



ITCEQ

République Tunisienne

Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Appui à l'Investissement

Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives

# La compétitivité externe de l'économie tunisienne

## Bilan et enseignements

**Raoudha HADHRI**

Direction Centrale de la Compétitivité

Décembre 2020

Le présent document est la propriété de l'Institut Tunisien de la Compétitivité et des Études Quantitatives (ITCEQ). Toute reproduction ou représentation, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, de la présente publication, faite sans l'autorisation écrite de l'ITCEQ, est considérée comme illicite et constitue une contrefaçon.

Les résultats, interprétations et conclusions émis dans cette publication sont ceux de(s) auteur(s) et ne devraient pas être attribués à l'ITCEQ, à sa Direction ou aux autorités de tutelle.

*Ce document est élaboré par Mme Raoudha HADHRI, dans le cadre du programme d'activité de l'ITCEQ, au sein de la Direction Centrale de la Compétitivité, sous la supervision de Mme Affet BEN ARFA.*

*L'auteur remercie Mme Hanen TRABELSI BAKLOUTI pour sa contribution dans ce rapport, pour les efforts qu'elle a déployés et pour le partage de la grande expérience qu'elle dispose en matière d'exploitation et d'analyse des enquêtes sur le climat des affaires et la compétitivité des entreprises.*

## Sommaire

<b>Résumé et conclusions</b> .....	1
<b>Introduction</b> .....	4
<b>I. Compétitivité externe : performances à l'export</b> .....	5
1. Diversification des exportations.....	5
2. Adaptation des exportations tunisiennes à la demande internationale .....	6
3. Evolution des parts de marché sur l'UE .....	7
4. Performances des exportations technologiques .....	10
5. Performances des exportations de haute technologie .....	18
<b>II. Obstacles à l'exportation : perception des chefs d'entreprise</b> .....	26
1. Le climat politique .....	27
2. La corruption.....	28
3. Le cadre macroéconomique et réglementaire.....	28
4. Le financement bancaire .....	30
5. Le transport et logistique .....	31
<b>Conclusion</b> .....	37
<b>Annexe statistique</b> .....	39
<b>Bibliographie</b> .....	41

## Liste des tableaux

<b>Tableau n° 1</b> : Croissance de la demande mondiale et structure des exportations de la Tunisie par secteur sur la période 1998-2018 (en %)	6
<b>Tableau n° 2</b> : Croissance des importations et structure géographique des exportations de la Tunisie par zone sur la période 1998-2018 (en %)	7
<b>Tableau n° 3</b> : Evolution des exportations de la Tunisie par niveau technologique	11
<b>Tableau n° 4</b> : Performance de la Tunisie dans les exportations de haute technologie	19
<b>Tableau n° 5</b> : Performance du Maroc dans les exportations de haute technologie	20
<b>Tableau n° 6</b> : Performance de la Turquie dans les exportations de haute technologie	21
<b>Tableau n° 7</b> : Performance de la Chine dans les exportations en haute technologie	23
<b>Tableau n° 8</b> : Produits de haute technologie à potentiel d'exportation	25
<b>Tableau n° 9</b> : Pourcentage des exportateurs considérant le financement bancaire comme contrainte majeure	30
<b>Tableau n° 10</b> : Evolution de l'indice de performance logistique agrégé 2012-2018	34
<b>Tableau n° 11</b> : Temps et coût nécessaires pour une opération d'exportation	34
<b>Tableau n° 12</b> : Temps et coût nécessaires pour une opération d'importation	35

## Liste des figures

<b>Figure n° 1</b> : Diversification des exportations de la Tunisie et de ses concurrents par produit	5
<b>Figure n° 2</b> : Diversification des exportations de la Tunisie et de ses concurrents par marché	5
<b>Figure n° 3</b> : Evolution des parts de marché de biens de la Tunisie et de ses principaux concurrents sur l'UE (%)	7
<b>Figure n° 4</b> : Evolution des parts de marché du THC de la Tunisie et de ses principaux concurrents sur l'UE (%)	9
<b>Figure n° 5</b> : Evolution des parts de marché des IME de la Tunisie et de ses principaux concurrents sur l'UE (%)	10
<b>Figure n° 6</b> : Structure des exportations manufacturières de la Tunisie par niveau technologique	11
<b>Figure n° 7</b> : Avantage comparatif de la Tunisie par niveau technologique	12
<b>Figure n° 8</b> : Part de marché externe de la Tunisie par niveau technologique	13
<b>Figure n° 9</b> : Structure des exportations du Vietnam par niveau technologique	13
<b>Figure n° 10</b> : Structure des exportations de la Chine par niveau technologique	14
<b>Figure n° 11</b> : Part de marché externe par niveau technologique du Vietnam et de la Chine	14
<b>Figure n° 12</b> : Avantage comparatif par niveau technologique du Vietnam et de la Chine	14
<b>Figure n° 13</b> : Structure des exportations par niveau technologique de la République Tchèque et de la Slovaquie	15
<b>Figure n° 14</b> : Part de marché externe par niveau technologique de la République Tchèque et de la Slovaquie	15
<b>Figure n° 15</b> : Avantage comparatif par niveau technologique de la République Tchèque et de la Slovaquie	16
<b>Figure n° 16</b> : Structure des exportations par niveau technologique du Maroc et de la Turquie	16
<b>Figure n° 17</b> : Part de marché externe par niveau technologique du Maroc et de la Turquie	17
<b>Figure n° 18</b> : Avantage comparatif par niveau technologique du Maroc et de la Turquie	17
<b>Figure n° 19</b> : Evolution des exportations de haute technologie de la Tunisie, du Maroc et de la Turquie en millions de dollar	22
<b>Figure n° 20</b> : Evolution des exportations du Vietnam en haute technologie (en millions de dollar)	24
<b>Figure n° 21</b> : Evolution des exportations de la Slovaquie et de la République Tchèque en haute technologie	24
<b>Figure n° 22</b> : Pourcentage des exportateurs considérant le climat politique comme contrainte majeure	27
<b>Figure n° 23</b> : Raisons pour lesquelles les exportateurs n'ont pas investi	27
<b>Figure n° 24</b> : Perception de la corruption en tant que contrainte majeure (en %)	28
<b>Figure n° 25</b> : Entreprises exportatrices sollicitées à donner des pots-de-vin ou des cadeaux au cours de leurs transactions avec les différentes structures publiques (en %)	28
<b>Figure n° 26</b> : Pourcentage des entreprises exportatrices considérant le cadre macroéconomique comme contrainte majeure	29
<b>Figure n° 27</b> : Principales contraintes rencontrées par les exportateurs au niveau du coût du financement bancaire en 2019	30
<b>Figure n° 28</b> : Répartition des exportateurs selon le taux de garantie exigé pour l'obtention d'un crédit	31
<b>Figure n° 29</b> : Indicateurs partiels de perception de l'infrastructure par les exportateurs	32
<b>Figure n° 30</b> : Entreprises exportatrices considérant l'infrastructure du transport comme contrainte majeure	32
<b>Figure n° 31</b> : Dans quelle mesure le T&L constitue un obstacle pour la promotion de vos exportations ? A quel niveau ?	33
<b>Figure n° 32</b> : Entreprises exportatrices considérant le transport maritime comme contrainte	35
<b>Figure n° 33</b> : Actions nécessaires pour promouvoir les exportations	36

## **Résumé et conclusions**

Bien que l'économie tunisienne ait franchi des étapes non négligeables en matière d'ouverture sur l'extérieur, sa compétitivité externe demeure encore fragile. Cette fragilité est reflétée par les performances exportatrices qui sont timides et le climat des affaires qui demeure peu favorable. C'est dans ce cadre que ce rapport met l'accent sur la compétitivité externe en misant, notamment, sur les performances à l'export en matière de diversification, d'adaptation à la demande, de parts de marché et de contenu technologique. Il s'intéresse aussi aux obstacles à l'export à travers la perception des chefs d'entreprise sur le climat des affaires et plus particulièrement sur la logistique.

Il permet, également, de mettre en exergue une panoplie d'enseignements et de recommandations nécessaires pour promouvoir les exportations technologiques, s'intégrer davantage dans les marchés les plus dynamiques et rendre le site Tunisie plus attractif pour les investisseurs et les affaires.

### **Diversification et adaptation à la demande internationale des exportations**

En dépit de la nette amélioration de la diversification des exportations par produit et par marché, la Tunisie est encore en retrait par rapport à ses concurrents.

### **Evolution des parts de marché sur l'UE**

La part de marché externe de la Tunisie pour le total des biens a connu une perte qui s'est accentuée après la révolution contrairement aux concurrents dont notamment le Maroc qui a enregistré une nette amélioration de sa part de marché depuis 2013.

Le secteur des industries mécaniques et électriques a enregistré un gain qui s'avère modeste comparativement à certains concurrents à l'instar de la Roumanie, de la Bulgarie et du Maroc alors que le secteur des textiles, habillement et cuir a enregistré une perte de sa part de marché.

### **Performances des exportations technologiques**

L'examen de la dynamique des exportations par niveau technologique montre que la Tunisie se spécialise de plus en plus dans les produits de haute et de moyenne technologie. A ce titre, la structure des exportations par niveau technologique a connu une amélioration au profit des produits de haute et de moyenne technologie et au détriment de ceux de faible technologie (respectivement 11%, 50% et 39% durant

la période 2011-2018 contre 5%, 43% et 52% au cours de la décennie 2001-2010) et les produits de haute et de moyenne technologie ont, aussi, connu une amélioration de leur part de marché contrairement aux produits de faible technologie.

Les performances technologiques des exportations de la Tunisie sont relativement plus soutenues que celles du Maroc et de la Turquie notamment au cours des dernières années mais demeurent timides en comparaison avec certains concurrents asiatiques et de l'Europe Centrale et Orientale.

### **Performances des exportations de haute technologie**

La performance de la Tunisie dans les produits de haute technologie par rapport au Maroc et à la Turquie est en réalité plus fragile dans la mesure où les exportations de ces deux pays s'avèrent plus régulières et stables et sont spécialisées dans des produits moins sensibles à la concurrence et à l'évolution des prix (aéronautique et produits pharmaceutiques). Par ailleurs, la forte concurrence provient de certains pays asiatiques qui connaissent un essor remarquable en matière d'accroissement des exportations à haute technologie.

La Tunisie dispose d'un potentiel d'exportation au niveau de certains produits de haute technologie qu'il y'a lieu de mieux exploiter. Il s'agit de la construction aéronautique, des instruments d'optique et de matériel photographique et des produits pharmaceutiques. Ces produits disposent de marges de progression considérables dans la mesure où ils occupent encore de faibles parts dans le total des exportations de biens.

### **Perception des obstacles à l'export par les chefs d'entreprises exportatrices**

Les résultats des dernières enquêtes de l'ITCEQ sur le climat des affaires et la compétitivité des entreprises révèlent que le climat politique reste le domaine le plus contraignant dans la mesure où le pourcentage des entreprises exportatrices le considérant comme obstacle majeur au bon déroulement de leur activité dépasse les 40% durant les années 2015-2019. Ces dernières, demeurant en situation d'attente, déclarent que le climat politique figure parmi les principales raisons expliquant leur décision à ne pas investir. De même, la corruption entrave sévèrement les exportateurs dont le pourcentage l'ayant identifié comme étant une contrainte sévère s'est amplifié passant de 32% en 2015 à 41% en 2019.

Également, le cadre réglementaire et la situation macroéconomique demeurent défavorables et les pourcentages des entreprises exportatrices les considérant comme obstacle majeur ne cessent d'augmenter pour atteindre respectivement 37% et 36% en 2019.

Aussi, le financement bancaire constitue une contrainte structurelle à l'exportation et ce, aussi bien en matière d'accès que de coût de crédit et ce sont respectivement les garanties exigées et le taux d'intérêt qui s'avèrent les plus contraignants pour les exportateurs.

Par ailleurs, l'infrastructure du transport a été identifiée en 2019 par 34% des chefs d'entreprises exportatrices comme contrainte sévère à leurs activités (pourcentage qui a augmenté durant les dernières années (28% en 2015)).

Parallèlement, les services de logistique sont considérés comme obstacles à la compétitivité par 45% des exportateurs.

Partant, les améliorations exigées devraient porter, principalement, sur la digitalisation des procédures liées à l'export, l'aménagement des ports maritimes, la mise en exploitation de nouvelles lignes maritimes et aériennes et le renforcement du rôle du CEPEX.

## Introduction

Bien que l'économie tunisienne ait franchi des étapes non négligeables en matière d'ouverture sur l'extérieur, sa compétitivité externe demeure encore fragile comme en témoigne la perte de ses parts de marchés. Cette fragilité est reflétée par les performances exportatrices qui sont timides et trouve son explication dans plusieurs facteurs. Certains de ces facteurs incombent au tissu productif lui-même à travers son orientation et son adaptation à la demande étrangère et d'autres renvoient au climat des affaires qui demeure peu favorable présentant des obstacles pour une meilleure intégration dans les chaînes de valeur mondiales. C'est dans ce cadre que ce rapport tente d'apprécier, dans une première partie les performances à l'export en matière de diversification, d'adaptation à la demande, de parts de marché et de contenu technologique. Quant à la deuxième et dernière partie, elle sera réservée aux obstacles à l'export à travers la perception des chefs d'entreprise sur le climat des affaires et plus particulièrement sur la logistique.

## I. Compétitivité externe : performances à l'export

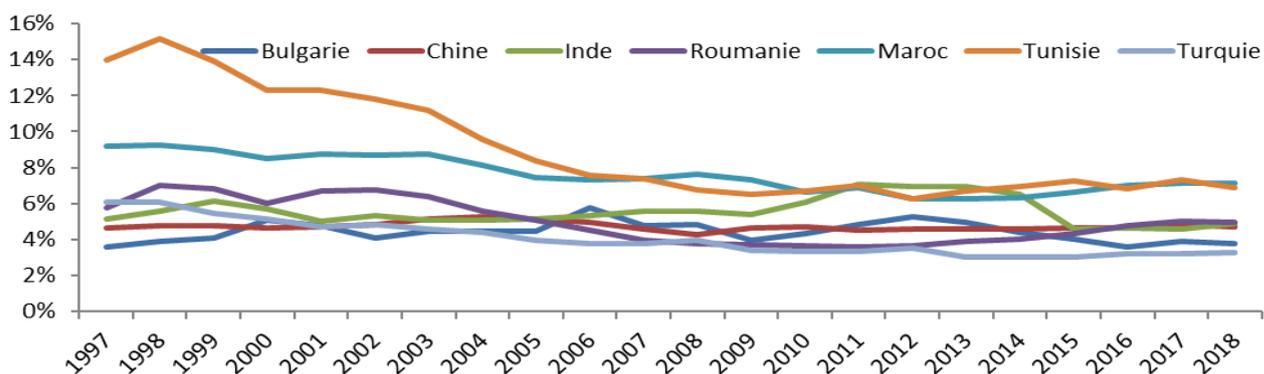
Les performances de la compétitivité externe de l'économie tunisienne demeurent structurellement timides. Une telle situation s'explique par la fragilité de l'appareil exportateur qui tient à la fois à sa concentration sectorielle et géographique et à son manque d'adaptation à la demande mondiale.

### 1. Diversification des exportations

#### **Concentration des exportations tunisiennes au niveau des produits et des marchés...**

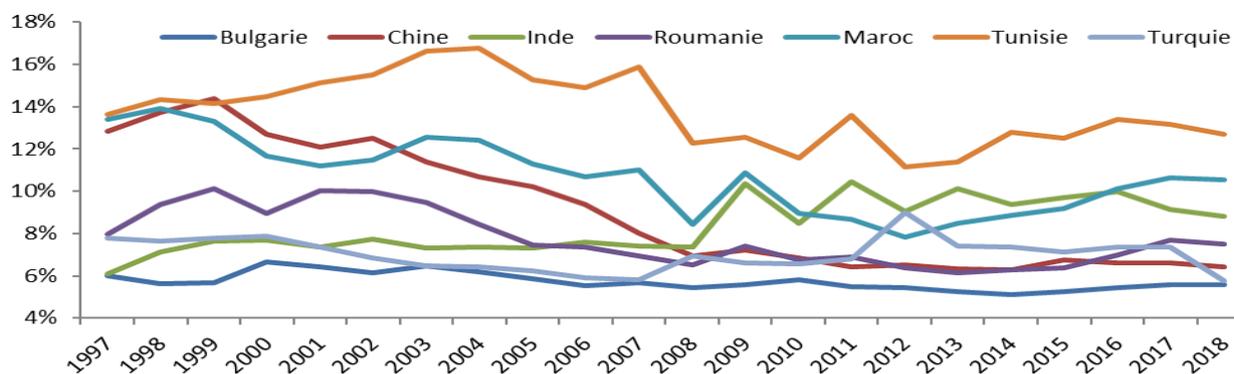
Bien que la Tunisie ait amélioré la diversification de ses exportations, elle demeure moins diversifiée par rapport à ses concurrents. Cette diversification est appréciée à travers l'indice de Herfindhal<sup>1</sup>. Plus cet indice est élevé, plus la diversification des exportations est faible.

