



République Tunisienne

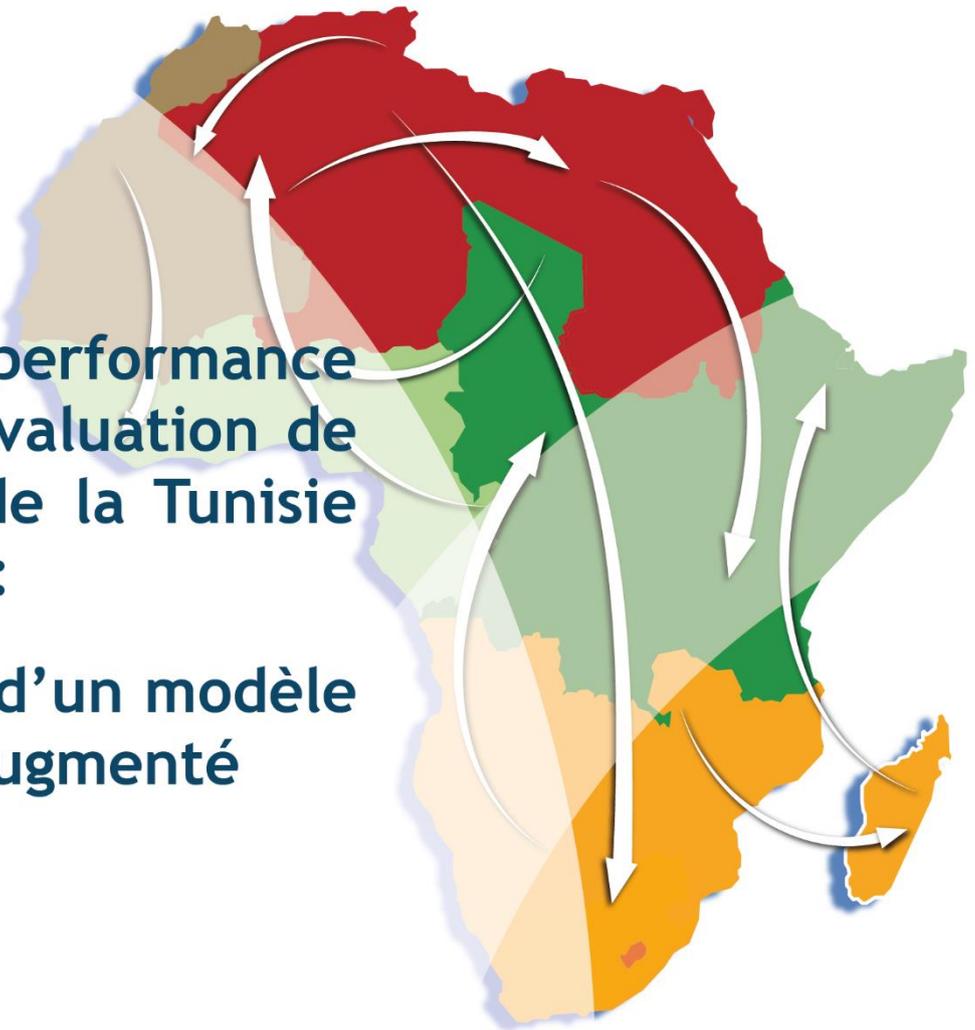
Ministère de l'Economie et de la Planification

Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives

ETUDES de l'ITCEQ

**Analyse de performance
et essai d'évaluation de
l'adhésion de la Tunisie
à la ZLECAf :**

**Application d'un modèle
de gravité augmenté**



Auteurs :

**Souad DHAOUI
Elyes KASDALLAH**

JUILLET 2024

« Voici enfin vécu ce rêve longtemps rêvé »
*Le président-poète sénégalais **Léopold Sédar Senghor**.*
23-05-1963

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.

Cette étude a été élaborée au sein de l'Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives par Mme Souad Dhaoui (Économiste en Chef) et M. Elyes Kasdallah (Économiste Principal). L'étude a bénéficié de la contribution substantielle de M. Alaya Becheikh (Directeur Général de l'ITCEQ) et M. Jawhar Abidi (Chercheur en Business Analytics/Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne). Les auteurs tiennent à remercier M. Alaya Becheikh pour son encadrement et pour la confiance qu'il leur a accordée en acceptant de les accompagner dans la réalisation de ce travail. Ils tiennent, également, à remercier vivement M. Mounir Ben Said (Directeur Central de Modélisation et Synthèse), Mme Affet Ben Arfa (Directrice Centrale de la Compétitivité), M. Abdelaziz Houichi (Direction Centrale de Modélisation et Synthèse) et Mme Sawsen Ben Nasr (Direction Centrale de Modélisation et Synthèse) ainsi que tous ceux qui ont aidé de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Table des matières

Executive summary.....	8
Introduction.....	15
1. Le processus d'intégration régionale en Afrique et la logique de la ZLECAf	18
1.1. Historique des efforts d'intégration régionale en Afrique	19
1.2. La zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) : objectifs et défis	21
1.2.1. Les Objectifs généraux de la ZLECAf (Article 3)	22
1.2.2. Les objectifs spécifiques (Article 4).....	23
1.2.3. Principes fondamentaux (Article 5).....	23
1.3. Le protocole sur le commerce des marchandises	24
1.3.1. Négociations et schéma de démantèlement tarifaire.....	25
1.3.2. Règles d'origine.....	26
1.3.3. Les Barrières non tarifaires et les mesures sanitaires et phytosanitaires.....	27
1.3.4. Facilitation du commerce	27
1.2. Le statut de la Tunisie	30
2. Analyse de la performance du commerce tuniso-africain : l'approche basée sur les indicateurs commerciaux.....	31
2.1. Indicateurs basés sur les flux commerciaux	33
2.1.1. Ouverture commerciale.....	34
2.1.2. Part du commerce intra-africain dans le commerce total du continent.....	35
2.1.3. Indice de l'Intensité du commerce intra-régional et bilatéral entre la Tunisie et ses partenaires africains (IICL_R et IIC_bltr).....	37
2.1.4. Indice d'interversion du commerce régional (IICR).....	42
2.2. Indicateurs de l'avantage comparatif révélé et de l'Orientation Régionale.....	44
2.2.1. L'Avantage comparatif révélé (ACR)	44
2.2.2. Indicateur de l'Orientation Régionale combiné à l'avantage comparatif révélé.....	47
2.3. Indicateurs issus de la littérature du réseau	51
2.3.1. Mesures de la centralité locale (régionale) et position relative de la Tunisie et des autres pays africains	51
2.3.2. Indices de diversification	54
2.4. Indicateurs du commerce en valeur ajoutée et insertion de la Tunisie dans des chaînes de valeur régionales	69
2.4.1. Degré d'insertion dans les CVM : La participation bilatérale de la Tunisie est l'une des meilleures en Afrique	69
2.4.2. Le commerce intra-africain de biens intermédiaires : la voie vers un repositionnement de la Tunisie dans l'espace africain via le développement de chaînes de valeur régionales et le commerce.....	72
2.4.3. La dimension technologie, innovation et niveau de maturité et de préparation aux technologies de pointe.....	74
2.4.4. Complémentarité commerciale	84
2.4.5. Similitude des capacités d'offre à l'exportation : l'indice Cos	86
2.5. Indicateurs des coûts commerciaux.....	88
2.5.1. Les tarifs (avant la ZLECAf).....	88
2.5.2. Les mesures/barrières non tarifaires (MNT/BNT).....	91
2.5.3. Facilitation du commerce	93
2.5.4. Intégration des infrastructures	95
3. Les effets sur les exportations de l'adhésion de la Tunisie à la ZLECAf : Application d'un modèle gravitationnel augmenté	99
3.1. Présentation du modèle gravitationnel augmenté.....	99
3.1.1. Conception théorique du Modèle gravitationnel.....	100
3.1.2. Spécification du modèle de gravité pour le cas des exportations tunisiennes vers l'Afrique	101
3.1.3. Présentation des variables du modèle.....	101
3.1.4. Échantillon de pays et Sources des données	106
3.2. Estimation du modèle gravitationnel augmenté et du potentiel à l'export sur les marchés africains	107
3.2.1. Estimation du modèle gravitationnel augmenté par la méthode de Poisson du Pseudo-Maximum de Vraisemblance (PPML)	107
3.2.2. Interprétation des résultats du modèle.....	108
3.2.3. Quantification des effets directs sur les exportations par rapport à un scénario de référence (sans ZLECAf).....	114
3.2.4. Les effets implicites de l'adhésion à ZLECAf sur les exportations	117
Conclusion et recommandations.....	152
Bibliographie.....	155
Annexes	

Liste des acronymes

ZLECAF	Zone de libre-échange continentale africaine
CEA	Commission Economique pour l'Afrique
CER	Communauté économique régionale
BNT	Barrières non tarifaires
UA	Union Africaine
OUA	Organisation de l'unité africaine
BAD	Banque Africaine de Développement
FC	Facilitation du commerce
CVM	Chaines de valeur mondiales
CVR	Chaines de valeur régionale
UMA	Union du Maghreb arabe
CEN-SAD	Communauté des États Sahélo-Sahariens
COMESA	Marché commun de l'Afrique orientale et australe
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
IGAD	Autorité intergouvernementale pour le développement
SADC	Communauté de développement d'Afrique australe
CAE	Communauté d'Afrique de l'Est
CEEAC	Communauté économique des États de l'Afrique centrale
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
SACU	Union douanière de l'Afrique australe
BM	La Banque mondiale
FMI	Fonds Monétaire International
NRGI	Institut de Gouvernance des Ressources Naturelles
PMA	Pays les moins avancés
ONU	Nations Unies
CNUCED	Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
Tralac	The Trade Law Centre NPC

Liste des figures

Figure -1- Architecture de l'Accord de la ZLECAf	22
Figure - 2 - Échanges bilatéraux entre la Tunisie et l'Afrique.....	31
Figure - 3 - Évolution des échanges commerciaux tunisiens totaux et intra-africains	32
Figure- 4 - Commerce intra-africain : Évolution et comparaison par rapport aux autres régions du monde en développement.....	36
Figure - 5- Évolution de l'intensité du commerce intra-africain (IIC_IR) et Tuniso-africain entre 1995 et 2021	38
Figure - 6- Indice de l'intensité du commerce à l'exportation (IICIX) de la Tunisie avec ses partenaires africains sur la période 2016 - 2022	41
Figure- 7 - Indice d'introversion du commerce régional (IICR)/ Évolution entre 1985 et 2021	43
Figure - 8 - Image complète de l'avantage comparatif révélé des principaux concurrents de la Tunisie sur le marché africain (choix sur la base la similarité des offres d'exportation, Indice Cos)	46
Figure- 9- Avantage Comparatif Révélé (ACR)_ Industries mécaniques-électriques et électroniques/ Pays africain (2016-2021)	47
Figure - 10 - Diversification et concentration des exportations _Communautés Economiques Régionales africaines vis-à-vis de certaines CER du Reste du monde en 2021.....	54
Figure - 11 – Degré de diversification et de concentration des produits dans les économies africaines en 2021	55
Figure - 12- Répartition sectorielle des exportations tunisiennes vers l'Afrique 2022 (Niveau SH2) (en millions de dollars).....	58
Figure - 13- Top 10 des produits tunisiens exportés vers l'Afrique en 2022 (Niveau SH4) (en millions de \$).....	59
Figure - 14 - Top 10 des produits exportés par la Tunisie vers le monde en 2022(Niveau SH4) en millions de dollar USA.....	62
Figure - 15 – Répartition des exportations Tuniso-africaines par destination 2019/2022 (en millions de dollar)	63
Figure - 16 - Principales destinations africaines aux exportations tunisiennes en 2022.....	63
Figure - 17- Diversification géographique des exportations : Marchés équivalents_EM (r) entre 2018 et 2022	64
Figure - 18 - Diversification géographique des importations : Marchés équivalents_EM (r) entre 2018 et 2022	65
Figure 19- Diversification sectorielle : Secteurs ou groupements de produits équivalents / ESM (r) en 2021.....	66
Figure - 20 Répartition des importations de la Tunisie depuis l'Afrique par produit (Niveau SH2) (2015-2022)	66
Figure- 21 - Importations Tuniso-africaines : Structure par destination en 2022 (en Millions de \$ USA)	67
Figure 22-Principaux fournisseurs africains pour les produits importés par la Tunisie en 2022	67
Figure 23 - Participation des économies africaines aux chaines de valeur mondiales (CVM)	70
Figure - 24- Participation du secteur des industries manufacturières des économies africaines aux CVM	71
Figure - 25 Participation aux chaines de valeur mondiales (en % du commerce) : positionnement de certaines économies africaines par rapport à d'autres pays du monde entre 2017-2020_ Données TIVA_OCDE	71
Figure - 26 - Participation des économies africaines aux chaines de valeur régionales (CVR)	74
Figure - 27 - Niveau de complexité des pays : Carte géographique	75
Figure - 28 - Complexité économique/ Classement et valeur de l'ECl en 2021.....	75
Figure - 29 - Complexité économique (2021) et Projections de croissance jusqu'en 2031 (croissance annuelle, %)	77
Figure - 30 - Évolution des Exportations de produits à contenu technologique élevé	78

Figure - 31- Exportations à contenu technologique élevé en % du total des exportations entre 2016 et 2021	78
Figure - 32- Répartition des exportations manufacturières tunisiennes totales et celles destinées aux marchés africains par contenu technologique	79
Figure - 33 - Parts de marché de biens à contenu technologique élevé et moyennement élevé de la Tunisie et de ses principaux concurrents sur les marchés africain, nord-africain et sub-saharien (%)	81
Figure - 34 - Parts de marché de biens à contenu technologique élevé et moyennement élevé de la Tunisie et de ses principaux concurrents sur les marchés africain, nord-africain et sub-saharien (%)	81
Figure - 35 - Espace des produits 2021 de certaines économies de la région de l'Afrique du Nord et des économies les plus complexes dans les autres régions du continent africain	82
Figure - 36 - Indice du niveau de préparation aux technologies de pointe de la CNUCED, 2019	84
Figure - 37 - Complémentarité commerciale entre la Tunisie et ses partenaires africains (2016-2022)	85
Figure - 38 - Degré de similitude des capacités d'offre à l'exportation entre la Tunisie et ses partenaires africains sur le marché mondial : l'indice Cos (2016-2021)	87
Figure - 39 - Degré de similitude des capacités d'offre à l'exportation entre la Tunisie et ses partenaires africains sur le marché africain : l'indice Cos (2016-2021)	87
Figure - 40 - Top 30 des pays africains ayant les droits de douane les plus élevés au niveau mondial pour les produits agricoles et certains pays africains relativement ouverts (Tarifs appliqués faibles) -2010-2019	90
Figure - 41 - Répartition des MNT par catégorie : Mesures techniques- mesures non technique-Restrictions quantitatives aux exportations	92
Figure - 42 - Incidence des indicateurs de la facilitation du commerce (TFI) sur les coûts du commerce	94
Figure - 43 - Pratiques de facilitation du commerce en Afrique : Écart par rapport aux meilleures pratiques dans le monde	94
Figure - 44 - Indice de l'Intégration régionale en Afrique (IIRA_2019) : Scores et classement des pays en matière d'intégration des infrastructures_2019 ¹	96
Figure - 45 - Marchés à Potentiels d'exportation prometteurs/ Potentiel inexploité_ Potentiel d'ajustement	120
Figure - 46 – Potentiel d'exportation restant dans les produits individuels (en MNS de \$)	121
Figure - 47 - Potentiel total à l'export (Potentiel estimé calculé par l'équipe du CCI sur données désagrégées (nv SH-6)-2022 en Millions de \$)	122
Figure - 48 - Exportations réelles et potentiel d'exportation de la Tunisie sur les marchés des 5 principales sous-régions du continent (Milliards de \$) / Simulation de l'ITCEQ (2020) et Simulation de l'ITC Export Potential Map (2022)	123
Figure - 49 - Produits à Potentiels d'exportation prometteurs/ Potentiel non exploité_ Potentiel d'ajustement	128
Figure - 50 - Évolution des importations de l'Afrique et du commerce intra-africain de produits : Machinerie, électricité et équipements électroniques (Produits :85 et 84_nv SH2)	129
Figure - 51 - Évolution de l'ACR des principaux exportateurs africains dans le secteur "Machinerie_ Électricité"	130
Figure - 52 - Avantage Comparatif Révélé (ACR)_ 2021/2022_Pays africains/ Produit :85- HS2 « Machines et équipements électriques et leurs parties ... »	130
Figure - 53- Évolution de l'ACR des principaux exportateurs africains dans le groupement des produits 84-SH2 :	133
Figure - 54 – Les secteur de "Machinerie, Électricité- Équipements électroniques" : Produits à potentiel de croissance des exportations	136
Figure 55 - Potentiel à l'export et potentiel inexploité de la Tunisie sur l'Afrique au niveau du secteur de Machinerie- Électricité – Équipements électroniques (Millions de \$) / Principaux marchés africains/ Simulation de l'ITC Export Potential Map	137
Figure - 56 - Potentiel d'exportation inexploité au niveau du secteur des produits de Machinerie- Électricité – Équipements électroniques (Potentiel d'ajustement en Millions de \$) / Simulation_ l'ITC Export Potential Map	138
Figure - 57 – Tunisie_Libye/Échanges commerciaux bilatéraux : exportations, importations et balance commerciale	139
Figure - 58 - Top 50 des produits tunisiens à potentiel d'exportation sur le marché libyen	144
Figure - 59 – Tunisie_Côte d'Ivoire : Échanges commerciaux bilatéraux (en millions de dollar)	145
Figure - 60 - Top 50 des produits tunisiens à potentiel d'exportation sur le marché ivoirien	149
Figure - 61 - Produits : 85_HS2 (Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties...) : Dynamique des importations ivoiriennes et principaux fournisseurs mondiaux	150

Liste des tableaux

Tableau 1- Principales Communautés Économiques Régionales en Afrique	20
Tableau - 2- Modalité de négociation tarifaire pour les PMA1 et les non PMA	26
Tableau 3 - Ouverture économique et effort à l'exportation de la Tunisie vis à vis de certaines économies africaines sur la période 2018-2022	35
Tableau - 4 - Indice de l'intensité du commerce intra-régional (IICIR) à l'exportation et à l'importation	40
Tableau - 5 - Indice de l'intensité du commerce à l'exportation de la Tunisie avec les pays africains IICTN/jX	42
Tableau - 6 - Top 20 des produits importés par l'Afrique : Part dans les importations totales du continent africain et l'ACR de la Tunisie par produit (niveau SH2) sur la période 2016-2022	45
Tableau - 7- Indice d'Orientation Régionale (ROI) et Avantage Comparatif Révélé (ACR) par secteur d'activité pour certains pays africains (2017-2022)	49
Tableau - 8 -Indice d'Orientation Régionale (ROI) et Avantage Comparatif Révélé (ACR) pour certains groupements de produits manufacturés (2017-2022)	50
Tableau - 9 - Mesure de la centralité locale (régionale), des parts de marché et position relative de la Tunisie et des autres pays africains entre 2019 et 2022	53

Tableau - 10 - Tunisie - Concentration des échanges commerciaux totaux et tuniso-africains par partenaire et par produit (SH4) en 2021/2022.....	58
Tableau 11 - Top 10 des produits échangés par la Tunisie vers et depuis l'Afrique (SH4) en 2022	60
Tableau - 12- Cartographie du commerce tuniso-africain : Forte concentration, faible diversification et intégration commerciale encore limitée	68
Tableau - 13 - Matrice de l'intégration en amont pour les économies de la Communauté de développement de l'Afrique Australe en 2021-.....	73
Tableau - 14 - Matrice de l'intégration en amont pour les économies de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) ; 2021	73
Tableau - 15 - Indices d'Orientation Régionale (ROI), d'Avantage Comparatif Révélé (ACR), de complexité économique (ECI), classement de complexité et part des produits à contenu technologique élevé et moyennement élevé pour certains pays africains	80
Tableau - 16 - Degré d'éloignement angulaire entre deux vecteurs d'exportation.....	86
Tableau - 17 - Droits de douane appliqués à l'importation des produits non-agricoles et non-pétroliers, Moyenne pondérée des tarifs appliqués (AHS) -2010-2019	89
Tableau - 18 - Effets de l'adhésion à la ZLECAf sur les exportations tunisiennes vers l'Afrique : récapitulatif des résultats de l'analyse basée sur les indicateurs liés au commerce (Création ou détournement du commerce).....	98
Tableau - 19- Répartition des exportations tuniso-africaines par partenaire dans l'échantillon - Changement des parts des partenaires entre 2010 et 2016 et entre 2017 et 2021	106
Tableau - 20 - Résultats de l'estimation en panel du modèle de gravité sur les exportations tunisiennes vers les partenaires africains....	108
Tableau- 21 - Effets directs du démantèlement tarifaire et effets directs cumulés sur les exportations de la ZLECAf par rapport à un scénario de référence (Sans ZLECAf)	115
Tableau - 22 - Potentiel d'exportation de la Tunisie avec ses partenaires africains _2020_ (commerce intra-africain) (millions dollars US)	118
Tableau - 23 - Produits à potentiel de croissance de leurs exportations sur les marchés africains	125
Tableau - 24 - Positionnement de la Tunisie sur la base de l'ACR/ principaux économies africaines industrialisées et principaux partenaires naturels de la Tunisie en Afrique	127
Tableau - 25 – Produits : 85_nv SH2 : Principaux importateurs régionaux et principaux fournisseurs mondiaux	131
Tableau - 26 - Sous-secteur de produits de "Machinerie et Electricité" :Potentiel à l'export, potentiel réalisé et potentiel inexploité par marché (en % du total)	132
Tableau 27 – Sous-secteur des produits 84-SH2 : Principaux importateurs régionaux et principaux fournisseurs mondiaux.....	134
Tableau - 28 - Dynamique des importations libyennes depuis le monde et depuis la Tunisie	141
Tableau - 29 - Principaux produits exportés par la Tunisie vers le marché libyen : Potentiel à l'export et potentiel à l'export inexploité	143
Tableau - 30 - Dynamique des importations ivoiriennes depuis le monde et depuis la Tunisie	146
Tableau - 31 - Principaux produits exportés par la Tunisie vers la Côte d'Ivoire : Potentiel à l'export et potentiel d'exportation inexploité	148

Liste des encadrés

Encadré - 1- La Facilitation du commerce.....	29
Encadré - 2 - Principe de "Partenaires commercial naturel"	34
Encadré - 3 - Intensité du commerce intra-régional	38
Encadré - 4 - Intensité du commerce bilatéral.....	41
Encadré - 5 - Indice d'introversion du commerce régionalIndice d'introversion du commerce régional	42
Encadré - 6 - L'avantage comparatif révélé (ACR)	44
Encadré - 7 - L'indice d'orientation régionale (ROI).....	47
Encadré - 8 - La centralité de proximité	52
Encadré - 9 - Les indicateurs de diversification géographique	64
Encadré - 10 - Les indicateurs de diversification sectorielle	65
Encadré - 11 - Indice de complémentarité commerciale.....	85
Encadré - 12 - Indice Cos (Cosinus)	86
Encadré - 13 - La ZLECAf : gains et pertes potentiels de bien-être découlant de la mise en œuvre de l'accord/ Estimation des impacts de la libération tarifaire et des barrières non tarifaires (BNT)	116

Executive summary

Le renforcement de l'intégration dans son milieu africain occupe une place de premier plan dans les nouveaux choix stratégiques de la Tunisie au plan économique. En atteste, à tout le moins l'adhésion du pays à la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) en 2020.

L'accord de la ZLECAf annonce en fait la création du plus grand bloc commercial du monde avec 54 États membres, une population d'environ 2.5 milliards d'habitants à l'horizon 2050 (soit le ¼ de la population mondiale) dont les 2/3 seront âgés de moins de 35 ans et une évolution sans précédent de son urbanisation, dont le taux dépassera la barre de 60% d'ici 2050. Cet accord, regroupant 7 protocoles, est, à cet égard, plein de promesses.

La mise en œuvre de l'accord de la ZLECAf devrait ouvrir à la Tunisie un marché important et en pleine croissance. D'où l'importance de l'étude du potentiel de l'adhésion de la Tunisie à ladite ZLECAf. Plus concrètement, cette étude portant « Analyse de performance et essai d'évaluation de l'adhésion de la Tunisie à la ZLECAf : Application d'un modèle de gravité augmenté », s'attache à mesurer les résultats potentiels de l'adhésion de la Tunisie à la ZLECAf, surtout les effets de libéralisation tarifaire s'y rattachant sur le commerce de marchandises tuniso-africain, à valoriser le potentiel d'exportation de la Tunisie sur les marchés africains et à détecter les niches potentielles pour les produits exportables par la Tunisie.

Pour ce faire, l'étude a utilisé deux approches d'analyse, l'une basée sur des indicateurs liés au commerce et l'autre sur la gravité. Une tentative d'identification des effets de création et de détournement de commerce de la ZLECAf est faite. Les deux approches révèlent des opportunités énormes pour les exportations tunisiennes, plus particulièrement industrielles, vers l'Afrique sous trois angles distincts : augmenter les exportations actuelles en exploitant leur potentiel d'exportation inexploité, diversifier les exportations vers de nouveaux produits pour lesquels la Tunisie est déjà compétitive et vers de nouveaux marchés (pays/régions), promouvoir les exportations vers des produits à plus forte valeur ajoutée locale en s'appuyant sur des intrants africains pour garantir la durabilité des relations commerciales par le commerce inter-sectoriel et intra-branche.

La démarche d'analyse de la performance à l'exportation basée sur les indicateurs commerciaux (les indicateurs basés sur les flux commerciaux, les indicateurs régionaux, les Indicateurs issus de la littérature du réseau ; les indicateurs des coûts commerciaux) a débouché sur les résultats suivants :

1. La Tunisie, bien qu'elle détienne toujours un solde commercial positif sur l'Afrique, se positionne parmi les économies africaines les moins ouvertes sur le continent (le taux d'ouverture s'élève à 8% du PIB sur la période 2018/2022 contre 25.3% pour la Zambie et 12.2% pour le Sénégal) et a un effort à l'exportation sur l'Afrique parmi les moins faibles (le taux d'exportation s'élève à 3.7% du PIB contre 6.4% pour l'Afrique du Sud et 7.3% pour le Sénégal sur la même période).
2. La Tunisie est l'économie africaine **la plus compétitive pour au moins 50% des 20 premiers produits demandés par le marché africain** (niveau SH2 -système harmonisé-), plus particulièrement, pour les produits manufacturés.
3. À un niveau plus désagrégé (SITC Rev.3 - classification type pour le commerce intertidal-), **la Tunisie est le pays africain ayant le plus grand nombre de produits manufacturés avec un avantage comparatif révélé**, ce qui renforce le positionnement du pays en tant qu'exportateur le plus compétitif sur le continent.
4. Les **produits les plus prometteurs** en termes de croissance des exportations sont les produits de machinerie et matériel de transport, les articles manufacturés en métal (fer et acier), les produits agro-alimentaires, les matériaux de construction, les instruments professionnels et scientifiques, les produits chimiques inorganiques, les produits de papier et carton, le plastique et les articles en pastique.
5. Le secteur des industries mécaniques, électriques et électroniques Tunisien (secteur des IME), qui regroupe plusieurs branches entre autres la branche des composants électriques, a l'avantage comparatif révélé (ACR) le plus élevé dans la région et ses produits exportés vers les marchés africains sont assurés par un nombre très restreint d'exportateurs africains. Il peut jouer le

- rôle de locomotive pour réussir le processus d'intégration de la Tunisie.
6. La Tunisie a orienté la plupart de ses exportations de produits manufacturés en dehors de l'Afrique **en restant ancré au marché européen** alors que 48 pays sur un total de 54 États membres de l'Union africaine ont une tendance régionale à échanger des produits avec le reste de l'Afrique.
 7. À l'exception de la Tunisie et à moindre degré, le Maroc, presque tous les pays africains sont non compétitifs. Par conséquent, la mise en œuvre de la ZLECAf peut engendrer un détournement de commerce des produits manufacturés. Néanmoins, les possibilités de création de commerce pour la Tunisie seront énormes.
 8. **La Tunisie se positionne aujourd'hui comme l'économie la plus diversifiée en Afrique et la 37^{ème} à l'échelle mondiale** sur un ensemble de 218 économies, alors que plus de la moitié des économies africaines figurent parmi les 50 dernières économies les moins diversifiées à l'échelle mondiale.
 9. Le panier des exportations de la Tunisie vers l'Afrique demeure faiblement diversifié par rapport à celui de l'Afrique du Sud et ce, avec, seulement, 149 produits correspondant à 90% des exportations contre 273 produits. Le nombre est loin, aussi, de moyenne du continent (255 produits). **La structure sectorielle de la majorité des pays africains est dominée par le secteur de l'énergie et/ou celui des métaux et minerais.** Avec le démantèlement tarifaire visé par la ZLECAf, le secteur industriel tunisien pourrait en profiter énormément en diversifiant ses exportations et ses destinations.
 10. À un niveau plus désagrégé (SH4), la **structure des exportations de la Tunisie vers l'Afrique est faiblement concentrée** par rapport à d'autres pays du continent. Les 10 premiers produits exportés par la Tunisie vers ses partenaires régionaux représentent environ **28% du total exporté** contre une moyenne au niveau intra-africain de près de 33%.
 11. **Six produits du top10 sont orientés majoritairement vers les marchés africains.** Cependant, la part de l'Afrique dans les exportations des 10 premiers produits exportés par la Tunisie est nettement faible, voire marginale ne dépassant pas les 7%.
 12. En dépit de sa progression sur l'échelle de la diversification des produits destinés aux marchés africains, la Tunisie demeure moins diversifiée en matière de marchés comparativement à certains pays africains.
 13. **Près de 83% du commerce tuniso-africain se concentre dans la région de l'Afrique du Nord (UMA, PAFTA, AGADIR)** et en second lieu, la région de l'Afrique occidentale. La structure des exportations tuniso-africaines s'avère fortement influencée par la proximité géographique et le rapprochement culturel et linguistique, reflétant la faible intégration de la Tunisie dans son milieu africain.
 14. **L'orientation de la Tunisie vers l'Afrique subsaharienne** demeure encore très limitée et ses exportations ne dépassent pas 0.6% des importations totales et 1.2% des importations de biens manufacturés de la région depuis le continent (commerce intra-africain) contre, respectivement, 2.6% et 2.5% pour le Maroc et 2.6% et 4.1% pour l'Égypte. Les importations de la région subsaharienne depuis le continent représentent, par ailleurs, aux alentours de 87% des importations intra-africaines, indiquant un potentiel énorme, plus particulièrement pour les produits manufacturés, mais non encore exploité par la Tunisie.
 15. Le **positionnement de la Tunisie sur les chaînes de valeur mondiales** se révèle prometteur plus particulièrement pour le volet "participation bilatérale aux CVM" (**commerce de biens intermédiaires**) en devançant toutes les économies africaines. Néanmoins, **les faibles performances des services logistiques et de transport, la faible intégration en matière d'infrastructure comparativement aux autres régions du monde freinent les efforts d'intégration économique du continent et, aussi de l'économie et l'industrie tunisiennes.**
- L'Union du Maghreb arabe et malgré les facteurs qui rassemblent les pays de la région, présente un niveau d'intégration parmi les plus faibles au niveau du continent et du monde.** En ce qui concerne la Tunisie, la part de ses importations de biens intermédiaires en provenance de l'ensemble des partenaires maghrébins est moins de 1% et celle de ses exportations vers la région ne dépasse pas la barre de 0.5%.
16. Sur l'échelle de la **complexité**, l'économie tunisienne est la seule économie africaine qui figure dans le **top 50 des économies les plus complexes (45^{ème} /133)** et ce, depuis l'année 2010. Corrélativement, elle **représente, depuis près de 2 décennies, la frontière d'efficience continentale en matière de complexité économique**, devançant, ainsi, toutes les

économies africaines. 26 sur 34 économies africaines figurant dans la liste, sont classées parmi les 50 dernières et 13 d'entre elles sont parmi les 20 économies les moins complexes.

17. La Tunisie sera, selon les analyses et les **projections de croissance 2031** du Harvard Growth Lab, capable de tirer parti de nombreuses opportunités à cause de sa progression sur l'échelle de la complexité.
18. **L'économie tunisienne a su monter en gamme**, se tournant vers des exportations manufacturières plus intensives en technologie et compétence. Les exportations à contenu technologique élevé et moyennement élevé représentent près de 41% du total des exportations manufacturières tunisiennes vers l'Afrique.
19. Le niveau de **la complémentarité** entre l'offre exportable de la Tunisie et les importations des différents partenaires africains varie de 28% à 54%, reflétant une correspondance partielle des exportations aux importations de la région. Toutefois, un faible degré de complémentarité peut compromettre les chances de réussite de la ZLECAf. Les changements dans les profils commerciaux au fil du temps peuvent indiquer s'ils deviennent plus ou moins compatibles.
20. Au **niveau global** (sur les marchés internationaux), le **degré de similarité** entre les capacités d'offre à l'exportation de la Tunisie et de ses partenaires africains est très faible reflétant une divergence notable au profit de la Tunisie.
21. Au **niveau du continent**, La nette **divergence entre le vecteur de l'offre exportable de la Tunisie et ceux de la majorité des partenaires africains** reflète l'écart entre leurs structures de spécialisation.
22. **L'Afrique est à la traîne en matière d'intégration des infrastructures** (électricité, transport, technologies de l'information et de la communication, eau et assainissement et les connexions aériennes intra-régionales), qui est à la base du fonctionnement des autres dimensions de l'intégration régionale.

L'approche évaluative du potentiel à l'export basée sur le modèle gravitationnel indique que la structure des exportations vers le continent africain, de l'offre exportable de la Tunisie et de la demande sur les marchés africains, recèle des opportunités énormes et font état d'un potentiel non encore exploité pour l'économie et les entreprises tunisiennes.

La ZLECAf serait à même d'objectiver ce potentiel, dont la mesure sera mieux appréhendée par le recours à l'évaluation ex-ante de ses effets directs et implicites sur les exportations tunisiennes au travers d'un modèle de gravité.

La spécification retenue a tenté d'expliquer les flux d'exportations tunisiennes vers les partenaires africains sous l'effet des facteurs de proximité, dont la logique est, selon des développements récents, fort influente sur l'orientation des échanges commerciaux bilatéraux.

