	Lett-onie	Litu-anie	Polo-gne	Tché-quoie	Slova-quoie	Hon-grie	Slov-énie	Chy-pre	N M	Tuni-sie
1993	0.077	0.016	0.055	0.057	0.672	0.429	0.103	0.350	0.254	0.064	2.077	0.221
1994	0.082	0.021	0.058	0.059	0.722	0.504	0.149	0.390	0.271	0.049	2.306	0.241
1995	0.072	0.059	0.075	0.065	0.817	0.600	0.206	0.507	0.283	0.049	2.734	0.224
1996	0.050	0.068	0.071	0.070	0.764	0.609	0.213	0.552	0.267	0.035	2.699	0.227
1997	0.039	0.084	0.072	0.074	0.798	0.659	0.223	0.655	0.262	0.021	2.888	0.225
1998	0.040	0.087	0.070	0.074	0.844	0.765	0.280	0.764	0.273	0.023	3.219	0.224
1999	0.041	0.092	0.069	0.079	0.856	0.821	0.290	0.859	0.258	0.029	3.395	0.233
2000	0.041	0.126	0.075	0.086	0.925	0.859	0.275	0.875	0.249	0.040	3.552	0.218
2001	0.046	0.120	0.076	0.104	1.055	0.994	0.324	0.968	0.261	0.038	3.984	0.245

C & R PUBLICATION
Tél. : 71 963 871 / Fax : 71 964 045

IMP. FINZI
Tél. : 71 623 622 / Fax : 71 623 655