Figure n° 1 : Diversification des exportations de la Tunisie et de ses concurrents par produit



Compilations ITCEQ, source : chelem

Figure n° 2 : Diversification des exportations de la Tunisie et de ses concurrents par marché



Compilations ITCEQ, source : chelem

1 - Calculé en sommant les carrés des parts des produits ou des marchés dans le total des exportations.

## 2. Adaptation des exportations tunisiennes à la demande internationale

### ***Manque d'adaptation des exportations tunisiennes à la demande internationale aussi bien par produit que par marché...***

Les exportations de la Tunisie sont positionnées sur des secteurs peu dynamiques à l'échelle mondiale comme l'illustre le tableau suivant :

**Tableau n° 1 : Croissance de la demande mondiale et structure des exportations de la Tunisie par secteur sur la période 1998-2018 (en %)**

	Croissance des importations mondiales par secteur	Structure sectorielle des exportations tunisiennes
Textiles cuirs	4.4	35.7
Mécanique électrique	5.6	28.0
Chimie	7.1	10.2
Energie	8.1	9.6
Produits alimentaires	5.6	7.2
Bois papiers	4.6	3.0
Agriculture	5.0	2.0
Minerais	8.5	1.7
Sidérurgie métallurgie	5.8	1.2
Matériaux de construction	4.8	1.2
Reste	7.1	0.4
<b>Total de biens</b>	<b>6.0</b>	<b>100.0</b>

*Compilations ITCEQ, source : chelem*

De plus, les exportations ne sont pas suffisamment présentes sur les marchés qui se développent rapidement. Elles sont concentrées sur le marché de l'UE caractérisé par le manque de dynamisme de sa demande comparativement aux autres zones géographiques à l'instar du Proche et Moyen-Orient et de l'Afrique sub-saharienne. Ces zones pourraient, par conséquent, constituer une opportunité qu'il y'a lieu d'exploiter pour réduire la dépendance de la Tunisie vis à vis de l'UE. Ceci est d'autant plus inquiétant que ses exportations sont principalement orientées vers trois pays de l'UE à savoir la France, l'Allemagne et l'Italie.

**Tableau n° 2 : Croissance des importations et structure géographique des exportations de la Tunisie par zone sur la période 1998-2018 (en %)**

	Croissance de la demande d'importation par zone	Structure géographique des exportations de la Tunisie
Amérique du Nord	5,2	2,9
<b>Union Européenne</b>	<b>5,2</b>	<b>74,9</b>
Afrique du Nord	7,3	8,1
Afrique sub-saharienne	7,6	1,9
Proche et Moyen-Orient	7,7	1,6
Asie et Océanie	7,5	3,9
Reste du monde	5,9	6,8
Monde	6,0	100,0

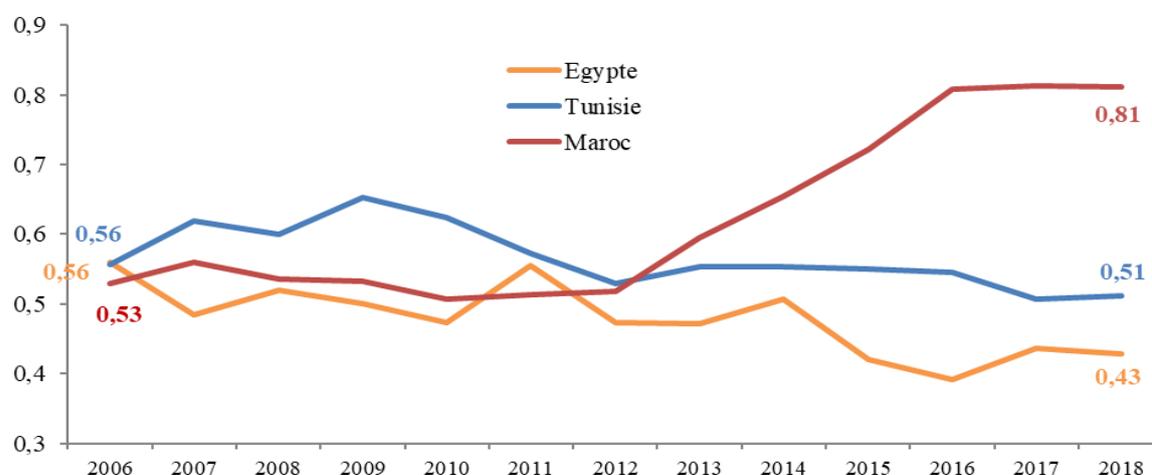
*Compilations ITCEQ, source : chelem*

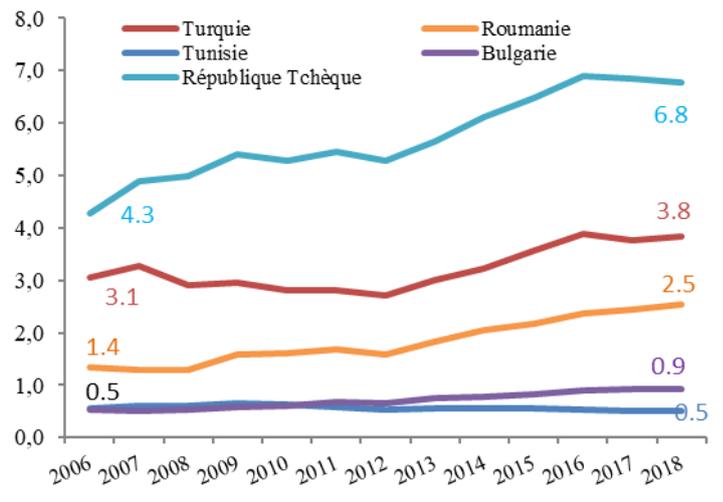
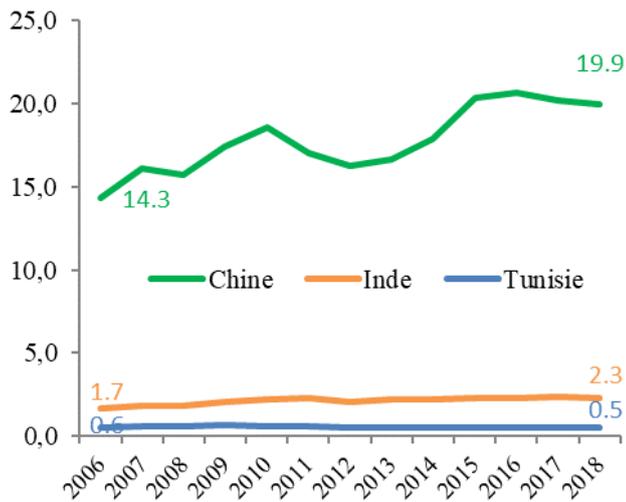
### 3. Evolution des parts de marché sur l'UE

#### **Perte de la part de marché globale surtout par rapport au Maroc...**

La fragilité de la structure des exportations tunisiennes a, sans aucun doute, affecté l'évolution de leur part de marché de biens sur l'UE. Celle-ci a connu une perte qui s'est accentuée après la révolution contrairement à certains concurrents dont notamment le Maroc qui a enregistré une nette amélioration de sa part de marché depuis 2013.

**Figure n° 3 : Evolution des parts de marché de biens de la Tunisie et de ses principaux concurrents sur l'UE (%)**



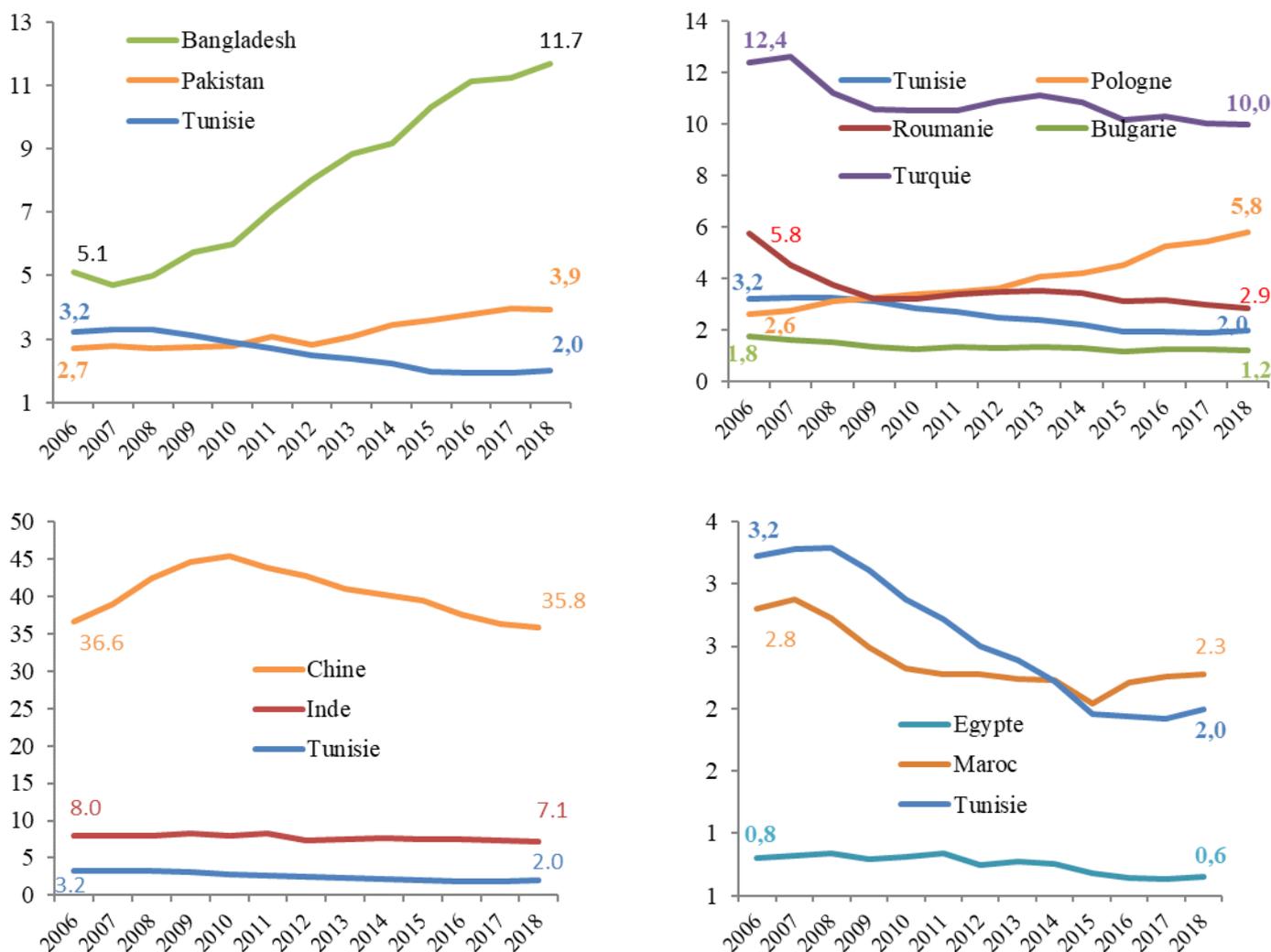


Compilations ITCEQ, source : comext (Eurostat)

### **Perte de la part de marché des THC compensée relativement par le gain de celle des IME...**

Il est à noter que l'évolution de la part de marché globale est essentiellement due à celle des principaux secteurs exportateurs à savoir le textile, habillement et cuir (THC) et les industries mécaniques et électriques (IME). En effet, le secteur des THC tunisien a connu une nette baisse de sa part de marché sur l'UE. Un tel résultat est imputable, dans une large mesure, à l'intensification de la concurrence exercée par le Bangladesh, le Pakistan et la Pologne qui ont connu une augmentation remarquable de leur part de marché. Il est à souligner que le Maroc qui détenait une part de marché moins importante que celle de la Tunisie, a connu de meilleures performances au cours des trois dernières années.

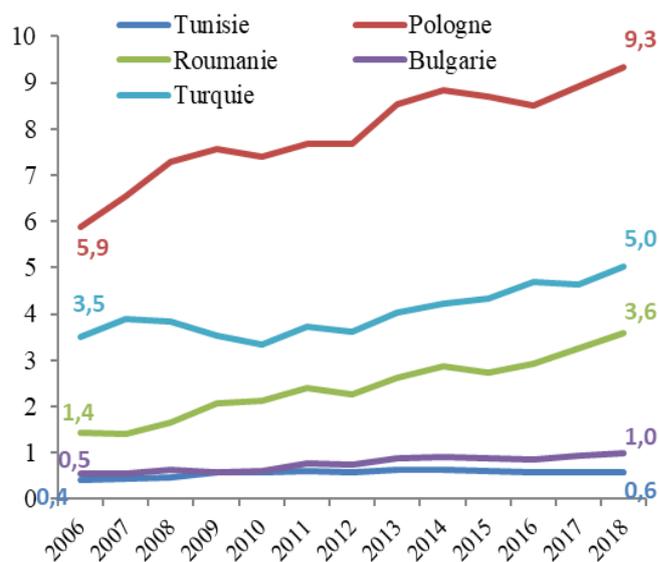
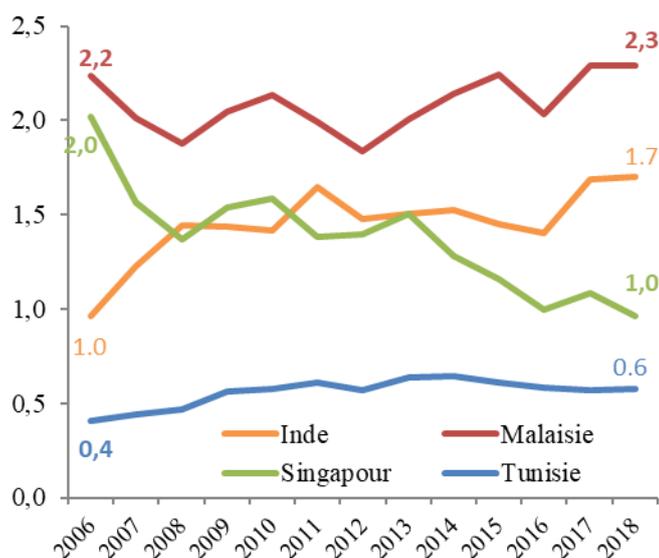
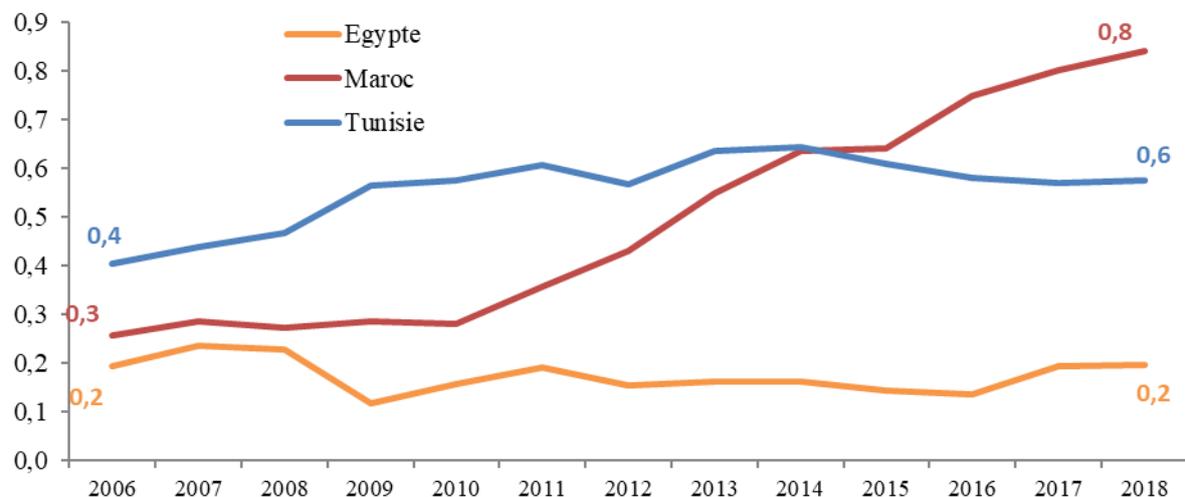
Figure n° 4 : Evolution des parts de marché du THC de la Tunisie et de ses principaux concurrents sur l'UE (%)



Compilations ITCEQ, source : comext (Eurostat)

Quant au secteur des IME, il a pu compenser, dans une large mesure, l'essoufflement qu'a connu le secteur THC dans la mesure où sa part de marché n'a cessé de s'améliorer. Toutefois, cette amélioration ne s'est pas poursuivie après la révolution et ce, comparativement à certains concurrents dont les performances étaient proches à l'instar de la Roumanie et la Bulgarie et au Maroc qui détenait une part de marché moins importante.