Les principaux résultats et conclusions issus de l'estimation du modèle gravitationnel sont les suivants :

23. **L'évidence d'un effet accélérateur : l'offre et la demande restent les variables robustes dans l'explication de la dynamique des exportations** de la Tunisie vers ses partenaires africains. En effet, l'accroissement du PIB de la Tunisie de **1%** entraîne une évolution de l'ordre de **8.21%** de ses exportations vers les partenaires africains.
24. Les coûts de transaction, essentiellement de transport et d'information et la résistance multilatérale au commerce freinent sensiblement les exportations tuniso-africaines. Une hausse de la variable proxy des coûts du commerce de **1%**, toutes choses égales par ailleurs, a tendance à dégrader de près de **5.25%** les exportations tunisiennes.
25. En fait, **les contraintes infrastructurelles pèsent lourdement sur les performances à l'export de la Tunisie vers ses partenaires africains**. Le manque de connexions terrestres et aériennes et les retards de transit et les barrières douanières (lenteur des mouvements dans les ports, aux frontières et aux points de contrôle établis le long des corridors ...) handicapent l'accès des produits tunisiens à plusieurs marchés africains.
26. **Corrélativement, le rapport de l'AUDA-NEPAD met en exergue le rôle puissant des ports en eau profonde** qui ont la capacité de traiter les gros volumes de marchandises et les longs délais d'attente dans les ports.
27. Les retards de transit figurent à la tête de la liste des obstacles au commerce qui impactent sensiblement le commerce intra-africain.
28. Les possibilités d'exporter seraient plus importantes si le niveau de développement du

partenaire est supérieur. **L'écart de développement économique entre la Tunisie et ses partenaires régionaux en faveur du partenaire impacte positivement ses performances à l'export.** Un commerce intra-branche coexiste, ainsi, avec le commerce de masse (inter-industriel ou croisé de produits différenciés horizontalement). **L'adhésion de la Tunisie à la ZLECAf permettra au pays de tirer profit des opportunités énormes des mouvements d'urbanisation accélérés de l'Afrique.**

29. À cet égard, la politique commerciale de la Tunisie en vers l'Afrique, doit cibler tous les pays du continent pour maximiser ses intérêts économiques et pour optimiser son adhésion à la ZLECAf. **L'accélération de la transformation structurelle des économies africaines entre autres la Tunisie impactera significativement le commerce tuniso-africain et l'ensemble du commerce intra-africain.** La transformation structurelle désigne, en fait, l'industrialisation du continent et l'extension du commerce de valeur ajoutée.
30. **Les possibilités de création d'échanges et de participation significative au développement de chaînes de valeur régionales (CVR) est fortement influencées par l'écart de spécialisation et de sophistication** approximé par le gap de complexité entre la Tunisie et ses partenaires régionaux. Cela se traduit par la production et l'exportation de produits à contenu technologique élevé et moyennement élevé et par une intégration plus poussée dans le commerce de biens intermédiaires et aux chaînes de valeur mondiales et régionales.
31. En présence d'un **accord d'investissement bilatéral opérationnel**, la ZLECAf pourrait augmenter les exportations tuniso-africaines d'environ **90%**. Le traitement préférentiel au travers des accords d'investissement bilatéraux qui précède l'adhésion des deux partenaires à un accord régional comme la ZLECAf exerce une influence déterminante sur les exportations tuniso-africaines et conduit sans doute à une création significative du commerce. Cela indique, également, que la ZLECAf pourrait augmenter les exportations tuniso-africaines d'environ 90% sous condition d'absence d'un effet de détournement du commerce.
32. La présence d'un accord d'investissement bilatéral peut être un véritable moyen pour **renforcer l'internationalisation des entreprises tunisiennes.** Ces dernières peuvent

augmenter leurs exportations directement ou indirectement ou, mobiliser des investissements nationaux en dehors des frontières (des IDE tunisiens)

Les effets directs sur les exportations par rapport à un scénario de référence (sans ZLECAf)

33. Avec **la seule suppression des droits de douane** sur les marchandises, une augmentation, par rapport au scénario de référence sans ZLECAf, des exportations serait de **20.01%**.
34. **L'effet de la réduction des barrières non tarifaires (BNT) et l'amélioration des mesures de facilitation du commerce (FC) dépasse largement celui de la seule libéralisation tarifaire** et les impacts deviennent plus importants avec le temps. L'élimination totale des droits de douane et l'ajout d'une réduction de **30%** des coûts de transaction contribue, ainsi, à une augmentation des exportations tunisiennes de **176%** par rapport au scénario de référence sans ZLECAf. Avec une réduction de **50%** des coûts commerciaux, cette augmentation peut atteindre **283%**.
35. Avec **la mise en œuvre complète de la ZLECAf**, les secteurs susceptibles de connaître une augmentation notable de leur performance sont ceux des produits de machinerie, électricité et équipements électroniques, agro-alimentaires (les aliments transformés), de matériel de construction, de textile et habillement, chimiques inorganiques, pharmaceutiques, de plastique...

Les effets implicites sur les exportations par rapport à un scénario de référence (sans ZLECAf)

Les effets implicites sur les exportations de l'adhésion de la Tunisie à la ZLECAf consistent en la valorisation du potentiel inexploité sur les marchés africains qui pourrait se libérer une fois l'accord de libre-échange intégralement appliqué.

36. La Tunisie n'a pas encore exploité la totalité de son potentiel d'exportation sur l'Afrique. Le potentiel inexploité, représente **10 %** des potentialités existantes, soit **0.168** milliards de dollars. Au niveau individuel (somme des potentiels inexploités des pays), le potentiel inexploité avoisine **0.34** milliards de dollars, soit

environ **20%** du potentiel total à l'export. Cela signifie qu'il y a encore une marge d'expansion.

37. **74.6%** du potentiel d'exportation et **73%** du potentiel d'exportation inexploité du pays se trouve dans la région nord-africaine, soit respectivement **1.3** milliards de dollars et **245.2** millions de dollars. La région de l'Afrique occidentale est le deuxième partenaire du pays avec **16%** du potentiel d'exportation et **17%** du potentiel inexploité sur le continent, soient respectivement **271** et **57.2** millions de dollars.
38. L'Algérie et la Lybie accaparent, chacune d'entre elles, **26%** du potentiel à l'export de la Tunisie sur l'Afrique, suivies par le Maroc (**13%**). En ce qui concerne le potentiel inexploité, l'Algérie détient, à elle seule, **43.2%** du total suivi par le **Égypte (29.4%)**
39. La Tunisie n'exploite pas la totalité de son potentiel d'exportation dans **52%** de l'échantillon (Algérie, Égypte, Kenya, Togo, Tanzanie, Ouganda, Burkina Faso, Éthiopie, Mali, Malawi, Ghana, Gabon, Angola, Libéria...).
40. Pour le reste de l'échantillon, les exportations réalisées excèdent le potentiel estimé. Cela peut être dû à la performance exceptionnelle des exportations d'un exportateur de certains produits/sous-secteurs/secteur ou vers certains marchés tout en négligeant d'autres produits/secteurs/marchés. Il s'agit, ainsi, d'un potentiel qui pourrait être libéré sous la ZLECAF et nécessite le recours à des données désagrégées pour le quantifier.

Le potentiel à libérer sous la ZLECAF : le potentiel inexploité restant dans des pays et/ou produits individuels

41. Le potentiel inexploité par la Tunisie sur l'Afrique avoisine **60%** du potentiel total, soit **1.15** milliards de dollars contre **15%** seulement au niveau agrégé.
42. Les produits des filières "Machinerie, électricité et équipements électroniques" détiennent environ **22%** du potentiel total de la Tunisie sur l'Afrique et **28%** de son potentiel inexploité sur ce marché. **Le taux de réalisation ne dépasse pas 22%** d'un potentiel total de **429** millions de dollars. Les produits d'habillement viennent en seconde position avec un taux de réalisation d'environ **5%** et un potentiel total de **157** millions de dollars, soit **8%** du potentiel total. **Le potentiel inexploité avoisine 13% du total inexploité par la Tunisie.**

43. Le potentiel à l'export sur le marché africain s'avère énorme (près de 2 milliards de dollars) avec des marges d'expansion considérables.
44. Les importations de l'Afrique de ces produits représentent **18.2%** de l'ensemble de ses importations de marchandises en moyenne sur la période 2017-2022 et **7.7%** du commerce intra-africain. Ces groupes de produits occupent la 2^{ème} place dans le top20 des produits les plus demandés par l'Afrique et la 2^{ème} place des produits les plus échangés intra-région.
45. **La Lybie** détient, selon les calculs du CCI sur données désagrégées, à elle seule **26.1%** du potentiel à l'export de la Tunisie sur l'Afrique, soit une valeur de **506** millions de dollars. Elle détient, également, **17.7%** de son total inexploité.
46. La Tunisie est passée entre 2003 et 2022, du 4^{ème} au 8^{ème} fournisseur de la Libye. Sa part de marché a reculé de 35%, passant de 6.2% à 4%. Cependant, la Chine et la Turquie se sont hissées respectivement à la 1^{ère} et 2^{ème} position et ce, depuis 2019, après avoir été à la 18^{ème} et 12^{ème} position. L'environnement politique et les conditions sécuritaires, la situation économique et les obstacles liés au financement et aux garanties des transferts bancaires impactent sensiblement les exportations tunisiennes vers le marché libyen.
47. **Les produits alimentaires représentent environ 44% des exportations de la Tunisie vers le marché libyen** sur la période 2011-2022 et avoisinent les **50%** entre 2016 et 2018 contre **30%** pour la période 2007-2010. Ces chiffres expliquent l'absence, au niveau agrégé, d'un potentiel inexploité sur ce marché et valident l'hypothèse avancée par le CCI d'un potentiel inexploité restant dans les autres produits individuels.
48. Le potentiel d'exportation de la Tunisie dans le marché libyen se concentre dans les produits alimentaires transformés et les huiles et matières grasses végétales qui représentent un peu moins de **1/3** du potentiel total de la Tunisie en Libye. Néanmoins, les statistiques du CCI révèlent un potentiel inexploité très important au niveau des produits de textile, habillement (**23.5%**) et de machinerie, électricité (**22%**).
49. **La Côte d'Ivoire est le premier partenaire de la Tunisie dans la région subsaharienne.** Sa part dans les exportations tunisiennes vers l'Afrique a été multiplié par **3.4** fois entre 2010 et 2022, passant de **1.1%** à **4%**. La Côte d'Ivoire est le 4^{ème} marché africain pour la Tunisie et son 1^{er} marché dans la région subsaharienne. Cependant

- et au niveau intra-africain, la Tunisie est le 9^{ème} fournisseur africain de ce pays avec une part de marché de **2.4%** contre **9.4%** pour le Maroc, **3.1%** pour l'Égypte.
50. Au niveau mondial, la Tunisie est un **fournisseur secondaire** pour la Côte d'Ivoire, elle occupe toujours la 40^{ème} place avec une part de marché aux alentours de **0.5%**.
 51. La balance commerciale de la Tunisie avec la Côte d'Ivoire est devenue excédentaire suite à une évolution remarquable des exportations vers ce pays. **Le taux de couverture est passé de moins de 35% en 2002 à 783% en 2022.** Néanmoins, certains produits ont enregistré une dégradation de leur performance à l'exportation, plus particulièrement, les produits pharmaceutiques et les produits en papier et carton.
 52. La Côte d'Ivoire détient, selon les calculs du CCI sur données désagrégées, **4.3%** du potentiel à l'export de la Tunisie sur l'Afrique, soit une valeur de **84 millions de dollars.** Elle détient, également, **4.33%** de son total inexploité, soit 50 millions de dollars.
 53. Le marché ivoirien des produits de "machinerie, composants électriques et équipements électroniques" est porteur pour les produits tunisiens. Néanmoins, la Tunisie demeure un partenaire secondaire de cette économie et son **19^{ème}** fournisseur au niveau mondial et le 4^{ème} après le Maroc, l'Afrique du Sud et l'Égypte au niveau africain avec une part de marché de **0.5%** en 2022 alors qu'elle était de 1.3% en 2021 et ce, bien qu'elle ait le RCA le plus élevé du continent.
 54. La ZLECAf peut être une opportunité intéressante pour les entreprises tunisiennes spécialisées dans les composants électriques d'explorer le potentiel d'exportation sur le marché ivoirien. Les importations de la Côte d'Ivoire d'équipements et matériels électriques sont soumises à des droits de douane estimés à un taux variant entre **26,5%** et **42,5%** selon les produits concernés. **La libéralisation tarifaire dans le cadre de la ZLECAf va, ainsi, générer une augmentation des exportations tunisiennes pour ce groupe de produits entre 61% et 98%,** toutes choses égales par ailleurs.

Certes, l'adhésion de la Tunisie à la ZLECAf recèle de larges possibilités, mais la production des effets attendus en termes d'exportation, d'investissement, de croissance, d'emploi et de bien être va dépendre des capacités compétitivités réelles de l'économie nationale.

Ainsi, pour renforcer ce positionnement, **il est recommandé de :**

- Élaborer une stratégie nationale d'insertion, d'intégration et de positionnement sur le continent africain qui adopte une vision claire, stratégique et partagée par l'ensemble des intervenants. L'intégration régionale qui devrait faire partie intégrante des nouveaux choix stratégiques de la Tunisie au plan économique ;
- Accélérer la transformation structurelle de l'économie via un nouveau modèle économique et une dynamique intimement liée au développement du secteur industriel. Cela nécessite l'amélioration de la compétitivité des produits industriels tunisiens exportés sur les marchés internationaux (i) et la progression sur l'échelle de la complexité économique qui peut favoriser grandement la coopération dans un contexte de triangulation du commerce.
- Développer des partenariats stratégiques avec les pays qui ont réussi à conquérir le marché africain, comme la Chine, la Turquie et certains pays de l'Union européenne. Cela peut se faire par les canaux majeurs pour l'internationalisation des entreprises tunisiennes, à savoir l'investissement direct étranger (i), les chaînes de valeur mondiales par une intégration dans des chaînes de valeur dirigées par ces pays ou une relocalisation de certaines phases et activités de ces chaînes (ii) et les accords commerciaux (iii).
- Renforcer la performance de la diplomatie économique en étendant ses capacités institutionnelles, et mobilisant les ressources humaines compétentes et polyvalentes nécessaires pour monter plus en compétence. Les relations commerciales de la Tunisie avec ses partenaires africains peuvent, ainsi, être renforcées si des compétences diplomatiques sont combinées avec les outils économiques pour promouvoir les objectifs politiques, économiques et stratégiques de son adhésion à la ZLECAf.
- Accompagner et vulgariser les opportunités offertes sur le marché africain.
- Renforcer davantage le cadre institutionnel lié à la facilitation du commerce et l'investissement surtout en relation avec le transport, la logistique, et l'appui financier et assurantiel des échanges et ce, pour faciliter l'accès des entreprises tunisiennes aux marchés africains.

Introduction

L'Afrique est sans aucun doute le continent le plus riche en ressources telles que le pétrole, le gaz naturel, le cuivre, l'uranium, l'or, le diamant... Elle accapare 30 % des réserves mondiales en pétrole, gaz et minéraux, mais peine à transformer cette richesse en performance. Selon le rapport de l'Institut de Gouvernance des Ressources Naturelles (NRGI) « Triple Win : How mining can benefit Africa's citizens, their environment and the energy transition », l'Afrique détient des parts considérables des réserves mondiales de 11 minéraux nécessaires à la transition énergétique (entre 20% et 90%) comme les métaux du groupe du platine, le cobalt, le chrome et le zircon¹. Le continent africain dispose aussi de plus de 90% des réserves planétaires des métaux nécessaires à la fabrication des piles à combustible, des électrolyseurs nécessaires à la production de l'hydrogène vert et des catalyseurs automobiles, de 80% des réserves mondiales de phosphate nécessaire à la fabrication des cathodes des accumulateurs LFP et des engrais, et entre 20% et 55% des réserves mondiales de neuf autres minéraux indispensables pour la fabrication des solutions de stockage d'énergie, des panneaux photovoltaïques, des pales d'éoliennes et de divers composants des véhicules électriques. L'Afrique détient, aussi selon le rapport, 19 % des réserves mondiales de métaux nécessaires à la fabrication d'un véhicule électrique standard alimenté par une batterie.

D'ici 2050, la population totale de l'Afrique atteindrait environ 2.5 Milliard d'habitants, soit le ¼ de la population mondiale contre près de 1/10 en 1964, année de création de l'Organisation de l'Unité Africaine (OUA), premier pas vers l'Afrique unie et solidaire. Plus de 4/5 de la population africaine occupe la région subsaharienne. Également, et comme indique le rapport de l'OCDE, la BAD et le PNUD sur « Les perspectives économiques en Afrique 2016 », le continent africain connaît une évolution sans précédent de son urbanisation dont le taux a doublé dans un demi-siècle (1964-2014), passant de 20% à 40.7% et il va avoisiner la barre de 60% d'ici 2050.

Le rapport des Nations Unies sur les perspectives de la population mondiale (2022) indique que 8 pays représentent à eux seuls, plus de la moitié de la croissance démographique projetée d'ici 2050 dans le monde. Cinq de ces pays qui vont avoir une évolution spectaculaire de leur population font partie de l'Afrique (Congo. RD, Égypte, Éthiopie, Nigéria, Tanzanie). Le défi reste donc à voir si l'Afrique est capable de transformer ce don démographique en dividende (en termes de croissance économique potentielle).

Néanmoins, l'Afrique est, également, le continent le plus pauvre du monde. En effet, 72% des pays les moins avancés (PMA), qui sont, selon l'ONU, le maillon le plus faible et le plus pauvre de la communauté internationale sont situés en Afrique, soit 33² pays parmi 46, ce qui explique l'incapacité du continent à atteindre les objectifs du Millénaire pour le développement. Le revenu par habitant des pays africains est l'un des plus faibles au monde (1960 \$ USA en 2021) représentant 16% de la moyenne mondiale et environ 34% de la moyenne des pays en développement, contre 65% et 137%, respectivement, pour les PED des Amériques (Amérique Latine et des Caraïbes) et, 55% et 115% pour les PED d'Asie. L'Afrique a toujours souffert d'une mauvaise gestion des ressources, d'un faible développement des secteurs productifs, d'une baisse des niveaux d'investissement, d'une accumulation de la dette, d'une détérioration des conditions

¹ Natural Resource Governance Institute (NRGI) (2022): « Triple win: How mining can benefit Africa's citizens, their environment and the energy transition », Rapport/ 2 Novembre 2022

² En 2022, les PMA africains sont les suivants : Angola, Bénin, Burkina Faso, Burundi, Comores, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Gambie, Guinée, Guinée-Bissau, Lesotho, Libéria, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritanie, Mozambique, Niger, Ouganda, République centrafricaine, République démocratique du Congo, Rwanda, São Tomé-et-Principe, Sénégal, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Soudan du Sud, Tanzanie, Tchad, Togo et Zambie.

sociales et d'un épuisement croissant des capacités institutionnelles, et d'une faible intégration dans l'économie mondiale (environ 3% des échanges mondiaux).

En fait, de nombreux pays, essentiellement, de l'Afrique sub-saharienne, riches en ressources naturelles, restent fortement tributaires des revenus générés par la production minière ou pétrolière et souffrent d'une diversification limitée de leurs paniers d'exportations. Selon, le NRG (National Resource Governance Institute), plus de la moitié des exportations de nombreux pays en Afrique subsaharienne proviennent des ressources naturelles, voire 90 % pour les pays les plus dépendants au pétrole, constituant une large part des recettes gouvernementales. C'est pourquoi, selon William Edgett Smith, célèbre auteur tanzanien, "*nous devons courir pendant que les autres marchent*". À cet égard et conscients de l'importance de la coopération régionale, les pays africains ont considéré l'intégration continentale comme un élément clé de leurs stratégies de développement, en témoigne la conclusion d'un certain nombre d'accords commerciaux régionaux.

L'intégration africaine sont, de nouveau, à l'ordre du jour. Enraciné dans le panafricanisme, l'Agenda 2063, est un programme directeur concret d'autonomie collective pour 50 ans, (2013 - 2063), qui vise à transformer l'Afrique en un acteur mondial puissant sur la future scène internationale. L'Union africaine (UA) se concentre sur ce plan pour donner une priorité absolue à l'intégration régionale et continentale sous le slogan "L'Afrique que nous voulons". Si la richesse, la cohésion sociale et le développement humain sont les objectifs à atteindre, l'intégration régionale est le moyen d'y parvenir.

Dans ce cadre, la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), un des 15 projets phares de l'UA et de l'Agenda 2063 (programmes clés visant à accélérer la croissance économique et le développement), offre à l'Afrique une chance unique d'uniformiser le climat économique et représente un véritable espoir pour la prospérité à long terme du continent africain. A cet égard, le président de la Commission de l'UA, Moussa Faki Mahamat, a déclaré : "*Nous sommes en train de réaliser un vieil objectif des pères fondateurs de l'OUA, qui était de construire un marché unique africain*".

La Tunisie figure parmi les premières nations qui ont adhéré au projet de la ZLECAf. Cette adhésion atteste de la dimension stratégique de l'intégration régionale dans la nouvelle vision de développement portée par le pays.

En effet, la ZLECAf exprime tout d'abord un marché beaucoup plus large et attrayant, non seulement pour les entreprises nationales, mais aussi pour les investissements étrangers. Elle devrait ensuite corriger les limites du modèle à l'œuvre marqué par une forte concentration des marchés et des partenaires. La ZLECAf, pourrait, enfin, contribuer à faire de la Tunisie un hub économique mettant à profit sa proximité géographique.

Certes, l'adhésion de la Tunisie à la ZLECAf recèle de larges possibilités, mais la production des effets attendus en termes d'exportation, d'investissement, de croissance, d'emploi et de bien être va dépendre des capacités compétitivités réelles de l'économie nationale.

La question est de savoir dans quelle mesure l'adhésion à la ZLECAf est-elle bénéfique à la Tunisie et quelles sont les conditions d'optimisation de cette adhésion.

Plus concrètement ce travail s'attache à mesurer les résultats potentiels de l'adhésion de la Tunisie à la ZLECAf, surtout les effets de libéralisation tarifaire s'y rattachant sur le commerce de marchandises tuniso-africain, à valoriser le potentiel d'exportation de la Tunisie sur les marchés africains et à détecter les niches potentielles pour les produits exportables par la Tunisie.

A cette fin, l'étude est structurée en trois parties. La première partie passe en revue les efforts historiques d'intégration régionale africaine depuis la création de l'Organisation de l'unité africaine (OUA) en 1963 et de plusieurs communautés économiques régionales (CER) jusqu'à la création de la ZLECAf, dont la Tunisie fait partie intégrante.

La deuxième partie consiste à analyser la performance des exportations tunisiennes sur le continent africain. L'analyse se concentre sur une sélection d'indicateurs d'intégration commerciale en s'appuyant sur 4 catégories d'indicateurs : les indicateurs liés au commerce, les indicateurs régionaux, les indicateurs issus de la littérature du réseau, et les indicateurs liés aux coûts commerciaux.

La troisième partie se propose d'évaluer les effets directs et implicites de la ZLECAf sur les exportations du pays en se basant sur un modèle de gravité. La spécification retenue tentera d'expliquer les flux d'exportations tunisiennes vers les partenaires africains sous l'effet des facteurs de proximité, dont la logique est, selon des développements récents, fort influente sur l'orientation des échanges commerciaux bilatéraux

Le modèle de gravité appliqué permet de détecter les opportunités résultant de la création et la mise en force de la ZLECAf et de simuler les effets à l'exportation de l'adhésion de la Tunisie à cet accord et ce, afin de fournir des recommandations à même de renforcer l'intégration de la Tunisie dans son milieu continental et se repositionner sur le marché africain.

1. Le processus d'intégration régionale en Afrique et la logique de la ZLECAf

Fondamentalement, l'intégration régionale a été envisagée à l'origine comme une expression internationale de l'économie de marché, un transfert des mécanismes économiques nationaux sur une échelle élargie. Les premières approches théoriques (plus particulièrement Balassa (1961) l'assimilent à la création d'une zone de libre-échange (ZLE) ou d'une union douanière (UD) caractérisée par l'élimination, à l'échelle régionale, des barrières commerciales et des mesures discriminatoires (O.A. Gbaguidi , 2013).

Dans « The theory of economic integration (1961) », Balassa définit indirectement l'intégration économique en la considérant comme un processus et un état de fait. Lorsqu'elle est considérée comme un processus, elle englobe les mesures visant à abolir la discrimination entre les unités économiques appartenant à différents États nationaux. Par ailleurs, lorsqu'elle est considérée comme un état de fait, elle peut être représentée par l'absence de diverses formes de discrimination entre les économies nationales. Partant de la première approche, Balassa a proposé un schéma d'intégration régionale qui décrit un processus se déroulant en 6 étapes à savoir la zone de libre-échange, l'union douanière, le marché commun, l'union économique et monétaire.

Dans le discours contemporain, l'intégration régionale renvoie à la convergence des politiques nationales vers la mise en place des institutions régionales dans le but d'atteindre un certain nombre d'objectifs communs au plan social, économique et environnemental.

En ce sens, la commission européenne définit l'intégration régionale comme étant « le processus qui consiste à surmonter, d'un commun accord, les obstacles politiques, physiques, économiques et sociaux qui séparent les pays de leurs voisins, et à collaborer à la gestion de ressources partagées et de biens communs régionaux. Elle poursuit trois objectifs principaux : la stabilité politique, le développement économique et les biens publics régionaux »

Cette définition prend une perspective plus vaste quand on la compare au concept plus strict de l'intégration économique. Cette dernière désigne, selon la définition de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), un processus de renforcement de l'interconnectivité auquel prennent part les pays d'une région et qui passe par une collaboration accrue et une unification des politiques dans différents domaines (CNUCED (2021)). Elle englobe, pour, Park et Claveria (2018), six grands volets : le commerce et l'investissement ; les questions monétaires et financières ; les chaînes de valeur régionales ; les infrastructures et la connectivité ; la circulation des personnes ; l'intégration institutionnelle et sociale.

Dans le cas de l'Afrique, la Commission économique des Nations unies pour l'Afrique (CEA 2019), définit l'intégration régionale par rapport à sept dimensions : la convergence macroéconomique et l'intégration monétaire et financière ; l'intégration du commerce et de l'investissement ; les migrations et la libre circulation des personnes ; l'intégration des infrastructures ; l'intégration des systèmes de santé ; l'intégration du secteur minier ; la gouvernance, la paix et la sécurité.

Cette logique intégratrice doit couronner un long processus de rapprochement interafricain.

1.1. Historique des efforts d'intégration régionale en Afrique

Après de nombreuses années de colonisation, les pays africains se sont retrouvés fragmentés, avec l'absence de conditions suffisantes pour gérer les institutions du continent et ses vastes richesses en ressources naturelles. Les nombreuses années de colonisation et de guerres civiles dans certaines régions ont entraîné un retard de développement par rapport à d'autres pays et régions dans le monde.

La Commission Economique pour l'Afrique (CEA) indique par ailleurs que l'échec des tentatives menées par les pays du continent africain depuis leur indépendance pour parvenir à une industrialisation réussie a forgé le concept d'intégration régionale au service de la transformation structurelle de l'Afrique. En conséquence, les pays africains ont pris conscience des besoins et des avantages liés à l'intégration régionale et ont misé sur le régionalisme et le sous régionalisme comme facteurs clés de leurs stratégies de développement.

Une succession d'organisations panafricaines ont œuvré pour renforcer la coopération et l'intégration aux plans économique, social et politique en Afrique.

En 1958, le Conseil économique et social des Nations unies a fait le premier pas vers l'intégration régionale africaine en créant la Commission économique pour l'Afrique dont l'action principale est « *de fournir l'assistance technique, les travaux de recherche et l'analyse de politiques afin de renforcer les capacités des institutions chargées de mener le programme d'intégration régionale, notamment l'Union africaine, les communautés économiques régionales et les États membres* ». Le 25 mai 1963, les chefs d'État et de gouvernement de 30 pays africains indépendants se sont réunis pour créer l'Organisation de l'unité africaine (OUA) dont l'objectif principal était de promouvoir la solidarité et l'unité africaine et de s'affranchir de la colonisation et de l'apartheid. L'OUA s'est fixée les objectifs prioritaires suivants : la mise en place et le renforcement de la coopération pour le développement sur le continent ; la protection de la souveraineté et l'intégrité territoriale de ses États membres et l'appui à la coopération internationale.

Ces efforts ont été couronnés, aussi en 1963, par la création de la Banque Africaine de Développement (BAD) avec la contribution de 23 pays membres fondateurs afin de fournir aux pays africains affaiblis par la colonisation, des ressources d'investissement et une assistance technique, en particulier dans les domaines économiques, social et politique. Certains pays africains ont également tiré la leçon des programmes d'ajustement structurel (PAS) des années 80 qui n'ont pas accordé suffisamment d'attention à la composante sociale du développement et aux déficiences institutionnelles des pays sous-développés. Le secteur privé étant, aussi, inefficace ; tous les éléments de la croissance économique ont été principalement stimulés par l'État avec une mauvaise gestion des ressources et une forte ingérence gouvernementale, et des économies essentiellement de rente avec une faible intégration à l'économie mondiale.

Pour renforcer l'intégration économique des pays africains au commerce mondial, diverses communautés économiques régionales (CER) et types d'accords commerciaux préférentiels (ACP) ont été créés au cours des cinq dernières décennies, de la simple zone de libre-échange à l'union douanière. Il existe actuellement 13 CER plus ou moins intégrés à l'échelle africaine. Parmi ces groupements, 8 sont reconnues par l'Union africaine: La Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), l'Union du Maghreb arabe (UMA), la Communauté des États sahélo-sahariens (CEN-SAD), la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE), la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC), l'Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD) et le Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA) (Tableau-1-).

Tableau 1- Principales Communautés Économiques Régionales en Afrique				
Blocs régionaux	Type	Pays membre	Date d'entrée en vigueur	Carte
UMA <i>Union du Maghreb arabe</i>	ZLE	Algérie- Libye- Mauritanie- Maroc- Tunisie .	17 Février 1989	
CEN-SAD <i>Communauté des Etats Sahélo-Sahariens</i>	ZLE	Bénin- Burkina Faso- Rép. Centrafricaine- Tchad- Côte d'Ivoire- Djibouti- Égypte- Érythrée- Gambie- Ghana- Guinée Bissau- Libéria- Libye- Mali- Maroc- Niger- Nigeria- Sénégal- Sierra Leone- Somalie- Soudan- Togo- Tunisie (adhésion en 2001)	04 Février 1998	
COMESA <i>Marché commun de l'Afrique orientale et australe</i>	ZLE	Burundi- Djibouti- Égypte- Érythrée- Eswatini- Éthiopie- Kenya- Libye- Madagascar- Malawi- Maurice- Ouganda- République démocratique du Congo- Rwanda- Seychelles- Somalie- Soudan- Comores- Tunisie - Zambie et Zimbabwe.	06 Décembre 1994	
CEDEAO <i>Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest</i>	ZLE	Bénin- Burkina- Côte d'Ivoire- Gambie- Ghana- Guinée- Guinée-Bissau- Liberia- Mali- Niger- Nigeria- Sénégal- Sierra Leone- Togo- Cap Vert.	24 Juillet 2007	
IGAD <i>Autorité intergouvernementale pour le développement</i>	ZLE	Djibouti- l'Érythrée- l'Éthiopie- le Kenya- la Somalie- le Soudan du Sud- le Soudan et l'Ouganda.	25 Novembre 1996	
SADC <i>Communauté de développement d'Afrique australe</i>	ZLE	Afrique du Sud- Angola- Botswana- Lesotho- Madagascar- Malawi- Maurice- Mozambique- Namibie- République démocratique du Congo- Seychelles- Swaziland- Tanzanie- Zambie- Zimbabwe- Comores.	01 Septembre 2000	
CAE <i>Communauté d'Afrique de l'Est</i>	UD	Burundi- Kenya- Ouganda- Rwanda- Soudan du Sud - Tanzanie – RDC du- Congo	07 Juillet 2000	
CEEAC <i>Communauté économique des États de l'Afrique centrale</i>	ZLE	Angola- Burundi- Cameroun- Rép. Centrafricaine- Congo- RD du Congo- Gabon- Guinée équatoriale- Rwanda- Tchad- Sao Tomé-et-Principe	01 Juillet 2007	
UEMOA <i>Union économique et monétaire ouest-africaine</i>	UD	Bénin - Burkina Faso-Côte d'Ivoire- Guinée-Bissau- Mali-Niger- Sénégal- Togo.	10 Janvier 1994	
SACU <i>Union douanière de l'Afrique australe</i>	UD	Afrique du Sud- Botswana- Eswatini- Lesotho- Namibie	15 Juillet 2004	
CEMAC <i>Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale</i>	UD	Cameroun- République centrafricaine- Congo- Gabon- Guinée équatoriale- Tchad.	24 juin 1999	

Source/ Les auteurs

Note : 1/ ZLE : zone de libre-échange, UD : union douanière, 2/ Voir Ochozias A. Gbaguidi (2013) : « Cinquante ans d'intégration régionale en Afrique : un bilan global », Techniques Financières et Développement 2013/2 (N° 111), pages 47 à 62

De longue date, les différents espaces régionaux à l'intérieur du continent, ont vu leurs statuts préserver même après la mise en place de la zone de libre-échange continentale africaine. En effet, l'article 19 de la ZLECAf stipule que ces différentes communautés continueront d'exister et que les États doivent maintenir le niveau déjà atteint d'intégration régionale relativement élevé en termes d'unions douanières et d'accords commerciaux. Le préambule de la ZLECAf confirme également que les États membres qui font partie d'autres communautés économiques régionales, d'accords commerciaux régionaux et d'unions douanières qui ont atteint entre eux des degrés d'intégration régionale plus élevés que dans le cadre de cet accord doivent maintenir ce niveau plus élevé entre eux.

La ZLECAf vise, en effet, à accroître le commerce intra-africain en améliorant l'harmonisation et la coordination de la libéralisation du commerce, des systèmes de facilitation et des instruments non seulement au niveau des sous-régions (CER), mais aussi au niveau continental.

1.2. La zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) : objectifs et défis

En janvier 2012, la 18^{ème} Assemblée de l'Union africaine a approuvé un cadre global pour la réalisation du régionalisme développemental sur le continent, par sa décision d'établir une zone de libre-échange³ continentale africaine (ZLECAf). Cette dernière est, en fait, une initiative ambitieuse de l'UA ainsi qu'une structure incluse dans le système de l'Union africaine adoptée lors du sommet extraordinaire de l'Union en mars 2018 à Kigali, au Rwanda.

Il s'agit d'une entité formelle qui vise non seulement à stimuler le programme de l'Union africaine en matière de commerce intra-régional, mais qui sera également régie par les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Le traité de Rwanda annonce la création de ce qui sera considéré comme le plus grand bloc commercial du monde. La création de la ZLECAf est l'un des 15 projets phares (programmes clés visant à accélérer la croissance économique et le développement) de l'UA et de l'Agenda 2063. La ZLECAf se présente ainsi comme la plus grande zone de libre-échange au monde en termes de nombre d'États membres (54 États membres).

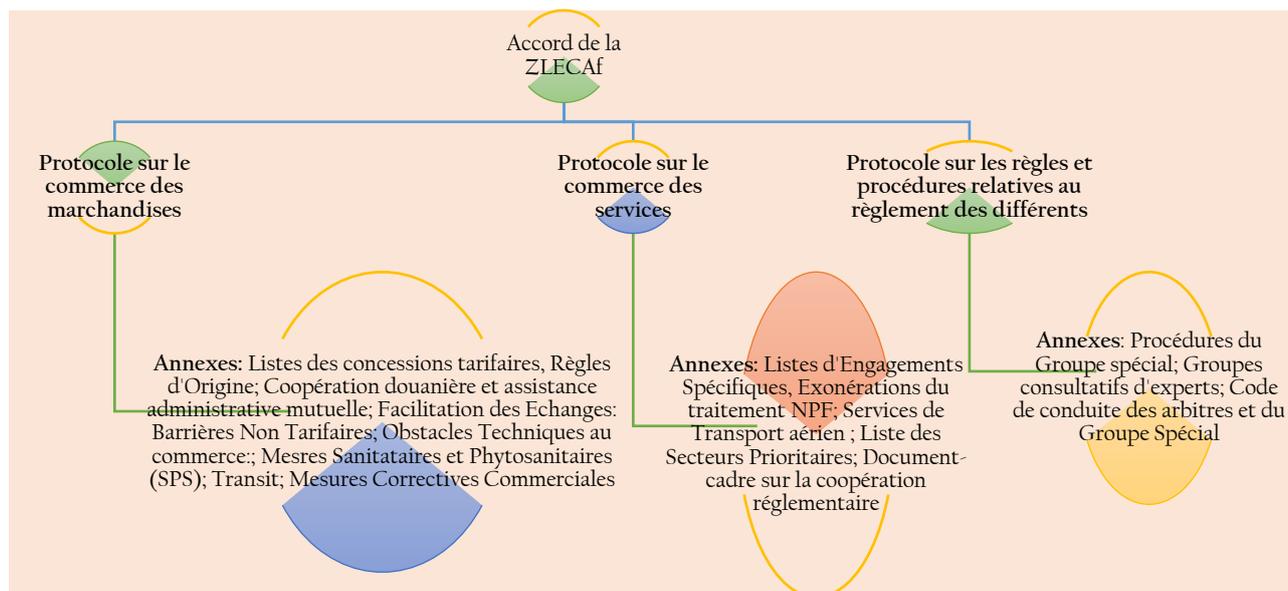
Tous les pays africains, à l'exception de l'Érythrée, ont signé l'accord. Après avoir atteint le nombre minimum de ratifications, à savoir 22, la ZLECAf est entrée en vigueur en mai 2019. Depuis et jusqu'au mois de février 2023, 46 pays, soit 85.2% des 54 signataires de l'accord, avaient déposé leurs instruments de ratification auprès de l'UA. Le 7 octobre 2022, le secrétariat de la ZLECAf a lancé l'initiative de commerce guidé de l'accord à Accra, au Ghana, marquant le début des échanges dans le cadre de l'accord (Tralac (2023)). Cette initiative phare de l'**Agenda 2063** de l'UA fait référence à une zone géographique continentale dans laquelle les biens et services circulent sans restriction entre les États membres de l'Union. L'accord de la ZLECAf vise à stimuler le commerce intra-africain en offrant un accord commercial global et mutuellement bénéfique entre les États membres, couvrant le commerce des biens et des services, les investissements, les droits de propriété intellectuelle et la politique en matière de concurrence. Dans ce contexte, le **Plan d'action pour Stimuler le Commerce Intra-Africain (BIAT)**, l'un des cadres continentaux, vise à utiliser le commerce comme un instrument pour la réalisation du développement socio-économique rapide et durable en renforçant l'intégration des

³ Selon l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les zones de libre-échange (ZLE) sont constituées d'un ensemble de pays membres "au sein desquels les barrières tarifaires et non tarifaires entre les membres sont généralement supprimées, mais sans politique commerciale commune à l'égard des non-membres". Les ZLE sont également le type d'accord régional le plus couramment utilisé.

marchés africains. Il a pour ambition d'accroître sensiblement le volume des échanges qui se font actuellement entre pays africains, en le faisant passer de 13 % en 2021 à plus de 25 % dans la prochaine décennie⁴.

L'accord est, comme le souligne, Mirito. C. B (2021), complexe dans le sens où il est négocié en plusieurs étapes et que, même dans le cadre de chaque étape, certains aspects font l'objet d'un accord alors que d'autres restent en suspens. Il comprend deux phases principales : la première couvre le commerce des biens et des services et les règles et procédures pour le règlement des différends et la deuxième, qui est en cours, couvre les investissements, les droits de propriété intellectuelle et la politique de concurrence (Figure-1-).

Figure -1- Architecture de l'Accord de la ZLECAF



Source : Graphique inspiré de Mirito. C. B (2021) : « La Zone de libre-échange continentale africaine : historique, aperçu et rôle de la douane » ; OMD Actualités 96 Octobre 2021

Une fois mise en œuvre, la ZLECAf couvrira e un marché de plus de 1,3 milliard de personnes avec un PIB combiné de plus de 2.7 billions de dollars américains en prix courants, (6.2 billions de dollars sur la base de la parité de pouvoir d'achat (PPA)). Elle sera régie par cinq instruments opérationnels, à savoir les règles d'origine ; le forum de négociation en ligne ; le suivi et l'élimination des barrières non tarifaires ; un système de paiement numérique et l'Observatoire africain du commerce.

La ZLECAf n'est pas pilotée par les membres, mais "par les États membres de l'Union africaine". Cela signifie que seuls les pays qui sont membres de l'UA et qui, en même temps, ratifient l'accord et ses protocoles ou y adhèrent, seront des "États parties de la ZLECAf". Ces derniers assument la responsabilité juridique d'atteindre les objectifs convenus⁵.

1.2.1. Les Objectifs généraux de la ZLECAf (Article 3)

- a. Créer un marché unique pour les marchandises et les services afin d'approfondir l'intégration économique du continent et réaliser la vision panafricaine 2063 d'une "Afrique intégrée, pacifique et prospère" ;

⁴ Union Africaine/ Développement du commerce et de l'industrie (<https://au.int/fr/developpement-du-commerce-et-de-lindustrie>)

⁵ Document officiel « Accord Portant Création de la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine »

- b. Créer un marché libéralisé pour les marchandises et services ;
- c. Contribuer à la circulation des capitaux et des personnes physiques et faciliter les investissements en s'appuyant sur les initiatives et les développements dans les États parties et les CER ;
- d. Poser les bases de la création d'une union douanière continentale à un stade ultérieur ;
- e. Promouvoir et réaliser le développement socio-économique inclusif et durable, l'égalité de genres et la transformation structurelle des États parties ;
- f. Renforcer la compétitivité des économies des États parties aux niveaux continental et mondial ;
- g. Promouvoir le développement industriel à travers la diversification et le développement des chaînes de valeurs régionales, le développement de l'agriculture et la sécurité alimentaire ;
- h. Résoudre les défis de l'appartenance à une multitude d'organisations qui se chevauchent, et accélérer les processus d'intégration régionale et continentale.

1.2.2. Les objectifs spécifiques (Article 4)

- a. L'élimination progressive des barrières tarifaires et non-tarifaires au commerce des biens ;
- b. La libéralisation progressive du commerce des services ;
- c. L'amélioration de l'accès aux technologies et aux idées étrangères ;
- d. La coopération en matière d'investissement, de droits de propriété intellectuelle et de politique de concurrence ;
- e. La coopération dans tous les domaines liés au commerce ;
- f. La coopération dans le domaine douanier et dans la mise en œuvre des mesures de facilitation des échanges ;
- g. L'établissement d'un mécanisme de règlement des différends ;
- h. L'établissement et le maintien d'un cadre institutionnel de mise en œuvre et de gestion de la ZLECAf.

1.2.3. Principes fondamentaux (Article 5)

- a. Sous l'impulsion des États membres de l'Union africaine ;
- b. Les ALE des CER comme éléments constitutifs de l'ALE avec l'Afrique ;
- c. Géométrie variable ;
- d. Flexibilité et traitement spécial et différencié ;
- e. Transparence et divulgation des informations ;
- f. Préservation de l'acquis ;
- g. Traitement de la nation la plus favorisée (NPF) ;
- h. Traitement national ;
- i. Réciprocité ;
- j. Libéralisation substantielle ;
- k. Le consensus dans la prise de décision ;
- l. Les meilleures pratiques dans les CER, dans les États parties et les conventions internationales liant l'Union africaine.

Ces principes visent généralement à rassurer les États membres sur le fait que les négociations s'appuient sur les réalisations (ou "acquis") des ALE existants et les améliorent, et non à inverser ce qui avait été convenu précédemment (CEA et al., 2019). La géométrie variable et le traitement spécial et différencié offrent aux États membres un certain degré de flexibilité pour prendre des engagements de libéralisation en fonction de leur situation socio-économique spécifique sans contredire le principe d'une libéralisation substantielle. Cependant, malgré ces assurances, les négociations de l'ALE avec

L'Afrique ont été davantage guidées par les intérêts individuels des États membres que par les intérêts collectifs des CER.

La réalisation des objectifs de la ZLECAf serait basée sur des mesures graduelles qui facilitent la conformité, l'introduction d'un acquis moderne, les notifications, une plus grande libéralisation, la résolution des conflits et les évaluations. Ce processus est régi par des entités collectives. En d'autres termes, cette zone de libre-échange (ZLE) représente la tentative des gouvernements africains de libérer le riche potentiel du continent en passant d'économies à forte intensité de main-d'œuvre et à faible productivité à des activités à forte intensité de compétence et à une productivité élevée dans les secteurs de l'industrie et des services.

En conclusion, la ZLECAf devra faire face à plusieurs défis, à savoir le manque de capacité productive de plusieurs pays, le problème des infrastructures, la réticence de certains pays à ouvrir leurs marchés, la crainte des petits pays d'être dominés par les grands, la faible diversification des économies africaines et les difficultés de gouvernance liées à l'incapacité des États à appliquer les textes législatifs.

Dans cette perspective, les négociations visent à conclure un accord commercial global et mutuellement bénéfique entre les États membres de l'Union africaine afin d'accroître de manière significative le commerce intra-africain en supprimant les barrières tarifaires et non tarifaires. Si les produits primaires représentent la majorité des exportations d'un pays, il est presque certain qu'il importera des produits secondaires et tertiaires.

À première vue, la ZLECAf semble être un accord commercial fondé sur des règles ; les engagements juridiques convenus doivent être respectés. Ces efforts comprennent le contrôle de la conformité et le règlement des différends. Il s'agit là d'éléments techniques essentiels de la ZLECAf. Ils servent de normes pour l'analyse de la mise en œuvre de la ZLECAf au fil du temps. Selon une étude de la Banque mondiale, les ramifications des réductions tarifaires sont moins importantes que les retards aux frontières, les régimes réglementaires fragmentés ou les formalités administratives inutiles (bureaucratie réglementaire excessive et rigide). Toutefois, les réponses à ces difficultés sont plus politiques qu'économiques.

Bien qu'il s'agisse d'une zone de libre-échange, la ZLECAf regroupe sept protocoles relatifs au commerce des marchandises, aux règles d'origine et au règlement des différends, au commerce des services, à la politique de concurrence, à la propriété intellectuelle, à l'investissement et au commerce électronique. Le secrétariat de la ZLECAf a décidé d'exclure la libre circulation des citoyens africains de l'accord et de la considérer comme un protocole indépendant.

1.3. Le protocole sur le commerce des marchandises

Le Protocole sur le commerce des marchandises s'articule autour du commerce des biens physiques et des exigences de libéralisation de leurs mouvements dans l'Union africaine. Il traite directement l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires (BNT), l'amélioration de l'efficacité des douanes, la facilitation des échanges et du transit, la coopération sur les barrières techniques au commerce et sanitaires et phytosanitaires, le développement et la promotion des chaînes de valeur régionales et l'insertion dans les chaînes de valeur (Tralac, (2018) et Geda. A et Ylmer. A, (2019)). Il comprend également des classifications complexes concernant les pays les moins avancés (PMA), les règles d'origine, les listes tarifaires et les marchandises sensibles. Le Protocole est entré en vigueur le 30 mai 2020.⁶

⁶ Labour Research service (LRS) et CSI-Afrique (2022) : « Guide du protocole de la ZLECAf sur le commerce des marchandises » ; Labour Research service

1.3.1. Négociations et schéma de démantèlement tarifaire

En septembre 2017, la plupart des éléments du processus de libéralisation tarifaire ont fait l'objet d'un accord, fournissant un cadre aux États membres pour négocier les uns avec les autres. L'article 7 du protocole oblige, ainsi, les États parties à éliminer progressivement les droits à l'importation et les taxes équivalentes. Les éléments les plus significatifs du processus comprennent :

Les parties à la négociation : Union douanière ou États membres individuels de l'accord.

La classification des produits : 3 listes de produits doivent être fournies par chaque État membre ou union douanière, contenant les produits non sensibles, les produits sensibles et les produits exclus. La principale différence entre un produit sensible et un produit non sensible est la durée du délai de libéralisation. Les pays africains les moins avancés (PMA) bénéficieront d'un calendrier de mise en œuvre plus souple que les pays non PMA, non seulement pour les produits sensibles, mais aussi pour les produits non sensibles.

Le schéma de démantèlement tarifaire autour des 03 groupes de produits (Tableau-2-) :

- Le groupe principal couvre 90% des lignes tarifaires ;
- Le groupe des produits sensibles ne représente que 7% des lignes tarifaires ;
- La liste des produits exclus ne concerne que 3% des lignes tarifaires avec un critère supplémentaire pour s'assurer que les États membres ne concentrent pas les produits exclus avec les importations afin d'obtenir une libéralisation plus efficace et efficiente. La clause dite de "double qualification" ou parfois aussi appelée "clause anti-concentration" souligne le fait que les produits exclus ne peuvent pas dépasser 10% des importations.

Les taux de base :

Les négociations seront basées sur le taux NPF⁷(taux de la nation la plus favorisée) depuis l'entrée en vigueur de la ZLECAf en 2019. L'article 37 du traité instituant la Communauté Economique Africaine (CAE), également appelé " Traité d'Abuja", indique que :

- Le meilleur traitement accordé à un pays africain doit être accordé à tous les pays africains
- Si les pays africains accordent une préférence tarifaire à un pays non africain, cette préférence tarifaire doit être accordée à tous les pays africains. Le tableau suivant résume le cadre des négociations tarifaires :

⁷ Le principe de la nation la plus favorisée a été conçu pour empêcher les pays d'accorder un traitement différent d'un partenaire à l'autre. Il s'agit d'une mesure de non-discrimination, permettant à un État de bénéficier des mêmes avantages commerciaux que tout autre État, pour l'importation d'un produit similaire. Chaque Membre traite tous les autres Membres de manière égale, comme ses partenaires commerciaux "les plus favorisés". Si un pays accroît les avantages qu'il accorde à un partenaire commercial, il doit également appliquer ce "meilleur" traitement à tous les autres Membres de l'OMC pour que tous restent les plus favorisés.

Tableau - 2- Modalité de négociation tarifaire pour les PMA1 et les non PMA

Groupe de produits	Niveau d'ambition pour tous les États parties (membres)	Calendrier de mise en œuvre		
		Non-PMA	PMA	Besoins spéciaux/G-7
Produits non sensibles	Pas moins de 90 % des lignes tarifaires	5 ans	10 ans	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 10 ans pour 85 % des lignes tarifaires ; ▪ 15 ans pour 5 % supplémentaires de lignes tarifaires (peut être échelonné de la 11e à la 15^{ème} année).
Produits sensibles	Pas plus de 7 % des lignes tarifaires	10 ans	13 ans	13 ans
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ La libéralisation des produits sensibles peut commencer dès la sixième année, ou plus tôt pour les États parties qui le souhaitent. ▪ Un moratoire de 05 ans dans le cadre des modalités convenues 		
Liste d'exclusion	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas plus de 3 % des lignes tarifaires ▪ Clause anti-concentration : La liste d'exclusion représente au maximum 10 % de la valeur des importations en provenance d'autres pays africains, sur la base d'une période de référence de trois ans (2014-2016 ou 2015-2017). ▪ Soumise à un processus de révision après 5 ans 			

Source : Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) (2021) : « Comprendre la ZLECAf : Guide pour les petites et moyennes entreprises dans la région de la CEDEAO »/ BM (2020)

1.3.2. Règles d'origine

Les règles d'origine sont, par définition, la documentation utilisée pour prouver l'origine du produit dont l'objectif est de garantir que seuls les produits fabriqués par et dans les pays membres bénéficient du démantèlement tarifaire. En d'autres termes, les règles d'origine sont simplement le document de nationalité d'un produit qui est principalement utilisé pour appliquer le traitement tarifaire préférentiel dans le cadre de l'accord sur le marché commun africain ou des recours commerciaux (Article 13). Chaque commerçant d'un État membre de l'accord est légalement tenu de fournir les documents suivants :

- Certificat d'origine ZLECAf
- Déclaration d'origine ZLECAf
- Déclaration du fournisseur/producteur de la ZLECAf

Les règlements d'origine de la ZLECAf sont négociés secteur par secteur, ce qui se traduit par des règles d'origine spécifiques aux produits (plutôt que par des critères d'origine génériques s'appliquant de la même manière à tous les produits). L'avantage de cette approche est que des critères appropriés peuvent être établis pour mieux tenir compte de la dynamique particulière de chaque secteur. Néanmoins, cette approche implique également que les négociations sont plus difficiles et plus compliquées. Au cours de la période précédant les négociations, il est apparu qu'il existait un clivage entre l'Afrique occidentale francophone et l'Afrique orientale et australe sur la question des règles d'origine. Les pays d'Afrique centrale et occidentale étaient favorables à des règles d'origine plus souples, tandis que l'Égypte, l'Afrique du Sud et le Kenya plaidaient pour des lois plus strictes. L'Afrique du Sud a soutenu l'adoption du modèle de la Communauté de Développement d'Afrique Australe (SADC) concernant les règles d'origine comme base des réglementations de la ZLECAf. Finalement, les négociateurs sont parvenus à un accord qui comprend 41 lignes directrices de base avec des exceptions pour 843 lignes tarifaires particulières.

1.3.3. Les Barrières non tarifaires et les mesures sanitaires et phytosanitaires

a. Les mesures/barrières non tarifaires

Les mesures non tarifaires (MNT) peuvent être à la fois obstructives et protectrices. Le défi est en fait de trouver un équilibre entre ces deux catégories de barrières ou mesures. Par ailleurs, les MNT ont tendance, généralement à avoir un impact négatif sur le commerce et, par conséquent, sur le bien-être d'où l'utilisation du concept de barrières non tarifaires (User_Guide_CEA(2019), Hoekman & Nicita, 2008). Elles augmentent le coût des affaires plus particulièrement celles des passages de frontières qui sont très compliqués.

En effet et dans le but de renforcer l'efficacité de la lutte contre les barrières non tarifaires qui représentent le coût le plus élevé pour le commerce intra-africain, le protocole sur le commerce des marchandises accorde une attention particulière à la nécessité urgente de réduire au maximum les obstacles non tarifaires qui sont les plus élevés et coûteux dans le monde (Articles 10 et 12). L'annexe 5 de la ZLECAf sur les barrières non tarifaires a été conclue, mais le défi réside dans sa mise en œuvre. L'article 12 exige des États parties qu'ils préparent des plans d'élimination des BNT assortis de délais.

b. Les mesures sanitaires et phytosanitaires

Les mesures sanitaires et phytosanitaires ont un impact direct sur la santé et la sécurité des communautés. « En répondant aux demandes d'accès aux marchés, les États parties veillent à ce que leurs mesures sanitaires ou phytosanitaires soient fondées sur une évaluation, selon les circonstances, des risques pour la vie ou la santé humaine, animale ou végétale, en tenant compte, le cas échéant, des techniques d'évaluation des risques mises au point par les organisations internationales compétentes ».

Ces mesures ont, en fait, pour objectif de « garantir la salubrité des aliments, de protéger la santé des personnes et des animaux et de préserver les végétaux » et pourraient contribuer à améliorer la durabilité des échanges et de la croissance des économies africaines. Toutefois, elles entraînent souvent des coûts élevés plus particulièrement, pour les micro-, petites et moyennes entreprises. Ces dernières contribuent à hauteur de 40 % du commerce intra-africain et sont principalement gérées par des jeunes et des femmes et constituent un segment important du portefeuille d'exportation en Afrique (Silver Ojakol, chef de cabinet au secrétariat de la ZLECAf).

À cet égard, seule la coopération en matière de réglementation peut, selon le rapport de la CNUCED sur le développement en Afrique (2021), permettre d'harmoniser les mesures non tarifaires et de réduire les coûts liés à ces mesures (SPS).

1.3.4. Facilitation du commerce

« La facilitation des échanges est un instrument essentiel pour garantir l'efficacité du commerce international et le développement économique des pays, en raison de son impact sur la compétitivité et sur l'intégration des marchés ». En effet, les différentes définitions de la facilitation du commerce s'articulent autour de l'objectif fondamental suivant : « rendre les échanges commerciaux transfrontaliers plus rapide, moins cher et plus prévisible, tout en garantissant sa sécurité »⁸. Une étude réalisée par l'OCDE (Moisé. E et Sorescu. S (2014)) a montré que l'effet combiné des améliorations apportées dans les domaines qui semblent influencer le plus sur les échanges commerciaux (volumes et coûts commerciaux) dépasse

⁸ NU (2012) : « Trade facilitation implementation guide » <https://tfig.unece.org/FR/details.html>

largement la simple somme des effets des différentes mesures entreprises isolément pour améliorer la facilitation du commerce (Encadré-1-). L'étude estime, ainsi, une réduction de 14.5 % du coût total du commerce pour les pays à faible revenu, de 15.5 % pour les pays à revenu moyen inférieur et de 13.2 % pour les pays à revenu moyen supérieur⁹.

Rappelant que l'OCDE a construit 11 indicateurs fondamentaux de la facilitation des échanges (*TFI*) qui correspondent aux principaux domaines impactant le volume et le coût des échanges commerciaux (importations et exportations) et ce dans le but d'estimer l'importance de ces domaines et les effets des améliorations et des politiques commerciales correctrices qui peuvent dépasser largement les effets de la libéralisation tarifaire, plus particulièrement au sein des ZLE.

Conscient de l'importance cruciale des mesures de facilitation du commerce pour réussir l'intégration commerciale à l'échelle internationale et plus particulièrement intra-régionale, le protocole sur le commerce de marchandises dans le cadre de la ZLECAf comporte Trois annexes distinctes en matière de facilitation du commerce, à savoir :

Annexe 3 -Coopération douanière et assistance administrative mutuelle : fournit un cadre pour la simplification et l'harmonisation des lois et procédures douanières au niveau continental en utilisant les normes internationales dérivées de l'Organisation mondiale des douanes (OMD) et de l'OMC.

Annexe 4 - Facilitation des échanges : exige seulement que les États parties publient ces informations sur Internet "dans la mesure du possible" (ITC, 2019). Dans d'autres cas, certaines dispositions qui figurent dans l'accord de libre-échange sont totalement omises de l'annexe 4 de l'accord ZLECAf.

Les dispositions de fond de l'annexe 4 sont basées sur le texte de l'Accord sur la facilitation des échanges (TFA_ Trade Facilitation Agreement Facility), qui a été adopté lors de la Conférence ministérielle de Bali en 2013 et est entré en vigueur le 22 février 2017 et qui vise à stimuler le commerce mondial en accélérant le mouvement, la mainlevée et le dédouanement des marchandises. Cependant, alors que le TFA oblige les États membres à publier des informations sur les procédures et les restrictions en matière de commerce et de transit, les taux de droits et de taxes appliqués..., les dispositions de l'annexe 4 ne sont qu'une version allégée du TFA. Ainsi, à titre d'exemple, alors que l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges (TFA Facility), oblige les États membres à publier des informations sur « les procédures et les restrictions en matière de commerce et de transit, les taux de droits et de taxes appliqués » ..., l'annexe 4 exige seulement que les États parties publient ces informations sur Internet "*dans la mesure du possible*" (ITC (2019). Dans d'autres cas, certaines dispositions qui figurent dans l'accord de la ZLECAF sont totalement omises de l'annexe 4.

Annexe 8 -Transit. (Article 2)

1. Les États parties s'engagent à accorder à tout trafic en transit la liberté de traverser leurs territoires respectifs, par tout moyen de transport approprié à cette fin, lorsqu'il provient de :

- (a) Un État partie, ou est à destination d'un pays membre ;
- (b) Une tierce partie et est à destination d'autres tierces parties ;
- (c) D'États parties et est à destination de pays tiers ;
- (d) DE tierces parties et à destination de tierces parties.

⁹ Moisé. E et Sorescu. S (2014) : « Indicateurs sur la facilitation des échanges : Effets possibles de la facilitation sur les échanges des pays en développement », Éditions OCDE, Paris.

2. Les États parties s'engagent à ne pas percevoir de droits d'importation ou d'exportation sur le trafic en transit visé à l'alinéa 1 du présent Article.
3. Un État partie peut percevoir des redevances administratives et des frais équivalents aux services rendus.
4. Les États parties s'engagent à veiller à ce qu'il n'y ait aucune discrimination dans le traitement des personnes, des marchandises et des moyens de transport en provenance ou à destination des États parties, et à assurer que les frais et tarifs d'utilisation de leurs installations par d'autres États parties ne soient pas moins favorables que ceux accordés à leur propre trafic.
5. Un État partie ne peut prendre des mesures qui constitueraient un moyen de discrimination arbitraire ou injustifiable conformément aux articles 26 et 27 du Protocole sur le commerce des marchandises.

Encadré - 1- La Facilitation du commerce

a- Facilitation du commerce : Définitions

Pour l'OCDE, Faciliter les échanges consiste à rationaliser et à simplifier les procédures du commerce international pour réduire les coûts commerciaux globaux en améliorant l'efficacité à chaque étape de la chaîne du commerce international et pour accroître le bien-être économique, en particulier pour les économies émergentes et en développement. En tant que telle, la facilitation des échanges couvre l'ensemble des procédures aux frontières, de l'échange électronique de données sur une transaction commerciale à la simplification et à l'harmonisation des documents commerciaux, en passant par la possibilité de faire appel des décisions administratives des agences frontalières.

Pour l'ASEAN, la facilitation des échanges est décrite comme « un commerce et des douanes, des processus, des procédures et des flux d'informations connexes simples, harmonisés et standardisés qui devraient réduire les coûts de transaction, améliorant ainsi la compétitivité et l'intégration des exportations ».

D'autres définitions plus larges, comme celles de la CNUCED ou l'APEC, peuvent inclure, outre les questions relatives aux douanes et au transit, les transports et la logistique, les infrastructures de transports, de télécommunications et énergétiques, les banques, les assurances, les pratiques commerciales.

La facilitation du commerce peut recouvrir selon l'UNCTAD, des mesures concernant¹⁰ :

« Les formalités, les procédures et les documents, ainsi que l'utilisation de messages traditionnels et Électroniques pour les transactions commerciales ;

Une accélération du mouvement physique des marchandises grâce à une amélioration des services douaniers (transparents, prévisibles et uniformes), du cadre réglementaire et des infrastructures de transport et de communication ; il faut ajouter à cela l'utilisation de l'informatique et l'automatisation douanière ;

L'examen et la diffusion en temps utile des informations relatives aux échanges commerciaux à toutes les parties concernées (négociants, entreprises, prestataires de services et organismes gouvernementaux), de préférence par le biais d'un mécanisme de consultation reconnu, tel qu'un organisme de facilitation du commerce »

Une définition plus large englobe l'ensemble de l'écosystème dans lequel se déroule le commerce international. Cela couvre les règles douanières, les processus administratifs et les formalités réglementaires, ainsi que les infrastructures matérielles, les technologies de l'information, la bonne gouvernance et les réglementations nationales.

b- Pourquoi la facilitation des échanges est essentielle au fonctionnement des chaînes d'approvisionnement mondiale (OCDE_ Facilitation des échanges)

Dans un monde interconnecté où les marchandises traversent souvent les frontières à plusieurs reprises en tant que produits intermédiaires et finaux et dans un contexte de perturbations de la chaîne d'approvisionnement, les politiques de facilitation des échanges peuvent :

- Permettre un meilleur accès des entreprises aux intrants de production en provenance de l'étranger et soutenir une plus grande participation aux chaînes de valeur mondiales, y compris des petites et moyennes entreprises (PME).
- Contribuer à réduire les coûts commerciaux globaux et à accroître le bien-être économique, en particulier pour les économies en développement et émergentes.

¹⁰ UNCTAD (2006) : Manuel de facilitation du commerce : Notes techniques sur les mesures essentielles de facilitation du commerce » ; UNCTAD

- Assurer la livraison en temps voulu des biens médicaux et des produits agricoles périssables, qui sont tous deux très sensibles aux retards à la frontière.
- Promouvoir la résilience des chaînes d'approvisionnement mondiales et contribuer à relever les défis et saisir les opportunités des transitions numérique et verte.

La facilitation des échanges devient de plus en plus importante à l'ère numérique. Le nombre croissant de colis traversant les frontières internationales accroît à la fois la demande et crée de nouveaux défis pour la facilitation des échanges. De plus, dans le cadre des réponses aux défis aux frontières liées à la pandémie de COVID-19, de nombreuses économies ont fait un usage accru des outils numériques pour mettre en œuvre des mesures visant à rationaliser les processus commerciaux et les exigences documentaires.

Source : OCDE

1.2. Le statut de la Tunisie

Pour obtenir officiellement le statut d'État membre de la ZLECAf, tout pays membre de l'Union africaine (UA) doit signer l'accord, achever le processus de ratification et déposer son offre tarifaire pour les négociations sur les tarifs et les règles d'origine.

Le 21 mars 2018, le gouvernement tunisien a signé, à Kigali, au Rwanda, l'Accord prévoyant la création de la ZLECAF ainsi que les protocoles d'Accord relatifs au commerce des marchandises, au commerce des services et celui relatif aux règles et procédures relatives au règlement des différends. Néanmoins, la ratification parlementaire était nécessaire pour parachever les procédures d'adhésion et le projet de loi organique relatif à l'approbation de l'accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF) a été rejeté le 5 mars 2020 à cause de : « l'absence de lignes directes de transport aérien et maritime, l'absence de missions diplomatiques, le gap entre les pays africains francophones et anglophones le problème de la souveraineté de nombreux pays africains »...Le 7 Aout 2020, la deuxième loi organique n° 2020-34, portant approbation de l'accord ZLECAF, a été promulguée et la Tunisie a présenté son instrument de ratification à la Commission de l'Union africaine le 27 novembre 2020, devenant ainsi le 31^{ème} État partie à la ZLECAF.

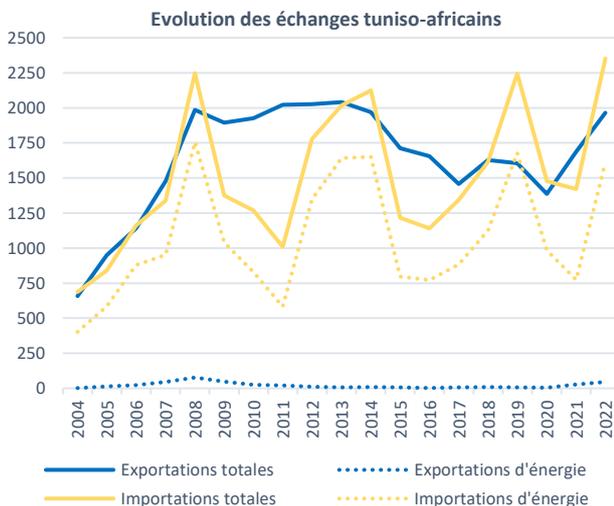
Le 25 Mai 2023 et à l'occasion de la journée de l'Afrique, la Tunisie a enregistré deux opérations d'exportation dans le cadre de la ZLECAF. Deux certificats d'origine ZLECAF ont été délivrés à deux entreprises opérant dans les secteurs de la chimie et de l'agroalimentaire, et ce, vers le Cameroun, l'un des partenaires commerciaux les plus importants de la Tunisie en Afrique subsaharienne.

L'insertion de la Tunisie à la ZLECAF couronne un long processus de relations commerciales avec le continent africain qui mérite d'être évalué pour identifier les forces et les faiblesses actuelles, ainsi que les effets potentiels du commerce tuniso-africain dans l'avenir,

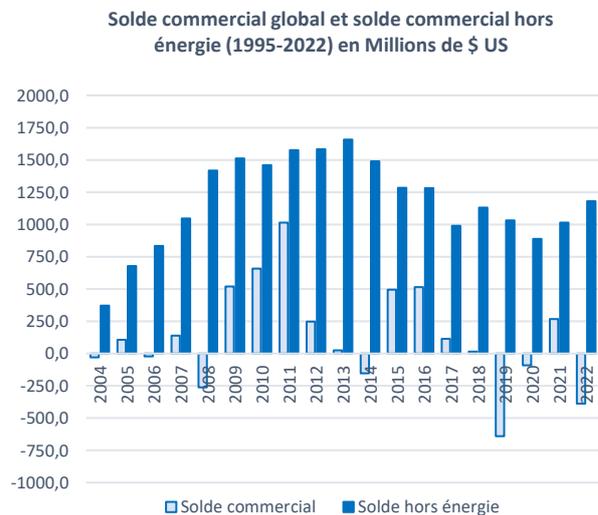
2. Analyse de la performance du commerce tuniso-africain : l'approche basée sur les indicateurs commerciaux

Au fil des années, les échanges commerciaux entre la Tunisie et l'Afrique¹¹ ont évolué mais à pas modeste. La balance commerciale avec le continent africain est très influée par la situation de la balance énergétique qui pèse lourdement sur la balance commerciale globale de l'économie. En 2022, le solde de la balance commerciale était déficitaire avec une valeur de 387.2 millions de dollars. Ce déficit provient essentiellement d'un déficit énergétique de 1567 millions de dollars. La balance hors énergie est, par contre, toujours excédentaire (1180 millions de dollars). Le taux de couverture reflétant les performances relatives à l'exportation, est passé d'une moyenne de 111.3% sur la période 2000-2010 à 114.2% sur la période 2011-2022, témoigne d'un dynamique encore faible en termes de valeur (Figure-2 -A et B). En 2022, la Tunisie importait pour près de 2.4 milliards de dollars de marchandises tandis que ses exportations vers les marchés africains étaient évaluées à près de 2 milliards de dollars. La part des échanges de la Tunisie avec le continent représentait ainsi seulement 11.3% des exportations et 9% importations totales.

Figure - 2 - Échanges bilatéraux entre la Tunisie et l'Afrique



Source : UNCTAD et Trade Map (2024)

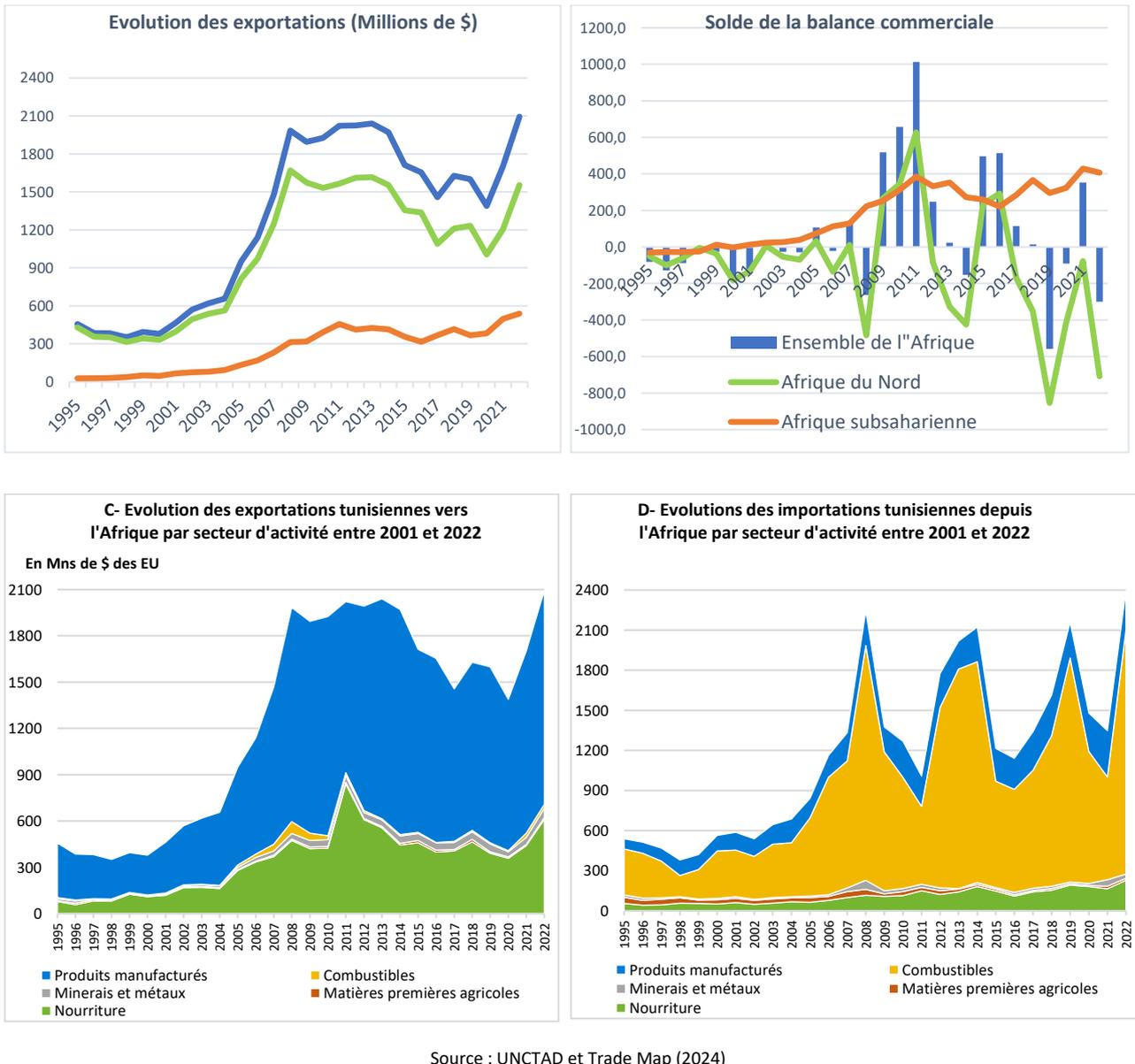


Source : UNCTAD et Trade Map (2024)

La structure des échanges bilatéraux entre la Tunisie et le continent africains reflète en partie la structure générale des échanges commerciaux du pays avec le reste du monde. Les produits manufacturés se sont taillés la part du lion dans les exportations aussi bien au niveau global qu'au niveau africain, représentant aux alentours de 82% et de 70%, respectivement, du total des exportations. Les produits alimentaires de base, essentiellement les dattes, accaparent, quant à eux près de 26% du total exporté vers l'Afrique. Cependant, les importations, et à l'encontre de la structure des importations vers le reste du monde, sont concentrées sur peu de produits, essentiellement énergétiques à raison de 70% (Figure-3- A, B, C et D).