Figure n° 5 : Evolution des parts de marché des IME de la Tunisie et de ses principaux concurrents sur l'UE (%)



Compilations ITCEQ, source : comext (Eurostat)

#### 4. Performances des exportations technologiques

**Un effort non négligeable dans la dynamique des exportations technologiques...**

L'examen de la dynamique des exportations par niveau technologique sur les trois dernières décennies (1991-2018) montre que les produits de haute et de moyenne technologie ont connu des taux de croissance moyenne par an relativement

remarquable atteignant 14% et 9% respectivement, contre une croissance modeste de 3% pour les produits de faible technologie. Il est à souligner que ces rythmes de croissance ont été plus soutenus durant la décennie précédant la révolution. En effet, les exportations de haute technologie ont enregistré une croissance sans précédent d'environ 24% sur la décennie 2001-2010 contre 6% durant la décennie qui la précède (91-2000) et seulement 4% sur la période 2011-2018. De même, les exportations de moyenne technologie ont connu durant la décennie précédant la révolution une augmentation remarquable de 15% contre 6% et 1% durant les périodes 1991-2000 et 2011-2018 respectivement.

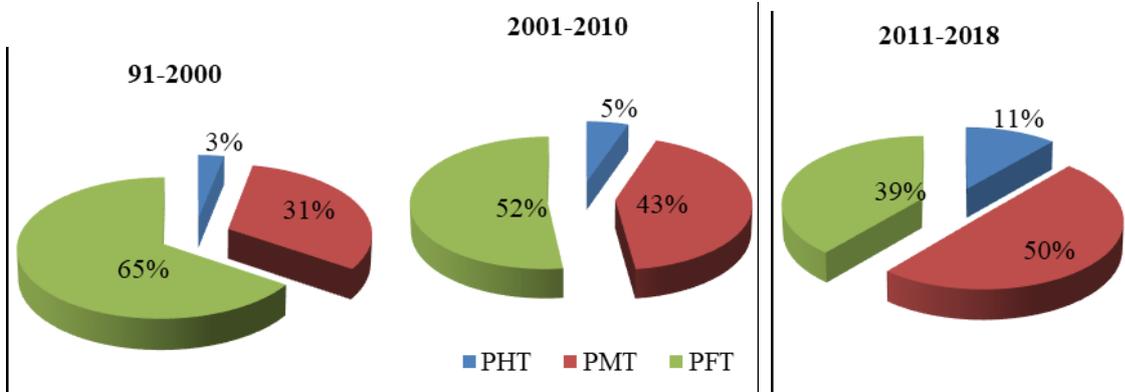
**Tableau n° 3 : Evolution des exportations de la Tunisie par niveau technologique**

	Niveau (en million de \$)				Taux de croissance annuel moyen (en %)			
	1991	2001	2011	2018	91-2000	2001-2010	2011-2018	2001-2018
<b>Produits de haute technologie</b>	78	169	1799	1918	6%	24%	4%	14%
<b>Produits de moyenne technologie</b>	1129	2188	7667	8326	6%	15%	1%	9%
<b>Produits de faible technologie</b>	1981	3878	6998	6282	8%	5%	0%	3%

*Compilations ITCEQ, Source : chelem*

Par ailleurs et en dépit du manque de dynamisme des exportations de produits technologiques au cours des dernières années, la structure de celles-ci a connu une amélioration au profit des produits de haute et de moyenne technologie et au détriment de ceux de faible technologie. En effet, si les parts des produits de haute technologie et de moyenne technologie dans le total des exportations technologiques ont augmenté pour atteindre 11% et 50% durant la période 2011-2018, la part des produits de faible technologie a, par contre, baissé atteignant 39%.

**Figure n° 6 : Structure des exportations manufacturières de la Tunisie par niveau technologique**



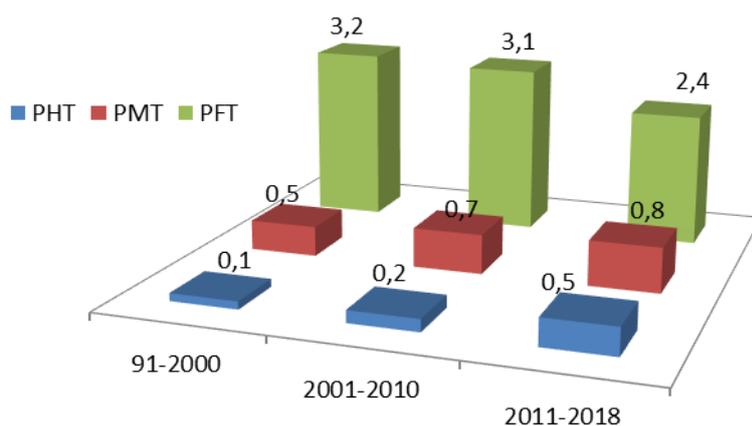
PHT : Produits de Haute Technologie, PMT : Produits de Technologie Moyennement Elevée, PFT : Produits de Faible Technologie

*Compilations ITCEQ, Source : chelem*

**Bien que la Tunisie dispose d'un avantage comparatif pour les produits de faible technologie, elle se spécialise de plus en plus dans les produits de haute et de moyenne technologie...**

La spécialisation des exportations tunisiennes s'oriente de plus en plus vers les produits de haute et de moyenne technologie dans la mesure où l'avantage comparatif révélé<sup>2</sup> de ces produits s'est nettement amélioré atteignant 0.5 et 0.8 respectivement durant la période 2011-2018 (contre 0.1 et 0.5 respectivement durant la période (1991-2000)). Par contre et même si la Tunisie reste encore spécialisée dans les produits de faible technologie avec un indicateur d'avantage comparatif révélé supérieur à 1, celui-ci a connu une baisse remarquable pour atteindre 2.4 durant la période 2011-2017 (contre 3.2 pour la décennie 1991-2000).

**Figure n° 7 : Avantage comparatif de la Tunisie par niveau technologique**



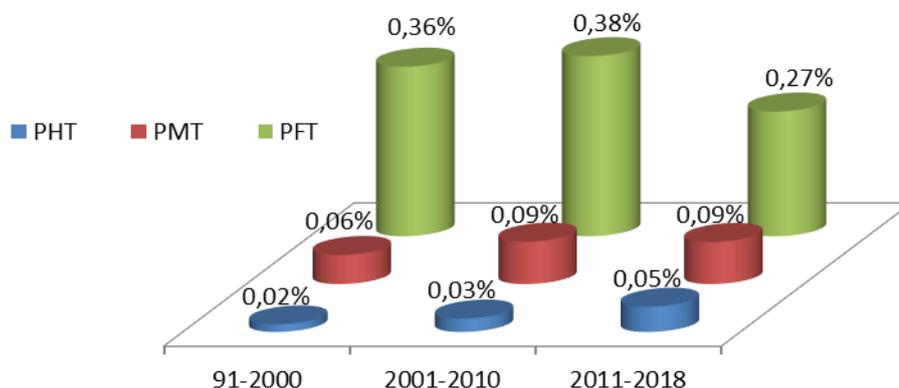
*Compilations ITCEQ, Source : chelem*

**Les produits de haute et de moyenne technologie ont aussi connu une amélioration de leur part de marché contrairement aux produits de faible technologie...**

Parallèlement, les parts de marché externe des produits de haute et de moyenne technologie se sont nettement améliorées pour atteindre 0.05% et 0.09% respectivement durant la période 2011-2018, contrairement aux produits de faible technologie dont la part sur le marché extérieur a baissé pour se situer à 0.27%.

<sup>2</sup> - Structure des exportations par produit d'un pays rapportée à celle du monde

Figure n° 8 : Part de marché externe de la Tunisie par niveau technologique

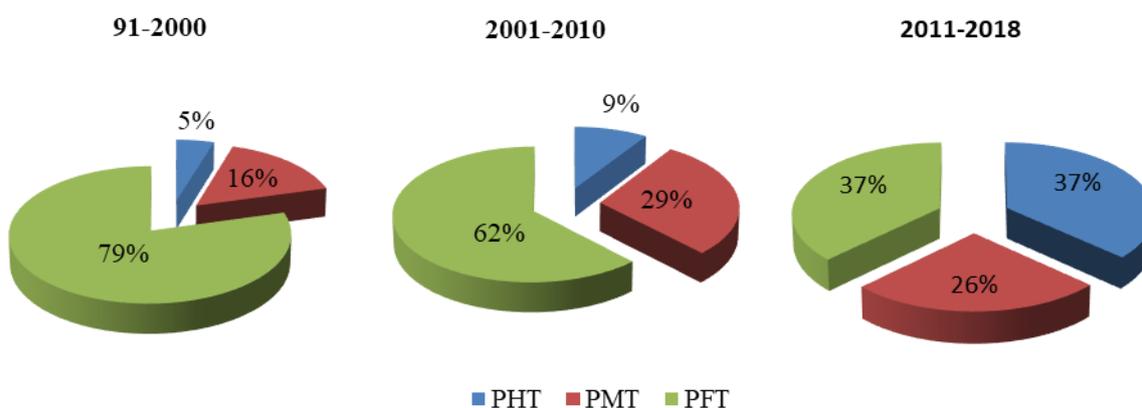


Compilations ITCEQ, Source : chelem

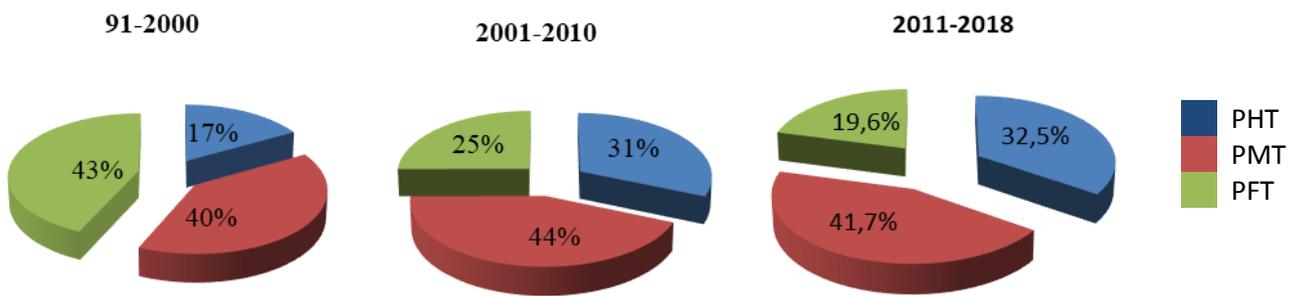
**Des performances technologiques demeurant timides en comparaison avec certains concurrents...**

Les performances technologiques en matière d'exportation demeurent encore modestes comparativement à certains concurrents qui se spécialisent de plus en plus dans les produits de haute technologie. Il s'agit plus précisément de certains pays asiatiques tels que la Chine et le Vietnam. Ces deux pays ont nettement amélioré la part des produits de haute technologie dans le total de leurs exportations technologiques et ce, notamment pour le Vietnam sur la période 2011-2018.

Figure n° 9 : Structure des exportations du Vietnam par niveau technologique



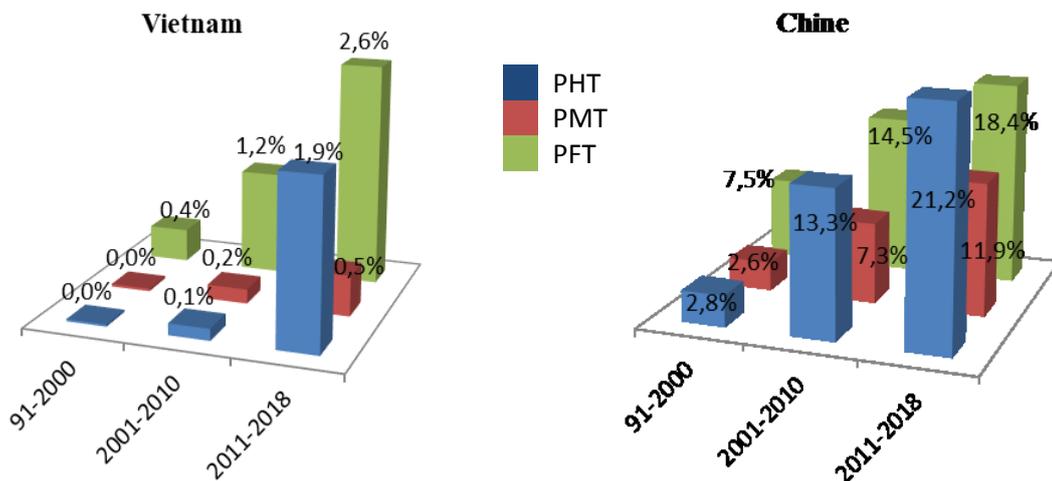
**Figure n° 10 : Structure des exportations de la Chine par niveau technologique**



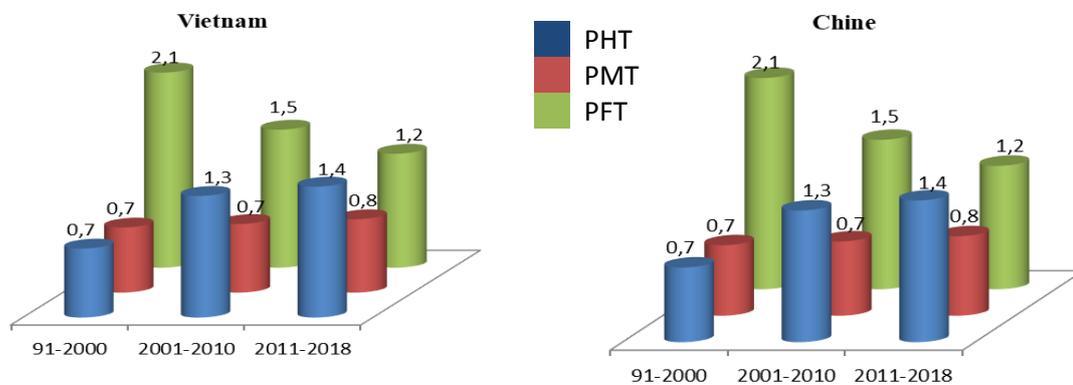
Compilations ITCEQ, Source : chelem

Ces performances sont aussi observées au niveau de l'évolution des parts de marché externe et de l'avantage comparatif.