¹¹ Les données proviennent, essentiellement, des bases de données TradeMap du Centre du Commerce International des Nations Unies (ITC) et de la base de données de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (UNCTAD) pour les échanges commerciaux et de la base de données de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour les Tarifs.

Figure - 3 - Évolution des échanges commerciaux tunisiens totaux et intra-africains



Cette faible intégration continentale de la Tunisie peut s'expliquer par plusieurs facteurs mais plus particulièrement :

- Une dépendance du dynamisme des exportations et de la progression de la Tunisie dans les chaînes de valeurs mondiales aux investissements directs des partenaires européens et aux entreprises du régime offshore ;
- Un manque d'exploitation par la Tunisie de tous les avantages potentiels de l'ouverture commerciale. De par son statut, le secteur offshore entretient peu de relations avec le reste de l'économie et s'oriente vers l'Europe ;
- Une faible intégration des communautés économiques régionales africaines et plus particulièrement celles auxquelles appartient la Tunisie (UMA (2.7%), CENSAD (8%), COMESA (10.3%)) ;
- Une faible intégration de la Tunisie dans ces trois communautés. Les exportations tunisiennes vers les pays de la région maghrébine ne dépassent pas 7.6% du total des exportations du pays ;
- Un manque de communication : l'adhésion de la Tunisie au COMESA en juin 2019, date d'entrée en vigueur de l'accord ZLECAf, lui permet de bénéficier d'une exonération totale de tous les

droits de douanes et autres frais et taxes d'effet équivalent, sous réserve du principe de réciprocité. Cet accord couvre, entre autres, tous les produits industriels importés des pays membres de la zone de libre-échange COMESA. Par ailleurs, les exportations de la Tunisie vers les pays du COMESA ne dépassent pas 5% du total de ses exportations et 7.5% du commerce intra-COMESA ;

- Une existence des barrières non tarifaires (BNT), de coûts de transaction et défaillance des infrastructures : les études réalisées dans le but de mesurer les effets économiques des zones de libre-échange montrent avec une quasi-unanimité que ces trois facteurs impactent sensiblement le commerce intra-africain. Elles permettent de constater que les effets de la ZLECAf sur le bien-être, la croissance et surtout sur le commerce intra-africain augmentent lorsque la réduction des BNT et l'adoption de mesures améliorant et protégeant la facilitation du commerce sont envisagées parallèlement à la libéralisation tarifaire (Chauvin, N., Ramos, P., & Porto, G. (2016) ; Mevel, S et S. Karingi (2012) ; Groupe de le FMI : Abrego, L., Amado, M.A., T. Gursoy, G.P. Nicholls, et H. Perez-Saiz (2019)). L'effet de la réduction des BNT, de la réduction des coûts de transaction et de l'amélioration de la facilitation du commerce dépasse largement celui de la seule libéralisation tarifaire totale.

Une analyse plus détaillée de la structure par marché et par produits des échanges tuniso-africains, serait à même de mettre en évidence la vraie performance notamment à l'exportation de la Tunisie.

En utilisant l'approche des indicateurs du commerce extérieur, l'on va essayer de répondre à une question particulière au travers une série d'indicateurs qui varient de plus simples au plus sophistiqués. Ces indicateurs sont fortement recommandés pour l'analyse descriptive et peuvent aider à détecter les variables qui affectent directement les échanges commerciaux bilatéraux.

Au plan méthodologique, l'étude de Bouët, Cosnard et Laborde (2017), « *Measuring trade integration in Africa* »¹² en constitue un véritable guide et une principale référence. Les auteurs ont développé une boîte à outils pour une meilleure évaluation du niveau réel d'intégration commerciale sur le continent africain et ce à partir d'un examen complet des indicateurs et des méthodologies disponibles. Les indicateurs retenus dans le document incluent ceux qui ont récemment émergé de l'analyse des réseaux de production, du commerce et d'investissement (commerce en valeur ajoutée et chaînes de valeur mondiales).

Pour évaluer l'intégration commerciale de la Tunisie en Afrique et les effets de son adhésion à la ZLECAf, la démarche proposée consiste à articuler l'analyse de la performance à l'exportation autour de 4 catégories d'indicateurs :

- Les indicateurs basés sur les flux commerciaux
- Les indicateurs régionaux
- Les Indicateurs issus de la littérature du réseau
- Indicateurs des coûts commerciaux

2.1. Indicateurs basés sur les flux commerciaux

La méthode axée sur les indicateurs liés aux flux bilatéraux du commerce repose sur le principe de "partenaires commerciaux naturels" (Encadré-2-). Il s'agit de l'ouverture commerciale (i), de la part du commerce intra-africain dans le commerce total du continent (ii), de l'Intensité du commerce intra-régional et bilatéral entre la Tunisie et ses partenaires africains (iii), de l'introversion du commerce régional (iv).

¹² Bouët, A, Cosnard, L et Laborde, D (2017) : «Measuring trade integration in Africa », Journal of Economic Integration, n°4/Vol 32, pages 937-977

Le principe de "partenaires commerciaux naturels" prévoit un résultat positif pour les accords de libre-échange. Lipsey (1960), Wonnacott et Lutz (1989), Summers (1991) et Deardorff et Stern (1994) sont les principaux tenants de cette hypothèse du partenaire commercial naturel, selon laquelle les ALE entre partenaires commerciaux naturels sont plus susceptibles d'accroître leur bien-être économique (1989). Krugman (1991) montre, en ce sens, que le coût d'un accord préférentiel entre partenaires commerciaux naturels est moins élevé que celui d'un accord entre des pays qui commercent peu entre eux.

Cette hypothèse, basée sur l'approche du volume des échanges, suggère que les membres d'un ALE proposé devraient commercer de manière disproportionnée plus les uns avec les autres afin d'être un bloc commercial prospère.

Selon Schiff et Wong (2007), les partenaires commerciaux naturels sont « moins susceptibles de produire des détournements de commerces et ont plus à gagner de la formation d'un accord commercial régional (ACR) ». Les auteurs indiquent l'existence de deux optiques pour cette hypothèse, « selon que l'on se réfère à l'importance des flux initiaux des échanges et à la complémentarité commerciale entre les partenaires potentiels d'un accord commercial régional ou à la proximité géographique et les coûts du commerce, essentiellement de transport entre eux ». Les deux optiques restent pertinentes pour toute analyse et mesure l'intégration économique d'un accord commercial régional.

2.1.1. Ouverture commerciale¹³

La question est de savoir si l'économie tunisienne est suffisamment ouverte sur son espace africain et si l'effort à l'exportation offre des perspectives de promotion du commerce intra-africain et tuniso-africain. ?

La comparaison de la valeur brute des échanges commerciaux avec d'autres variables, en particulier son PIB, est une manière courante d'évaluer l'intégration commerciale d'un pays à l'échelle internationale ou régionale. Les travaux récents de l'OCDE indiquent qu'une augmentation de l'ouverture commerciale (somme des exportations et importations de biens et services rapportée au PIB) de 1 point de pourcentage se traduirait par une croissance de la productivité multifactorielle de 0.2% après 5 ans et 0.6% sur le long-terme (Egert et Gal, 2017).

L'ouverture commerciale de l'économie tunisienne sur l'extérieur a fortement augmenté sur les deux dernières décennies à cause de l'assouplissement progressif des barrières tarifaires et non tarifaires, le développement d'un régime offshore attractif pour les entreprises entièrement exportatrices et la signature d'un nombre d'accords de libre-échange, dont l'adhésion en 2018 à la zone de libre-échange du COMESA et en 2020 à la ZLECAf.

Ce processus d'intégration a débouché sur une part des exportations et des importations dans le PIB avoisinant la moyenne de l'OCDE.

Il est possible, aussi, de construire des variantes de cet indicateur, dans lesquelles le numérateur peut être composé uniquement des exportations (effort à l'exportation) ou des importations, ou peut être divisé par 2 pour mesurer le flux commercial moyen d'un pays. L'analyse se limite dans le cadre de cette analyse à deux ratios liés au taux d'ouverture et l'effort à l'exportation ou encore la propension à exporter vers le continent africain (exportations rapportées au PIB).

¹³ Voir Joumard, I., S. Dhaoui et H. Morgavi (2018), « Insertion de la Tunisie dans les chaînes de valeur mondiales et rôle des entreprises offshore », Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE, No. 1478, Éditions OCDE, Paris.

Tableau 3 - Ouverture économique et effort à l'exportation de la Tunisie vis à vis de certaines économies africaines sur la période 2018-2022

	Taux d'ouverture Intra-africain	Effort à l'exportation Intra-africain	Taux d'ouverture Monde	Effort à l'exportation Monde
<i>Afrique</i>	6,2%	3,4%	42,7%	19,9%
Tunisie	7,9%	3,7%	86,2%	35,9%
<i>Afrique du Sud</i>	8,9%	6,4%	49,7%	26,4%
<i>Algérie</i>	2,0%	1,3%	47,6%	24,0%
<i>Bénin</i>	4,8%	1,0%	25,6%	5,7%
<i>Botswana</i>	34,5%	5,3%	80,3%	37,6%
<i>Cameroun</i>	3,3%	0,9%	27,1%	11,0%
<i>Côte d'Ivoire</i>	9,9%	5,4%	42,1%	21,8%
<i>Égypte</i>	1,9%	1,4%	32,3%	10,1%
<i>Gabon</i>	10,2%	8,3%	66,8%	46,8%
<i>Ghana</i>	4,8%	2,7%	46,0%	23,7%
<i>Guinée</i>	4,0%	0,8%	96,1%	61,7%
<i>Kenya</i>	4,4%	2,4%	23,6%	6,2%
<i>Maroc</i>	3,6%	2,0%	67,2%	25,1%
<i>Maurice</i>	8,8%	3,4%	55,5%	13,1%
<i>Namibie</i>	55,1%	19,4%	109,3%	48,7%
<i>Nigéria</i>	2,1%	1,6%	22,5%	11,3%
<i>Sénégal</i>	12,2%	7,3%	52,5%	17,3%
<i>Zambie</i>	25,3%	8,9%	73,6%	40,9%

Source : Calculs des auteurs à partir des données de l'ITC Trade Map et de la base UNCTADStat

La Tunisie se positionne parmi les économies africaines les moins ouvertes sur le continent avec une valeur en deçà de 8% (à l'exportation). La Tunisie affiche un des plus faibles taux d'effort à l'exportation (3.7%) contre 6.4% pour l'Afrique du Sud. Par ailleurs et comme susmentionné, cet indicateur doit être utilisé avec prudence pour plusieurs raisons entre autres le fait que ce ratio est inversement proportionnel à la taille du pays et que les pays à petite population commercialisent plus avec l'extérieur d'où leur ratio est très probablement élevé. Les 6 premiers pays en termes de part dans les exportations intra-africaines figurent parmi ceux ayant les plus faibles ratios d'Export/PIB et plus particulièrement l'Afrique du Sud qui accapare près de l'un tiers du total des exportations intra-africaines (Tableau-3-).

2.1.2. Part du commerce intra-africain dans le commerce total du continent

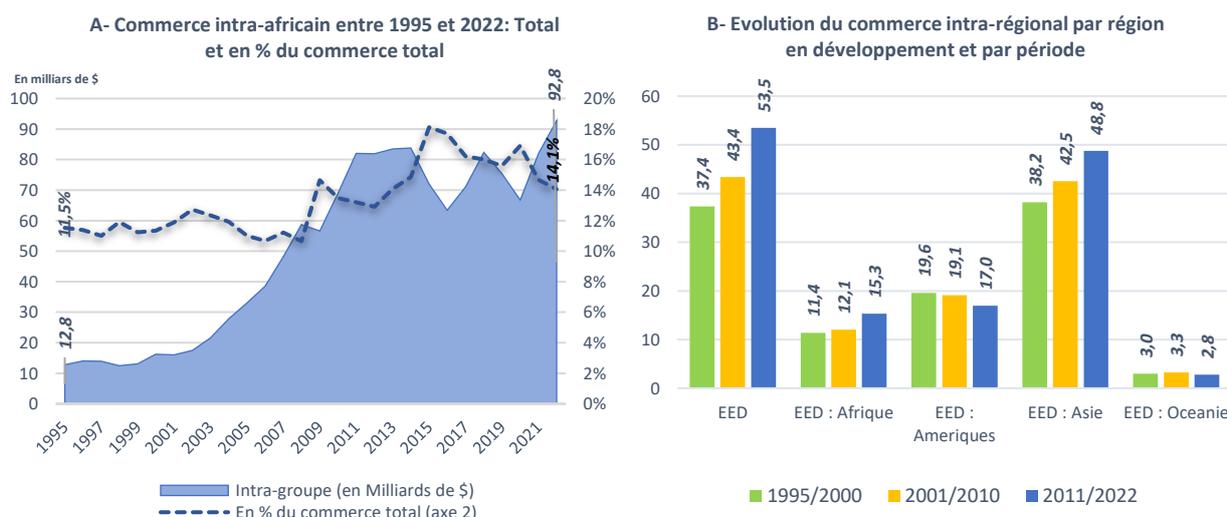
L'indicateur d'intégration régionale le plus simple est la part du commerce intra-régional dans le commerce total d'une région. Cet indicateur mesure l'importance relative des échanges bilatéraux au sein d'une région/sous-région/CER (intra-régional) par rapport au commerce extra-groupe.

La figure -4-(A et B) montre une tendance à la hausse du commerce intra-africain et de sa part dans le commerce total du continent entre 1995 et 2022. En fait, le commerce intra-africain a connu une tendance à la hausse, passant de 12.8 Milliards de dollars en 1995, soit près de 11.5% du commerce total du continent à 93 milliards de dollars en 2022, soit environ 14.1% en 2022. Ce ratio a connu deux légères hausses en 2015 et 2016, atteignant 18.1% et 17.7% et des périodes de légères baisses comme en 2008, entre 2010 et 2012, entre 2017 et 2019 et après 2020.

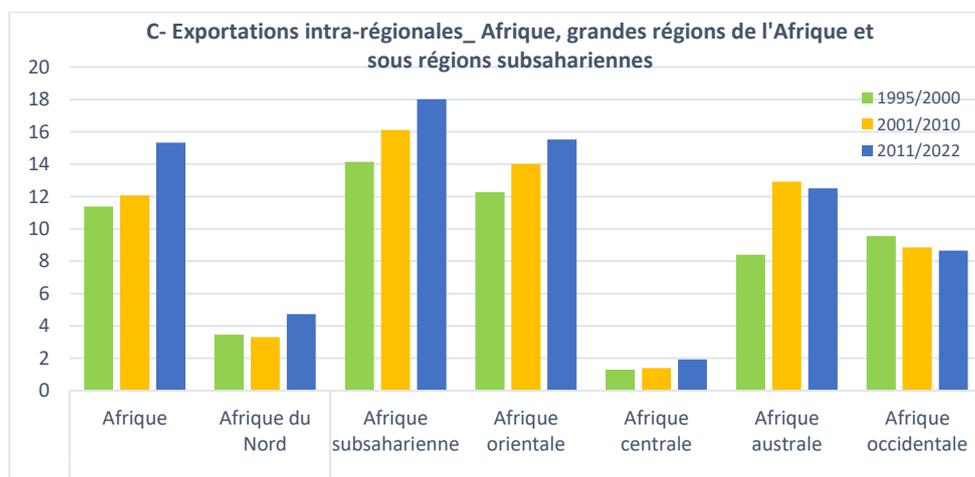
Les périodes de hausse s'expliquent, essentiellement par le recul des exportations destinées au reste du monde. Cependant, les périodes de baisse peuvent être expliquées par les récessions de la fin des années 90 et des années 2000, marquées par la baisse des prix et de la demande des produits de base et des matières premières (pétrole, métaux et produits miniers...) qui a sensiblement affecté plusieurs économies africaines (i), la crise financière mondiale de 2008 (ii) et les récessions économiques qu'ont connu plus particulièrement l'Afrique du Sud et l'Égypte (iii). À tous ces facteurs s'ajoute le choc de la

pandémie en 2020 dont les conséquences étaient sans précédent sur plusieurs économies africaines qui n'avaient pas retrouvé leurs niveaux d'activité d'avant Covid-19 comme l'Afrique du Sud (Guerin. P (2022))¹⁴. Néanmoins, il faut souligner que les échanges de l'Afrique, aussi bien extra qu'intra-région, ont connu en 2021 et 2022 une dynamique d'évolution et de retour à la tendance haussière. Les exportations intra-africaines ont en effet évolué, entre 2020 et 2022, de 11.6% par an contre 20% pour les exportations vers le reste du monde. Le commerce intra-africain demeure moins dynamique par rapport au commerce extra-région.

Figure- 4 - Commerce intra-africain : Évolution et comparaison par rapport aux autres régions du monde en développement



Source : Données de la base UNCTAD Stat.



Source : calculs des auteurs à partir des données de la base UNCTAD Stat.

Au cours de la période 2011-2022, la part des exportations intra-africaines dans le total des exportations de marchandises du continent était en moyenne de 15.3 %, contre 60% en Asie, 55 % en Amérique et 68.4 % en Europe.

¹⁴ Guerin. P (2022) : « Une reprise économique fragile », Eco Conjoncture n°2 Juin 2022

Le commerce intra-régional en Afrique occupe ainsi la dernière position parmi les régions (continents) du monde (Figure-4-C). En comparant l'Afrique avec les groupes des pays en développement dans les autres continents, compte tenu de son stade de développement et de sa dotation en facteurs de production, on constate qu'au cours de la même période (2011-2022), la part des exportations intra-région dans le total des exportations de marchandises était en moyenne de 48.9 % dans les pays en développement d'Asie (23.6% au niveau de l'ASEAN) et de 17.1 % en Amérique latine et Caraïbes. Les chiffres de l'Afrique restent, aussi, loin des moyennes du monde en développement (53.5%) (Figure-15-C).

Les piètres résultats du continent africain sur le plan d'intégration régionale, sont essentiellement dus, aux politiques commerciales adoptées par les pays du continent et qui sont fortement axées sur l'accès aux économies développées et aux efforts d'intégration régionale qui n'ont pas été bien conçus ou n'ont pas été pleinement mis en œuvre (Vera Songwe). Ces efforts sont axés sur l'élimination des obstacles au commerce que sur le renforcement des capacités productives dont celui-ci est tributaire¹⁵. Cependant, force est à noter que le commerce intra-africain a connu une dynamique d'évolution depuis le début des années 2000 jusqu'à 2014 soutenue par le remaniement des efforts internes et les taux de croissance élevés de plusieurs économies africaines au cours de la dernière décennie (Annexe 1).

Au niveau des régions, l'Afrique du Nord s'avère la zone, la moins intégrée du continent. Sur la période 2011-2022, la part du commerce intra-région était en deçà de 5%, loin des chiffres de la région subsaharienne (18%) et ce, malgré la progression par rapport à la décennie 2001-2010 (3.3%). Les sous régions, orientale et australe de la région subsaharienne, enregistrent les meilleurs taux d'intégration intra-groupe par rapport aux autres, tout en restant loin des chiffres des autres régions du monde.

Par ailleurs, le guide de la commission économique pour l'Afrique « Making sense of regional integration indexes », indique qu'une augmentation de la part du commerce intra-régional pourrait provenir de la perte de la compétitivité sur les marchés internationaux. Également, une diminution des parts du commerce intra-régional peut être due, soit à une intégration régionale moins étroite soit, à un gain de compétitivité et une activité extra-région plus dynamique que celle intra-région. En effet, le volume du commerce intra-africain en 2015 était de 72 milliards de dollars représentant 18.1% du commerce total de l'Afrique, alors qu'il n'a représenté que 14.1% en 2022 pour un volume de 93 milliards de dollars ((Walkenhorst (2013); Bouët. A et al (2017)). Cela nécessite le recours à indicateur de référence approprié pour compléter l'indicateur de la part du commerce intra-région dans le commerce total de la région (Iapadre & Luchetti, 2010).

2.1.3. Indice de l'Intensité du commerce intra-régional et bilatéral entre la Tunisie et ses partenaires africains (IICI_R et IIC_bltr)

L'indice de l'intensité du commerce a été inspiré de celui de l'avantage comparatif révélé de Balassa (1965) qui s'intéresse aux produits. Selon Madariaga. N (2010), cet indicateur permet d'analyser les relations commerciales qu'entretient une économie membre avec sa propre CER/région. Il permet aussi d'évaluer le degré d'intégration des différents économies membres et de dévoiler les disparités entre elles. Il peut mesurer l'importance relative des échanges bilatéraux entre une économie et ses partenaires régionaux (Ghazi. T et Msadfa. Y (2016). (Encadré-3-).

¹⁵ Conseil du commerce et du développement (2013)

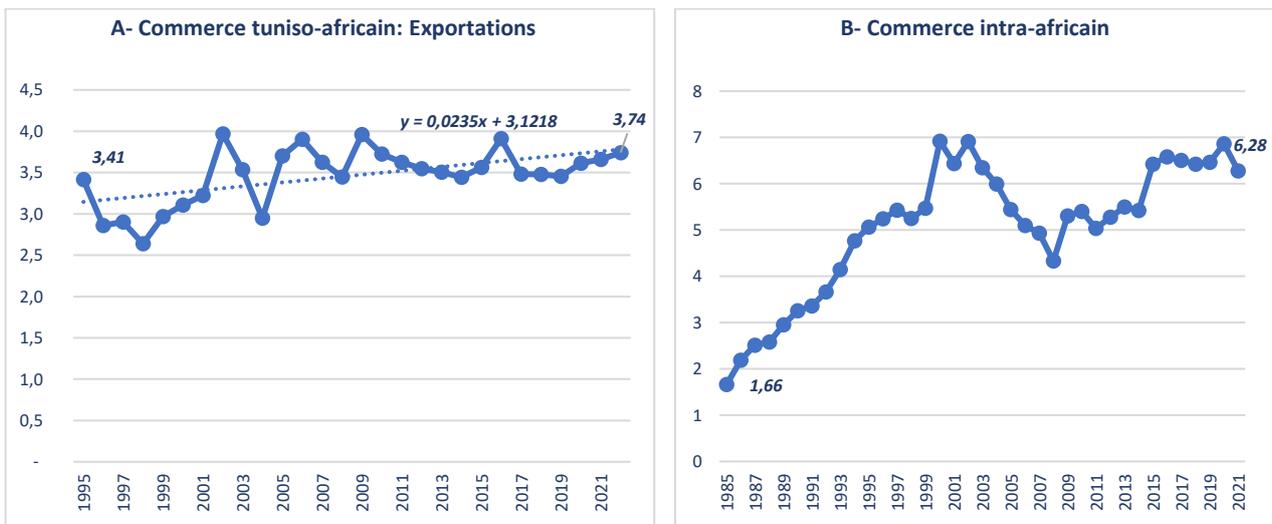
L'indicateur de l'intensité du commerce intra-régional, L'IIC_IR est défini comme le rapport entre la part du commerce intra-régional dans le commerce total de la région et la part de la région dans le monde¹⁶. Il évalue si le commerce régional est supérieur ou inférieur à ce que l'on pourrait prédire en fonction de l'importance de la région dans le commerce mondial.

L'IIC_IR de la région r est calculé comme suit : Le numérateur est la part de la région (destination d'intérêt) dans les exportations de l'économie étudiée. Le dénominateur est la part de la région en tant que destination d'intérêt (importateur) dans les exportations de l'ensemble du monde.

$$IIC_IR_{ir}^X = \frac{X_{ir}/X_{iw}}{X_{wr}/X_{ww}}$$

Une valeur de l'IIC_IR est égale à 1, reflète une situation neutre, dont la part du commerce intra-régional est égale à celle du commerce extra-régional. Une valeur de l'indice supérieure à l'unité indique, cependant, que la région (le continent dans son ensemble) a une préférence relativement forte au commerce intra-régional. Des valeurs élevées de cet indicateur reflète une intégration régionale poussée.

Figure - 5- Évolution de l'intensité du commerce intra-africain (IIC_IR) et Tuniso-africain entre 1995 et 2021



Source : Calcul des auteurs à partir des données de IMF Dots database

La région africaine a un biais en faveur du commerce avec ses États-membres car la valeur de son indice est supérieure à 1. On peut constater trois principales tendances : une tendance à la hausse entre 1985 et 2002, passant de 1,66 à 6,91, une tendance à la baisse entre 2003 et 2008, passant de 6,34 à 4,33 en 2008 et une dernière tendance à la hausse et ce à partir de 2009. Si on analyse l'évolution de la part du commerce total africain dans le commerce total mondial, on peut observer une corrélation négative entre la part de l'Afrique dans le commerce total mondial et l'intensité du commerce intra-régional africain.

¹⁶ Selon la série de la Banque Asiatique de Développement sur l'intégration économique régionale (2010)

Plus précisément, la part de l'Afrique dans le commerce mondial connaît également trois tendances principales : une tendance à la baisse entre 1985 et 2000 en passant de 3,12% à 1,98%, une tendance à la hausse entre 2001 et 2015, passant de 2% à 3.4% pour s'inscrire de nouveau à la baisse en atteignant 2.8 en 2021 (Figure-5- A et B). En outre, comme mentionné précédemment, la part du commerce intra-régional de l'Afrique a connu une tendance à la hausse entre 1985 et 2020. En conséquence, la tendance à la hausse de l'intensité des échanges est due à la tendance à la baisse de la part de l'Afrique dans le commerce mondial et vice versa et ce n'est pas une conséquence directe de l'augmentation du commerce intra-régional. Cependant, étant donné que l'indice est supérieur à 1, on peut néanmoins affirmer que la région africaine a une tendance à commercer avec elle-même.

L'analyse par pays confirme et prouve les résultats précités en montrant que les pays africains, avec quelques exceptions, ont une tendance au commerce intra-africain (Tableau -4-).

En ce qui concerne la Tunisie, la valeur de l'indice est supérieure à 1, néanmoins la progression de son intégration dans son milieu africain est lente. Il faut souligner également que la majorité des pays ayant les valeurs les plus élevées sont de la région de l'Afrique australe et/ou membres de la Communauté de développement d'Afrique australe (SADC). Le tableau ci-contre indique que de nombreux pays africains, à quelques exceptions, ont une forte tendance à importer depuis le continent ce qui constitue un facteur essentiel pour réussir un processus d'intégration régionale.

Tableau - 4 - Indice de l'intensité du commerce intra-régional (IICIR) à l'exportation et à l'importation

IICIR_Export							IICIR_Import						
Période	1995/ 2000	2001/ 2005	2006/ 2010	2011/ 2015	2016/ 2022	1995-2022	Période	1995/ 2000	2001/ 2005	2006/ 2010	2011/ 2015	2016/ 2022	1995*2022
<i>Algérie</i>	0,7	1,1	1,0	1,4	1,8	0,3	<i>Algérie</i>	1,1	0,9	0,8	1,0	1,3	-0,2
<i>Angola</i>	0,1	0,3	1,0	1,0	1,1	0,8	<i>Angola</i>	1,6	5,0	3,4	2,8	2,8	0,3
<i>Benin</i>	7,7	19,2	19,2	13,1	6,1	-2,0	<i>Benin</i>	8,5	6,8	3,1	3,2	4,3	-4,9
<i>Burkina-Faso</i>	9,7	14,8	6,9	4,1	3,1	-12,0	<i>Burkina-Faso</i>	16,2	13,6	11,7	11,1	10,6	-7,9
<i>Cameroun</i>	4,6	4,9	4,6	4,6	4,5	0,6	<i>Cameroun</i>	10,0	8,7	6,4	7,1	5,7	-3,3
<i>Congo, RD</i>	1,1	22,1	13,5	10,6	9,7	5,5	<i>Congo, RD</i>	13,9	12,4	11,9	11,8	12,6	0,5
<i>Côte d'Ivoire</i>	10,2	10,8	8,8	8,3	6,9	-0,4	<i>Côte d'Ivoire</i>	10,3	9,3	9,3	9,0	7,4	-1,9
<i>Égypte</i>	1,8	3,7	3,4	3,9	4,5	2,0	<i>Égypte</i>	0,8	1,5	0,9	0,7	0,7	-0,3
<i>Éthiopie</i>	6,4	7,0	2,2	3,2	5,5	0,7	<i>Éthiopie</i>	2,2	2,0	1,5	1,1	1,6	-2,5
<i>Gabon</i>	1,0	2,0	2,1	2,0	1,6	0,7	<i>Gabon</i>	4,3	3,4	3,3	4,0	5,3	2,1
<i>Ghana</i>	3,0	4,6	9,3	5,8	4,9	4,5	<i>Ghana</i>	7,7	8,4	6,0	4,5	4,7	2,1
<i>Guinée</i>	3,2	2,3	2,0	2,4	2,0	-1,7	<i>Guinée</i>	7,7	7,4	3,8	3,1	2,2	-5,6
<i>Kenya</i>	15,6	18,1	14,1	12,8	12,6	-1,1	<i>Kenya</i>	1,7	4,6	3,6	3,0	3,6	2,2
<i>Mali</i>	8,9	8,7	18,3	7,4	7,6	-9,1	<i>Mali</i>	19,8	15,5	13,1	13,2	14,8	-2,9
<i>Maurice</i>	2,3	4,0	3,7	4,6	7,0	6,5	<i>Maurice</i>	2,3	5,9	3,4	3,2	4,2	2,2
<i>Maroc</i>	1,9	1,5	1,7	2,3	2,6	-0,3	<i>Maroc</i>	2,3	1,8	1,6	1,5	1,2	-1,5
<i>Mozambique</i>	7,9	9,5	8,2	8,6	7,4	1,0	<i>Mozambique</i>	10,6	18,0	11,2	9,2	11,2	5,6
<i>Namibie</i>	11,6	14,5	13,2	14,0	13,3	2,5	<i>Namibie</i>	34,0	30,2	21,2	20,5	22,4	-15,4
<i>Nigéria</i>	3,6	3,5	3,3	3,0	3,9	0,5	<i>Nigéria</i>	1,9	2,2	1,9	1,6	1,5	0,3
<i>Rwanda</i>	5,5	8,4	11,0	8,7	9,3	1,7	<i>Rwanda</i>	17,1	12,5	12,0	10,3	10,3	-9,8
<i>Sénégal</i>	11,1	13,5	15,1	13,9	14,5	3,8	<i>Sénégal</i>	7,4	7,3	5,1	5,1	0,4	-5,2
<i>Afrique du Sud</i>	8,8	9,5	7,6	7,6	7,5	-1,3	<i>Afrique du Sud</i>	1,7	3,6	3,4	4,3	4,9	3,1
<i>Togo</i>	9,3	27,5	20,3	15,1	19,7	13,5	<i>Togo</i>	10,6	7,7	3,2	3,8	4,1	-4,7
<i>Tunisie</i>	3,0	3,5	3,7	3,5	3,6	0,3	<i>Tunisie</i>	3,0	2,2	2,1	1,9	2,2	-1,8
<i>Zambie</i>	5,9	15,9	9,3	7,9	9,3	7,0	<i>Zambie</i>	13,3	25,7	17,6	16,9	17,6	7,9

Source : Calculs des auteurs à partir des données de l'UNCTAD Stat

a. L'intensité du commerce bilatéral

L'indice de l'intensité bilatéral dépasse la barre de 5 pour 12 pays africains répartis sur toutes les sous-régions mais plus particulièrement, les sous régions de l'Afrique du nord, occidentale et centrale. (Encadré-4-)

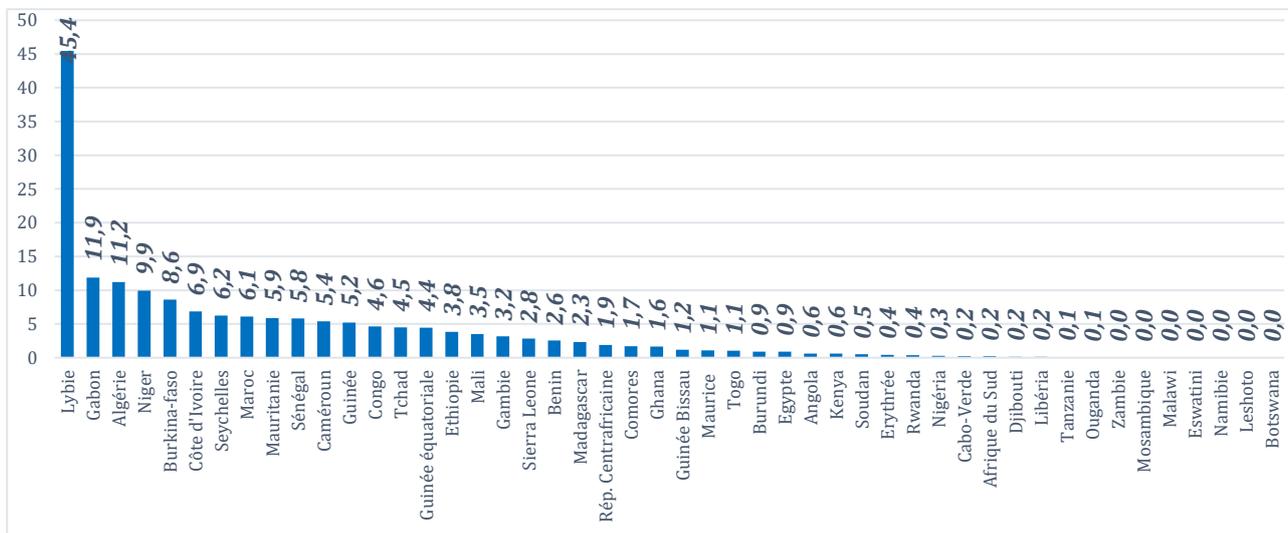
Encadré - 4 - Intensité du commerce bilatéral

L'intensité des échanges bilatéraux est le ratio de deux parts d'exportation. Le numérateur est la part de la destination d'intérêt dans les exportations de l'économie étudiée. Le dénominateur est la part de la destination d'intérêt en tant qu'importateur dans les exportations de l'ensemble du monde. « L'IIC_bltr à l'export permet de montrer dans quelle mesure un pays *i* exporte relativement plus que le reste du monde vers un marché *j* donné. Si l'IIC_bltr à l'export est supérieur à 1, alors le pays *i* exporte en moyenne relativement plus vers *j* que le monde pris dans son ensemble. Autrement dit, le pays *i* a une préférence relativement forte pour *j* à l'export. Cet indicateur permet notamment de classer les marchés de destination des exportations d'un pays » (Ghazi. T et Msadfa. Y (2016)).

$$IIC_bltr_{ij}^x = \frac{X_{ij}/X_{iw}}{X_{wj}/X_{ww}}$$

De nombreuses économies africaines ont tendance à échanger avec la Tunisie. 27 sur 55 pays présentent, en effet, un indice supérieur à l'unité. Néanmoins, la Tunisie a toujours une préférence à l'export très forte pour la Lybie (45.4) (Figure- 6 – et Tableau -5 -)

Figure - 6- Indice de l'intensité du commerce à l'exportation (IICIX) de la Tunisie avec ses partenaires africains sur la période 2016 - 2022



Source : Calcul des auteurs à partir des données de IMF Dots data base

Tableau - 5 - Indice de l'intensité du commerce à l'exportation de la Tunisie avec les pays africains $IIC_{TN/j}^X$

Période	1995/2000	2001/2005	2006/2010	2011/2015	2016/2022	1995 et 2022
Afrique du Sud	0,0	0,1	0,0	0,1	0,2	0,3
Algérie	8,4	7,0	9,7	11,4	11,1	-9,7
Angola	0,1	0,1	0,3	0,4	0,6	0,5
Benin	1,5	1,5	0,7	1,4	2,5	3,1
Burkina-Faso	3,1	8,2	7,2	6,5	8,6	9,0
Cameroun	3,2	1,4	2,2	4,2	5,3	-0,1
Congo	0,5	3,7	2,8	2,9	4,6	6,3
Côte d'Ivoire	2,3	2,6	3,2	4,1	6,8	6,3
Égypte	1,5	1,5	1,6	1,2	0,9	-0,4
Éthiopie	0,7	--	10,2	10,2	3,8	3,2
Gabon	1,6	3,0	5,1	7,1	11,8	13,2
Gambie	2,9	1,4	2,3	2,5	3,1	4,4
Ghana	0,8	0,9	1,0	1,1	1,6	0,9
Guinée	1,1	1,4	1,4	2,0	5,2	5,7
Kenya	0,0	0,2	0,3	0,1	0,6	1,3
Lybie	48,5	54,7	47,3	53,2	45,1	8,8
Mali	1,4	3,8	3,7	3,1	3,5	2,8
Maroc	3,4	4,3	5,7	5,6	6,0	3,5
Mauritanie	1,9	4,7	9,1	7,1	5,8	4,1
Niger	3,5	15,0	10,5	10,5	9,8	11,7
Sénégal	3,8	6,8	7,1	6,4	5,8	3,1
Tchad	1,0	1,6	3,8	3,8	4,5	3,7
Togo	1,8	1,8	2,4	1,2	1,0	-2,4

Source : Calcul des auteurs à partir des données de IMF Dots data base

2.1.4. Indice d'introversion du commerce régional (IICR)

L'indice d'introversion du commerce régional pour l'Afrique¹⁷ est supérieur à zéro, avec une tendance à la hausse au fil du temps, passant de 0.28 en 1985 à 0.77 en 2021. Cela montre que le commerce du continent africain a un biais intra-régional. Cela peut s'expliquer, en grande partie, par les accords commerciaux sous régionaux (CER). (Encadré- 5 -)

Encadré - 5 - Indice d'introversion du commerce régional

L'indice d'introversion du commerce régional a été proposé par Lapadre. L (2006) pour mesurer *l'intensité des préférences commerciales révélées* (PCR) des pays appartenant à la même région. L'indice proposé est basé sur une version modifiée de l'indice d'intensité du commerce intra-régional, dans lequel la part du commerce intra-régional est comparée à la part de la région dans le commerce des autres régions (et non dans le commerce mondial). L'indice proposé est basé sur une version modifiée des indices d'intensité du commerce intra-régional (IIC_{IR}) et extra-régional (IIC_{ExR}) qui sont fonction de la part de la région dans le commerce total du reste du monde.

L'indice est rendu symétrique par une transformation bilinéaire du rapport entre les indices d'intensité intra-régionale et extrarégionale, de sorte que la valeur seuil de la neutralité géographique (indice d'introversion commerciale régionale = 0) divise sa fourchette en deux parties égales (L'indice varie de -1 à 1 et est indépendant de la taille de la région). En outre, une augmentation de l'indice d'introversion du commerce régional indique que l'intensité des flux commerciaux intra-régionaux a augmenté davantage (Lapadre. L et Luchetti. F (2010)). Si la valeur de l'indice est inférieure à zéro, le commerce de la région présente un biais extra-régional. L'indice s'exprime comme suit :

$$IICR_r = \frac{(IICIR_r - IICExR_r)}{(IICIR_r + IICExR_r)}$$

$$IICIR_r = \frac{\left(\frac{(Exp+Imp)_{rr}}{(Exp+Imp)_{rw}}\right)}{\left(\frac{(Exp+Imp)_{Extra,r}}{(Exp+Imp)_{Extra,w}}\right)} \quad \text{et} \quad IICExR_r = \frac{\left(1 - \frac{(Exp+Imp)_{rr}}{(Exp+Imp)_{rw}}\right)}{\left(1 - \frac{(Exp+Imp)_{Extra,r}}{(Exp+Imp)_{Extra,w}}\right)}$$

Avec :

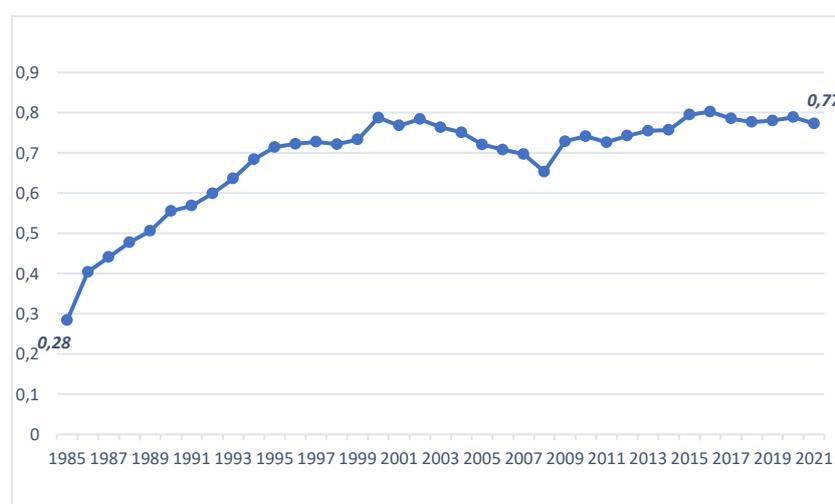
¹⁷ Incluant et excluant l'Afrique du Sud

$\left(\frac{(Exp + Imp)_{rr}}{(Exp + Imp)_{rw}}\right)$: Part du commerce intra-région (*rr*) dans le commerce total de la région (*rw* : région/monde et *rr* : (région/région))

$\left(\frac{(Exp + Imp)_{Extra,r}}{(Exp + Imp)_{Extra,w}}\right)$: Part du commerce de la région avec les autres régions du monde (*Extra, r*) dans le commerce total de ces régions (*Extra, w*)

Au cours de la dernière décennie, le commerce intra-régional a augmenté beaucoup plus rapidement (ou a diminué moins vite) que le commerce extra-régional affichant une légère hausse à partir de 2009. (Figure -7-)

Figure- 7 - Indice d'introversion du commerce régional (IICR)/ Évolution entre 1985 et 2021



Source : Calcul des auteurs à partir des données de IMF Dots database

Comme soulignent Geda. A et Yimer. A (2022), ces chiffres ne reflètent pas la réalité du commerce intra-africain pour plusieurs considérations¹⁸:

- Le commerce ne représente qu'environ 15% du commerce total du continent, et il est dominé par quelques économies, plus particulièrement l'Afrique du Sud qui accapare, à elle seule, près de 22% du commerce intra-région (un peu moins de 30% des exportations et 14% des importations). L'Afrique du Sud contribue, ainsi, grandement à ce biais régional croissant.
- Le commerce est dominé par les matières premières qui représentent à elles seules environ 56% des échanges, dont près de la moitié sont des échanges de carburants (environ de 25% du commerce intra-africain total).
- Le commerce de biens manufacturés, constituant une composante importante de ce commerce intra-région, représente environ 45% contre près de 15% du commerce total du continent. Les machines et matériel de transport détiennent aux alentours de 35% du commerce de biens manufacturés¹⁹
- Les produits à contenu technologique élevé et moyennement élevé accaparent près de 30% du commerce intra-africain des produits manufacturés. Néanmoins, le commerce de haute technologie reste encore marginal en deçà de 4.5%. Le commerce intra-africain de produits

¹⁸ Geda. A et Yimer. A (2022): "The trade effects of the African Continental Free Trade Area: An empirical analysis", The World Economy; "The trade effects of the African Continental Free Trade Area: An empirical analysis," The World Economy, Wiley Blackwell, vol. 46(2), pages 328-345.

¹⁹ - Produits électroniques sauf pièces et composants, -Pièces et composants de produits électriques et électroniques, -Autres machines et matériel de transport

manufacturés est dominé par les échanges de produits à contenu technologique moyennement faible (environ 46% sur la période 2011-2021) et faible (24.5%).

- La répartition des échanges intra-africains par stade de fabrication, montre également, une forte présence des produits à haute et moyenne technologie et intensifiés en compétences (près de 27% chacun). Les produits à technologie et compétences élevées avoisinent, à eux seuls, 16% du total des manufacturés échangés. Néanmoins, les produits à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources naturelles, ainsi que ceux à technologie et compétences faibles restent la composante principale du commerce intra-africain de produits manufacturés avec une part avoisinant 71% (la 2ème catégorie ayant une part d'environ 65%).

2.2. Indicateurs de l'avantage comparatif révélé et de l'Orientation Régionale

2.2.1. L'Avantage comparatif révélé (ACR)

L'avantage comparatif révélé est fondé sur la théorie ricardienne du commerce, selon laquelle les flux d'échanges entre pays sont régis par leurs différences relatives de productivité. Le concept de l'avantage comparatif est, ainsi, un concept utilisé communément pour expliquer les schémas observés de spécialisation et de commercialisation (Juning Cai et al (2011))²⁰. « Une forte spécialisation effective d'un pays dans une activité peut être vue comme une indication probante qu'il possède un fort avantage comparatif dans cette activité » (Balassa, 1965). (Encadré -6 -)

Encadré - 6 - L'avantage comparatif révélé (ACR)

L'avantage comparatif révélé est, ainsi, défini comme le rapport entre la part d'un produit k dans les exportations totales du pays j (X_{jk}/X_j) et la part du même produit k dans les exportations totales du monde (X_{wk}/X_w).

$$ACR_j^k = \frac{X_{jk}/X_j}{X_{wk}/X_w}$$

Cette mesure permet de comparer la part du pays j dans le marché d'exportation du produit k à sa part dans le marché d'exportation mondial (Tous produits confondus). Le pays j aurait un avantage comparatif révélé sur un produit i lorsque son ratio exportations du produit sur ses exportations totales de biens dépasse le ratio exportations mondiales du produit sur le total mondial des exportations de tous les biens.

Lorsqu'un pays dispose d'un avantage comparatif révélé pour un produit donné ($ACR > 1$), il est présumé être un producteur et un exportateur compétitif, ayant une force d'exportation à l'égard de ce produit par rapport à un pays produisant et exportant ce produit à un niveau égal ou inférieur à la moyenne mondiale. Plus la valeur de l'ACR d'un pays est élevée, plus les exportations de ce dernier sont fortes. Inversement, si la valeur de l'indice est inférieure à 1, alors le pays j est moins compétitif et son avantage comparatif révélé est défavorable.

Pour les 20 premiers produits demandés (importés) par le marché africain, la Tunisie a un avantage comparatif révélé favorable pour 10 produits (niveau SH2) (Tableau-6-). À titre d'exemple, la Tunisie se révèle comme le pays africain le plus compétitif pour le secteur "Machinerie_ Électricité" composants électriques (85_SH2). Également, la Tunisie est le pays africain ayant le plus grand nombre de produits manufacturés (SITC Rev.3) avec un avantage comparatif révélé, ce qui renforce le positionnement du pays en tant qu'exportateur le plus compétitif sur le continent. Par ailleurs, la présence d'autres facteurs s'avère décisive pour tirer parti de la ZLECAf en créant du commerce.

²⁰ J. Cai, P. Leung et N. Hishamunda (2011) : « Evaluation de l'Avantage comparatif pour l'aquaculture : Cadre d'évaluation et application à certaines espèces dans les pays en voie de développement », FAO Document technique sur les pêches et l'aquaculture n°528.

Tableau - 6 - Top 20 des produits importés par l'Afrique : Part dans les importations totales du continent africain et l'ACR de la Tunisie par produit (niveau SH2) sur la période 2016-2022

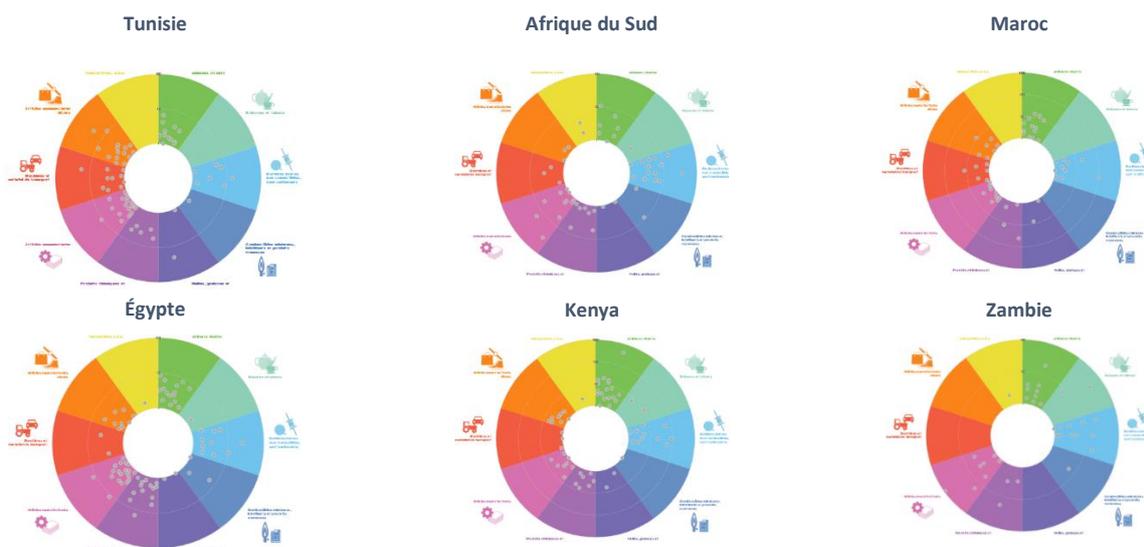
	Part dans les importations totales de l'Afrique	ACR 2016-2022	Position promotrice/porteuse
<i>Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation ; matières bitumineuses ; ...</i>	15,1%	0,52	ACR défavorable
<i>Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques ; parties de ces ...</i>	10,9%	0,33	ACR défavorable
<i>Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement ou ...</i>	7,6%	1,82	ACR favorable
<i>Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties et a ...</i>	7,3%	0,44	ACR défavorable
<i>Céréales</i>	4,6%	0,00	ACR défavorable
<i>Matières plastiques et ouvrages en ces matières</i>	4,0%	1,02	ACR favorable
<i>Fonte, fer et acier</i>	3,0%	0,32	ACR défavorable
<i>Produits pharmaceutiques</i>	3,1%	0,13	ACR défavorable
<i>Ouvrages en fonte, fer ou acier</i>	2,6%	1,17	ACR favorable
<i>Graisses et huiles animales, végétales ou d'origine microbienne et produits de leur dissociation ; ...</i>	1,8%	7,91	ACR favorable
<i>Produits divers des industries chimiques</i>	1,5%	0,14	ACR défavorable
<i>Instrument et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle ...</i>	1,7%	1,22	ACR favorable
<i>Produits chimiques inorganiques ; composés inorganiques ou organiques de métaux précieux...</i>	1,1%	3,70	ACR favorable
<i>Papiers et cartons ; ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton</i>	1,4%	1,01	ACR favorable
<i>Engrais</i>	0,9%	5,12	ACR favorable
<i>Sel ; soufre ; terres et pierres ; plâtres, chaux et ciments</i>	1,1%	4,56	ACR favorable
<i>Produits chimiques organiques</i>	1,2%	0,02	ACR défavorable
<i>Sucres et sucreries</i>	1,2%	1,31	ACR favorable
<i>Navigation maritime ou fluviale</i>	1,2%	0,64	ACR défavorable
<i>Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc</i>	1,2%	0,13	ACR défavorable

Source : calculs des auteurs à partir des données de Trade Map du CCI

Sur la base de l'ACR, la Tunisie possède des opportunités considérables pour les produits suivants pour créer du commerce en Afrique (Tableau -6-) : les produits de machinerie et matériel de transport, les articles manufacturés en métal (fer et acier), les matériaux de construction, les instruments professionnels et scientifiques (les instruments d'optique, de photographique, de cinématographique, de mesure, de contrôle, de précision, médical ou chirurgical), les produits chimiques inorganiques, les produits de papier et carton.

Des études récentes sur l'intégration économique régionale ont révélé que même si les pays africains suppriment tous les droits de douane entre eux, seuls quelques pays ont la capacité d'offrir les produits manufacturés qui sont actuellement fournis par d'autres pays à travers le monde et par un nombre limité de pays africains. En effet, plus l'écart entre les indices ACR d'une paire de nations est important, plus elles sont aptes à devenir des partenaires dans la zone de libre-échange.

Figure - 8 - Image complète de l'avantage comparatif révélé des principaux concurrents de la Tunisie sur le marché africain (choix sur la base la similarité des offres d'exportation, Indice Cos)



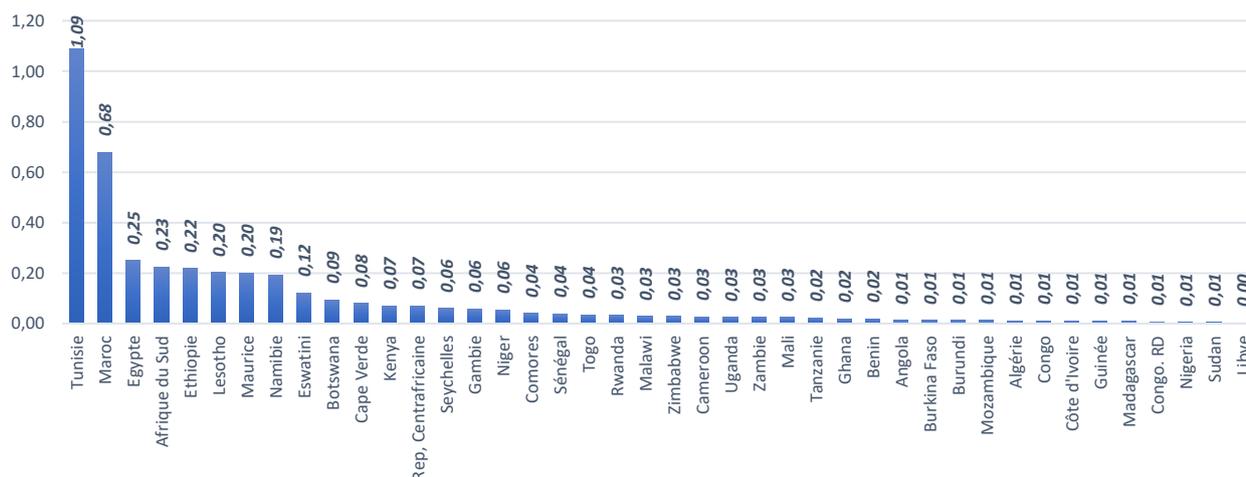
Source : Le radar ACR/ UNCTAD (2022)

La figure-8- présente une image complète de l'avantage comparatif révélé de chaque pays en ce qui concerne la production et l'exportation d'une gamme exhaustive de produits au cours d'une année donnée. Les produits affichés correspondent aux groupes de produits à trois chiffres de la révision 3 de la CTCI. Chaque secteur de la classification CTCI est présenté dans une couleur différente. L'avantage comparatif révélé des produits exportés est indiqué dans la courbe pour tous les groupes de produits dont l'ACR est supérieur à 1.

Dans ce cadre, les résultats de cet indicateur (ACR) dans la marchandise du SH 85 "Machines et équipements électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement et de reproduction du son, appareils d'enregistrement et de reproduction des images et du son en télévision, et parties et accessoires de ces articles" sont encourageants pour la Tunisie suivie par le Maroc, son concurrent direct sur le marché de ce produit.

À cet égard, force est de noter que **le secteur des industries mécaniques, électriques et électroniques Tunisien (secteur des IME), qui regroupe plusieurs branches entre autres la branche des composants électriques, a l'ACR le plus élevé dans la région** et ses produits exportés vers les marchés africains sont assurés par un nombre très restreint d'exportateurs africains (Figure-9-). Néanmoins et malgré les performances réalisées, les chiffres de la Tunisie restent loin des niveaux de nombreux pays en développement comme les philippines qui se trouve à la tête de la liste avec un ACR égale à 2.43, le Mexique (1.29) et le République Tchèque (1.27).

Figure- 9- Avantage Comparatif Révélé (ACR)_ Industries mécaniques-électriques et électroniques/ Pays africain (2016-2021)



Source : WITS_WB

Reste à noter qu'en se référant aux travaux de l'UNCTAD, cette mesure peut être utilisée pour donner une indication générale et une première approximation de la force concurrentielle des exportations d'un pays, mais il convient de noter que les mesures nationales qui affectent la compétitivité, telles que les droits de douane, les mesures non tarifaires, les subventions et autres, ne sont pas prises en compte. Pour cette raison, le potentiel prédictif de cette méthode reste limité, plus particulièrement à long terme.

2.2.2. Indicateur de l'Orientation Régionale combiné à l'avantage comparatif révélé

L'indice d'orientation régionale (*ROI*) concerne les produits. Il indique si les exportations de produits d'un pays *c* sont davantage orientées vers la région d'intérêt que vers d'autres destinations (Plummer et al, 2010). (Encadré-7-)

Encadré - 7 - L'indice d'orientation régionale (*ROI*)

Il est défini comme le rapport entre la part des exportations par un pays *c* d'un produit *k* vers la région d'intérêt *r* (X_{ckr}) dans le total des exportations du pays *c* vers la région (X_{cr}) et celle de ses exportations du produit *k* vers d'autres pays à l'extérieur de la région d'intérêt (X_{ck-r}) dans les exportations totales extra-région (X_{c-r}).

$$ROI_{ckr} = \frac{\left(\frac{X_{ckr}}{X_{cr}}\right)}{\left(\frac{X_{ck-r}}{X_{c-r}}\right)}$$

Si l'*ROI* est supérieur à 1, alors que le pays *c* a un biais régional dans les exportations du produit en question. Inversement, si l'*ROI* est inférieur à 1, cela indique que le pays n'a pas de biais régional et que son intérêt pour l'exportation de ce bien vers les marchés africains est, probablement, faible.

Combiné à l'avantage comparatif révélé de l'économie (*ACR*), ce couple d'indicateurs pourrait indiquer les marchés susceptibles de connaître un détournement ou une création d'échanges après la mise en œuvre de la ZLECAf.

Ainsi, Si un pays a un $ROI > 1$, et un $ACR < 1$, alors son adhésion à la ZLECAf peut provoquer des effets de détournement du commerce. Selon, l'Eurofiscalis, dans de telle situation, un accord de libre-échange (ALE) pénalise non seulement les pays tiers en dehors de la ZLE, mais aussi ses consommateurs, dès lors

que les importations ne se font pas depuis le pays qui propose les produits les moins chers. En conséquence, l'accord n'est en réalité, qu'une forme de protectionnisme car le commerce est détourné au profit des partenaires régionaux entraînant une diminution de bien-être des consommateurs dans les pays importateurs de la région.

Si le pays a un $ROI < 1$ et un $ACR < 1$, l'hypothèse de « partenaires commerciaux naturels » de Krugman (1991), selon laquelle un ALE entre deux pays proches géographiquement qui commerçaient intensément entre eux avant l'établissement de l'accord, conduit à plus de création de commerce et de bien-être, ne tient pas. La probabilité de réussir dans le cas d'une ALE est très faible même sans recours à l'ACR

Si le pays a un $ROI < 1$ et un $ACR > 1$, la libéralisation tarifaire et non tarifaire, et l'amélioration de la facilitation du commerce vont rendre ses produits plus compétitifs sur les marchés des partenaires dans la région et ce, grâce à la réduction des coûts commerciaux, ce qui va aboutir à la création du commerce. L'accord sera bénéfique aussi bien pour le pays exportateur grâce aux opportunités offertes et potentielles mais également, pour ses partenaires commerciaux, car la création du commerce se traduit par un accroissement du bien-être des consommateurs en augmentant leur pouvoir d'achat et en diversifiant leur panier d'importation.

Avec un $ROI > 1$, un ALE ne peut que renforcer un commerce déjà existant et c'est bien le cas de la Tunisie qui possède un $ACR > 1$ pour tous les secteurs.

Les calculs montrent que 48 pays sur un total de 54 États membres de l'Union africaine ont un ROI supérieur à 1 pour les produits manufacturés, ce qui signifie que ces États membres ont une tendance régionale à échanger des produits avec le reste de l'Afrique, principalement le Botswana, le Ghana, la Côte d'Ivoire, la Libye, le Congo, le Cameroun, le Burkina Faso etc.

Cependant, La Tunisie (0,85), et le Maroc (0,93) ont orienté la plupart de leurs exportations de produits manufacturés en dehors de l'Afrique en restant encre au marché européen. Ces résultats indiquent que l'hypothèse de *partenaires commerciaux naturels* ne tient pas pour ce groupe de pays (Afrique du Nord/UMA) à l'encontre des autres groupes, essentiellement la région de l'Afrique australe, où l'hypothèse de partenaires naturels et la notion de « *commerce préférentiel avec ses voisins* » sont fortement présents. À cet égard, on constate que les exportations de l'Afrique du Sud sont orientées vers le continent ($ROI = 2.32$) et plus particulièrement les pays membres de la Communauté de Développement de l'Afrique Australe (SADC) et la région de l'Afrique Australe, puisqu'elle constitue une maison mère dans la région. Ceci explique également le niveau élevé de l'indicateur pour le Maurice, la Namibie, la Zambie, l'Ouganda, Tanzanie, le Malawi et la plupart des pays de la SADC.

Dans le cadre de la nouvelle géographie économique, de nouveaux concepts ont été développés tels que "partenaires naturels", "zones naturelles d'échanges" et « commerce préférentiel avec ses voisins », "intégration naturelle" et "distance psychologique" (Krugman et al, 1999). Selon ces nouveaux concepts, même en l'absence d'accord commercial régional (ACR) ou de zone de libre-échange (ZLE), la proximité géographique et dans les domaines historique, ethnique, religieux, culturel ou linguistique joue favorablement dans l'intensification des échanges entre pays proches géographiquement (Krugman et al, 1999, Summers. L, 1991 ; Balassa. B, 1987, Péridy. N et Roux. N, 2012 ; Anderson. J et Van Wincoop. E, 2003).

Schiff (2001) a démontré que si l'hypothèse de partenaires naturels est rejetée, comme le cas des pays de la région nord-africaine, c'est parce que les analyses ne tiennent pas compte des relations entre le pays partenaire et le reste du monde, ce qui ne permet pas de tirer de conclusion quant à l'effet d'être

des « partenaires commerciaux naturels » sur les bénéficiaires tirés de la formation d'un accord commercial régional (ACR)²¹.

Par ailleurs, l'ACR est inférieur à 1 pour presque tous les pays. Ce résultat indique que la ZLECAf peut engendrer un détournement de commerce même si tous ont un indice ROI>1, à l'exception de la Tunisie et du Maroc qui ont un ACR supérieur à 1 ((Tunisie (1.17), Maroc (1.02)). Ce résultat montre, cependant, la possibilité de création de commerce pour les deux pays, car leur ROI est inférieur mais proche de 1 (Tableaux -8- et -9-) et aucun des pays du continent n'a d'ACR dans les produits manufacturés.

Tableau - 7- Indice d'Orientation Régionale (ROI) et Avantage Comparatif Révélé (ACR) par secteur d'activité pour certains pays africains (2017-2022)

	Articles manufacturés		Produits de base (combustibles exclus)		Total des produits alimentaires		Minerais et métaux	
	ROI	ACR	ROI	ACR	ROI	ACR	ROI	ACR
Algérie	1,24	0,06	4,60	0,12	6,80	0,14	0,25	0,29
Angola	27,63	0,02	2,33	0,31	94,01	0,04	0,21	0,08
Botswana	177,81	0,09	13,21	0,28	33,57	0,24	20,01	0,47
Burkina Faso	59,03	0,04	3,51	1,49	4,00	0,98	9,86	2,01
Burundi	13,87	0,12	1,11	3,71	1,39	5,06	0,06	10,02
Cameroun	16,72	0,10	0,53	3,07	0,88	2,45	0,59	4,90
Cote d'Ivoire	13,45	0,11	0,32	4,96	0,38	6,67	0,17	13,40
Égypte	1,50	0,67	1,26	1,52	1,48	1,90	0,80	3,83
Gabon	2,76	0,16	0,84	2,50	0,30	3,77	7,67	7,54
Gambie	5,10	0,16	0,34	5,73	0,62	5,51	0,01	10,99
Ghana	26,11	0,08	0,62	2,11	0,74	2,79	0,12	5,60
Guinée	8,57	0,07	0,26	3,03	2,26	0,55	0,01	1,11
Kenya	3,43	0,40	0,51	4,52	0,67	5,32	0,40	10,65
Libéria	0,60	0,44	0,92	2,73	12,86	0,56	0,03	1,11
Lybie	44,30	0,02	8,11	0,10	24,81	0,02	4,88	0,04
Malawi	11,97	0,10	0,84	6,58	0,82	10,75	3,92	21,49
Mali	6,40	0,08	2,02	1,19	7,94	0,83	2,34	1,68
Maroc	0,93	1,02	1,11	1,94	1,35	2,47	0,35	4,94
Mozambique	15,11	0,08	0,30	3,41	0,90	1,70	0,08	3,41
Nigéria	8,78	0,05	0,76	0,35	1,28	0,34	0,07	0,68
Rwanda	10,35	0,13	1,50	3,24	2,70	3,42	0,09	6,73
Sénégal	1,56	0,38	0,71	2,74	0,95	3,49	0,22	7,00
Afrique du Sud	2,32	0,51	0,48	3,01	2,12	1,21	0,12	2,43
Tanzanie	10,26	0,23	0,63	3,24	0,80	3,80	0,23	7,64
Togo	9,21	0,33	0,25	1,96	0,50	1,90	0,04	3,80
Tunisie	0,85	1,17	2,50	1,01	2,70	1,41	1,64	2,81
Zambie	21,78	0,16	0,58	5,80	11,70	0,96	0,31	1,93

Source : calculs des auteurs basés sur les données de l'UNCTAD Stat

Pour cette raison, si un pays a l'intention d'adhérer à un ALE, il doit d'abord déterminer lequel de ses secteurs est comparativement efficace. Ce sont les secteurs les plus susceptibles d'avoir un potentiel d'exportation. Les importations sont plus susceptibles d'augmenter dans les industries relativement inefficaces. Le pays doit, également, s'intéresser au degré de complémentarité ou de similitude du commerce de tous les pays ayant l'intention d'adhérer à la ZLE. Si le commerce est complémentaire (c'est-à-dire qu'un pays vend des biens qu'un autre pays achète), l'ALE est susceptible d'être avantageux. Si le commerce est identique (c'est-à-dire que deux pays ou plus exportent des produits identiques), la ZLE peut ne pas être avantageuse. Cette section comprend des indicateurs qui peuvent être utilisés pour analyser l'impact possible d'un ALE sur une industrie spécifique dans un pays qui a l'intention d'y participer.

²¹ Schiff. M et Yanling. W (2007) : Transferts technologiques Nord-Sud, intégration régionale et dynamique de l'hypothèse de « Partenaires commerciaux naturels » ; Revue d'Économie du Développement 2007/1 (Vol. 15), pages 67 à 85.

Tableau - 8 -Indice d'Orientation Régionale (ROI) et Avantage Comparatif Révélé (ACR) pour certains groupements de produits manufacturés (2017-2022)

	Produits chimiques		Machines et matériel de transport								Articles manufacturés divers	
			Machines et matériel de transport		Produits électroniques sauf pièces et composants		Pièces et composants de produits électriques et électroniques		Autres machines et matériel de transport			
	ROI 2017/2022	ACR 2017/2022	ROI 2017/2022	ACR 2017/2022	ROI 2017/2022	ACR 2017/2022	ROI 2017/2022	ACR 2017/2022	ROI 2017/2022	ACR 2017/2022	ROI 2017/2022	ACR 2017/2022
Algérie	0,52	0,26	7,70	0,01	4,96	0,02	25,15	0,01	6,56	0,01	3,86	0,04
Angola	115,26	0,00	18,12	0,03	20,53	0,00	21,17	0,00	17,99	0,05	20,33	0,02
Bénin	24,60	0,10	4,20	0,13	3,41	0,02	2,11	0,04	4,58	0,18	3,03	0,32
Botswana	270,64	0,13	203,72	0,10	173,42	0,02	16,79	0,01	296,46	0,16	5,63	0,06
Burkina Faso	256,50	0,03	39,75	0,03	8,18	0,00	13,90	0,00	27,67	0,05	7,93	0,05
Burundi	8,42	0,06	16,18	0,04	19,63	0,02	12,99	0,02	18,54	0,06	3,02	0,27
Cameroun	75,59	0,12	14,54	0,05	3,26	0,02	1,13	0,02	25,80	0,08	4,37	0,18
Tchad	456,43	0,02	107,03	0,02	43,72	0,01	23,51	0,00	119,03	0,04	33,44	0,02
Congo	9,77	0,01	38,78	0,29	21,86	0,00	8,43	0,00	39,56	0,39	4,99	0,06
Cote d'Ivoire	90,13	0,24	4,83	0,05	6,98	0,01	2,54	0,01	5,37	0,09	3,03	0,14
Égypte	1,50	1,45	1,00	0,19	1,62	0,73	0,58	0,10	0,69	0,15	1,33	1,04
Eswatini	3,83	3,54	0,26	0,12	1,35	0,13	0,16	0,05	0,28	0,16	0,14	0,83
Éthiopie	4,89	0,04	1,64	0,17	5,00	0,02	13,89	0,05	1,19	0,27	0,52	0,52
Gabon	1,09	0,07	5,00	0,13	1,82	0,01	1,33	0,03	5,32	0,20	1,29	0,25
Gambie	1,50	0,05	4,28	0,14	1,33	0,05	0,08	0,15	12,14	0,16	3,33	0,24
Ghana	68,13	0,10	14,39	0,02	25,65	0,01	1,13	0,01	22,62	0,03	5,00	0,15
Guinée	45,71	0,02	25,01	0,04	14,42	0,00	15,83	0,01	26,28	0,06	3,38	0,14
Kenya	8,44	0,62	9,38	0,10	11,31	0,04	3,57	0,03	11,08	0,14	0,95	0,79
Libéria	103,35	0,01	0,44	0,84	44,11	0,01	3,36	0,01	0,42	1,46	7,42	0,02
Lybie	32,31	0,04	49,14	0,00	33,99	0,00	8,97	0,00	70,44	0,00	38,42	0,03
Malawi	40,19	0,11	20,05	0,08	29,67	0,05	4,05	0,02	30,51	0,12	1,47	0,14
Mali	28,74	0,20	2,51	0,05	0,79	0,01	0,95	0,01	2,88	0,08	2,00	0,05
Maroc	1,86	1,58	0,44	0,92	6,26	0,02	0,54	0,43	0,41	1,31	0,91	0,94
Mozambique	123,88	0,19	5,06	0,03	5,10	0,00	0,75	0,01	6,50	0,04	2,68	0,10
Namibie	0,28	0,69	3,03	0,25	5,89	0,02	0,55	0,20	4,15	0,31	1,17	0,10
Nigéria	2,09	0,08	28,98	0,04	28,82	0,00	4,38	0,00	33,79	0,06	4,67	0,04
Rwanda	15,05	0,09	9,73	0,06	22,24	0,05	4,46	0,05	14,73	0,07	1,93	0,25
Sénégal	0,60	1,13	3,33	0,06	3,16	0,02	1,01	0,02	4,11	0,10	1,08	0,47
Afrique du Sud	3,19	0,54	1,78	0,47	28,73	0,13	5,82	0,07	1,54	0,76	1,57	0,56
Togo	33,83	0,38	4,05	0,15	1,57	0,02	0,03	0,06	9,74	0,23	0,65	0,59
Tunisie	3,03	0,61	0,47	1,03	0,32	0,55	0,15	0,79	0,60	1,23	0,82	1,70
Zambie	145,24	0,31	33,06	0,05	46,18	0,01	12,12	0,01	46,94	0,08	2,03	0,27

Source : calculs des auteurs basés sur les données de l'UNCTAD Stat

2.3. Indicateurs issus de la littérature du réseau

Les économies avancées se sont fortement développées grâce à l'industrie et ont reconnu le rôle crucial de l'industrialisation induite, essentiellement, par la contribution du secteur manufacturier au PIB. Faut-il souligner que le développement industriel dans le monde a abouti au développement d'un écosystème interconnecté et basé sur les chaînes de valeur mondiales (CVM) qui ont connu une expansion notable depuis le début des années 1990 sous l'effet conjugué des réformes des politiques commerciales (la libéralisation des échanges et de l'investissement et la réduction des barrières commerciales) et des coûts moins onéreux des services, notamment les services aux entreprises (les transports, la logistique et les communications) induits par les progrès rapides des TIC au cours des 20 dernières années.