**Figure n° 11 : Part de marché externe par niveau technologique du Vietnam et de la Chine**



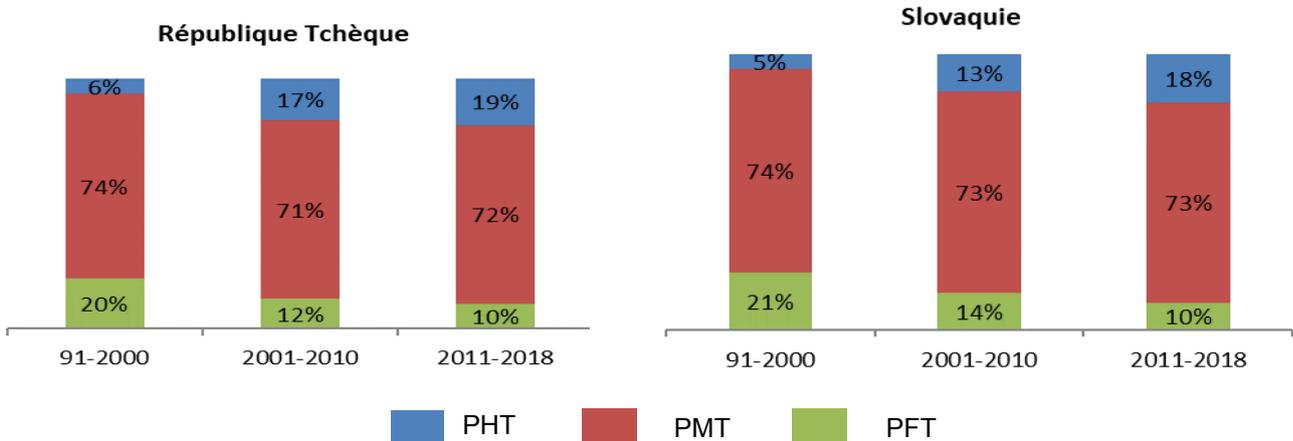
**Figure n° 12 : Avantage comparatif par niveau technologique du Vietnam et de la Chine**



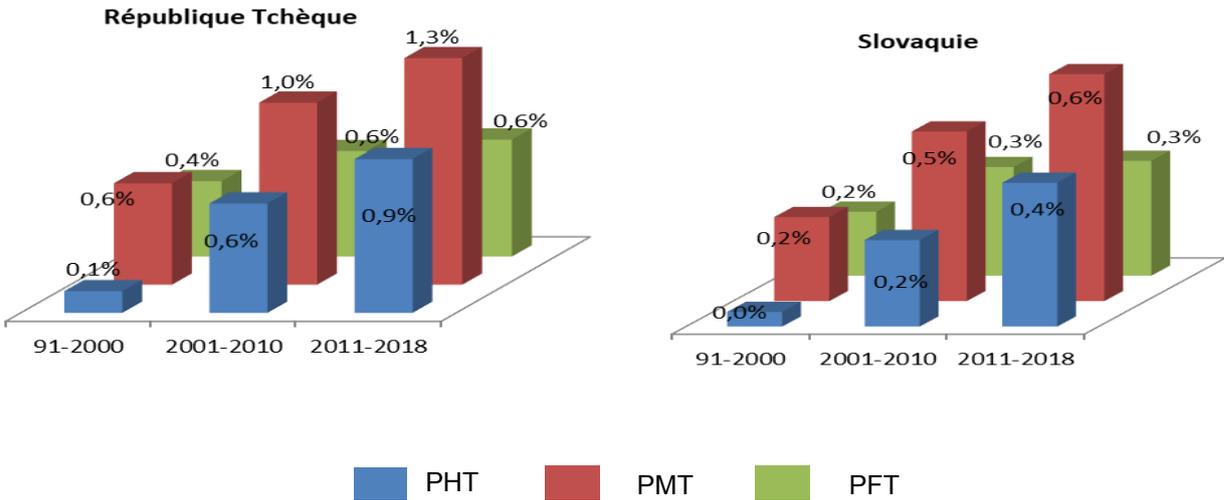
Compilations ITCEQ, Source : chelem

En plus des pays asiatiques, il est à souligner, que la majorité des pays de l'Europe Centrale et Orientale membres de l'UE ont connu aussi, des performances plus remarquables que celles de la Tunisie au niveau des exportations de produits de haute et de moyenne technologie et ce, aussi bien en termes de part dans les exportations, que d'avantage comparatif et de part de marché externe. Il s'agit, notamment, de la Slovaquie et de la République Tchèque.

**Figure n° 13 : Structure des exportations par niveau technologique de la République Tchèque et de la Slovaquie**

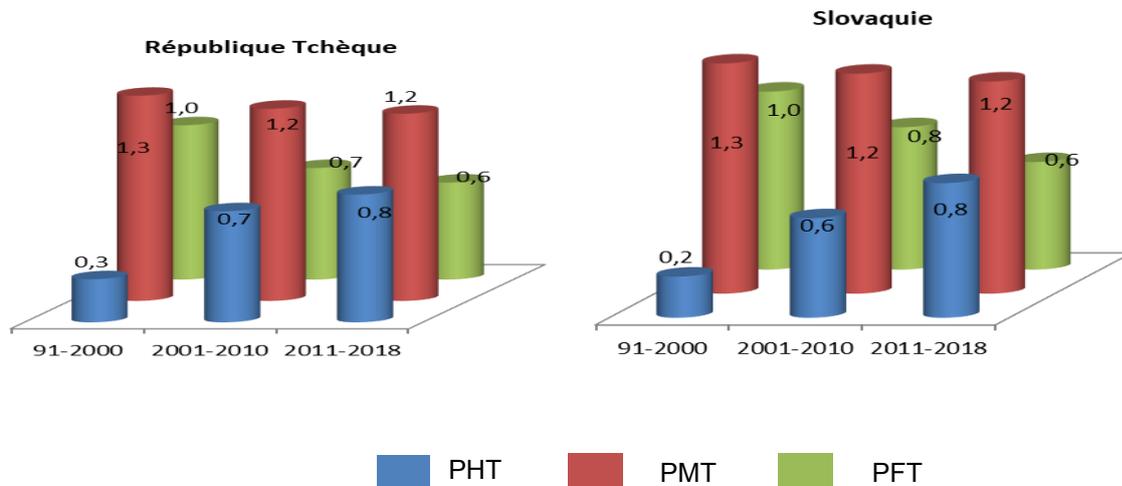


**Figure n° 14 : Part de marché externe par niveau technologique de la République Tchèque et de la Slovaquie**



Compilations ITCEQ, Source : chelem

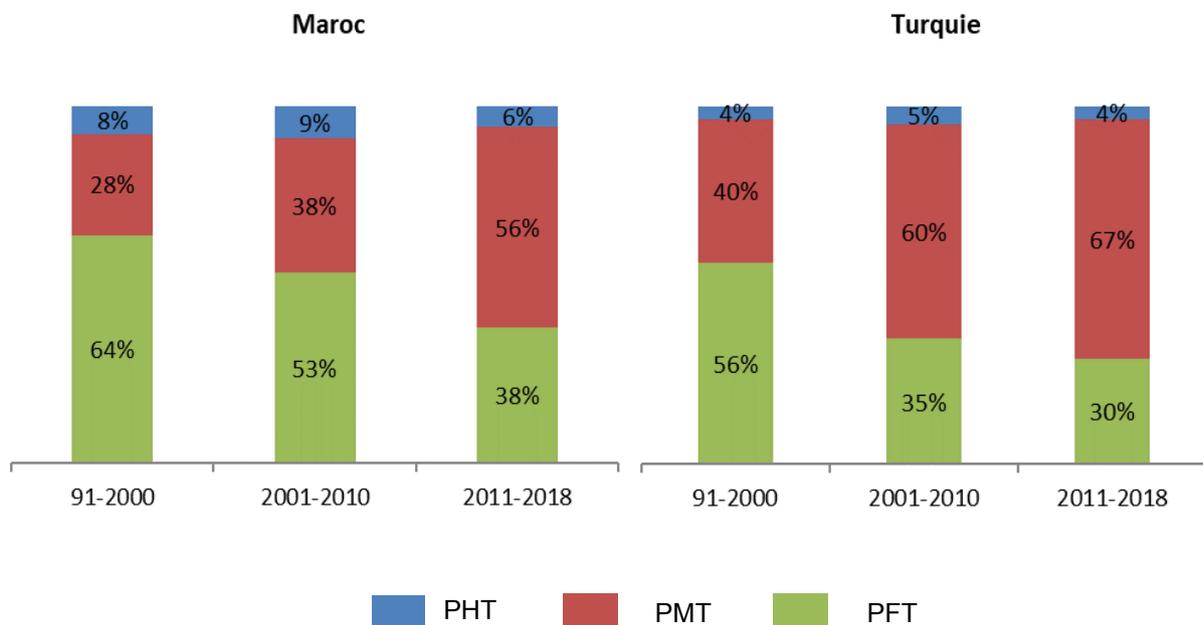
Figure n° 15 : Avantage comparatif par niveau technologique de la République Tchèque et de la Slovaquie



Compilations ITCEQ, Source : chelem

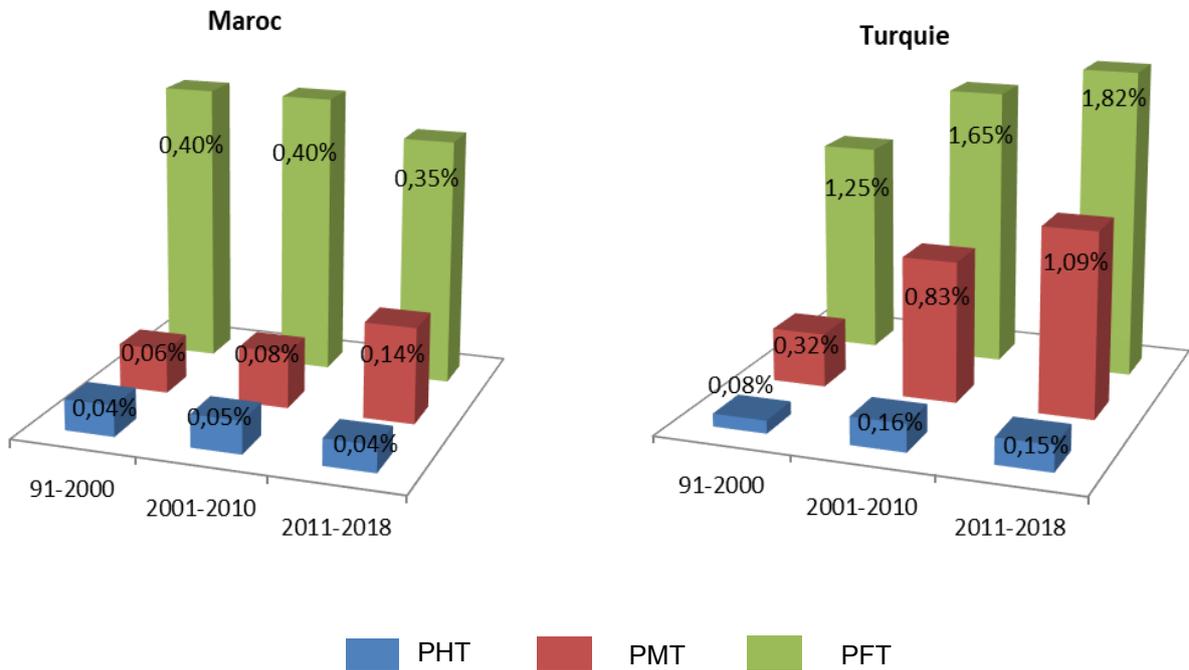
Quant à certains pays méditerranéens à l’instar du Maroc et de la Turquie, leurs performances technologiques sont relativement moins soutenues que celles de la Tunisie et ce, notamment au cours des dernières années.

Figure n° 16 : Structure des exportations par niveau technologique du Maroc et de la Turquie



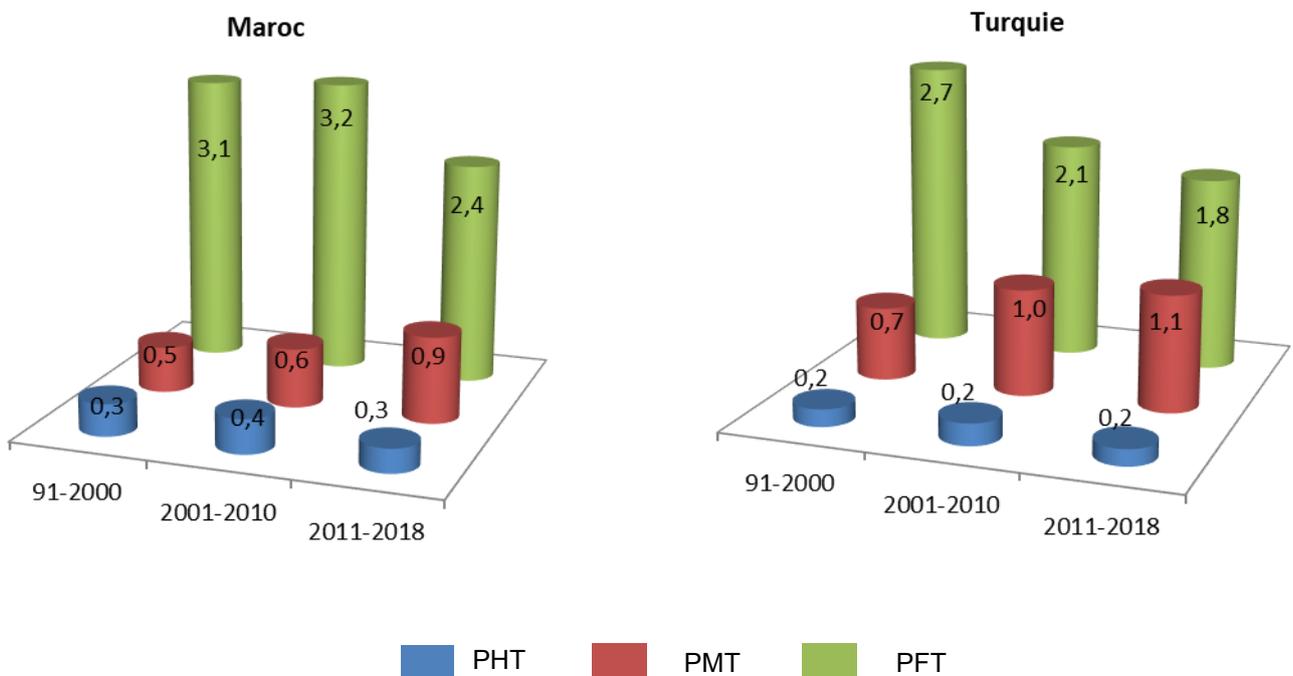
Compilations ITCEQ, Source : chelem

Figure n° 17 : Part de marché externe par niveau technologique du Maroc et de la Turquie



Compilations ITCEQ, Source : chelem

Figure n° 18 : Avantage comparatif par niveau technologique du Maroc et de la Turquie



Compilations ITCEQ, Source : chelem

## 5. Performances des exportations de haute technologie

De plus amples investigations ont été effectuées sur les exportations de haute technologie afin d'identifier les produits qui ont réellement contribué à leur amélioration et ce, aussi bien pour la Tunisie que pour ses principaux concurrents. Ainsi, faut-il rappeler que les produits de haute technologie comptent cinq groupes de produits selon la nomenclature chelem. Il s'agit : (1) des produits pharmaceutiques, (2) du matériel informatique, (3) des radios, télévisions et matériaux de communication, (4) des instruments médicaux et appareils de précision et (5) de l'aéronautique et espace (voir encadré).