L'interconnectivité croissante des pays et des entreprises, induite par le développement des réseaux d'innovation, de production, d'investissement et de commerce a conduit à une nouvelle classification du commerce international fondée sur la notion de " tâches" (commerce des pièces et composants intermédiaires) (Mehta. P. S et al (2012)).

En effet et comme souligne l'OCDE, la réussite de l'intégration d'une économie dans les marchés internationaux dépend, aujourd'hui, tout autant de sa capacité d'importer des intrants de bonne qualité et de sa capacité d'exporter de la valeur ajoutée produite localement et contenue dans des biens et services intermédiaires qui peuvent être intégrés dans les exportations des autres pays.

L'externalisation et la délocalisation, en donnant accès à des intrants moins chers, plus différenciés et de meilleure qualité, renforcent, ainsi, la compétitivité des exportations dans les CVM (OCDE (2013 a)). Le renforcement de l'intégration commerciale au niveau régional permet, ainsi, aux entreprises tunisiennes et aux secteurs très productifs de se développer.

Pour mieux évaluer et mesurer l'intégration économique aux niveaux mondial et régional, une nouvelle série d'indicateurs d'intégration commerciale a, récemment, été élaborée en s'appuyant sur l'analyse des réseaux basée sur les relations directes et indirectes entre les pays (Bouët. A et al,2017, De Lombaerde et Iapadre,2012, Vinokurov,2010). En se référant à Bouët. A et al (2017) et De Benedictis et al. (2014), chaque pays est considéré comme *un nœud* ou un sommet relié par des liens commerciaux ou des arcs à d'autres parties du réseau (par analogie à l'espace des produits). Ainsi, l'accent est mis sur la "*dyade rs*". Cette méthode tient compte de la dimension structurelle de cette "*dyade rs*", soit l'effet des autres pays sur la relation commerciale entre les deux économies *r* et *s*. Selon Bouët. A et al (2017), la spécificité de ces indicateurs est qu'ils rendent mieux compte des liens commerciaux directs et indirects existant entre les pays et décrivent mieux la structure du réseau commercial entre les centres et les périphéries.

2.3.1. Mesures de la centralité locale (régionale) et position relative de la Tunisie et des autres pays africains

Il s'agit, selon De Benedictis et al. (2014), d'une mesure de "l'ego" c'est à dire, comment et dans quelle mesure chaque pays (nœud) est relativement positionné dans son réseau local (région d'appartenance) et ce, compte tenu de ses relations commerciales avec tous les pays, non seulement les partenaires directs, à l'intérieur de sa région géographique.

L'analyse des réseaux offre plusieurs indicateurs qui permettent de mesurer et d'évaluer le poids et l'importance de la centralité d'une économie (nœud) sur la base de sa position commerciale. La centralité de proximité *CC* (*Closeness Centrality*) est l'une des mesures de centralité globale et local e (régionale) les plus couramment utilisées.

a. La centralité de proximité²²

Cette mesure de centralité permet de déterminer avec quelle facilité un nœud (un pays) peut être atteint par d'autres nœuds. C'est une mesure de la proximité (en termes de distance topologique) d'un nœud par rapport à tous les autres nœuds.

Encadré - 8 - La centralité de proximité

Le concept de distance dans l'analyse de réseau est lié au nombre d'étapes nécessaires pour qu'un nœud atteigne un autre nœud du réseau des N nœuds (pays). Le chemin le plus court entre les pays r et s est appelé la distance D_{rs} . La centralité de proximité du nœud r est égale ainsi à l'inverse de la distance géodésique²³ moyenne. Les nœuds ayant des scores de centralité élevés sont ceux situés plus près de l'ensemble des nœuds joignables.

$$CC(r) = \frac{(N-1)}{\sum_{s \neq r}^N D_{rs}}$$

Il est, généralement, préférable de calculer la centralité en considérant la directionnalité des flux commerciaux (importations (*in*) et exportations (*out*)).

$$CC_{out}(r) = \frac{(N-1)}{\sum_{s \neq r}^N D_{rs}} \quad ; \quad CC_{in}(r) = \frac{(N-1)}{\sum_{s \neq r}^N D_{sr}}$$

La centralité de proximité peut aussi être interprétée comme l'inverse de la proportion entre le plus court des plus courts chemins et la somme des chemins réels les plus courts. Il s'agit aussi d'une mesure de distance entre la distance topologique réelle $\sum_{s \neq r}^N D_{rs}$ et la distance minimale possible ($N - 1$).

Le score élevé de l'Afrique du Sud (0.96 à l'export et 0.98 à l'import) confirme le positionnement de son économie tant que maison mère dans la région subsaharienne. L'Égypte (0.96 à l'export et 0.87 à l'import) occupe la deuxième place suivie par le Kenya (0.93 à l'export et 0.84 à l'import) et le Maroc (0.90 à l'export et 0.84 à l'import). Le positionnement de la Tunisie reste encore non suffisant (0.84 à l'export et 0.73 à l'import) relativement à ses concurrents directs sur le marché africain (Tableau -10-).

²² De Benedictis. L, Nenci. S, Santoni. G, Tajoli. L et Claudio Vicarelli. C (2014) : "Network Analysis Of World Trade Using The Baci-Cepii Dataset "; Document de Travail n°471, Banque de France.

²³ La distance géodésique : En géométrie, une géodésique est la généralisation d'une ligne droite du plan ou de l'espace euclidien, au cadre des surfaces, ou plus généralement des variétés ou des espaces métriques. Elle est étroitement liée à la notion de plus court chemin relativement à un calcul de distance sur un tel espace. La ligne géodésique est la ligne joignant deux points sur une surface, dont la longueur est maximale ou minimale par rapport aux lignes infiniment voisines joignant ces deux points.

Tableau - 9 - Mesure de la centralité locale (régionale), des parts de marché et position relative de la Tunisie et des autres pays africains entre 2019 et 2022

Ra ng	Pays	CC (r) _Export	Part dans les exportations intra-africaines	Ra ng	Pays	CC (r) _Export	Part dans les exportations intra-africaines	Ra ng	Pays	CC (r) _Import	Part dans les importations intra-africaines	Ra ng	Pays	CC (r) _Import	Part dans les importations intra-africaines
1	Afrique du Sud	0,96	28,9%	28	Congo. RD	0,67	7,6%	1	Afrique du Sud	0,98	12,9%	28	Burundi	0,67	0,4%
2	Égypte	0,96	5,5%	29	Bénin	0,66	0,2%	2	Ghana	0,87	2,0%	29	Mauritanie	0,66	0,5%
3	Kenya	0,93	3,0%	30	Eswatini	0,66	2,2%	3	Égypte	0,84	2,2%	30	Mali	0,66	3,3%
4	Maroc	0,90	3,0%	31	Guinée	0,66	0,1%	4	Kenya	0,84	2,9%	31	Zimbabwe	0,66	4,5%
5	Tanzanie,	0,87	2,8%	32	Niger	0,66	0,5%	5	Maroc	0,84	2,7%	32	Malawi	0,65	1,3%
6	Côte d'Ivoire	0,86	3,9%	33	Sierra Leone	0,66	0,0%	6	Nigéria	0,84	2,9%	33	Algérie	0,64	1,6%
7	Tunisie	0,84	1,9%	34	Mali	0,65	0,3%	7	Sénégal	0,83	1,6%	34	Guinée	0,64	0,6%
8	Sénégal	0,83	2,3%	35	Botswana	0,63	1,0%	8	Côte d'Ivoire	0,79	3,8%	35	Botswana	0,64	6,9%
9	Ghana	0,82	2,2%	36	Zimbabwe	0,61	3,5%	9	Ouganda	0,79	3,6%	36	Soudan	0,63	1,1%
10	Ouganda	0,82	1,9%	37	Burundi	0,61	0,1%	10	Angola	0,78	1,4%	37	Eswatini	0,62	2,0%
11	Madagascar	0,79	0,2%	38	Soudan	0,59	0,3%	11	Congo. RD	0,78	2,9%	38	Sierra Leone	0,62	0,1%
12	Gabon	0,78	2,3%	39	Lesotho	0,58	0,4%	12	Cameroun	0,77	1,4%	39	Chad	0,62	0,3%
13	Togo	0,77	0,9%	40	Seychelles	0,56	0,0%	13	Mozambique	0,77	3,5%	40	Libéria	0,61	0,5%
14	Angola	0,76	0,8%	41	Guinée équatoriale	0,55	0,1%	14	Tanzanie	0,74	1,5%	41	Libye	0,61	2,0%
15	Nigéria	0,74	9,3%	42	Libéria	0,55	0,0%	15	Bénin	0,74	0,9%	42	Guinée équatoriale	0,61	0,3%
16	Cameroun	0,73	0,5%	43	Gambie	0,55	0,0%	16	Tunisie	0,73	2,5%	43	Centrafricaine. R	0,61	0,3%
17	Maurice	0,72	0,5%	44	Djibouti	0,54	0,1%	17	Madagascar	0,73	0,7%	44	Seychelles	0,59	0,2%
18	Mozambique	0,71	1,4%	45	Libye	0,54	0,2%	18	Gabon	0,73	0,5%	45	Gambie	0,59	0,4%
19	Rwanda	0,71	0,7%	46	Rép. Centrafricaine	0,54	0,0%	19	Maurice	0,73	0,9%	46	Somalie	0,57	0,8%
20	Zambie	0,71	2,2%	47	Guinée-Bissau	0,53	0,0%	20	Rwanda	0,73	1,7%	47	Lesotho	0,57	1,7%
21	Burkina Faso	0,70	0,5%	48	Somalie	0,53	0,0%	21	Zambie	0,72	4,4%	48	Comores	0,57	0,0%
22	Namibie	0,69	2,6%	49	Sao Tomé-	0,53	0,0%	22	Éthiopie	0,71	1,3%	49	Cabo Verde	0,57	0,0%
23	Algérie	0,68	2,5%	50	Tchad	0,53	0,0%	23	Togo	0,71	0,5%	50	Sao Tomé-et-	0,56	0,1%
24	Malawi	0,68	0,4%	51	Érythrée	0,52	0,0%	24	Burkina Faso	0,69	1,7%	51	Djibouti	0,55	0,7%
25	Mauritanie	0,68	0,3%	52	Comores	0,51	0,0%	25	Congo	0,69	0,7%	52	Guinée-Bissau	0,55	0,1%
26	Congo	0,68	0,6%	53	Cabo Verde	0,51	0,0%	26	Namibie	0,68	6,2%	53	Érythrée	0,52	0,1%
27								27	Niger	0,68	0,8%				

Source : calculs des auteurs à partir des données de la base UNCTAD Stat.

2.3.2. Indices de diversification

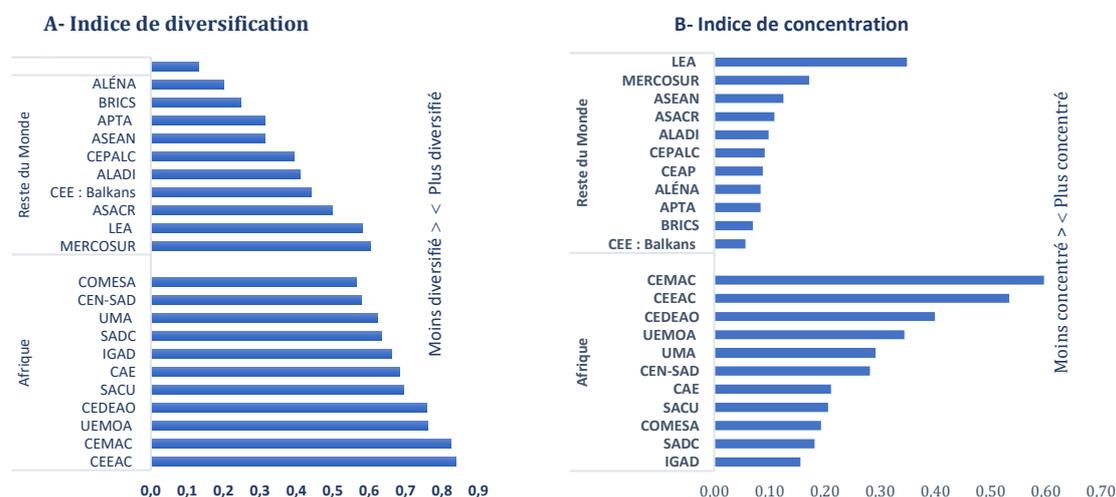
Le niveau et la qualité de l'intégration commerciale d'une économie et plus particulièrement ses performances à l'exportation peuvent être appréhendés moyennant plusieurs indicateurs tels que la diversification des produits et des marchés, la concentration, la sophistication, la complexité de l'appareil productif, la participation aux chaînes de valeur mondiales (CVM) et régionales (CVR) et les liens en amont et en aval.

a. La diversification et la concentration du panier des exportations africaines sur les marchés internationaux

La diversification est très souvent mesurée par la diversification des exportations (l'augmentation du nombre de produits exportés et des partenaires commerciaux). La valeur de l'indice de diversification est comprise entre de 0 et 1. Plus l'indice est proche de 1, plus la divergence par rapport à la structure mondiale est élevée.

Quant à l'indice de concentration, aussi appelé indice de Herfindahl-Hirschmann (HHI des produits), mesure le degré de concentration des produits. Une valeur de l'indice proche de 1 indique que les exportations ou les importations d'un pays sont très concentrées sur quelques produits. Au contraire, des valeurs proches de 0 reflètent une répartition plus homogène des parts entre les produits (Définition de l'UNCTAD). Les économies dans lesquelles la concentration des produits et des marchés est importante subissent les effets négatifs de la volatilité des prix du marché par le biais des fluctuations des recettes en devises.

Figure - 10 - Diversification et concentration des exportations _Communautés Economiques Régionales africaines vis-à-vis de certaines CER du Reste du monde en 2021

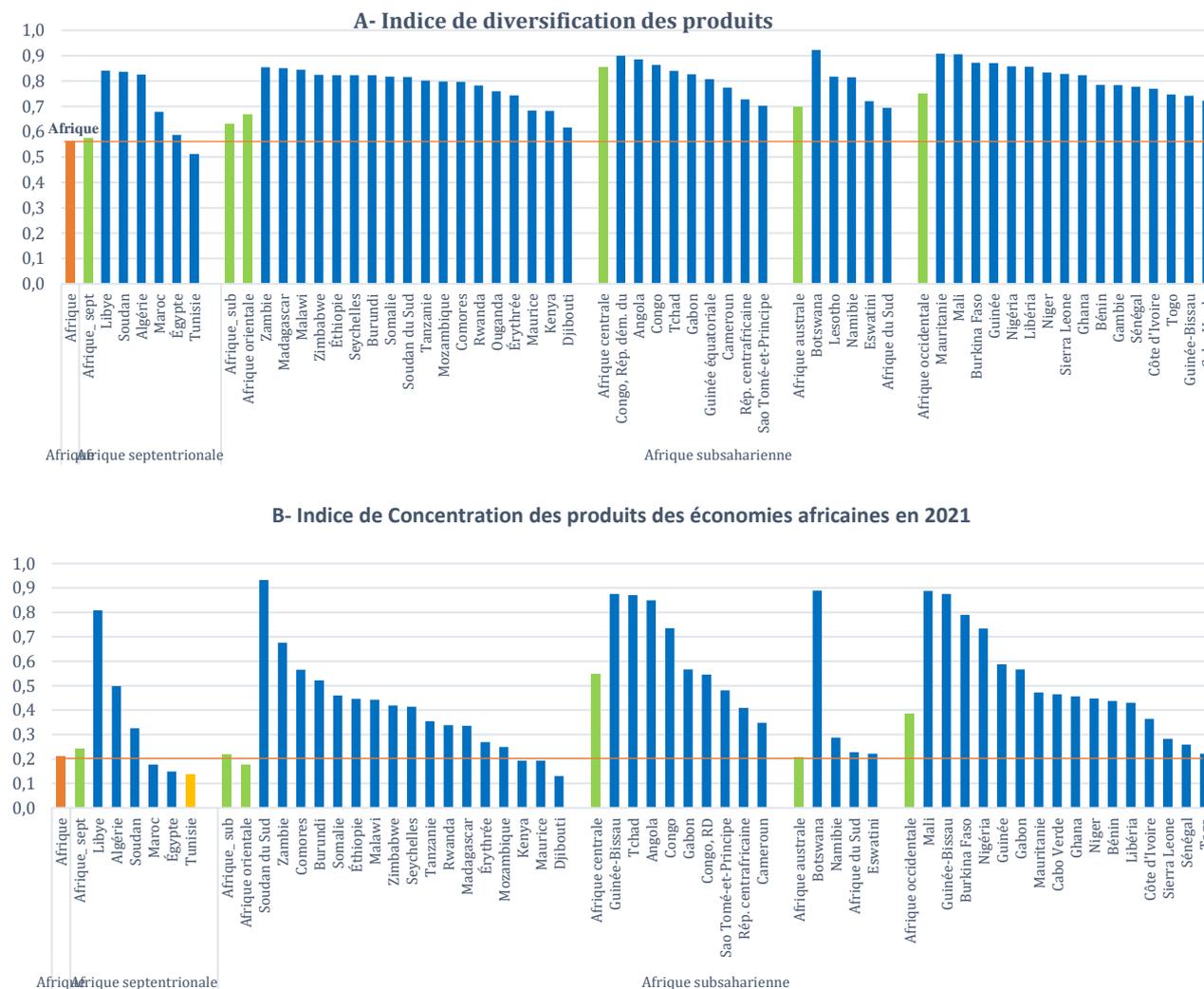


Source : UNCTAD database

L'examen des deux indices (Figure -10- A et B) montre que **le continent africain, ainsi que ses communautés économiques régionales (CER) sont à la traîne des régions du monde en matière de diversification des paniers d'exportation**. Ils sont les moins diversifiés et les plus concentrés. Les structures des exportations de la plupart d'entre elles, sont très concentrées sur quelques produits essentiellement des produits de base qui représentent plus de 2/3 des exportations (carburants, miniers, métaux, agricoles...).

Le rapport sur « *la diversification de l'Afrique subsaharienne* »²⁴, a montré que la part du secteur primaire dans le PIB réel de l'Afrique subsaharienne est encore élevée, soit environ 17.5%, en moyenne, sur la période 2019-2022 contre 11.2% pour le secteur manufacturier ((Uganda (24%), Tanzanie (25%), Cote d'Ivoire (17.7%), Nigéria (23.3%), Kenya (21.3%)). Cette part reste importante comparativement à celle des autres pays émergents et en développement (Amérique Latine et les Caraïbes (6.5%) contre (15%) pour le secteur manufacturier)²⁵.

Figure - 11 – Degré de diversification et de concentration des produits dans les économies africaines en 2021



Source : Calculs de la CNUCED basés sur la matrice du commerce des marchandises d'UNCTAD Stat de la CNUCED.

Également, les processus de diversification en Afrique sont très hétérogènes. L'examen de l'indice de diversification des exportations totales par produit (Figure -11-A-) montre que la Tunisie, l'Égypte, le Maroc et d'un moindre degré l'Afrique du Sud, Maurice et la Kenya n'ont cessé de progresser sur l'échelle de la diversification. **Dans le même ordre d'idées, la Tunisie se positionne aujourd'hui comme l'économie la plus diversifiée en Afrique et la 37^{ème} à l'échelle mondiale sur un ensemble de 218 économies.** De surcroit, sur la base de l'indice de l'UNCTAD, 29 économies africaines figurent parmi les 50 dernières économies les moins diversifiées à l'échelle mondiale.

²⁴ FMI (2017) : Chapitre 3 : « Diversification économique en Afrique subsaharienne » dans « Perspectives économiques régionales : Afrique subsaharienne, Ajustement budgétaire et diversification économique » (Rapport du Fonds Monétaire International)

²⁵ Compilation ITCEQ à partir des données des Indicateurs de développement dans le monde (WDI)

Dans son "Rapport sur le développement économique en Afrique 2022"²⁶, la CNUCED a souligné qu'après plus d'un demi-siècle d'indépendance et malgré la diversité et la disponibilité des ressources naturelles, **45 des 54 pays du continent restent dépendants des exportations de produits de base dans les secteurs agricoles, miniers, des carburants et extractifs (environ 2/3 des exportations du continent)**. « La dépendance à l'égard des exportations de produits de base a laissé les économies africaines vulnérables aux chocs mondiaux et a entravé le développement inclusif pendant trop longtemps » (R. Grynspan, UNCTAD).

Dans le même contexte, une étude²⁷ sur la diversification économique en Afrique, publiée en 2010 a examiné le cas de 5 économies africaines à savoir la Tunisie (Afrique du Nord), l'Afrique du Sud (Afrique Australe), le Kenya (Afrique de l'Est), l'Angola (Afrique Centrale) et le Bénin (Afrique Occidentale). L'étude a souligné que les trois premiers pays, ont suivi *des politiques de diversification complexes*. L'Afrique du Sud a adopté une stratégie industrielle favorisant la croissance de secteurs d'activité comme l'agro-alimentaire, les matières plastiques, les produits chimiques et pharmaceutiques et les textiles. Le Kenya a capitalisé les réussites de son secteur horticole pour investir davantage dans l'infrastructure régionale et faire du pays un centre commercial pour l'Afrique de l'Est, confirmant, ainsi, les résultats de l'indice de centralité de proximité.

Quant à la Tunisie, l'étude a montré que les efforts de diversification industrielle ont touché, essentiellement quatre secteurs d'activité : les composants aéronautiques et automobiles, les TIC, les textiles, l'industrie alimentaire et certaines filières des industries chimiques.

Par contre, les économies de la plupart des pays africains sont fortement dominées par les ressources naturelles et les matières de base et/ou par le secteur agricole. **Cette forte divergence entre les vecteurs de l'offre exportable des pays africains rétrécit la concurrence et augmente le potentiel exportable de la Tunisie sur le continent.**

La structure des exportations tunisiennes par produits est, également peu concentrée par rapport à d'autres pays concurrents de la région (Maroc, Égypte, Afrique du Sud, Kenya, Nigéria...) (Figure-11-B-). Ainsi, les quatre premiers produits exportés par la Tunisie représentaient 25% de ses exportations de biens en 2021 (structure proche de celle du Mexique), contre 40% pour le Maroc, 38% pour l'Afrique du Sud et 37% pour le Kenya. Par ailleurs, cette part ne dépasse pas 11% pour la République Tchèque, 17% pour le Portugal.²⁸

Le rapport de l'UNCTAD indique, également, que La Zone de libre-échange continentale ZLECAf peut être la recette miraculeuse pour booster et stimuler la diversification des exportations des économies et du continent si certaines conditions se réunissent et plus particulièrement la mise en œuvre, par les différents pays africains, « *de politiques de renforcement des capacités productives, d'industrialisation, d'incitation à l'investissement, d'amélioration de l'intégration régionale et des infrastructures, de bonnes politiques et réglementations et de renforcement des capacités institutionnelles* » (CNUCED(2022)) .

« *La dépendance à l'égard des exportations de produits de base a laissé de nombreuses économies africaines (45 économies /54) vulnérables aux chocs mondiaux et a entravé le développement inclusif pendant trop longtemps. Néanmoins, le continent africain dispose d'un énorme potentiel pour briser la dépendance aux produits de base et assurer une intégration solide de ses économies dans les chaînes de valeur mondiales de haut de gamme* » (Rebeca Grynspan, la Secrétaire générale de la CNUCED). Bien entendu, **les économies du continent les mieux positionnées dans les CVM, les plus diversifiées et les**

²⁶ UNCTAD : Rapport 2022 sur le Développement Economique en Afrique : « Repenser les fondements de la diversification des exportations en Afrique : le rôle de catalyseur des services financiers et des services aux entreprises » ;

²⁷ OCDE (2010) : "Economic Diversification in Africa: A Review of Selected Countries": Publiée conjointement par le Bureau du Conseiller spécial de l'ONU pour l'Afrique, l'Organisation pour la coopération et le développement économiques et le Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD), programme de l'Union africaine (UA).

²⁸ Recherche et développement : Clé de l'industrialisation et de la diversification économique de l'Afrique

plus complexes comme la Tunisie peuvent jouer le rôle de locomotive dans ce processus et ce, via le développement de chaînes de valeur régionales et/ou le partenariat actif avec les partenaires extra-régionaux (Union européenne, la Turquie, la Chine, le Japon...).

b. Commerce tuniso-africain et diversification des produits et des marchés : La Tunisie reste très dépendante d'un nombre limité de partenaires commerciaux malgré la progression sur l'échelle de la diversification des produits

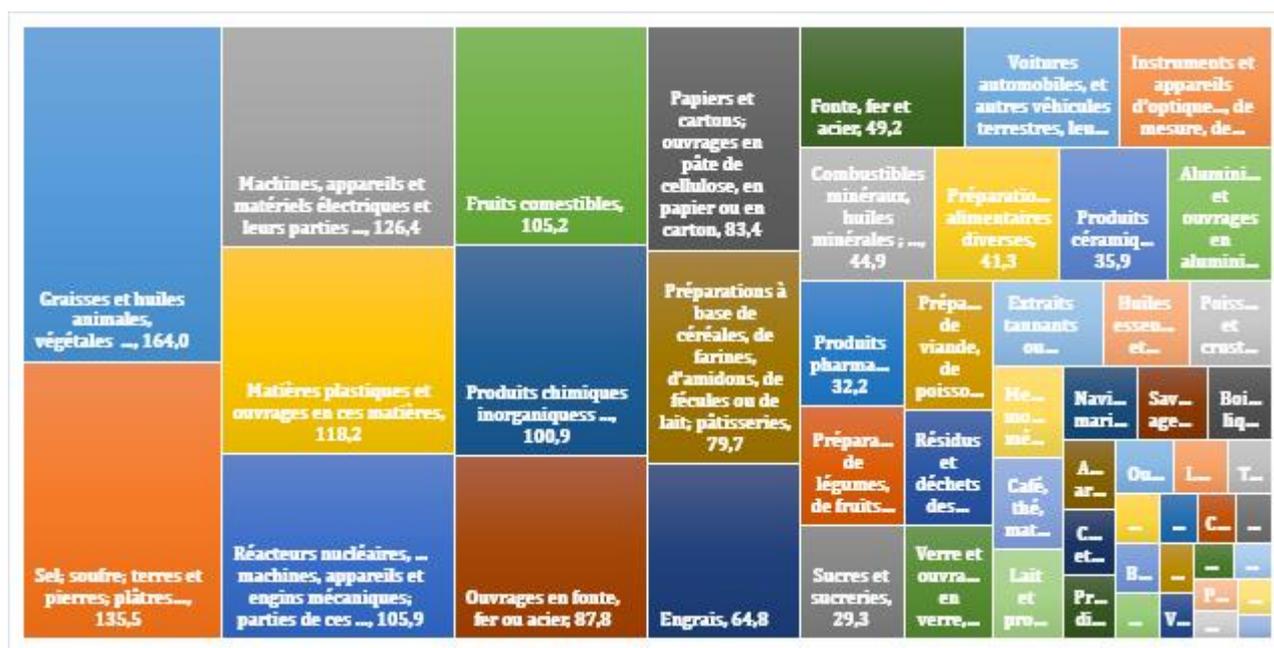
Lombaerde et Iapadre (2012) et Bouët. A et al (2017) considèrent que la qualité de l'intégration commerciale régionale d'une économie est fortement tributaire du degré de diversification de ses liens commerciaux (partenaires, produits) et qu'une plus grande diversification reflète une intégration très poussée ainsi qu'une bonne résilience. Bouët. A et al (2017) ont introduit dans leur analyse de l'intégration en Afrique un certain nombre d'indicateurs développés par Lombaerde et Iapadre (2012) et qui tiennent compte de la dimension géographique permettent d'enrichir l'analyse de l'ouverture commerciale des pays membres.

✚ Le panier des exportations tunisiennes vers l'Afrique est relativement diversifié et faiblement concentré

Le panier des exportations de la Tunisie vers l'Afrique est relativement diversifié par rapport à la majorité des partenaires du continent, entre autres le Maroc et l'Égypte. **Néanmoins, il demeure faiblement diversifié par rapport à l'Afrique du Sud avec, seulement, 149 produits correspondant à 90% des exportations contre 273 produits. Le nombre est loin aussi de moyenne du continent (255 produits).**

Les groupements de produits qui figurent dans le top 10 des sous-secteurs les plus exportateurs vers le continent africain sont: "Machines et appareils mécaniques (7.1% moyenne de la période 2021/2022)", "Graisses animales ou végétales"(7.3%), "Sel; soufre; terres et pierres; plâtres, chaux et ciments (6.9%)", "Matières plastiques et ouvrages en ces matières (6.4%)", "Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques et leurs parties (5.4%)", " Fruits comestibles (5.4%, dont dattes à raison de 65%)", "Produits chimiques inorganiques et composés inorganiques(5.3%)", "Articles en fonte, fer ou en acier (4.7%)", "Produits de Papier et carton (4.5%)", et "Produits de céréales transformées (4.3%)" (Figure-12-).

Figure - 12- Répartition sectorielle des exportations tunisiennes vers l'Afrique 2022 (Niveau SH2) (en millions de dollars)



Source : Calculs des auteurs à partir des données de Trade Map du CCI.

Au niveau plus désagrégé (SH4), la structure des exportations de la Tunisie vers l'Afrique par produits est faiblement concentrée par rapport à d'autres pays de la région (Maroc, Nigéria, Côte d'Ivoire...) et par rapport à la structure de ses exportations totales. Ainsi, les quatre premiers produits exportés par la Tunisie représentaient 13.4% (Tableau -11-) de ses exportations de biens vers l'Afrique (moyenne 2021/2022) contre 50.6% pour le Maroc, 90% pour le Nigéria, 53.6% pour la Côte d'Ivoire et 18% l'Égypte, 16% pour l'Afrique du Sud et 19.3% pour l'ensemble du continent.

Tableau - 10 - Tunisie - Concentration des échanges commerciaux totaux et tuniso-africains par partenaire et par produit (SH4) en 2021/2022

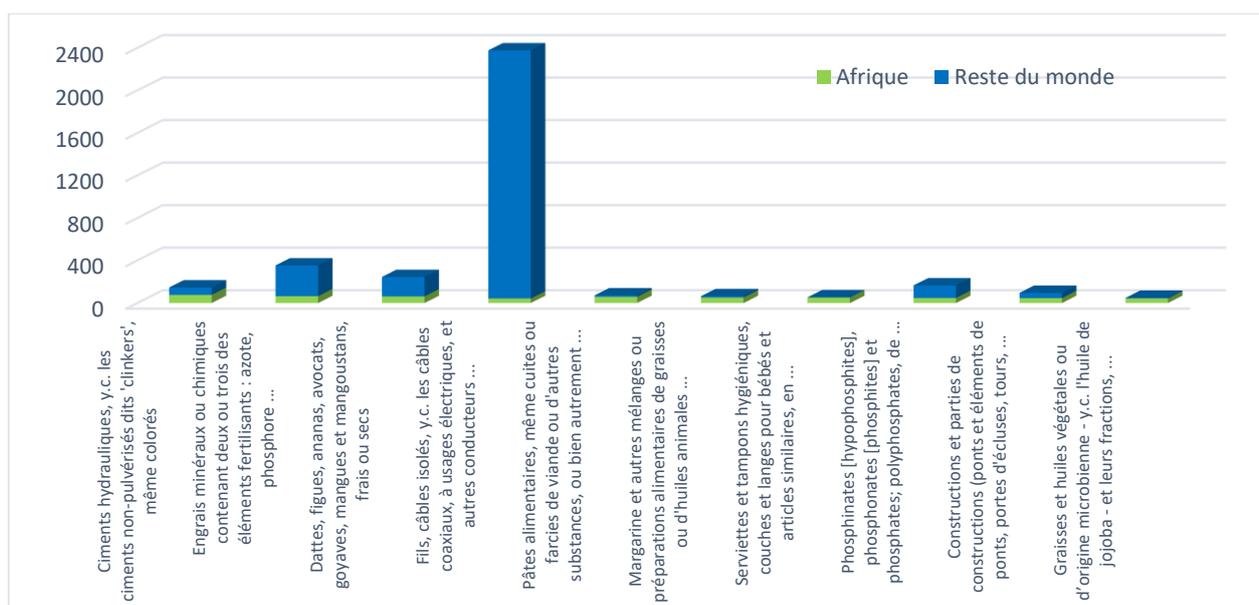
Groupe partenaire	TUNISIE (Export)				AFRIQUE (Export)			
	Commerce tuniso-africain		Monde		Commerce Intra-africain		Monde	
Produit/ Partenaire	Partenaire	Produit	Partenaire	Produit	Partenaire	Produit	Partenaire	Produit
Export- Part du premier (%)	39.2%	4.3%	23.2%	13.1%	17.3 %	6.3%	12.6%	24.6%
Export- Part des quatre premiers (%)	73.4%	13.4%	58%	25%	36.6%	19.3%	30.6%	43%
Export- Part des dix premiers (%)	86.6%	27.5%	72.3%	39%	60.8%	32.6%	56.2%	56.6%
Export- Nombre qui correspond à 50% des exportations	2	28	3	17	7	27	8	6
Export- Nombre qui correspond à 90% des exportations	13	149	39	135	29	255	46	160
Groupe partenaire	TUNISIE (Import)				AFRIQUE (Import)			
	Commerce tuniso-africain		Monde		Commerce Intra-africain		Monde	
Produit/ Partenaire	Partenaire	Produit	Partenaire	Produit	Partenaire	Produit	Partenaire	Produit
Import- Part du premier (%)	61.8%	48.9	14	7.6%	17.3 %	6.3%	18%	13.8%
Import- Part des quatre premiers (%)	91.4%	65%	41.2%	18.7%	36.6%	19.3%	33.3%	21.4%

	TUNISIE (Export)				AFRIQUE (Export)			
Import- Part des dix premiers (%)	95.2%	72.8%	64.4%	30.9%	60.8%	32.6%	55.2%	30.7%
Import- Nombre qui correspond à 50% des importations	1	1	6	30	7	27	8	41
Import- Nombre qui correspond à 90% des importations	4	52	31	265	29	255	47	339

Source : Calculs des auteurs à partir des données de ITC Trade Map

Les 10 premiers produits exportés par la Tunisie vers ses partenaires régionaux (Top 10) représentent environ 28% du total exporté contre une moyenne intra-africain de près de 33% (Tableau -11-). Les statistiques du commerce extérieur montrent aussi qu'un seul produit de cette liste figure dans le top 10 des produits exportés par la Tunisie vers le marché mondial à savoir le " Fils, câbles isolés, y compris les câbles coaxiaux, à usages électriques, et autres conducteurs", premier produit exporté par la Tunisie et 4^{ème} sur le marché africain (Figure-13-). Notons, également qu'à l'exception des produits " Fils, câbles isolés, y compris les câbles coaxiaux, à usages électriques, et autres conducteurs", "Dattes", "Phosphonates, phosphonates et phosphates" et "Engrais minéraux ou chimiques" qui ne représentent, en 2022 à titre d'exemple, que 1.8%, 25.2%, 28.4% et 18.1%, respectivement, des exportations totales du produit, **6 produits du top10 sont orientés majoritairement vers les marchés africains** (Figure-13-)

Figure - 13- Top 10 des produits tunisiens exportés vers l'Afrique en 2022 (Niveau SH4) (en millions de \$)



Source : Calculs des auteurs à partir des données de Trade Map du CCI.

Note : Les produits correspondent au niveau 4 chiffres de la nomenclature internationale Système Harmonisé (SH4) qui comprend 1241 catégories de biens échangés.

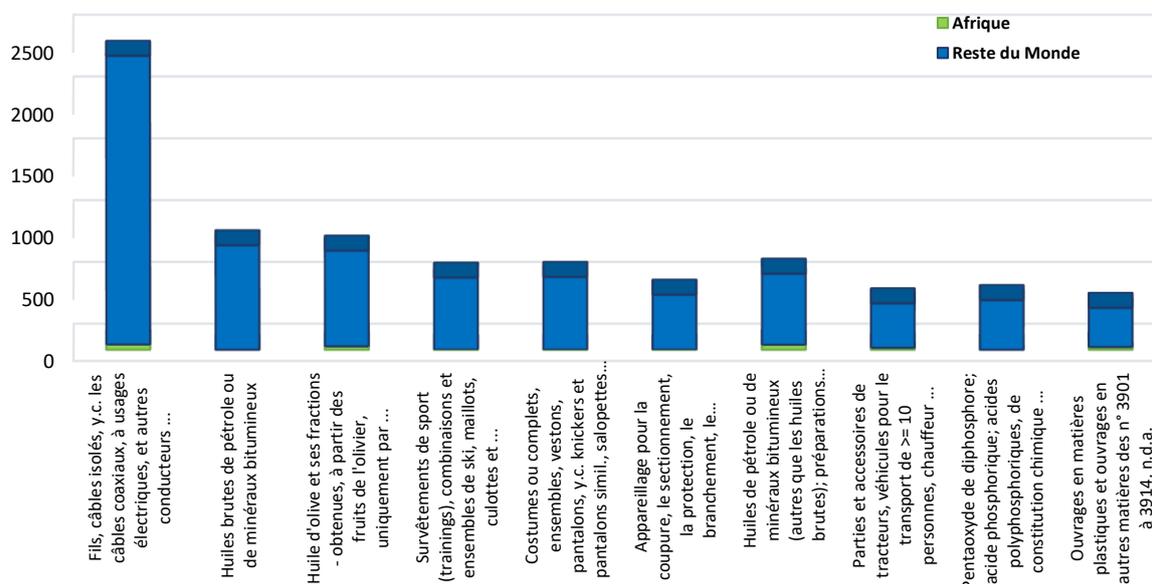
Tableau 11 - Top 10 des produits échangés par la Tunisie vers et depuis l'Afrique (SH4) en 2022							
Top 25 des produits exportés par la Tunisie vers l'Afrique (SH4) en 2022				Top 25 des produits importés par la Tunisie depuis l'Afrique (SH4) en 2022			
	Valeur (Millions de \$)	En % des exportations vers l'Afrique	En % des exportations totales du produit		Valeur (Millions de \$)	En % des importations depuis l'Afrique	En % des importations totales du produit
Tous produits confondus	1965			Tous produits confondus	2352,2		
Ciments hydrauliques, y . c. les ciments non-pulvérisés ...	76,8	3,9%	52,2%	Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux	1253,2	53,3%	78,6%
Engrais minéraux ou chimiques ...	64,0	3,3%	18,1%	Énergie électrique	182,7	7,8%	100,0%
Dattes, figues, ananas, avocats, goyaves, mangues et mangoustans, frais ou secs	61,9	3,1%	25,2%	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux (autres que les huiles brutes); préparations n.d.a. ...	174,8	7,4%	7,5%
Pâtes alimentaires, même cuites ou farcies de viande ou d'autres substances, ou bien autrement ...	58,4	3,0%	81,1%	Tissus de coton, contenant >= 85% en poids de coton, d'un poids > 200 g/m ²	61,5	2,6%	16,2%
Margarine et autres mélanges ou préparations alimentaires de graisses ou d'huiles animales ...	52,5	2,7%	82,2%	Ammoniac anhydre ou en solution aqueuse [ammoniac]	52,5	2,2%	31,4%
Serviettes et tampons hygiéniques, couches et langes pour bébés et articles similaires, en ...	52,0	2,6%	96,4%	Poissons, comestibles, congelés (à l'exclusion des filets de poissons et autres chairs de poissons ...	38,9	1,7%	43,6%
Phosphonates, phosphonates et phosphates ...	47,0	2,4%	28,4%	Café, même torréfié ou décaféiné ...	37,8	1,6%	38,3%
Constructions et parties de constructions (ponts et éléments de ponts, portes d'écluses, tours, ...	45,8	2,3%	48,0%	Sucres de canne ou de betterave et saccharose chimiquement pur, à l'état solide	28,9	1,2%	17,8%
Graisses et huiles végétales ou d'origine microbienne ...	43,6	2,2%	89,0%	Agents de surface organiques ; préparations tensio-actives, préparations ...	25,1	1,1%	34,6%
Fils, câbles isolés, y. c. les câbles coaxiaux, à usages électriques, et autres conducteurs ...	42,7	2,2%	1,8%	Demi-produits en fer ou en aciers non alliés	21,1	0,9%	5,2%
Gypse ; anhydrite ; plâtres, même colorés ou additionnés ...	41,2	2,1%	99,4%	Préparations alimentaires, n.d.a.	18,9	0,8%	47,5%
Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux (autres que les huiles brutes) ; préparations n.d.a. ...	40,8	2,1%	6,6%	Voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport ...	18,2	0,8%	2,4%
Papiers utilisés pour papiers de toilette, serviettes à démaquiller, essuie-mains, serviettes ...	40,7	2,1%	48,0%	Graines et fruits oléagineux, même concassés ...	18,1	0,8%	88,9%
Graisses et huiles animales, végétales ou d'origine microbienne et leurs fractions, partiellement ...	32,8	1,7%	100,0%	Légumes à cosse secs, écosés, même décortiqués ou cassés	17,7	0,8%	87,9%
Médicaments ...	30,2	1,5%	33,2%	Cacao en fèves et brisures de fèves, bruts ou torréfiés	17,4	0,7%	100,0%
Tomates, préparées ou conservées autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique	29,0	1,5%	60,1%	Plaques ou feuilles en glace [verre flotté et verre doux ou poli sur une ou deux faces], même ...	14,5	0,6%	48,7%
Carreaux et dalles de pavement ou de revêtement...	28,4	1,4%	70,9%	Poly acétals, autres polyéthers et résines époxydes...	13,9	0,6%	6,5%
Huile d'olive et ses fractions - obtenues, à partir des fruits de l'olivier, uniquement par ...	27,9	1,4%	3,5%	Articles de transport ou d'emballage, en matières plastiques ; bouchons, couvercles, capsules ...	9,4	0,4%	10,3%
Carbonates ; peroxy carbonates ; carbonate d'ammonium...	26,7	1,4%	97,8%	Huile de soja et ses fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées	9,2	0,4%	5,2%
Préparations et conserves de poissons ; caviar ...	26,6	1,4%	64,7%	Soufres de toute espèce ...	8,3	0,4%	3,1%
Préparations pour l'alimentation des animaux	24,3	1,2%	99,6%	Aluminium sous forme brute	8,2	0,3%	11,7%
Ouvrages en matières plastiques et ouvrages en autres matières des n° 3901 à 3914, n.d.a.	22,2	1,1%	6,6%	Véhicules automobiles pour le transport de marchandises, y. c. châssis comportant moteur et ...	8,1	0,3%	4,3%

Tableau 11 - Top 10 des produits échangés par la Tunisie vers et depuis l'Afrique (SH4) en 2022							
Top 25 des produits exportés par la Tunisie vers l'Afrique (SH4) en 2022				Top 25 des produits importés par la Tunisie depuis l'Afrique (SH4) en 2022			
	Valeur (Millions de \$)	En % des exportation s vers l'Afrique	En % des exportation s totales du produit		Valeur (Millions de \$)	En % des importatio ns depuis l'Afrique	En % des importatio ns totales du produit
Remorques et semi-remorques pour tous véhicules ; autres véhicules (non automobiles, ne circulant ...	21,0	1,1%	87,3%	Extraits, essences et concentrés de café, de thé ou de maté et préparations à base de ces produits ...	7,8	0,3%	47,1%
Poly acétals, autres polyéthers et résines époxydes...	20,8	1,1%	64,9%	Réfrigérateurs, congélateurs-conservateurs, surgélateurs et autres matériel, machines...	7,6	0,3%	10,6%
Fluorures ; fluorosilicates, fluoroaluminates et autres ...	20,8	1,1%	29,3%	Sucres, y. c. le lactose, le maltose, le glucose, ...	6,3	0,3%	39,3%
	978,1	49,8%			2060	87,6%	

Source : Calcul des auteurs à partir des données de l'ITC Trade Map

La part de l'Afrique dans les exportations des 10 premiers produits exportés par la Tunisie est nettement faible voir marginale ne dépassant pas le 7% (Produits énergétiques (7.38%), Plastique et ouvrages en plastique (7%) ; Parties et accessoires de tracteurs, Véhicules pour transport de + de 10 (4.6%), Huiles d'olive (3.6%), Fils, câbles et produits électriques (1.8%) ... (Figure- 14-).

Figure - 14 - Top 10 des produits exportés par la Tunisie vers le monde en 2022(Niveau SH4) en millions de dollar USA



Source : Calculs des auteurs à partir de de la base de données ITC Trade Map

🚩 Destinations des exportations tunisiennes : Faible diversification de marché et ouverture sur l'Afrique subsaharienne limitée

Les progrès de la Tunisie en matière de diversification de son panier d'exportations vers le monde sur les deux dernières décennies ont été considérables. La sensibilité aux aléas de la conjoncture industrielle est, relativement, réduite. Néanmoins, la Tunisie souffre d'un appareil exportateur très concentré sur l'UE (aux alentours de 74%). Les exportations restent fortement concentrées sur un petit nombre de partenaires commerciaux. Les quatre premiers partenaires accaparent près de 4/5 des exportations tunisiennes vers l'Europe, soient 56.5% du total des exportations. Il s'agit de la France (22.3%), l'Italie (16.8%), l'Allemagne (12.9%) et l'Espagne (4.5)²⁹. De même et en dépit de sa progression sur l'échelle de la diversification des produits destinés aux marchés africains, **la Tunisie demeure moins diversifiée en matière de marchés comparativement à certains pays africains.**

En ce sens et sur la période 2019/2022, les 4 premiers partenaires ont attiré en 2022, environ 74% des exportations tunisiennes vers l'Afrique (la Lybie (39.2%), l'Algérie (15.3%), le Maroc (14.3%) et la Côte d'Ivoire (4.4%)). Par contre, la part du premier partenaire avoisine le 17% et celle des quatre premiers se rapproche de 55% pour l'Égypte, 11.1% et 39% pour le Maroc et 16.7% et 57% pour l'Afrique du Sud.

La structure des exportations tuniso-africaines s'avère fortement influencée par la proximité géographique et le rapprochement culturel et linguistique puisqu'aux alentours de 76% des exportations sont destinées aux pays de l'Afrique du nord et plus particulièrement ceux de Union du Maghreb Arabe (73%) (Figures-15 et -16-). **L'orientation de la Tunisie vers l'Afrique subsaharienne demeure encore très limitée et ses exportations ne dépassent pas 0.6% des importations totales et**

²⁹ Calculs des auteurs à partir des données de l'INS et la base de ITC_Trade Map.

Selon le guide de la CEA (2019), le degré de diversification des partenaires régionaux d'un pays représente une mesure de la qualité de l'intégration régionale de ce dernier. Le guide indique que cette mesure permet de garantir la résilience d'un Etat membre face à l'effondrement de certains marchés de la région.

🚩 Degré de diversification géographique : une mesure du nombre de Marchés équivalents

Encadré - 9 - Les indicateurs de diversification géographique

L'indicateur de diversification géographique de Lombaerde et Iapadre (2012) détermine le nombre de marchés équivalents de même taille qui donneraient le même degré de diversification des partenaires commerciaux que celui effectivement observé. Il correspond à l'inverse de l'indice de concentration de Herfindahl. En effet, le pays le plus intégré est celui qui exporte ses biens vers le plus grand nombre de pays éloignés et dépourvus des frontières communes (OCDE, 2005)).

$$EM(r) = \frac{1}{H(r)}$$

L'indice de concentration géographique d'Herfindahl pour les exportations du pays r vers la région R est la somme des carrés des parts de marché détenues dans chaque pays de destination. Des indices de diversification géographique peuvent être calculés pour les importations et le total des échanges :

$$H(r)_{Exp} = \sum_{s \neq r} \left(\frac{X_{rs}}{\sum_{s \neq r} X_{rs}} \right)^2 ; H(r)_{Imp} = \sum_{s \neq r} \left(\frac{M_{rs}}{\sum_{s \neq r} M_{rs}} \right)^2 ; H(r)_{CommTOT} = \sum_{s \neq r} \left(\frac{X_{rs} + M_{rs}}{\sum_{s \neq r} (X_{rs} + M_{rs})} \right)^2$$

Pour les exportations, si chacun des n pays de destination a reçu la même valeur d'exportations (X_{rs}) l'indice d'Herfindahl sera égale à $1/n$ et le nombre des marchés équivalent sera égale à n . Aussi, les pays qui reçoivent des valeurs d'exportations très faibles influent faiblement sur l'indice d'Herfindahl et limite le nombre des marchés équivalents. De même, pour les importations, si chacun des n pays fournisseurs a fourni la même valeur d'importation (M_{rs}) l'indice d'Herfindahl sera, aussi, égale à $1/n$.

Le calcul du nombre de marchés équivalents au sein de l'Afrique par pays pour la période 2018-2022 montre qu'à l'exception du Maroc ($EM_{Export} = 18$) et d'un moindre degré l'Egypte ($EM_{Export} = 10$) et l'Afrique du Sud ($EM_{Export} = 10$), la plupart des pays africains semblent faiblement diversifiés. La Tunisie reste très dépendante d'un nombre limité de partenaires commerciaux ($EM_{Export} = 5$) ; ($EM_{Import} = 2$). En effet et sur la période 2019/2022, les 5 premiers partenaires de la Tunisie attirent, en moyenne, 77% des exportations (69% pour les 3 premiers partenaires et les deux principaux fournisseurs détiennent 80% des importations tunisiennes à savoir l'Algérie (60%) et l'Égypte (21.5%)) (Figures-17- et Figure-18-).

Figure - 17- Diversification géographique des exportations : Marchés équivalents_EM (r) entre 2018 et2022

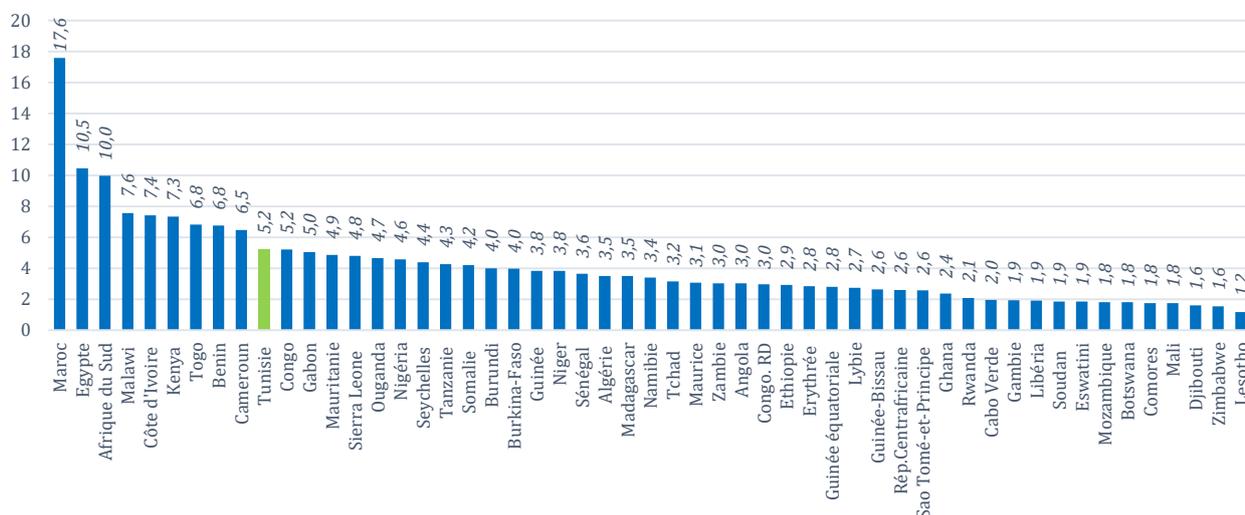
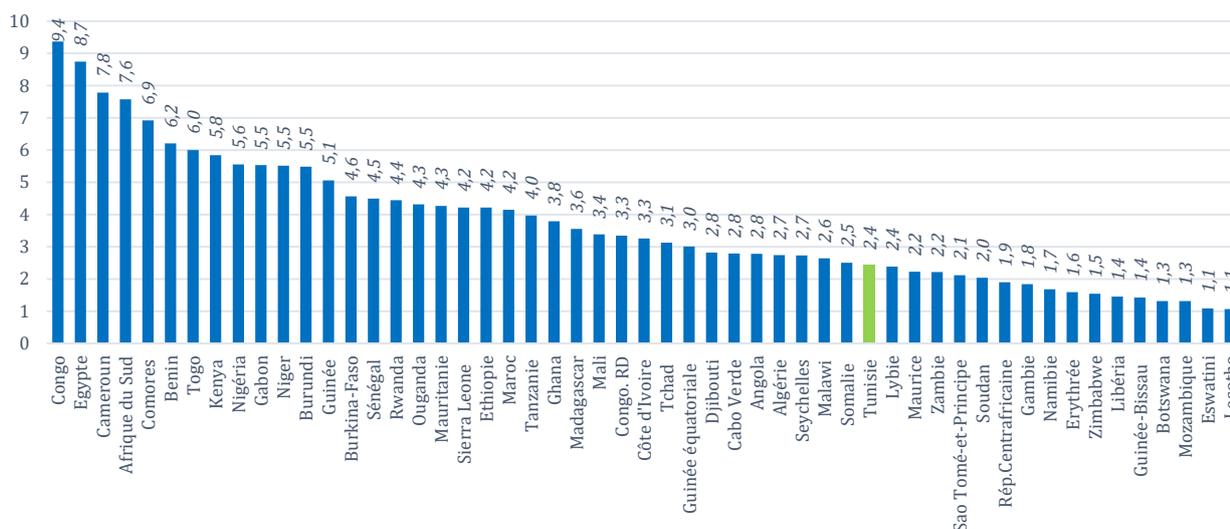


Figure - 18 - Diversification géographique des importations : Marchés équivalents_EM (r) entre 2018 et 2022



✚ **Degré de diversification sectorielle : Secteurs /groupements de produits équivalents (Encadré-10-)**

Par analogie aux résultats observés au niveau mondial, l'économie tunisienne et malgré sa très faible diversification de marchés au niveau intra-africain, se classe parmi les économies africaines qui ont réussi à diversifier leur panier d'exportations intra-africain (Figure-19-). En effet, ***pour être plus compétitif, l'appareil productif tunisien doit s'orienter davantage vers plus de diversification de produits et de marchés et doit cibler d'autres sous régions autre que l'UMA.***

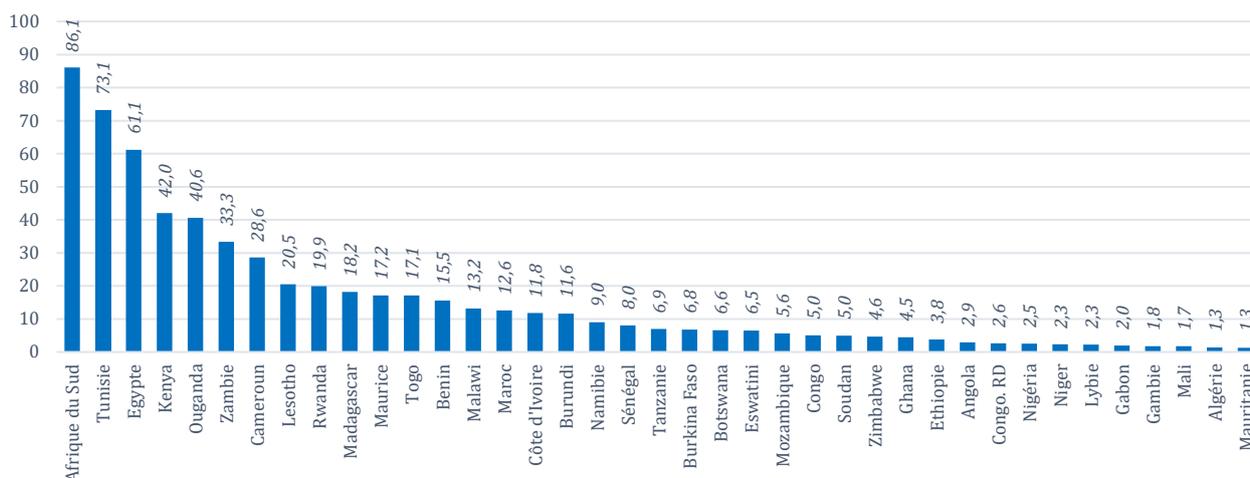
Encadré - 10 - Les indicateurs de diversification sectorielle

La diversification des produits (dimension sectorielle) est la dimension extensive de l'intégration commerciale. Plusieurs indicateurs ont été utilisés pour mesurer cette dimension, dont le plus simple est celui du nombre de produits échangés. Bouët. A et al (2017) ont utilisé certains indicateurs similaires à ceux utilisés pour la diversification géographique comme l'indice du nombre de marchés équivalents sectoriels ($ESM(r)$) qui mesure le nombre de produits (groupements sectoriels) équivalents de même taille qui donnerait le même degré de diversification en produits que celui effectivement observé

$$ESM(r)_{Export} = \frac{1}{\sum_{k=1}^P \left(\frac{X_{rR}^k}{\sum_{k=1}^P X_{rR}^k} \right)^2} ; \quad ESM(r)_{Import} = \frac{1}{\sum_{k=1}^P \left(\frac{M_{rR}^k}{\sum_{k=1}^P M_{rR}^k} \right)^2}$$

Avec X_{rR}^k : les exportations du produit k par le pays r vers la région R , M_{rR}^k : les importations du produit k par le pays r en provenance de la région R et P : le nombre total des produits échangés sur le marché R

Figure 19- Diversification sectorielle : Secteurs ou groupements de produits équivalents / ESM (r) en2021



Source : Calculs des auteurs à partir de la base de données ITC Trade Map

Les importations tunisiennes en provenance de l'Afrique : les produits énergétiques et l'Algérie se taillent la part du lion

Entre 2015 et 2022, les importations de la Tunisie en provenance de l'Afrique ont représenté 6.5% des importations totales du pays. L'Algérie est le premier partenaire avec une part de 65.1%, suivi par l'Égypte (18.7%), le Maroc (8.6%) et la Lybie (5.8%) (Figures- 21 et 22). Les produits pétroliers sont les principaux produits importés par la Tunisie de l'Afrique, représentant 66.4% du total des importations en provenance du continent, y compris le gaz (55.7%) et le pétrole brut (9%), suivi du coton (2%), de l'énergie électrique (2%), du sucre et saccharose à l'état brut (2%), du demi-produit en fer ou en aciers (2%). Les préparations alimentaires diverses, les matières plastiques, les graines oléagineuses et le savon figurent parmi les autres importations (Figure-20).

Figure - 20 Répartition des importations de la Tunisie depuis l'Afrique par produit (Niveau SH2) (2015-2022)

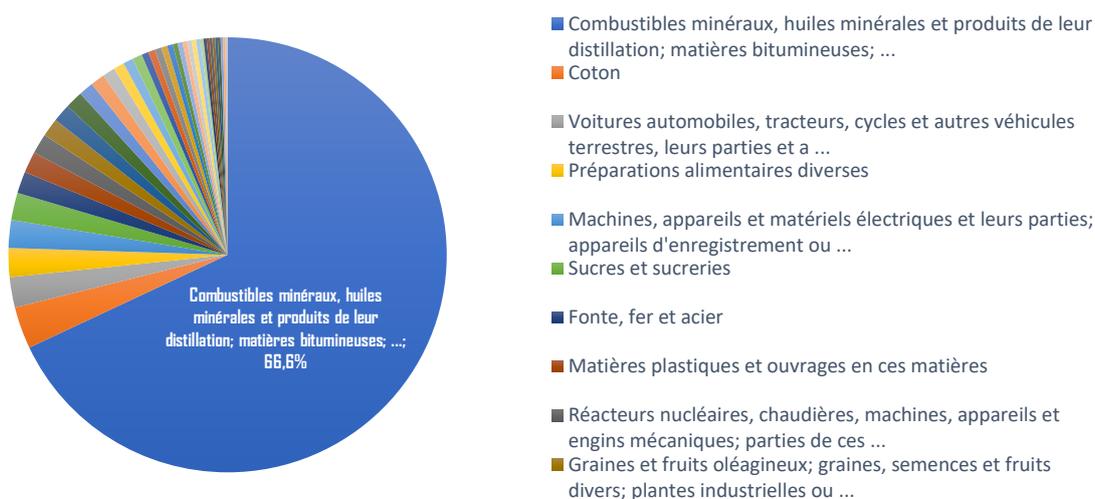


Figure- 21 - Importations Tuniso-africaines : Structure par destination en 2022 (en Millions de \$ USA)

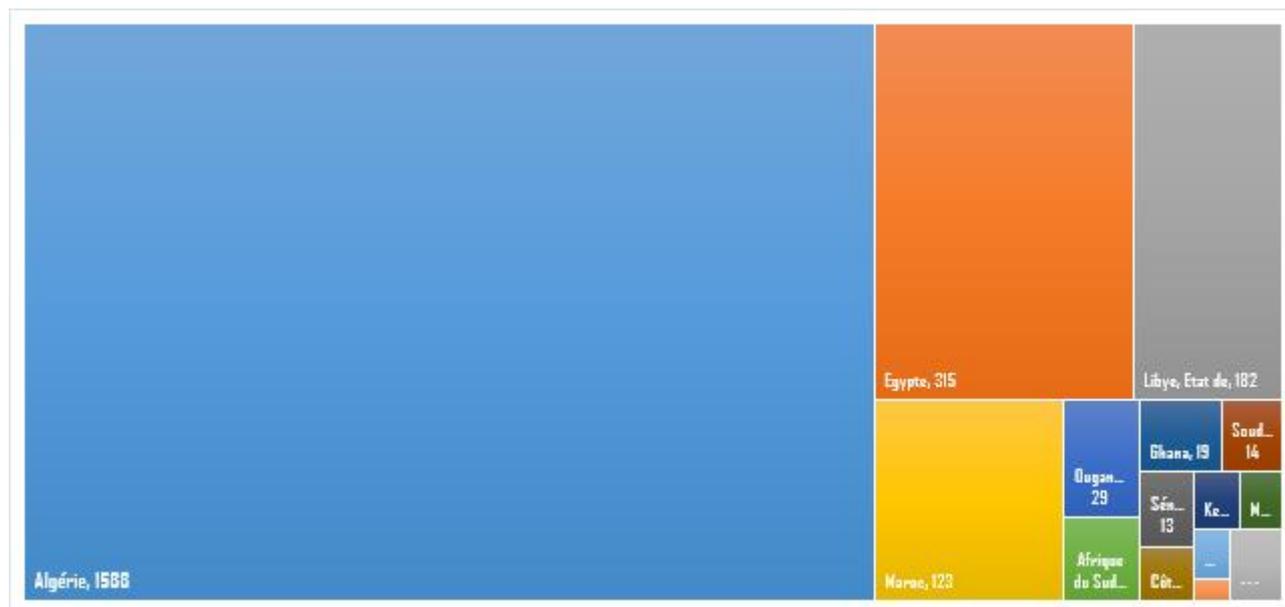
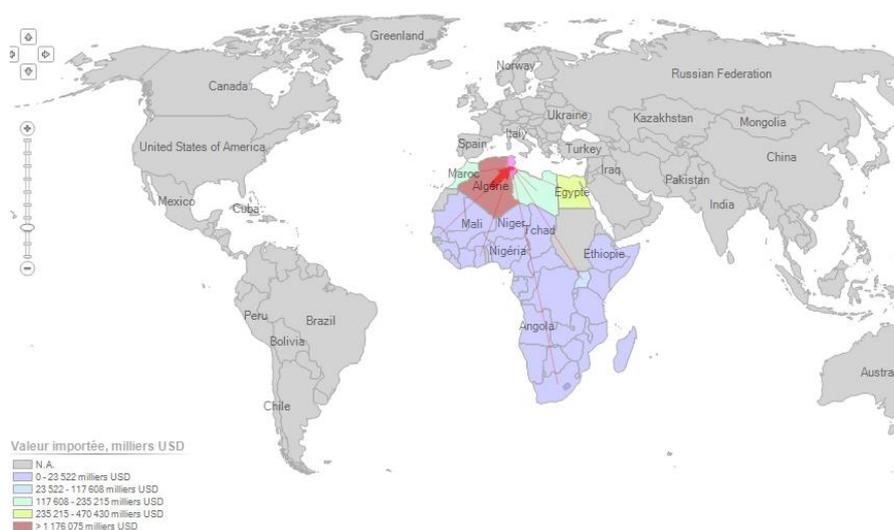


Figure 22-Principaux fournisseurs africains pour les produits importés par la Tunisie en 2022



Source : ITC Trade Map

En somme, **malgré la relative diversification en termes de produits, les échanges de la Tunisie avec le continent africain se caractérisent par une forte concentration au niveau des marchés.** En fait, les exportations intra-africaines de la Tunisie sont majoritairement destinées à des pays également membres de la Zone Panarabe de Libre Échange (PAFTA) et l'Accord Arabo-Méditerranéen de Libre-Échange (Accord d'Agadir). Près de trois quarts des exportations tunisiennes vers l'Afrique en 2022, étaient destinées à la Libye avec près de 764 millions de dollars, à l'Algérie avec environ 230 millions de dollars, au Maroc avec plus de 274 millions de dollars, et à l'Égypte avec près de 58 millions de dollars. La Tunisie importe également, en majorité, des membres de l'Accord d'Agadir, soit aux alentours de 94% du total importé. L'Algérie s'est taillée la part du lion avec près de 1.6 milliards de dollars, suivie de l'Égypte (315 millions de dollars), du Maroc (123.5 millions de dollars), de la Libye (181.7 millions de dollars).

Tableau - 12- Cartographie du commerce tuniso-africain : Forte concentration, faible diversification et intégration commerciale encore limitée

Top 10 des destinations d'exportations tunisiennes en Afrique

Top 10 des fournisseurs de la Tunisie en Afrique

Partenaires/Destinations	Valeur (Millions de \$) 2022	En % des exportations vers l'Afrique/2022	TCAM Exportations 2019/2022	Partenaires/Fournisseurs	Valeur (Millions de \$) 2022	En % des importations depuis l'Afrique /2022	TCAM Importations 2019-2022
Afrique	1965	100%	5,2%	Afrique	2352	100%	1,2%
1 Libye	793.6	40.4%	10.1%	1 Algérie	1588.3	67.5%	2,5%
2 Algérie	329.0	16.7%	-4.6%	2 Égypte	315.0	13.4%	-9,6%
3 Maroc	274.1	13.9%	3.6%	3 Libye	181.7	7.7%	27,2%
4 Côte d'Ivoire	76.0	3.9%	8.0%	4 Maroc	123.5	5.2%	6,1%
Les 4 premiers partenaires	1473	75%	--	Les 4 premiers partenaires	2209	94%	--
5 Sénégal	60.5	3.1%	7.0%	5 Ghana	19.2	0.8%	13,2%
6 Égypte	58.7	3.0%	0.4%	6 Soudan	14.3	0.7%	-6,5%
7 Guinée	36.8	1.9%	19.2%	7 Sénégal	13.1	0.7%	23,1%
8 Cameroun	34.8	1.8%	6.6%	8 Côte d'Ivoire	9.7	0.6%	-14,1%
9 Burkina Faso	28.5	1.4%	13.9%	9 Kenya	8.2	0.5%	51,9%
10 Gabon	23.1	1.2%	2.2%	10 Afrique du Sud	7.2	0.5%	0,8%
Les 10 premiers partenaires	1715	87.3%	--	Les 10 premiers partenaires	2294	97.5%	--
Autres partenaires	250	12.7%	--	Autres partenaires	58	2.5%	--

Source : UN ITC Trade Map et calcul des auteurs à partir des statistiques de ITC Trade Map (2022)

L'analyse de la répartition des échanges Tuniso-africains souligne clairement la faible intégration de la Tunisie dans son milieu africain et montre que près de 83% du commerce tuniso-africain se concentre dans la région de l'Afrique du Nord (UMA, PAFTA, AGADIR) et en second lieu, la région de l'Afrique occidentale. Le nombre des partenaires commerciaux de la Tunisie en Afrique est très limité par rapport aux 55 États membres de l'Union africaine. Néanmoins, les opportunités et le potentiel inexploité, plus particulièrement pour les produits manufacturés, sont énormes pour l'économie la plus complexe en Afrique (Tableau-13-).

2.4. Indicateurs du commerce en valeur ajoutée et insertion de la Tunisie dans des chaînes de valeur régionales

Le rapport de l'OCDE, la BAD et le PNUD sur les « Perspectives économiques en Afrique 2014 : Les chaînes de valeur mondiales et l'industrialisation de l'Afrique » a montré que malgré la forte concentration régionale des CVM³⁰ dans certaines régions du monde, le continent africain est encore à la traîne avec des liens encore faibles aussi bien intra qu'extra bloc. Sur la période 2015-2022, les exportations de l'Afrique n'ont représenté que 2.5 % des exportations mondiales de marchandises, restant dominées par les produits de base qui représentent 70% du total des exportations du continent.