### Encadré n° 1 : Produits de haute technologie

- |   |  |
|---|--|
| <b>1. Produits pharmaceutiques :</b>                          | Fabrication des préparations pharmaceutiques, de produits chimiques à usage médicinal et de produits d'herboristerie.  |
| <b>2. Matériel informatique :</b>                             | Fabrication de machines de bureau, de machines comptables et de matériel de traitement de l'information.   |
| <b>3. Radios, télévisions et matériaux de communication :</b> | Fabrication d'équipement et appareils de radios, de télévisions et de communication. Ce groupe comporte trois types de produits : <ol style="list-style-type: none"><li>1) Tubes et valves électroniques et autres composantes électroniques.</li><li>2) Émetteurs de radios, TV et appareils de téléphonie et de télégraphie.</li><li>3) Récepteurs de TV et de radios, appareils d'enregistrement et de reproduction du son ou de l'image et articles associés.</li></ol>  |
| <b>4. Instruments médicaux et appareils de précision :</b>    | Fabrication d'instruments médicaux, de précision, d'optiques et d'horlogerie. Ce groupe comporte cinq types de produits : <ol style="list-style-type: none"><li>1) Appareils médico-chirurgicaux et d'orthopédie.</li><li>2) Instruments et appareils pour la mesure, la vérification, le contrôle, la navigation et d'autres usages sauf les équipements de processus industriels.</li><li>3) Équipements de contrôle de processus industriel.</li><li>4) Instruments d'optique et de matériel photographique.</li><li>5) Horlogerie.</li></ol> |
| <b>5. Aéronautique et espace :</b>                            | Construction aéronautique et spatiale.   |

***L'apparente performance tunisienne dans les produits de haute technologie par rapport au Maroc et à la Turquie est en réalité plus fragile...***

Les exportations tunisiennes pour les produits de haute technologie sont prédominées par celles des récepteurs de TV et de radios, des tubes et valves électroniques et autres composantes électroniques, des instruments et appareils pour la mesure et, à un degré moindre, par celles des émetteurs de radios, TV et d'appareils de téléphonie et de télégraphie et par celles de la construction aéronautique et spatiale. Tous ces produits, à l'exception de l'aéronautique, ont enregistré un repli de la croissance de leurs exportations durant la dernière période 2011-2018 après avoir connu un essor remarquable au cours de la décennie 2001-2010. Il est à souligner que les produits pharmaceutiques ainsi que le matériel informatique, dont les parts dans le total des exportations de haute technologie demeurent modestes, ont aussi enregistré de bonnes performances durant la décennie 2001-2010. Cependant, ces performances ne se sont pas confirmées au cours de la dernière période et plus particulièrement les exportations du matériel informatique qui ont baissé de 6.4%.

**Tableau n° 4 : Performance de la Tunisie dans les exportations de haute technologie**

	Structure des exportations (%)			Croissance des exportations (%)		
	91-2000	2001-2010	2011-2018	91-2000	2001-2010	2011-2018
<b>Produits pharmaceutiques</b>	<b>8.6</b>	<b>3.4</b>	<b>2.7</b>	<b>3.0</b>	<b>17.9</b>	<b>10.2</b>
<b>Matériel informatique</b>	<b>3.7</b>	<b>11.7</b>	<b>4.5</b>	<b>7.3</b>	<b>31.0</b>	<b>-6.4</b>
<b>Radios, TV et matériaux de communication</b>	<b>42.0</b>	<b>50.2</b>	<b>49.7</b>	<b>9.0</b>	<b>29.5</b>	<b>-0.8</b>
Tubes et valves électroniques et autres composantes électroniques	11.7	21.2	9.7	12.8	18.5	0.0
Émetteurs de radios, TV et d'appareils de téléphonie et de télégraphie	6.9	15.5	14.6	16.2	34.1	0.5
Récepteurs de TV et de radios, d'appareils d'enregistrement	23.4	13.5	25.4	2.2	34.3	-2.6
<b>Instruments médicaux et appareils de précision</b>	<b>30.3</b>	<b>30.7</b>	<b>29.6</b>	<b>6.3</b>	<b>19.9</b>	<b>8.3</b>
Appareils médico-chirurgicaux et d'orthopédie	2.1	11.1	8.7	23.6	39.6	4.4
Instruments et appareils pour la mesure	10.0	12.7	18.0	16.9	26.9	11.3
Équipements de contrôle de processus industriel	3.5	2.3	0.8	62.5	4.1	-6.5
Instruments d'optique et de matériel photographique	6.2	1.8	0.8	-2.6	-6.7	6.9
Horlogerie	8.5	2.9	1.3	-4.7	2.8	13.9
<b>Aéronautique et espace</b>	<b>15.5</b>	<b>4.0</b>	<b>13.5</b>	<b>2.5</b>	<b>6.4</b>	<b>20.3</b>
<b>Produits de haute technologie</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>6.2</b>	<b>23.7</b>	<b>3.6</b>

*Compilations ITCEQ, Source : chelem*

Les exportations marocaines de haute technologie concernent essentiellement les tubes et valves électroniques et autres composantes électroniques qui à, eux seuls, occupent plus de la moitié du total des exportations de haute technologie. Ces produits sont suivis par ceux de la construction de l'aéronautique et espace qui ont connu des performances plus remarquables au cours des trois périodes retenues.

**Tableau n° 5 : Performance du Maroc dans les exportations de haute technologie**

	Structure des exportations (%)			Croissance des exportations (%)		
	91-2000	2001-2010	2011-2018	91-2000	2001-2010	2011-2018
<b>Produits pharmaceutiques</b>	4,7	3,4	6,3	-2,9	14,4	10,1
<b>Matériel informatique</b>	1,9	3,4	3,8	16,2	14,3	-1,0
<b>Radios, TV et matériaux de communication</b>	85,1	81,7	53,9	16,4	-0,2	2,6
Tubes et valves électroniques et autres composantes électroniques	81,4	78,7	50,7	17,1	0,0	1,6
Émetteurs de radios, TV et d'appareils de téléphonie et de télégraphie	0,7	1,4	2,5	6,5	7,7	25,9
Récepteurs de TV et de radios, d'appareils d'enregistrement	3,0	1,6	0,8	7,4	-11,9	6,9
<b>Instruments médicaux et appareils de précision</b>	4,4	5,4	7,0	10,9	7,8	9,1
Appareils médico-chirurgicaux et d'orthopédie	0,7	1,0	1,4	11,7	10,8	3,1
Instruments et appareils pour la mesure	2,2	3,4	5,1	8,9	11,8	10,5
Équipements de contrôle de processus industriel	0,4	0,2	0,1	24,0	-9,4	34,1
Instruments d'optique et de matériel photographique	0,6	0,3	0,2	20,8	-9,9	15,6
Horlogerie	0,6	0,5	0,1	10,9	-19,6	23,9
<b>Aéronautique et espace</b>	3,9	6,1	29,0	29,4	15,1	15,9
<b>Produits de haute technologie</b>	100,0	100,0	100,0	15,6	2,6	6,7

*Compilations ITCEQ, Source : chelem*

Les exportations turques de haute technologie sont prédominées par les récepteurs de TV et de radios, d'appareils d'enregistrement et, en deuxième lieu, par l'aéronautique et espace et les produits pharmaceutiques. Il est à souligner que les exportations des premiers produits ont connu, généralement, une croissance moins nette que les deux autres durant les trois périodes retenues.

Tableau n° 6 : Performance de la Turquie dans les exportations de haute technologie

	Structure des exportations (%)			Croissance des exportations (%)		
	91-2000	2001-2010	2011-2018	91-2000	2001-2010	2011-2018
<b>Produits pharmaceutiques</b>	<b>14,7</b>	<b>10,4</b>	<b>19,6</b>	<b>4,2</b>	<b>17,8</b>	<b>8,0</b>
<b>Matériel informatique</b>	<b>3,7</b>	<b>2,5</b>	<b>3,4</b>	<b>6,3</b>	<b>8,3</b>	<b>2,1</b>
<b>Radios, TV et matériaux de communication</b>	<b>59,7</b>	<b>66,9</b>	<b>40,9</b>	<b>15,2</b>	<b>7,3</b>	<b>-0,6</b>
Tubes et valves électroniques et autres composants électroniques	1,7	1,1	1,7	17,4	10,1	13,9
Émetteurs de radios, TV et d'appareils de téléphonie et de télégraphie	7,9	2,7	4,2	23,8	-2,7	13,2
Récepteurs de TV et de radios, d'appareils d'enregistrement	50,2	63,0	35,0	14,3	8,2	-2,6
<b>Instruments médicaux et appareils de précision</b>	<b>7,0</b>	<b>6,9</b>	<b>15,5</b>	<b>16,6</b>	<b>18,8</b>	<b>11,6</b>
Appareils médico-chirurgicaux et d'orthopédie	2,5	2,8	7,1	9,9	22,9	12,1
Instruments et appareils pour la mesure	3,3	3,2	6,4	21,9	17,9	10,6
Équipements de contrôle de processus industriel	0,4	0,2	0,3	41,2	8,0	14,7
Instruments d'optique et de matériel photographique	0,6	0,4	1,2	23,4	12,8	13,0
Horlogerie	0,3	0,3	0,5	18,1	12,9	12,4
<b>Aéronautique et espace</b>	<b>14,8</b>	<b>13,3</b>	<b>20,5</b>	<b>31,5</b>	<b>1,5</b>	<b>13,7</b>
<b>Produits de haute technologie</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>15,4</b>	<b>8,3</b>	<b>5,6</b>

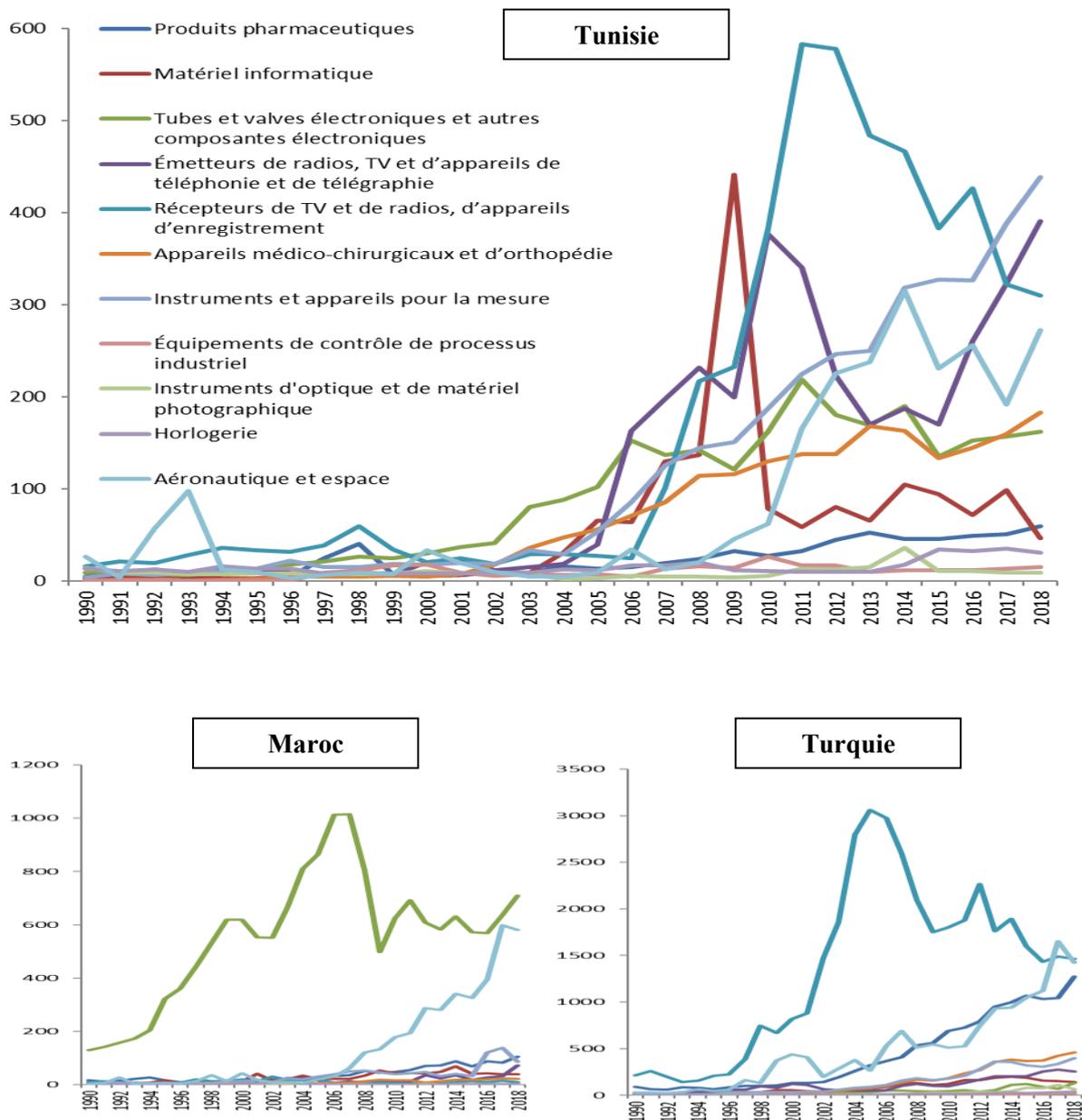
*Compilations ITCEQ, Source : chelem*

En outre, il importe de noter que les efforts déployés par le Maroc et la Turquie en matière de produits de haute technologie ont précédé ceux de la Tunisie dans la mesure où les taux de croissance de leurs exportations ont été plus remarquables durant les années 90 (15.6% et 15.4% respectivement contre 6.2% pour la Tunisie). Toutefois, la Tunisie qui a connu un rebond au cours de la décennie qui suit (23.7% durant la période 2001-2010), a de nouveau enregistré un relâchement au cours de la dernière décennie (3.6%) contrairement au Maroc et à la Turquie (respectivement 6.7% et 5.6%).

En somme, il est à souligner que l'évolution des exportations en haute technologie de la Tunisie s'avère moins stable que celle de ses deux concurrents susmentionnés. Ainsi, il importe de nuancer l'avantage de la Tunisie dans la haute technologie puisqu'en réalité

ces deux pays sont plus spécialisés dans des produits moins sensibles à la concurrence et à l'évolution des prix, à l'instar de l'aéronautique et des produits pharmaceutiques.

**Figure n° 19 : Evolution des exportations de haute technologie de la Tunisie, du Maroc et de la Turquie en millions de dollar**



Compilations ITCEQ, Source : chelem

## **La Chine pionnière dans les exportations de haute technologie...**

Concernant la Chine, pionnière dans l'exportation de produits de haute technologie (32% du total des exportations technologiques), elle est spécialisée dans le matériel informatique ; les récepteurs de TV et de radios, d'appareils d'enregistrement ; les émetteurs de radios, TV et d'appareils de téléphonie et de télégraphie et, à un degré moindre, dans les tubes et valves électroniques et autres composantes électroniques. Ces deux derniers produits ont enregistré des croissances plus soutenues.

**Tableau n° 7 : Performance de la Chine dans les exportations en haute technologie**

	Structure des exportations (%)			Croissance des exportations (%)		
	91-2000	2001-2010	2011-2018	91-2000	2001-2010	2011-2018
<b>Produits pharmaceutiques</b>	7,3	2,7	3,2	14,2	21,2	6,9
<b>Matériel informatique</b>	26,2	40,6	31,4	51,4	22,3	1,6
<b>Radios, TV et matériaux de communication</b>	47,8	47,0	55,1	24,2	25,0	6,6
Tubes et valves électroniques et autres composantes électroniques	6,3	9,0	10,9	30,6	25,5	6,6
Émetteurs de radios, TV et d'appareils de téléphonie et de télégraphie	8,8	17,0	32,4	28,8	34,8	9,9
Récepteurs de TV et de radios, d'appareils d'enregistrement	32,7	21,0	11,8	21,3	17,7	-0,7
<b>Instruments médicaux et appareils de précision</b>	17,2	9,2	9,7	21,9	18,5	5,1
Appareils médico-chirurgicaux et d'orthopédie	1,4	1,3	1,9	35,1	24,8	8,2
Instruments et appareils pour la mesure	2,5	2,1	2,6	25,2	25,5	6,8
Équipements de contrôle de processus industriel	0,1	0,1	0,2	41,5	28,6	8,9
Instruments d'optique et de matériel photographique	5,9	4,1	4,1	33,1	18,0	3,0
Horlogerie	7,3	1,5	1,0	11,7	7,5	2,2
<b>Aéronautique et espace</b>	1,6	0,5	0,6	33,1	12,2	16,5
<b>Produits de haute technologie</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>28,1</b>	<b>23,0</b>	<b>4,9</b>

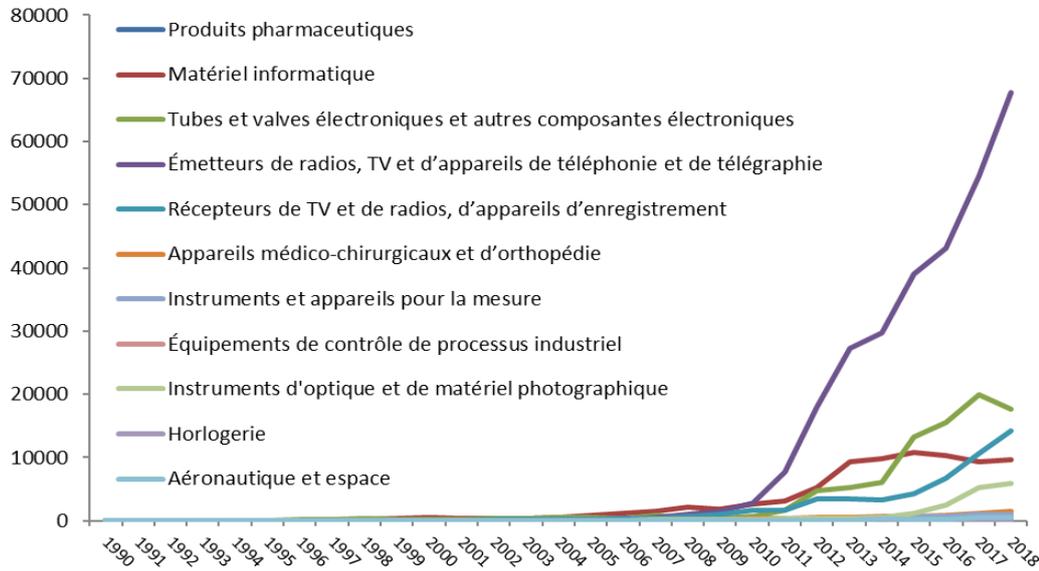
*Compilations ITCEQ, Source : chelem*

## **L'émergence du Vietnam dans la haute technologie...**

Le Vietnam a connu un essor remarquable dans les exportations de haute technologie durant la dernière décennie suite notamment à la croissance sans précédent, qu'ont connue ses exportations d'émetteurs de radios, TV et téléphones

depuis 2010. Parallèlement, les tubes et valves électroniques et autres composants électroniques et, à un degré moindre, les récepteurs de TV et de radios, d'appareils d'enregistrement ont connu des performances non négligeables.

**Figure n° 20 : Evolution des exportations du Vietnam en haute technologie (en millions de dollar)**

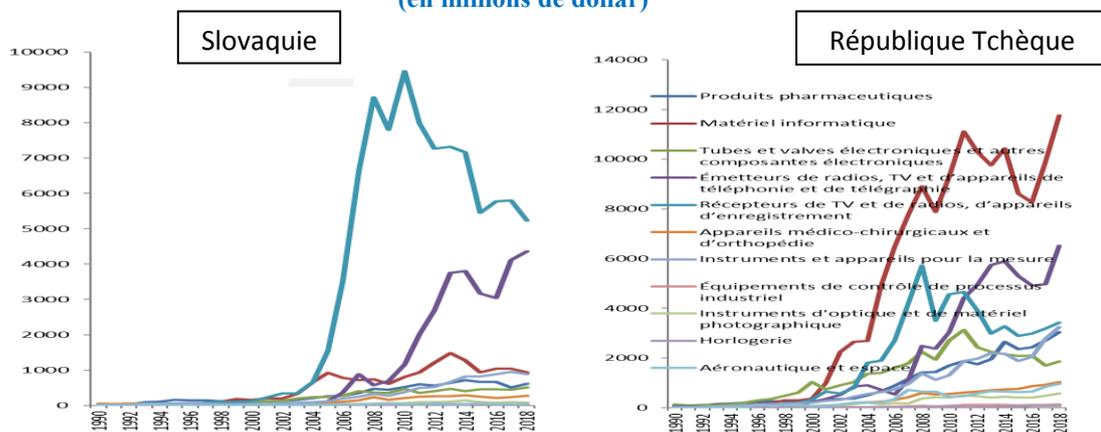


Compilations ITCEQ, Source : chelem

**La spécialisation en haute technologie de la Slovaquie et de la République Tchèque est plus soutenue que celle de la Tunisie...**

Quant à la Slovaquie et à la République Tchèque, elles se sont spécialisées en haute technologie principalement dans l'exportation des récepteurs de TV et de radios, d'appareils d'enregistrement, pour la première, et dans le matériel informatique pour la deuxième.

**Figure n° 21 : Evolution des exportations de la Slovaquie et de la République Tchèque en haute technologie (en millions de dollar)**



Compilations ITCEQ, Source : chelem

### ***La Tunisie dispose d'un potentiel d'exportation qu'il y'a lieu d'exploiter...***

Bien que la Tunisie enregistre des performances technologiques moins soutenues que celles de ses concurrents, elle dispose d'un potentiel d'exportation au niveau de certains produits de haute technologie qu'il y'a lieu de mieux exploiter moyennant le développement d'actions offensives en matière d'investissement, de maîtrise technologique et de recherche et d'accès aux marchés internationaux. Ceci est d'autant plus vrai que ces produits, à savoir la construction aéronautique, les instruments d'optique et de matériel photographique et les produits pharmaceutiques, ont consolidé leurs exportations et leur avantage comparatif et ce, en dépit d'une situation économique difficile pendant la dernière période (2011-2018). Ces produits disposent de marges de progression considérables dans la mesure où ils occupent encore de faibles parts dans le total des exportations de biens.

**Tableau n° 8 : Produits de haute technologie à potentiel d'exportation**

	Croissance des exportations		Avantage comparatif		Part de marché sur le monde		Part dans le total des exportations	
	2001-2010	2011-2018	2001-2010	2011-2018	2001-2010	2011-2018	2001-2010	2011-2018
Aéronautique et espace	6.39%	20.26%	0.10	0.70	0.01%	0.07%	0.17%	1.39%
Instruments d'optique et de matériel photographique	-6.49%	6.89%	0.08	0.11	0.009%	0.011%	0.05%	0.08%
Produits pharmaceutiques	18.22%	10.39%	0.05	0.09	0.005%	0.009%	0.13%	0.28%

*Compilations ITCEQ, source : chelem*

Par ailleurs et à la lumière des résultats susmentionnés, l'amélioration des performances exportatrices de la Tunisie et l'exploitation des opportunités offertes demeurent tributaires d'un climat d'affaires plus propice. A ce titre, la deuxième et dernière partie de ce rapport tente de décrire la perception des entreprises exportatrices quant aux principales contraintes auxquelles elles se heurtent dans l'exercice de leurs activités. Elle essaie, aussi, de donner un éclairage sur la portée de certaines réformes que le décideur public devrait accélérer ou engager pour améliorer la compétitivité de l'entreprise exportatrice.

## II. Obstacles à l'exportation : perception des chefs d'entreprise

La perception des obstacles à l'exportation est un déterminant important dans la prise de décision d'une entreprise pour s'engager dans l'exportation (commencer, maintenir ou augmenter). A cet égard, l'identification de ces obstacles est d'une importance cruciale. Toutefois et bien que plusieurs études dans la littérature aient abordé ce sujet, elles n'ont pas pu aboutir à un classement identique en matière de dénombrement, de typologie et d'importance relative. Dans ces études, certains chercheurs regroupent ces obstacles en internes (ressources et compétences organisationnelles) et externes (climat d'affaires dans lequel l'entreprise opère), d'autres les classent selon six principaux facteurs (les ressources humaines, les ressources financières, le marketing et la communication, la production et l'approvisionnement, les aspects réglementaires et légaux et enfin le transport et la logistique) et d'autres selon quatre principaux domaines à savoir les barrières liées à la connaissance, aux moyens, au processus et enfin les barrières exogènes. Ce qui importe c'est que toutes ces classifications sont imbriquées et comportent, dans leur majorité, les mêmes principales barrières élémentaires. En somme, l'obstacle à l'export est tout élément ou facteur, interne ou externe, pouvant entraver l'exportation d'une entreprise.

Dans ce rapport, la perception des barrières à l'exportation sera analysée en se référant aux enquêtes de l'ITCEQ<sup>3</sup> sur la perception des chefs d'entreprise quant au climat des affaires et à la compétitivité. Donc, on se concentre dans notre analyse sur les obstacles traités dans les questionnaires y afférents et on se focalisera, notamment sur les entreprises exportatrices. Ces obstacles ont été révisés et regroupés en domaines en vue d'élaborer un indicateur de perception du climat des affaires IPCA<sup>4</sup>. L'enquête examine 12 domaines qui concernent l'infrastructure, les ressources humaines, les procédures administratives, la situation sécuritaire, les pratiques dans le marché, le système judiciaire, la fiscalité et les charges sociales, le cadre macroéconomique et réglementaire, la corruption, le financement bancaire, le climat social et le climat politique. A cet égard, le classement de ces domaines du

---

<sup>3</sup> - L'Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives (ITCEQ) mène depuis l'année 2000 une enquête annuelle sur le climat des affaires et la compétitivité des entreprises auprès d'un échantillon d'entreprises privées atteignant 1200 en 2019.

<sup>4</sup> - Elaboré depuis 2007, cet indicateur varie de 0 à 100 : plus il se rapproche de 100, plus le climat des affaires est jugé favorable (moins contraignant).

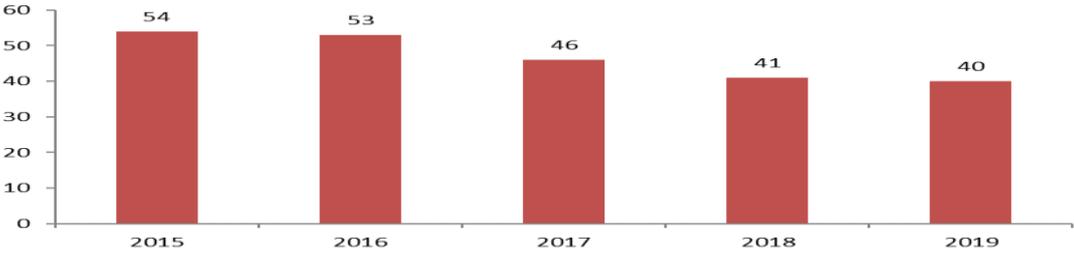
plus contraignant au moins contraignant sur les années 2015-2019 montre que le climat politique, la corruption, le cadre macro et réglementaire et le financement bancaire constituent les quatre premières contraintes qui persistent le plus sur cette période. En outre, l'infrastructure, bien qu'elle semble bien perçue, cache des insuffisances, notamment, au niveau du transport et logistique qui entrave continuellement les opérateurs.

**1. Le climat politique**

**Le climat politique est le domaine le plus contraignant selon les exportateurs**

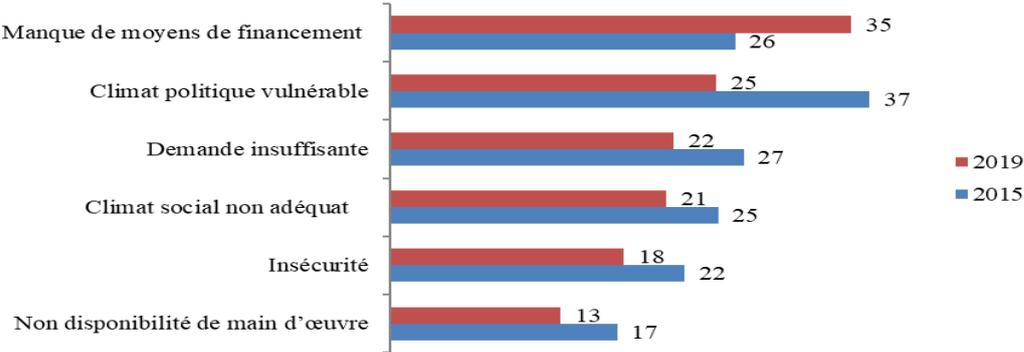
Le climat politique reste le domaine le plus contraignant dans la mesure où le pourcentage des entreprises exportatrices le considérant comme obstacle majeur au bon déroulement de leur activité dépasse les 40% durant les années 2015-2019 et ce, en dépit des acquis qui ont été réalisés dans ce domaine.

**Figure n° 22 : Pourcentage des exportateurs considérant le climat politique comme contrainte majeure**



Par ailleurs et comme le montre le graphique ci-dessus, l'obstacle relatif au climat politique s'est relâché. Toutefois, une telle amélioration ne s'est pas réellement traduite par des succès économiques qui répondent aux aspirations des exportateurs. Ces derniers demeurent en situation d'attente et déclarent que le climat politique figure parmi les principales raisons expliquant leur décision à ne pas investir.

**Figure n° 23 : Raisons pour lesquelles les exportateurs n'ont pas investi**

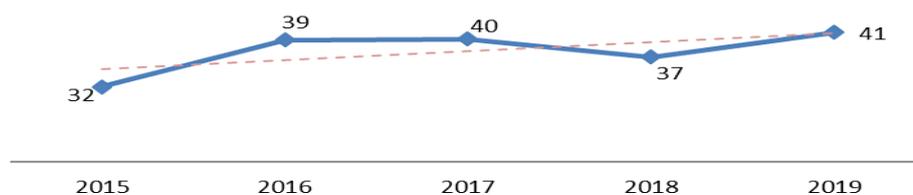


## 2. La corruption

### ***La corruption entrave sévèrement les exportateurs***

Le pourcentage des exportateurs ayant identifié la corruption comme étant une contrainte sévère s'est amplifié passant de 32% en 2015 à 41% en 2019.

Figure n° 24 : Perception de la corruption en tant que contrainte majeure (en %)



Toutefois, une telle perception ne va pas de pair avec la réalité. En effet, sur le plan des pratiques et paradoxalement à ce qui précède, le pourcentage des entreprises exportatrices déclarant avoir été contraintes à payer des pots de vin pour l'obtention d'un service public ou pour l'accélérer a accusé une baisse durant cette période passant de 30% en 2015 à 24% en 2019.

Figure n° 25 : Entreprises exportatrices sollicitées à donner des pots-de-vin ou des cadeaux au cours de leurs transactions avec les différentes structures publiques (en %)

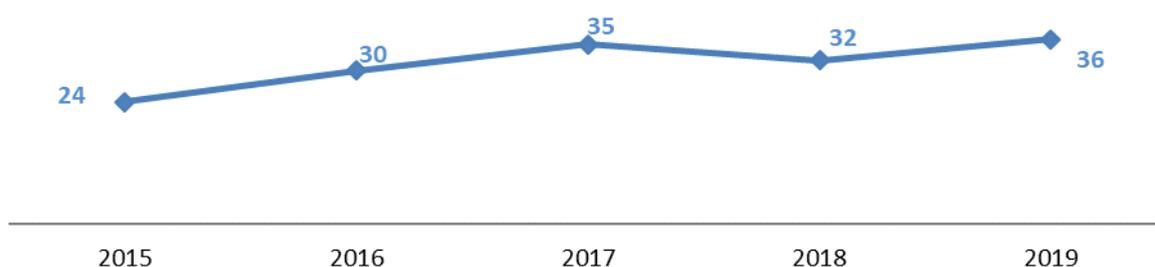


## 3. Le cadre macroéconomique et réglementaire

### ***Le cadre macroéconomique et réglementaire continue de peser lourd sur les exportateurs***

La perception portée sur le cadre macroéconomique demeure défavorable dans la mesure où le pourcentage des entreprises exportatrices le considérant comme obstacle majeur pour leur développement ne cesse d'augmenter.

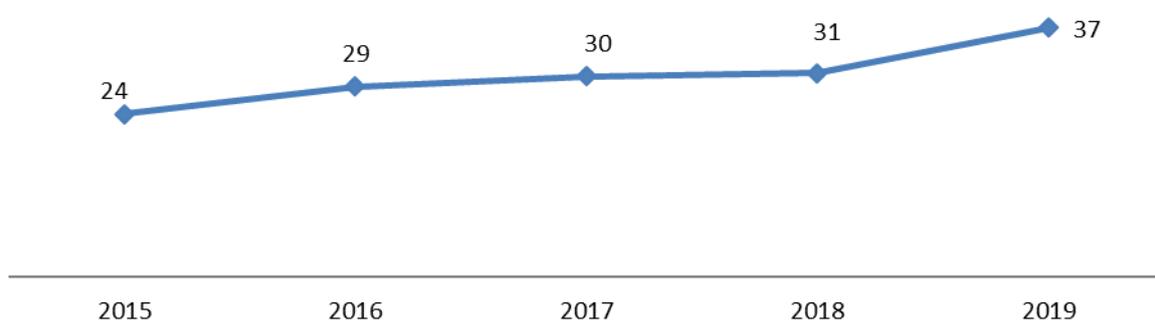
**Figure n° 26 : Pourcentage des entreprises exportatrices considérant le cadre macroéconomique comme contrainte majeure**



Cette perception est compréhensible eu égard notamment à la dépréciation continue du dinar et à la hausse des prix qui ne font que perturber l’approvisionnement de ces entreprises comme le déclarent 52% et 25% respectivement des exportateurs enquêtés en 2019. Ceci est d’autant plus vrai que la majorité de ces entreprises s’approvisionnent en produits importés (66%).

Quant au cadre réglementaire, le pourcentage des entreprises exportatrices l’ayant identifié comme contrainte majeure a augmenté à 37% en 2019 (contre une moyenne de 30% durant les trois années précédentes). Une telle augmentation pourrait être attribuable à la décision des pouvoirs publics de supprimer progressivement le régime fiscal préférentiel accordé aux entreprises non résidentes en matière d’impôt.

**Figure n° 27 : Pourcentage des entreprises exportatrices considérant le cadre réglementaire comme contrainte majeure**



En outre, il importe de signaler que les problèmes réglementaires pour les exportateurs émanent également des marchés de destination. En effet interrogés sur les principaux problèmes rencontrés pour la promotion de leurs exportations, près d’un exportateur sur quatre déclare que les normes et réglementation constituent une

contrainte majeure. Un tel résultat est compréhensible eu égard aux exigences des pays partenaires en matière de certification et de conformité pour les produits exportés. Ce constat corrobore les résultats de l'enquête de 2014 du Centre du Commerce International<sup>5</sup>(CCI) sur les obstacles à l'export. En effet, il ressort de cette enquête que 56% des entreprises considèrent les exigences en la matière comme une contrainte majeure.

#### 4. Le financement bancaire

##### ***Le financement bancaire constitue une contrainte structurelle à l'exportation***

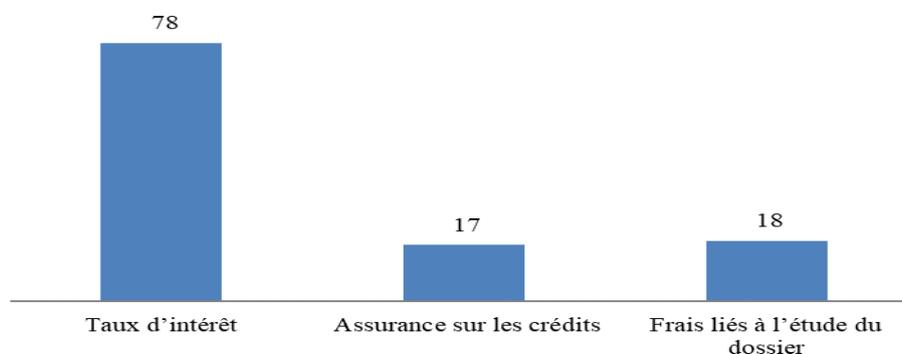
Les entreprises exportatrices considèrent que le financement bancaire continue à entraver leur activité et ce, aussi bien en matière d'accès que de coût de crédit. En effet, les pourcentages des entreprises considérant l'accès et le coût de crédit comme une contrainte sévère n'ont cessé d'augmenter pour atteindre 28% et 49% respectivement selon l'enquête de 2019.

**Tableau n° 9 : Pourcentage des exportateurs considérant le financement bancaire comme contrainte majeure**

	2015	2016	2017	2018	2019
Coût du crédit	35	39	41	48	49
Accès au crédit	23	31	25	30	28

En matière de coût du crédit, le taux d'intérêt s'avère le plus contraignant pour les exportateurs (78%). Une telle perception est attendue eu égard, notamment, à l'augmentation du taux d'intérêt directeur à plusieurs reprises.

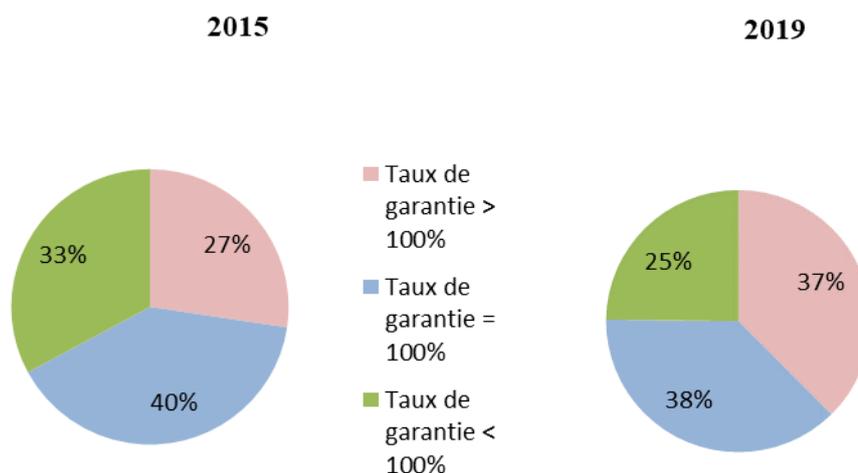
**Figure n° 27 : Principales contraintes rencontrées par les exportateurs au niveau du coût du financement bancaire en 2019**



<sup>5</sup> - Voir l'étude Du CCI sur « TUNISIE : PERSPECTIVES DES ENTREPRISES – SÉRIE DE L'ITC SUR LES MESURES NON TARIFAIRES »

Quant à l'accès au crédit, ce sont surtout les garanties exigées par les banques qui continuent à figurer parmi les contraintes les plus sévères. Ceci est d'autant plus vrai que le pourcentage des exportateurs ayant bénéficié d'un crédit avec un taux de garantie supérieur à 100% a connu une hausse passant de 27% en 2015 à 37% en 2019.

**Figure n° 28 : Répartition des exportateurs selon le taux de garantie exigé pour l'obtention d'un crédit**



Par ailleurs, il est à souligner que le resserrement de l'obstacle lié au financement bancaire au cours des dernières années va de pair avec l'importance du pourcentage des exportateurs exprimant un besoin de financement en matière d'exploitation (40%). Ce besoin est dû, d'une part, au rallongement des délais client selon 72% des exportateurs et du raccourcissement des délais fournisseurs (52%).

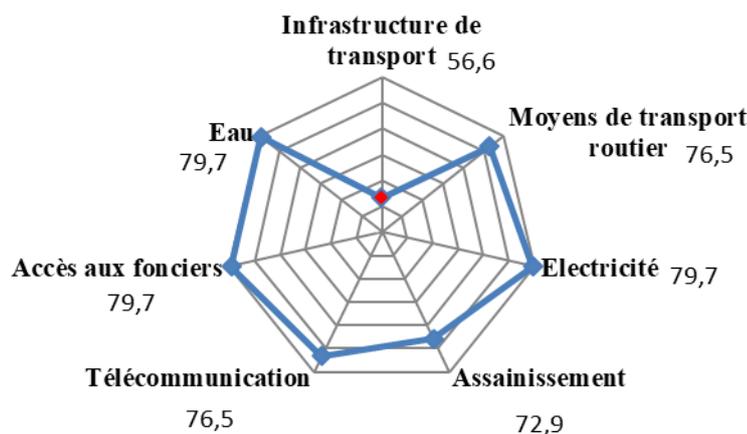
## 5. Le transport et logistique

***L'insuffisance des infrastructures notamment en matière de transport et logistique génère des surcoûts et entrave la mise en œuvre des décisions prises par les exportateurs***

Bien qu'elle semble bien perçue, l'infrastructure, dont l'indicateur de perception<sup>6</sup> a atteint 72 en 2019, cache des insuffisances, notamment, au niveau du transport.

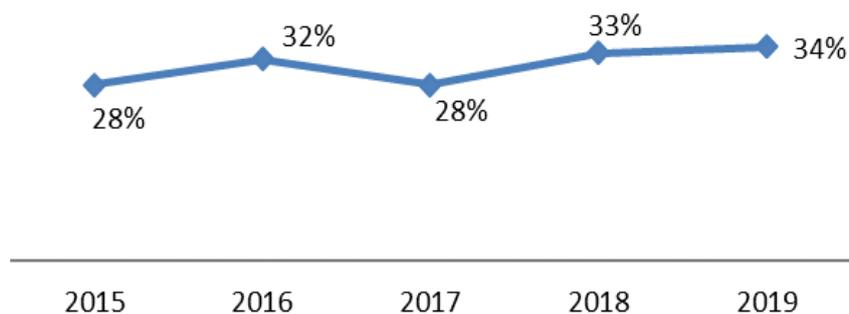
<sup>6</sup> - Il varie de 0 à 100 et plus il se rapproche de 100, plus le domaine en question est bien perçu. Ceci est vrai aussi pour ses indicateurs partiels. Pour de plus amples informations, voir enquête annuelle sur le climat des affaires et la compétitivité 2019 : synthèse des principaux résultats sur le climat des affaires <http://www.itceq.tn/wp-content/uploads/files/etudes2020/synthese-enquete-2019.pdf>

Figure n° 29 : Indicateurs partiels de perception de l'infrastructure par les exportateurs



En effet, le pourcentage des entreprises exportatrices ayant identifié ce facteur comme étant une contrainte sévère a augmenté durant les dernières années passant de 28% en 2015 à 34% en 2019.

Figure n° 30 : Entreprises exportatrices considérant l'infrastructure du transport comme contrainte majeure



Le développement de l'infrastructure de transport s'avère nécessaire puisqu'elle constitue le maillon essentiel de la performance logistique en Tunisie et qui pourrait avoir un impact direct sur les activités d'approvisionnement, de production et de livraison. En effet, une logistique efficace et efficiente permet, sans aucun doute, le bon déroulement de l'activité de l'entreprise alors qu'au cas contraire, l'entreprise sera confrontée à des obstacles nuisant par conséquent à sa compétitivité. A ce titre, 45% des exportateurs déclarent que la logistique constitue un obstacle à leur compétitivité, notamment, au niveau de l'accomplissement de leur activité (56%) et de la conquête de nouveaux marchés (49%).

Par ailleurs et en vue de recueillir les avis des exportateurs sur le degré de la performance logistique en Tunisie et sur les actions qu'ils jugent nécessaires à entreprendre par les pouvoirs publics, l'enquête de 2018 a réservé un module

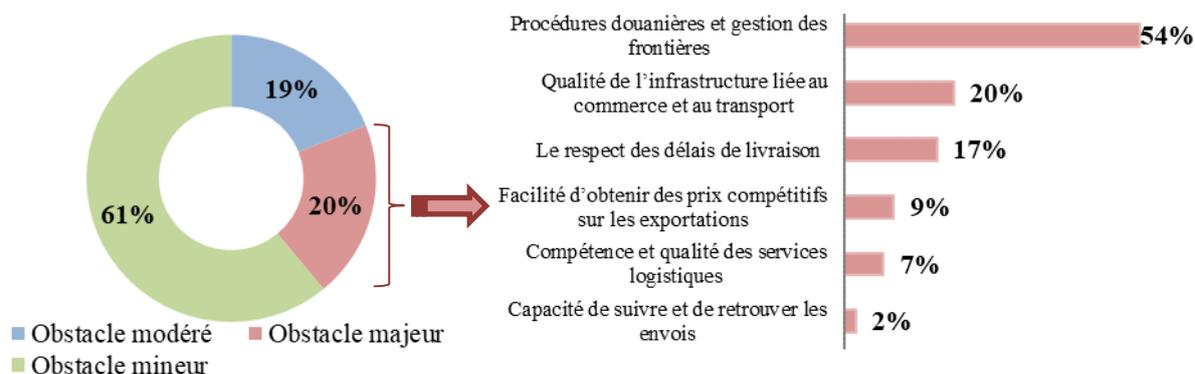
spécifique à la perception des entreprises exportatrices sur le transport et la logistique (T&L). Ce module a été réalisé en se basant sur les mêmes piliers adoptés pour la construction de l'indice de performance logistique IPL de la Banque Mondiale<sup>7</sup> qui mesure la performance de la chaîne logistique dans le commerce mondial. Un tel choix peut nous renseigner sur la perception, des entreprises privées quant à la performance des services logistiques disponibles en Tunisie pour compléter celle des professionnels de la logistique, évaluée par la Banque Mondiale.

A ce titre et interrogés sur l'acuité des problèmes rencontrés pour la promotion de leurs exportations, 20% des chefs d'entreprise déclarent que le T&L constitue un problème majeur et une entrave à leurs opérations d'export. A ce niveau, 54% des entreprises exportatrices déclarent que « les procédures douanières et gestion des frontières » suivies par « la qualité de l'infrastructure liée au commerce et au transport » constituent les principaux obstacles liés aux services logistiques.

Figure n° 31 :

Dans quelle mesure le T&L constitue un obstacle pour la promotion de vos exportations ?

A quel niveau ?



Source : enquête compétitivité 2018

De tels résultats corroborent ceux publiés par la Banque Mondiale sur l'indice agrégé de performance logistique<sup>8</sup> qui fournit une image plus équilibrée de la performance logistique des pays.

7 - <http://www.worldbank.org/en/news/infographic/2018/07/24/logistics-performance-index-2018>

8 - Cet indice est calculé à partir des quatre dernières éditions IPL 2012-2018

**Tableau n° 10 : Evolution de l'indice de performance logistique agrégé 2012-2018**

	Rang moyen IPL	Score moyen IPL	Douane		Infrastructure		Facilité d'obtenir des prix compétitifs sur les expéditions		Compétence et qualité des services logistiques		Suivi et traçabilité des expéditions		Respect des délais de livraison	
			Rang	Score	Rang	Score	Rang	Score	Rang	Score	Rang	Score	Rang	Score
<b>Tunisie</b>	104	2.59	130	2.27	117	2.27	115	2.53	113	2.45	80	2.78	76	3.20

Source : Banque Mondiale

En effet, la douane, suivie par l'infrastructure sont les principaux obstacles soulevés, non seulement par les entreprises exportatrices, mais aussi par les professionnels de la logistique œuvrant dans le commerce transfrontalier.

De même et selon le rapport Doing Business (DB) de la Banque Mondiale, les exportateurs tunisiens dépensent plus que les marocains pour acheminer leurs marchandises bien que le temps nécessaire pour une opération d'exportation en Tunisie soit de moitié par rapport au Maroc.

**Tableau n° 11 : Temps et coût nécessaires pour une opération d'exportation**

	2016	2020
<b>Temps(h)</b>		
Tunisie	53	15
Maroc	102	32
<b>Coût (\$)</b>		
Tunisie	669	575
Maroc	354	223

Source : Doing Business

De plus, ces exportateurs font aussi face à des problèmes liés à la lenteur dans les procédures et à la hausse des coûts pour s'approvisionner en produits importés comme le montre le rapport Doing Business.

**Tableau n° 12 : Temps et coût nécessaires pour une opération d'importation**

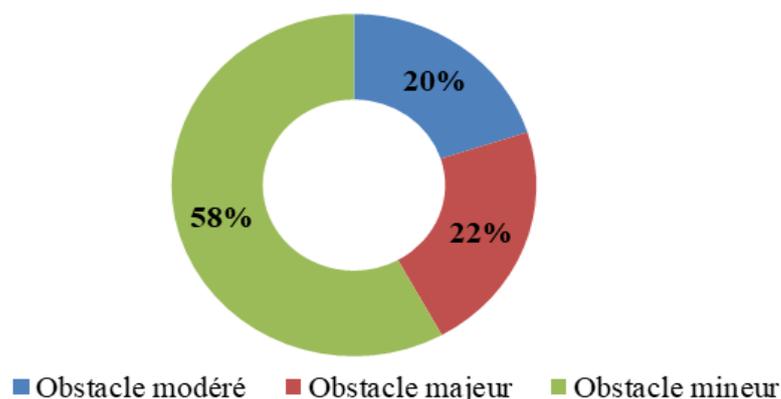
	2016	2020
<b>Temps(h)</b>		
Tunisie	107	107
Maroc	226	83
<b>Coût (\$)</b>		
Tunisie	740	740
Maroc	862	344

Source : *Doing Business 2020*

Un tel résultat est confirmé par l'enquête 2019 de l'ITCEQ dans la mesure où 51% des exportateurs interviewés déclarent avoir rencontré des problèmes d'approvisionnement dont 39% l'impute au T&L.

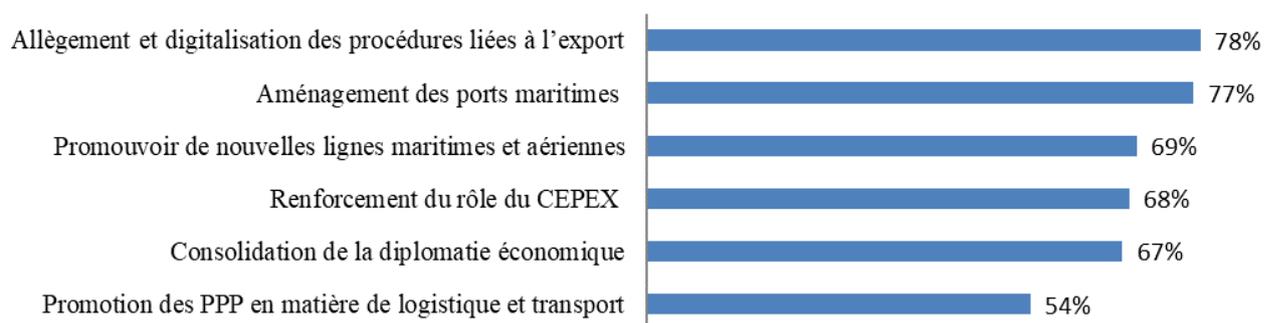
De plus, 42% des exportateurs enquêtés considèrent le transport maritime comme obstacle majeur et modéré à leur activité.

**Figure n° 32 : Entreprises exportatrices considérant le transport maritime comme contrainte**



En somme et si on considère que la Tunisie est un petit marché et que l'économie tunisienne doit s'appuyer sur les exportations pour plus de croissance, il y a lieu de mener des actions et des réformes profondes afin que la logistique devienne un facilitateur de commerce et non pas une entrave. C'est dans ce cadre que l'enquête de 2018 a recueilli la perception des entreprises quant aux actions nécessaires que devraient entreprendre les institutions publiques pour promouvoir les exportations. Il s'agit principalement de « l'allègement et digitalisation des procédures liées à l'export », et de « l'aménagement des ports maritimes ».

**Figure n° 33 : Actions nécessaires pour promouvoir les exportations**



## Conclusion

L'amélioration de la compétitivité externe constitue une solution pour booster les exportations et alléger le niveau du déficit commercial des pays. Par ailleurs, la crise due à la pandémie du covid-19 a bouleversé les marchés internationaux notamment, par le manque de la visibilité des exportateurs, les obstacles touchant les circuits des échanges et la recrudescence de la concurrence par l'adoption de nouvelles stratégies ou politiques commerciales plus contraignantes aux pays en voie de développement.

A cet égard, l'analyse de la compétitivité des exportations tunisiennes a permis de prouver l'importance des efforts déployés en matière d'orientation des exportations vers des produits technologiques et vers de nouveaux marchés. Toutefois, les performances à l'export demeurent en deçà de celles des pays concurrents.

Également, les démarches, en cours, relatives à la relocalisation totale ou partielle des chaînes de valeurs mondiales particulièrement, des pays de la zone européenne imposent de nouveaux défis aux exportations tunisiennes, nécessitant l'intensification des réformes tous azimuts en vue d'assurer la restructuration du tissu économique et réussir son intégration dans la sphère internationale.

Ainsi, il importe de mieux gérer la situation actuelle avec l'adoption de mesures efficaces pour regagner la confiance des entrepreneurs et assurer la résilience de leurs entreprises face aux perturbations des marchés externes et aux contraintes sanitaire et socio-économique sur le plan national.

Idem, la mise en place du programme de relance et l'accélération des réformes économiques devront être axées en priorité sur la promotion des exportations qui demeurent la clé de voute pour la maîtrise des déficits, la création d'opportunités pour les secteurs productifs et la génération de la croissance économique.

L'action de réforme devrait couvrir l'adoption de stratégies sectorielles, le renforcement des incitations et des mesures institutionnelles et réglementaires, les investissements en équipements collectifs et technologiques pour recréer un écosystème favorable à l'amélioration de la compétitivité et du climat des affaires et au soutien à l'exportation.

Plus spécifiquement, les principales recommandations portent sur les actions suivantes :

- Diversification des exportations en se positionnant sur des créneaux porteurs et intensifs en technologie tels que l'électronique, la construction aéronautique, les produits pharmaceutiques.
- Encouragement de la montée en gamme dans la chaîne des valeurs mondiales des industries manufacturières tels que les THC, IME, Industries Divers.
- Appui de la R&D et de l'innovation et l'appui de l'écosystème des startups,
- Consolidation des performances technologiques des exportations tunisiennes par des mesures spécifiques aux entreprises spécialisées (aéronautique et produits pharmaceutiques) et aux pôles technologiques.
- Positionnement dans les chaînes de distribution internationale et orientation vers des marchés dynamiques à l'instar de l'Afrique et du monde arabe en augmentant le nombre de représentations diplomatiques, en renforçant les dessertes aériennes et maritimes et en simplifiant les procédures douanières.
- Amélioration des piliers du climat des affaires : allègement et digitalisation des procédures liées à l'export, aménagement des ports et promotion de nouvelles lignes maritimes et aériennes et instauration d'un cadre fiscal plus propice...etc.
- Renforcement du rôle du CEPEX et consolidation de la diplomatie économique.
- Consolidation du cadre macroéconomique et rétablissement de la confiance dans le site Tunisie afin d'accroître la mobilisation des IDE notamment de la part des grandes firmes internationales et des promoteurs dans les nouvelles technologies.

## Annexe statistique

### Performance de la Tunisie dans les exportations de haute technologie

	Structure des exportations (%)				Croissance des exportations (%)			
	91-2000	2001-2010	2011-2018	91-2018	91-2000	2001-2010	2011-2018	91-2018
<b>Produits pharmaceutiques</b>	<b>8.6</b>	<b>3.4</b>	<b>2.7</b>	<b>5.0</b>	<b>3.0</b>	<b>17.9</b>	<b>10.2</b>	<b>10.2</b>
<b>Matériel informatique</b>	<b>3.7</b>	<b>11.7</b>	<b>4.5</b>	<b>6.8</b>	<b>7.3</b>	<b>31.0</b>	<b>-6.4</b>	<b>10.8</b>
<b>Radios, TV et matériaux de communication</b>	<b>42.0</b>	<b>50.2</b>	<b>49.7</b>	<b>47.1</b>	<b>9.0</b>	<b>29.5</b>	<b>-0.8</b>	<b>12.8</b>
Tubes et valves électroniques et autres composantes électroniques	11.7	21.2	9.7	14.5	12.8	18.5	0.0	10.9
Émetteurs de radios, TV et d'appareils de téléphonie et de télégraphie	6.9	15.5	14.6	12.2	16.2	34.1	0.5	17.3
Récepteurs de TV et de radios, d'appareils d'enregistrement	23.4	13.5	25.4	20.5	2.2	34.3	-2.6	11.1
<b>Instruments médicaux et appareils de précision</b>	<b>30.3</b>	<b>30.7</b>	<b>29.6</b>	<b>30.2</b>	<b>6.3</b>	<b>19.9</b>	<b>8.3</b>	<b>11.5</b>
Appareils médico-chirurgicaux et d'orthopédie	2.1	11.1	8.7	7.2	23.6	39.6	4.4	23.0
Instruments et appareils pour la mesure	10.0	12.7	18.0	13.2	16.9	26.9	11.3	18.7
Équipements de contrôle de processus industriel	3.5	2.3	0.8	2.3	62.5	4.1	-6.5	18.3
Instruments d'optique et de matériel photographique	6.2	1.8	0.8	3.1	-2.6	-6.7	6.9	-1.5
Horlogerie	8.5	2.9	1.3	4.4	-4.7	2.8	13.9	3.0
<b>Aéronautique et espace</b>	<b>15.5</b>	<b>4.0</b>	<b>13.5</b>	<b>10.8</b>	<b>2.5</b>	<b>6.4</b>	<b>20.3</b>	<b>8.7</b>
<b>Produits de haute technologie</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>6.2</b>	<b>23.7</b>	<b>3.6</b>	<b>11.4</b>

*Compilations ITCEQ, Source : chelem*

### Performance du Maroc dans les exportations de haute technologie

	Structure des exportations (%)				Croissance des exportations (%)			
	91-2000	2001-2010	2011-2018	91-2018	91-2000	2001-2010	2011-2018	91-2018
<b>Produits pharmaceutiques</b>	<b>4,7</b>	<b>3,4</b>	<b>6,3</b>	<b>4,7</b>	<b>-2,9</b>	<b>14,4</b>	<b>10,1</b>	<b>6,7</b>
<b>Matériel informatique</b>	<b>1,9</b>	<b>3,4</b>	<b>3,8</b>	<b>3,0</b>	<b>16,2</b>	<b>14,3</b>	<b>-1,0</b>	<b>10,4</b>
<b>Radios, TV et matériaux de communication</b>	<b>85,1</b>	<b>81,7</b>	<b>53,9</b>	<b>75,0</b>	<b>16,4</b>	<b>-0,2</b>	<b>2,6</b>	<b>6,3</b>
Tubes et valves électroniques et autres composantes électroniques	81,4	78,7	50,7	71,6	17,1	0,0	1,6	6,3
Émetteurs de radios, TV et d'appareils de téléphonie et de télégraphie	0,7	1,4	2,5	1,5	6,5	7,7	25,9	12,2
Récepteurs de TV et de radios, d'appareils d'enregistrement	3,0	1,6	0,8	1,8	7,4	-11,9	6,9	0,0
<b>Instruments médicaux et appareils de précision</b>	<b>4,4</b>	<b>5,4</b>	<b>7,0</b>	<b>5,5</b>	<b>10,9</b>	<b>7,8</b>	<b>9,1</b>	<b>9,3</b>
Appareils médico-chirurgicaux et d'orthopédie	0,7	1,0	1,4	1,0	11,7	10,8	3,1	8,9
Instruments et appareils pour la mesure	2,2	3,4	5,1	3,5	8,9	11,8	10,5	10,4
Équipements de contrôle de processus industriel	0,4	0,2	0,1	0,2	24,0	-9,4	34,1	13,4
Instruments d'optique et de matériel photographique	0,6	0,3	0,2	0,4	20,8	-9,9	15,6	7,4
Horlogerie	0,6	0,5	0,1	0,4	10,9	-19,6	23,9	2,0
<b>Aéronautique et espace</b>	<b>3,9</b>	<b>6,1</b>	<b>29,0</b>	<b>11,9</b>	<b>29,4</b>	<b>15,1</b>	<b>15,9</b>	<b>20,3</b>
<b>Produits de haute technologie</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>15,6</b>	<b>2,6</b>	<b>6,7</b>	<b>8,3</b>

*Compilations ITCEQ, Source : chelem*

## Performance de la Turquie dans les exportations de haute technologie

	Structure des exportations (%)				Croissance des exportations (%)			
	91-2000	2001-2010	2011-2018	91-2018	91-2000	2001-2010	2011-2018	91-2018
<b>Produits pharmaceutiques</b>	14,7	10,4	19,6	14,6	4,2	17,8	8,0	10,0
<b>Matériel informatique</b>	3,7	2,5	3,4	3,2	6,3	8,3	2,1	5,8
<b>Radios, TV et matériaux de communication</b>	59,7	66,9	40,9	56,9	15,2	7,3	-0,6	7,7
Tubes et valves électroniques et autres composantes électroniques	1,7	1,1	1,7	1,5	17,4	10,1	13,9	13,8
Émetteurs de radios, TV et d'appareils de téléphonie et de télégraphie	7,9	2,7	4,2	5,0	23,8	-2,7	13,2	10,7
Récepteurs de TV et de radios, d'appareils d'enregistrement	50,2	63,0	35,0	50,4	14,3	8,2	-2,6	7,1
<b>Instruments médicaux et appareils de précision</b>	7,0	6,9	15,5	9,4	16,6	18,8	11,6	15,9
Appareils médico-chirurgicaux et d'orthopédie	2,5	2,8	7,1	3,9	9,9	22,9	12,1	15,0
Instruments et appareils pour la mesure	3,3	3,2	6,4	4,1	21,9	17,9	10,6	17,2
Équipements de contrôle de processus industriel	0,4	0,2	0,3	0,3	41,2	8,0	14,7	20,9
Instruments d'optique et de matériel photographique	0,6	0,4	1,2	0,7	23,4	12,8	13,0	16,5
Horlogerie	0,3	0,3	0,5	0,4	18,1	12,9	12,4	14,6
<b>Aéronautique et espace</b>	14,8	13,3	20,5	15,9	31,5	1,5	13,7	15,0
<b>Produits de haute technologie</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	15,4	8,3	5,6	10,0

Compilations ITCEQ, Source : chelem

## Performance de la Chine dans les exportations en haute technologie

	Structure des exportations (%)				Croissance des exportations (%)			
	91-2000	2001-2010	2011-2018	91-2018	91-2000	2001-2010	2011-2018	91-2018
<b>Produits pharmaceutiques</b>	7,3	2,7	3,2	4,5	14,2	21,2	6,9	14,5
<b>Matériel informatique</b>	26,2	40,6	31,4	32,8	51,4	22,3	1,6	25,2
<b>Radios, TV et matériaux de communication</b>	47,8	47,0	55,1	49,6	24,2	25,0	6,6	19,2
Tubes et valves électroniques et autres composantes électroniques	6,3	9,0	10,9	8,6	30,6	25,5	6,6	21,5
Émetteurs de radios, TV et d'appareils de téléphonie et de télégraphie	8,8	17,0	32,4	18,5	28,8	34,8	9,9	25,1
Récepteurs de TV et de radios, d'appareils d'enregistrement	32,7	21,0	11,8	22,5	21,3	17,7	-0,7	13,3
<b>Instruments médicaux et appareils de précision</b>	17,2	9,2	9,7	12,2	21,9	18,5	5,1	15,7
Appareils médico-chirurgicaux et d'orthopédie	1,4	1,3	1,9	1,5	35,1	24,8	8,2	23,3
Instruments et appareils pour la mesure	2,5	2,1	2,6	2,4	25,2	25,5	6,8	19,8
Équipements de contrôle de processus industriel	0,1	0,1	0,2	0,1	41,5	28,6	8,9	26,9
Instruments d'optique et de matériel photographique	5,9	4,1	4,1	4,7	33,1	18,0	3,0	18,5
Horlogerie	7,3	1,5	1,0	3,4	11,7	7,5	2,2	7,4
<b>Aéronautique et espace</b>	1,6	0,5	0,6	0,9	33,1	12,2	16,5	20,6
<b>Produits de haute technologie</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	28,1	23,0	4,9	19,3

Compilations ITCEQ, Source : chelem

## Bibliographie

- De Kerviler Isabelle, *La compétitivité : enjeu d'un nouveau modèle de développement*, le Conseil Économique, Social et Environnemental, octobre 2011.
- Banque Mondiale, *La révolution inachevée : Créer des opportunités, des emplois de qualité et de la richesse pour tous les tunisiens*. Revue des politiques de développement, 2014.
- L'Institut de l'Entreprise, *Pour un choc de compétitivité en France*, les notes de l'Institut, janvier 2012.
- Coe-Rexecode, *Mettre un terme à la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne*, étude réalisée pour le Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, janvier 2011.
- Groupe Développement économique et social Région Moyen-Orient et Afrique du Nord, *Promouvoir l'innovation pour accélérer la transformation structurelle de l'économie*, Revue des politiques de développement, Août 2009.
- Cottet C., Madariaga N., Jégou N., *La diversification des exportations en zone franc : degré, sophistication et dynamique*. Agence Française de Développement, MacroDev n°3, 2012.
- Cheptea, A., Fontagné, L., et Zignago, S. *Performances à l'exportation de l'UE et de ses Etats membres, Complément B*, 2008.
- Fontagné, L., et Gaulier, G., *Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne*, Rapport du Conseil d'Analyse Economique, Décembre, 2008.
- Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives, *Rapports sur le climat des affaires et la compétitivité des entreprises*.

 : (+216) 71 802 044  
 : (+216) 71 787 034  
 : boc@itceq.tn  
 : 27, Rue du Liban  
1002 - Tunis Belvédère

[www.itceq.tn](http://www.itceq.tn)