Conformément aux constatations des « Perspectives économiques en Afrique 2014 » et de l'analyse de Baldwin (2012) et sur la période 2010-2018, près de 81% des échanges en valeur ajoutée dans le monde ont lieu à l'intérieur et autour de trois blocs régionaux ou encore plateformes, l'Europe (42%) et de l'Amérique du Nord (12%) et l'Asie de l'Est (27%), dont la part de la Chine avoisine les 57%. La part de l'Afrique dans les CVM n'a pas dépassé la barre de 1.6% alors que celle de la région de l'ASEAN avec ses 10 membres, a presque doublé entre 1990 et 2018 atteignant 7% en 2018.³¹

2.4.1. Degré d'insertion dans les CVM : La participation bilatérale de la Tunisie est l'une des meilleures en Afrique

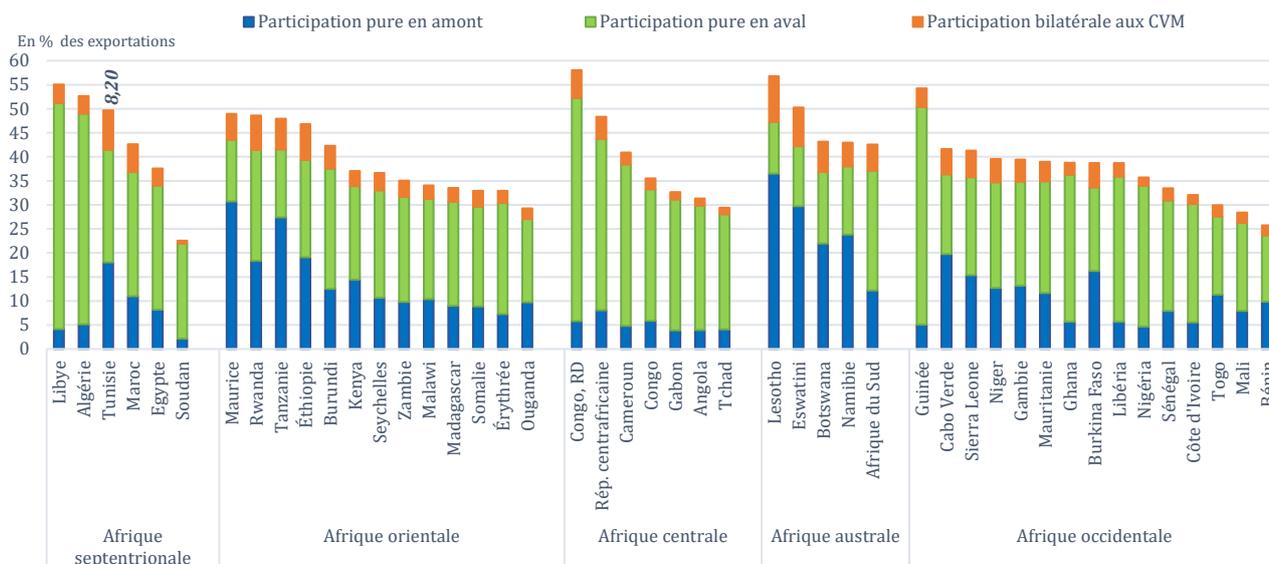
Il convient de noter que la participation globale d'une économie aux chaînes de valeur mondiales (CVM) englobe trois types différents de liens, à savoir les liens purement en amont, purement en aval et intermédiaires. En fait, dans une économie ouverte, un secteur d'exportation ne pourrait être engagé dans des activités de CVM en bout de chaîne, s'appuyant sur des intrants importés pour exporter des biens et des services qui ne sont pas réexportés par le partenaire (participation en amont pure et plus particulièrement l'assemblage). Alternativement, il pourrait participer plus près de l'origine de la chaîne, en exportant la valeur ajoutée qui a été générée au sein des chaînes nationales sans aucun franchissement de frontière vers des partenaires qui, à leur tour, la réexportent vers d'autres marchés (participation en aval pure). Enfin, le secteur pourrait être situé dans une position plus centrale de la chaîne, utilisant donc des intrants importés pour produire ses propres exportations, ensuite réexportées par le partenaire (participation bilatérale)³².

³⁰ Dans les CVM, les activités économiques sont morcelées et dispersées entre plusieurs pays. En effet, Près de 70 % des échanges internationaux actuels reposent sur les CVM et correspondent à des flux de produits manufacturés (plus de 50% concernent des biens intermédiaires : biens primaires, pièces détachées et composants, produits semi-finis) et de services (70 % concernent des services intermédiaires tels que les services aux entreprises). Ces flux traversent les frontières souvent à de nombreuses reprises.

³¹ Source : Calcul des auteurs d'après la base de données UNCTAD_EORA_GVC (2019)

³² A Borin. A, Michele Mancini. M et Taglioni. D (2021): " Measuring Exposure to Risk in Global Value Chains"; Policy Research Working Paper 9785, Groupe de la Banque Mondiale/Économie en développement/groupe de recherche en développement/ Septembre 2021.

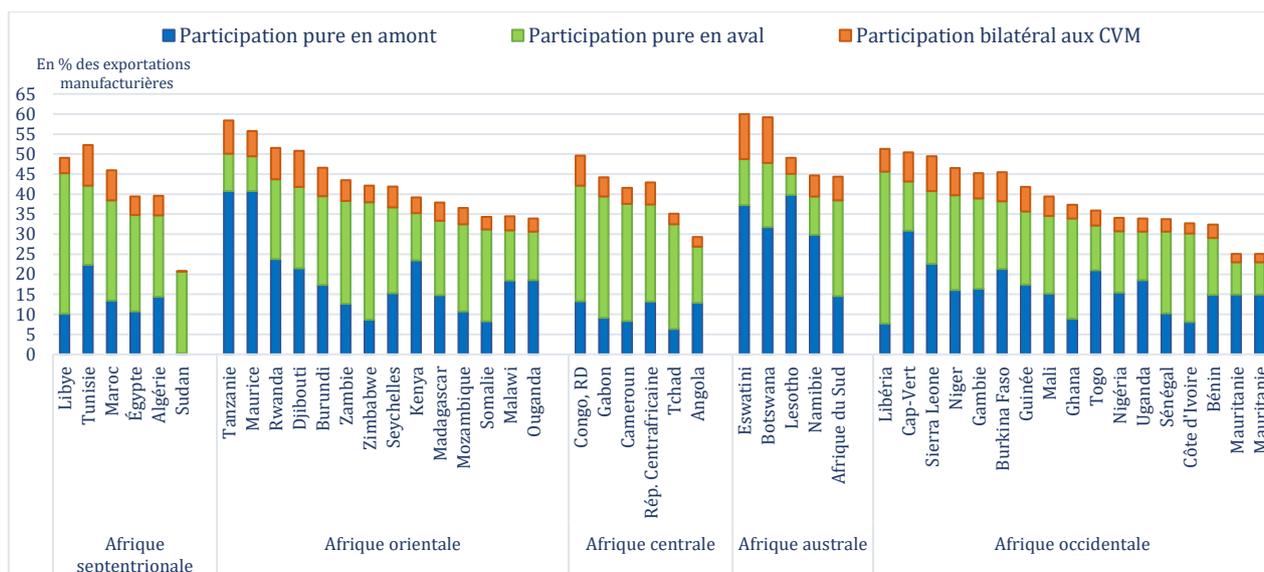
Figure 23 - Participation des économies africaines aux chaînes de valeur mondiales (CVM)



Source: UNCTAD-Eora GVC Database (2018)

Alors que l'intégration en amont s'est intensifiée dans certains pays africains, la plus grande participation du continent aux CVM demeure le produit de l'intégration vers l'aval induite par les exportations de matières premières et des produits de base qui vont être transformés en dehors du continent (20% des approvisionnements mondiaux). Cela illustre aussi le fait que les entreprises africaines fonctionnent à l'échelon le plus bas des chaînes de valeur (Figure-23-). Selon le rapport de l'OCDE (2014), le secteur manufacturier affiche le niveau le plus élevé de participation aux chaînes de valeur mondiales et régionales. *La construction de véhicules occupe la première place pour la valeur ajoutée étrangère incorporée dans les exportations*, ce qui reflète la structure des activités automobiles menées en Afrique, qui s'inscrivent dans le cadre de *pôles d'assemblage pour les réseaux de production des grands groupes automobiles*. Les autres activités manufacturières de niveau technologique moyen et élevé opérées en Afrique suivent une structure analogue, étant donné *la forte teneur en valeur ajoutée étrangère incorporée dans les exportations de machines électriques et de produits métalliques*. Bien que leur part recule, *les mines et carrières constituent le secteur affichant la plus forte valeur ajoutée étrangère dans les exportations africaines en valeur absolue*, et sont suivies par les produits pétroliers, chimiques, et minéraux métalliques ». Cette analyse reflète bien les structures et les niveaux de participation des économies africaines illustrés par la figure ci-dessous (Figure-24-).

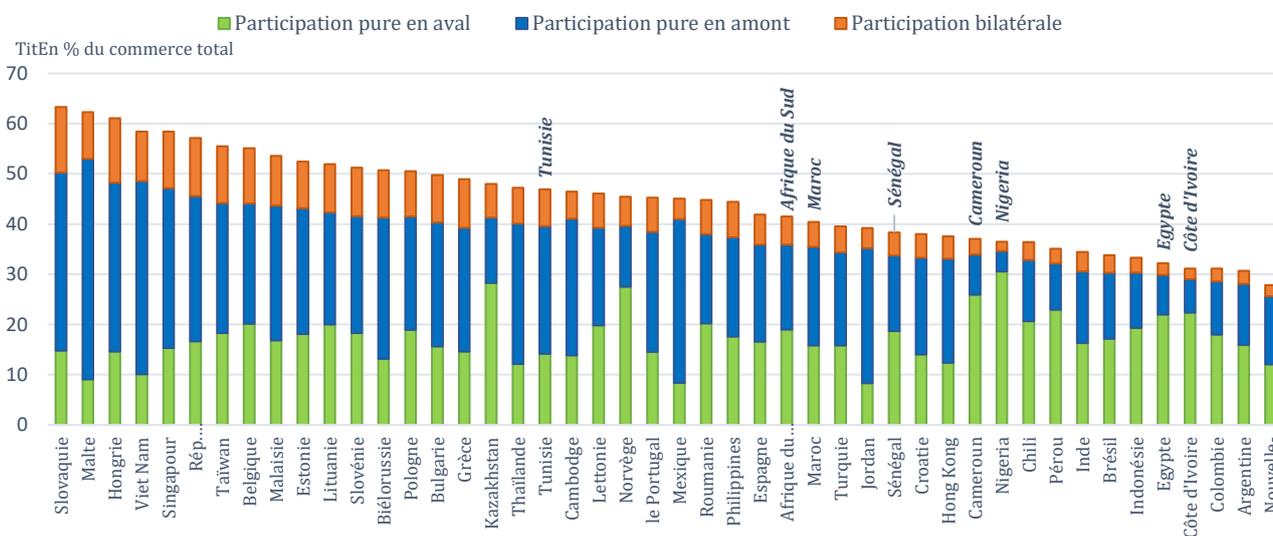
Figure - 24- Participation du secteur des industries manufacturières des économies africaines aux CVM



Source: UNCTAD-Eora GVC Database (2018)

Pour mieux cerner le positionnement et le degré d’insertion des économies africaines dans les CVM, il sera pertinent de faire le benchmarking avec le reste du monde, essentiellement en développement (Figure-25). Rappelons que la base TIVA de l’OCDE n’intègre que quelques principales économies (la Tunisie, le Maroc, l’Égypte, l’Afrique du Sud, la Côte d’Ivoire, le Nigéria, le Cameroun et le Sénégal).

Figure - 25 Participation aux chaînes de valeur mondiales (en % du commerce) : positionnement de certaines économies africaines par rapport à d’autres pays du monde entre 2017-2020³³ _ Données TIVA_OCDE



Source : Tiva OCDE et WITS BM et Ces données sont calculées selon la méthodologie décrite dans Borin, A, Mancini, M, et Taglioni, D (2021) : « Measuring Exposure to Risk in Global Value Chains », Document de travail de recherche sur les politiques de la Banque mondiale no. 9785.

³³ La base TIVA n’intègre que quelques principaux économies africaines (Tunisie-Maroc-Afrique du Sud-Égypte-Cote d’Ivoire-Nigéria-Cameroun-Sénégal). La Chine est en dehors de ce classement du fait de la taille de l’économie qui lui permet d’acquérir la totalité ou une grande partie des étapes de plusieurs chaînes de valeur. La Chine est également la maison mère de sa région et en dehors d’elle.

Le positionnement de la Tunisie se révèle prometteur plus particulièrement pour le volet "participation bilatérale aux CVM" en devançant certaines économies comme le Portugal, la Roumanie, le Mexique, le Brésil, l'Indonésie, le Chili et le Maroc, l'Afrique du Sud, l'Égypte, la Côte d'Ivoire et tous les pays africains dans l'échantillon de l'OCDE. Dans le même ordre d'idée, la participation aux CVM en soi ne garantit pas la transformation structurelle des économies surtout africaines. Le commerce intra-régional de produits transformés est la première occasion qui se présente aux entreprises des pays membres pour progresser dans la chaîne.

Néanmoins, les faibles performances des services logistiques et de transport, la faible intégration en matière d'infrastructure comparativement aux autres régions du monde peuvent freiner les efforts d'intégration économique du continent et, aussi de l'économie et l'industrie tunisiennes. Les échanges de services renforcent, en fait, la compétitivité du secteur manufacturier et contribuent de façon indirecte, aussi, aux CVM. Ils peuvent réduire les coûts grâce à une meilleure gestion de la chaîne d'approvisionnement et à une meilleure ingénierie des procédés. Ils peuvent, également, contribuer au développement de produits manufacturés de qualité et inciter les prestataires locaux de services à innover et devenir plus productifs (Dhaoui. S, 2022) ; OCDE, 2017)³⁴.

2.4.2. Le commerce intra-africain de biens intermédiaires : la voie vers un repositionnement de la Tunisie dans l'espace africain via le développement de chaînes de valeur régionales

Le commerce des biens intermédiaires, exportations et importations, est le moyen le plus simple de saisir le degré d'implication d'un pays dans les chaînes de valeur (CEA,2019). Force est de constater que les économies membres de la Communauté de Développement de l'Afrique Australe (SADC) à l'exception de l'Afrique du Sud, sont les pays du continent les mieux intégrés en amont des CVM (Lesotho, Eswatini, Botswana, Namibie, Maurice, Tanzanie). Cela s'explique, selon le rapport de l'OCDE par le fait que l'Afrique du Sud dont la participation en amont est la plus faible dans la région de l'Afrique australe, joue réellement le rôle d'une économie « *maison-mère* » dans la région et aussi au sein de la CER de SADC. L'exemple de l'Afrique du Sud est le meilleur exemple à suivre pour la Tunisie. Les importations de l'Afrique du Sud en provenance des partenaires membres de la SADC ont été multipliées par dix entre 2003 et 2021, représentant environ 60% de l'ensemble des importations du pays en provenance de l'Afrique. Les importations de la région de l'Afrique australe et la SADC en provenance de l'Afrique sont, pour une grande partie, originaires de l'Afrique du Sud.

Le rapport de l'OCDE (2014) a fait état du rôle de leader joué par l'Afrique du Sud qui renforce cette interconnectivité. Ce pays représente « un maillon important de la chaîne de valeur minière mondiale, un centre régional d'assemblage dans la chaîne de valeur automobile mondiale et un acteur majeur des chaînes de valeur ». En ce sens, et conformément aux conclusions du rapport, le Botswana, la Namibie, le Swaziland, la Zambie et le Zimbabwe acquièrent plus de 10 % de leurs produits intermédiaires auprès de l'Afrique du Sud. Ces pays acquièrent tous une part assez importante qui avoisine ou dépasse pour certains 10% de leurs produits intermédiaires auprès de l'Afrique du Sud (Botswana (11%), Namibie (9.2%), Mozambique (8.2%) et un peu moins l'Eswatini (7.8%) et les Seychelles (6.8%)) (Tableau-14-).

³⁴ OCDE (2017): "Services Trade Policies and the Global Economy", OECD Publishing, Paris/ Dhaoui. S (2022) : "Pour un renouveau de la politique industrielle en Tunisie : L'exigences d'un positionnement compétitif" ; Études de l'ITCEQ/ Janvier 2022.

Tableau - 13 - Matrice de l'intégration en amont pour les économies de la Communauté de développement de l'Afrique Australe en 2021-

	Angola	Botswana	Congo. RD	Lesotho	Madagascar	Malawi	Maurice	Mozambique	Namibie	Seychelles	Afrique du Sud	Eswatini	Tanzanie	Zambie	Zimbabwe
Angola		0,01	0,00	0,06	0,01	0,01	0,08	0,01	0,05	0,17	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
Botswana	0,00		0,04	1,30	0,03	0,29	0,13	0,02	0,09	0,41	0,00	0,02	0,00	0,55	0,00
RD Congo	0,01	0,04		0,22	0,03	0,05	0,19	0,06	0,03	0,53	0,07	0,03	0,00	0,69	0,00
Lesotho	0,00	0,01	0,00		0,00	0,01	0,02	0,01	0,00	0,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Madagascar	0,00	0,00	0,00	0,01		0,00	0,67	0,01	0,00	0,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Malawi	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00		0,01	0,04	0,00	0,04	0,01	0,00	0,00	0,02	0,00
Maurice	0,00	0,01	0,00	0,05	0,37	0,01		0,02	0,01	2,42	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00
Mozambique	0,00	0,04	0,01	0,10	0,01	0,41	0,12		0,03	0,28	0,12	0,14	0,00	0,02	0,00
Namibie	0,61	0,13	0,00	0,07	0,01	0,02	0,05	0,03		0,18	0,00	0,01	0,00	0,02	0,00
Seychelles	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,02	0,01	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Afrique du Sud	1,02	10,95	0,73	0,78	0,23	1,55	3,88	8,17	9,20	6,79		7,75	0,11	2,54	0,00
Eswatini	0,00	0,00	0,00	0,12	0,01	0,02	0,05	0,42	0,00	0,14	0,00		0,00	0,01	0,00
Tanzanie	0,00	0,02	0,03	0,30	0,01	0,31	0,08	0,04	0,01	0,19	0,01	0,01		0,04	0,00
Zambie	0,23	0,07	0,87	0,17	0,02	0,20	0,11	0,06	0,05	0,32	0,20	0,04	0,01		0,00
Zimbabwe	0,00	0,02	0,00	0,13	0,03	0,04	0,16	0,02	0,01	0,64	0,00	0,04	0,00	0,01	

Source : Calcul des auteurs d'après la base de données UNCTAD EORA GVC (2023)

Note : - Les lignes représentent la valeur ajoutée exportée. Les colonnes représentent la valeur ajoutée importée qui est ensuite incorporée dans les exportations. « 0,00 » indiquent des valeurs de moins de 0,01 % d'exportations. / Voir aussi le rapport sur les « Perspectives économiques en Afrique 2014 : Les chaînes de valeur mondiales et l'industrialisation de l'Afrique » pour l'année 2011

En revanche, ***l'Union du Maghreb arabe et malgré les facteurs qui rassemblent les pays de la région, présente un niveau d'intégration parmi les plus faibles au niveau du continent et du monde. En ce qui concerne la Tunisie, la part de ses importations de biens intermédiaires en provenance de l'ensemble des partenaires maghrébins est moins de 1%. La part de ses exportations vers la région est moins de 0.5% (Tableau-15-).***

Tableau - 14 - Matrice de l'intégration en amont pour les économies de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) ; 2021

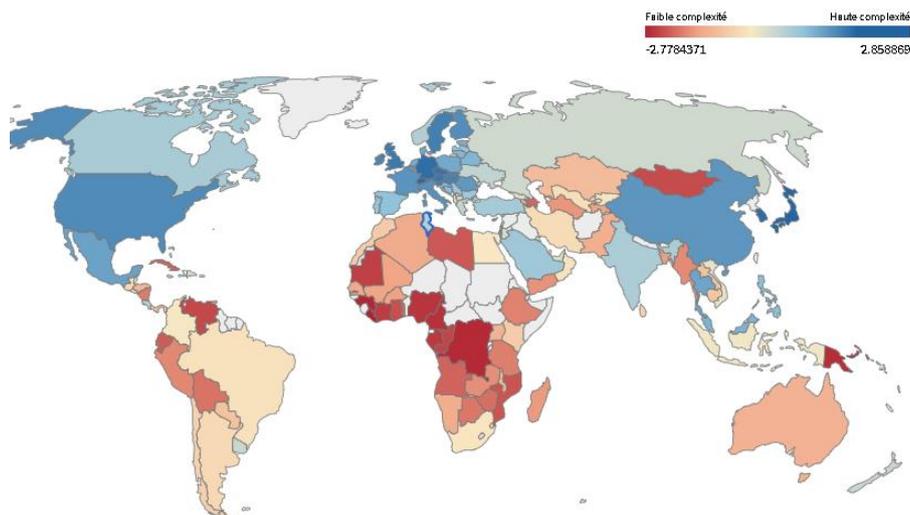
	Algérie	Libye	Mauritanie	Maroc	Tunisie
Algérie		0,01%	0,02%	0,07%	0,10%
Libye	0,01%		0,00%	0,02%	0,13%
Mauritanie	0,00%	0,00%		0,01%	0,02%
Maroc	0,01%	0,01%	0,19%		0,35%
Tunisie	0,02%	0,27%	0,02%	0,07%	

Source : Calcul des auteurs d'après la base de données UNCTAD EORA GVC (2023)

La figure -26- illustrant la participation des économies africaines aux chaînes de valeur régionales (CVR) via les liens en amont et en aval, valide les constatations précédentes et rejoint les résultats et les conclusions du rapport « Perspectives économiques en Afrique 2014 » à savoir :

- Le positionnement fort des économies de la région de l'Afrique australe et de la communauté économique régionale de la SADC.
- La faible intégration de certaines régions et plus particulièrement la région de l'Afrique du Nord et l'ensemble des économies membres de l'UMA.

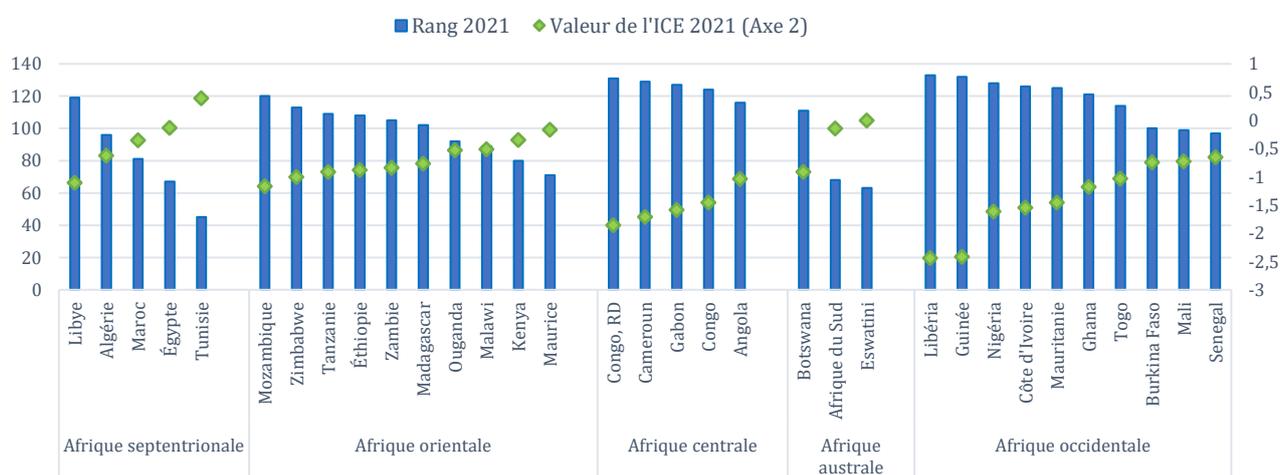
Figure - 27 - Niveau de complexité des pays : Carte géographique



Source: The Atlas of Economic Complexity (AEC) et Hausmann R., C. A. Hidalgo., S. Bustos, M. Coscia, A. Simoes et M. Yildirim (2011): "Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity", Massachusetts Institute of Technology and Center for International Development, Harvard University.

Sur l'échelle de la complexité, la Tunisie est la seule économie africaine qui figure dans le top 50 des économies les plus complexes (45^{ème} /133) et ce, depuis l'année 2010. Tandis que 26 des 34 économies africaines figurant dans la liste, sont classées parmi les 50 dernières et 13 d'entre elles sont parmi les 20 économies les moins complexes (Figures-27- et -28-). La Tunisie représente, depuis 2006, la frontière d'efficience continentale en devançant toutes les économies africaines.

Figure - 28 - Complexité économique/ Classement et valeur de l'ECI en 2021



Source: The Atlas of Economic Complexity (AEC) et Hausmann R., C. A. Hidalgo., S. Bustos, M. Coscia, A. Simoes et M. Yildirim (2011): "Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity", Massachusetts Institute of Technology and Center for International Development, Harvard University.

La figure illustre une hétérogénéité notable des niveaux de complexité dans le continent. L'écart de complexité peut être appréhendé comme une distance entre les structures de spécialisation qui capte la proximité des niveaux de savoir productif, des dotations factorielles et des intensités capitalistiques. Un niveau de complexité élevé favorise, ainsi, le positionnement compétitif de l'exportateur et se traduit par des opportunités considérables au niveau de la région. En ce sens, la progression de la Tunisie sur l'échelle de la complexité économique peut améliorer grandement son positionnement en Afrique non

seulement par la voie des exportations, mais aussi par la coopération et via la triangulation du commerce. Cela nécessite l'instauration d'une plateforme d'échange entre l'Afrique et les autres (Union européenne, Chine, Turquie, le Japon...) à travers la Tunisie. Rappelons que le nouveau paradigme européen de relocalisation et de réappropriation des chaînes de valeur, suite à la crise de la Covid 19, s'appuie sur la régionalisation³⁵ d'une partie des flux commerciaux et une relocalisation régionale de certaines industries. Cependant, Il n'est, en effet, pas possible de tout produire localement. Cette réorganisation et réorientation des activités va entraîner un mouvement de désinvestissement européen des zones lointaines ou instables ce qui pourrait être bénéfique pour certains pays comme la Tunisie si certaines conditions se réunissent. En fait, « *l'implantation sur un territoire particulier de tout ou partie d'une filière de production serait tributaire des conditions d'attractivité en matière de ressources humaines, matérielles, immatérielles et énergétiques disponibles* »³⁶ et de la facilité et la fiabilité de la conduite des affaires dans ce territoire, c.-à-d., du climat des affaires dans lequel opèrent les entreprises.

b. Projections de croissance : positionnement prometteur tiré par la complexité économique pour la Tunisie et par la croissance démographique pour plusieurs économies africaines

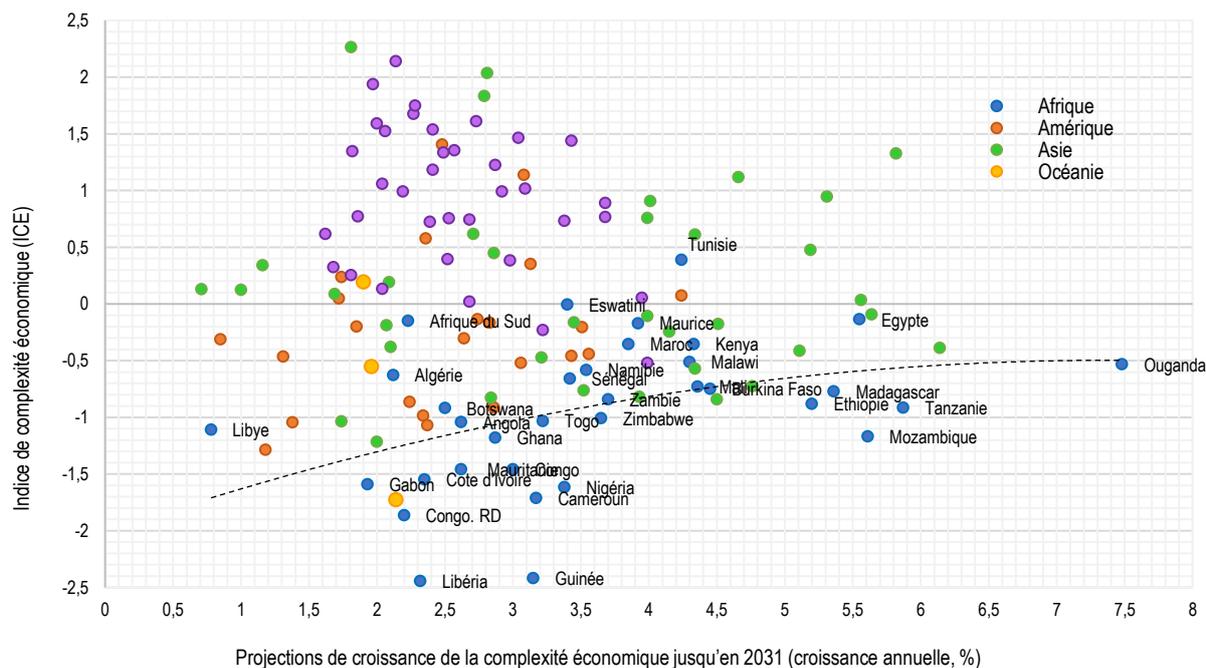
Hausmann. R et les chercheurs du "Growth Lab" à la "Harvard Kennedy School (HKS) " montrent toujours que la croissance au cours de la prochaine décennie devrait décoller dans trois pôles de croissance : l'Asie de l'Est, l'Europe de l'Est et l'Afrique de l'Est. Plusieurs économies asiatiques possèdent déjà la complexité économique nécessaire pour générer la croissance la plus rapide d'ici 2031. Cependant, plusieurs économies de l'Afrique de l'Est devraient connaître une croissance rapide tirée davantage par la croissance démographique que par les gains de complexité économique.

Quant à **la Tunisie, elle sera, selon les analyses et les projections de croissance 2031 du Harvard Growth Lab capable de tirer parti de nombreuses opportunités à cause de sa progression sur l'échelle de complexité.** Cela lui permettra de générer plus de 4.2% de croissance au cours de la prochaine décennie jusqu'en 2031. Selon les auteurs, la Tunisie est plus complexe que prévu en termes de niveau de revenus et peut rejoindre facilement le premier quartile des pays à l'échelle mondiale en matière de complexité. Tous ces facteurs vont renforcer, d'une part, le commerce intra-africain et, d'autre part, accroître les gains économiques de la Tunisie (effet démographique et croissance de bien être pour les partenaires africains et effet de la diversification et la sophistication des exportations résultant de la progression sur l'échelle de la complexité pour la Tunisie).

³⁵ « La relocalisation régionale repose sur une réorganisation autour des chaînes de valeur dédiées à des marchés géographiques régionaux, dans lesquels les entreprises réagencent leurs systèmes de production et ceux de leurs fournisseurs partenaires » (El Bekri. H et Sebti. H (2020).

³⁶ El Bekri. H et Sebti. H (2020) : « Réinventer les chaînes de valeur, une opportunité pour le Maroc » ; La Tribune Afrique.

Figure - 29 - Complexité économique (2021) et Projections de croissance jusqu'en 2031 (croissance annuelle, %)



Source: The Atlas of Economic Complexity (2023)

L'indice de complexité économique est, de ce fait, capable d'expliquer les écarts de revenus et de développement entre les pays (Figure-29-).

c. Les exportations manufacturières de haute technologie

En 2021, les exportations de l'Afrique à contenu technologique élevé étaient d'environ 11 milliards de dollars, soit 0.24 % de l'ensemble des exportations mondiales, contre 52.5% pour l'Asie et 35.2% pour l'Europe, 12.2% pour les Amériques et une moyenne mondiale de 25%. Le continent africain reste, également, à la traîne dans la zone en développement du monde dont les exportations à contenu technologique élevé avoisinent 41.5% des exportations mondiales et 24% des exportations totales des pays en développement. La part de l'Afrique n'a jamais dépassé la barre de 0.3%.³⁷

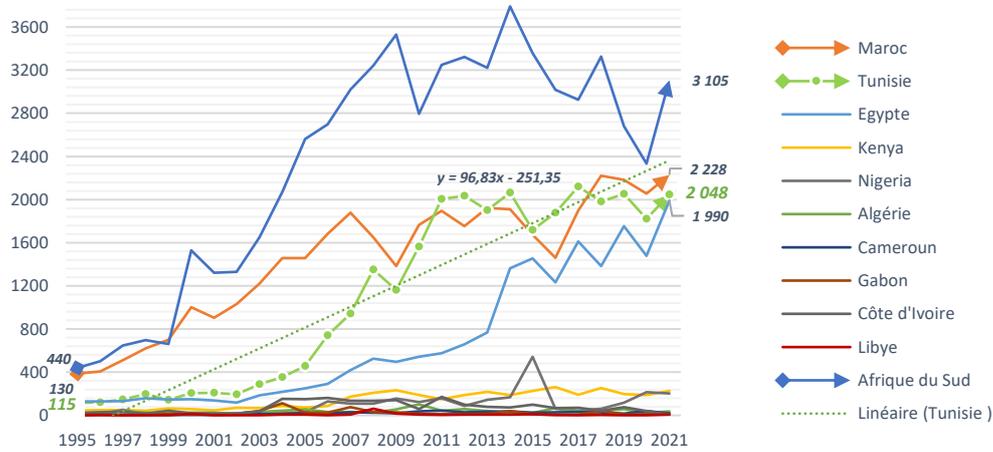
Au niveau du continent africain et si on se réfère à la classification sectorielle CITI basée sur la conception et la méthodologie de l'OCDE qui repère les secteurs technologiques sur la base de méthodes input-output identifiant le contenu effectif en R&D, l'analyse de la structure des exportations manufacturières tunisiennes par niveau technologique montre que **la Tunisie a su monter en gamme, se tournant vers des exportations manufacturières plus intensives en technologie et compétences.** Ces dernières ont progressé depuis l'an 2000, passant de 387 millions de dollars en 2000 à 2048 millions de dollars en 2021, soit un accroissement annuel moyen de 11% (Figure-30-). La part des exportations manufacturières de haute technologie dans le total des exportations a connu, aussi une progression significative sur la même période, passant de 3.4% à 12%, soit un accroissement annuel moyen de 6%.

L'analyse par période montre également qu'elle a connu une évolution relative par rapport aux autres partenaires régionaux, en passant de 2.8% en moyenne sur la période 1995-2000 à 12.4% sur la période 2011-2021 et 12.8 % sur la période 2016-2021. La Tunisie se situe, ainsi, à un niveau plus élevé que celui de l'ensemble des pays africains (sur la période 2016-2021 : Kenya (6.4%), Maroc (7%), Égypte (5.9%), Afrique du Sud (3.1), Côte d'Ivoire (0.8%), Nigéria (1.9%), Cameroun (1.9), Gabon (1.5), Libye

³⁷ CEPII/CHELEM-TRADE

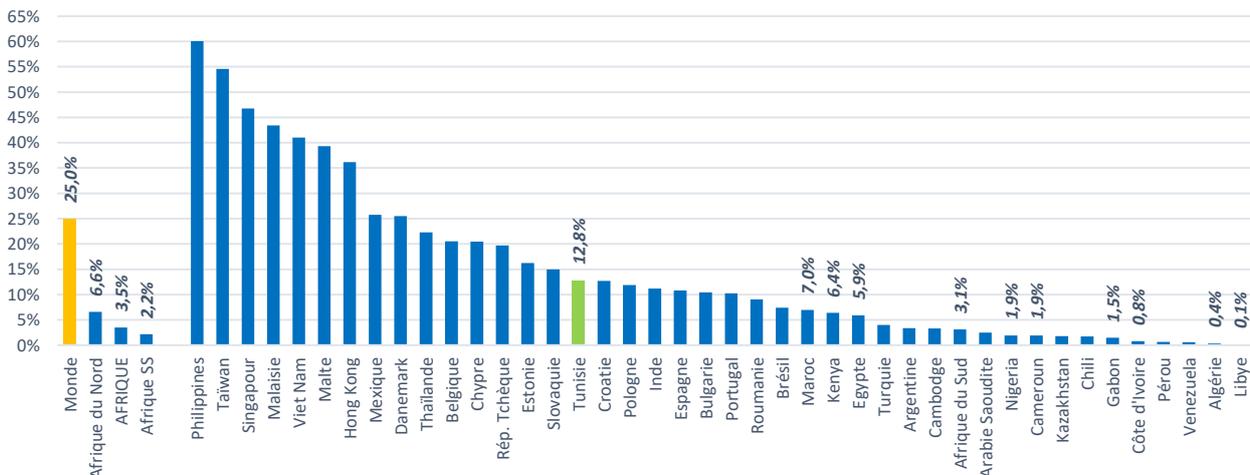
(0.1), Algérie (0.4)). Notons que seuls 11 pays africains figurent sur la liste de la base CHELEM_CITI, mais si on se réfère aux données des indicateurs de développement dans le Monde de la Banque mondiale (WDI_WB), la majorité des pays africains se situent à un niveau plus bas par rapport à la Tunisie (Figure-31).

Figure - 30 - Évolution des Exportations de produits à contenu technologique élevé
En Million de \$ (1995 - 2021)



Source : CEPII/CHELEM-TRADE

Figure - 31- Exportations à contenu technologique élevé en % du total des exportations entre 2016 et 2021

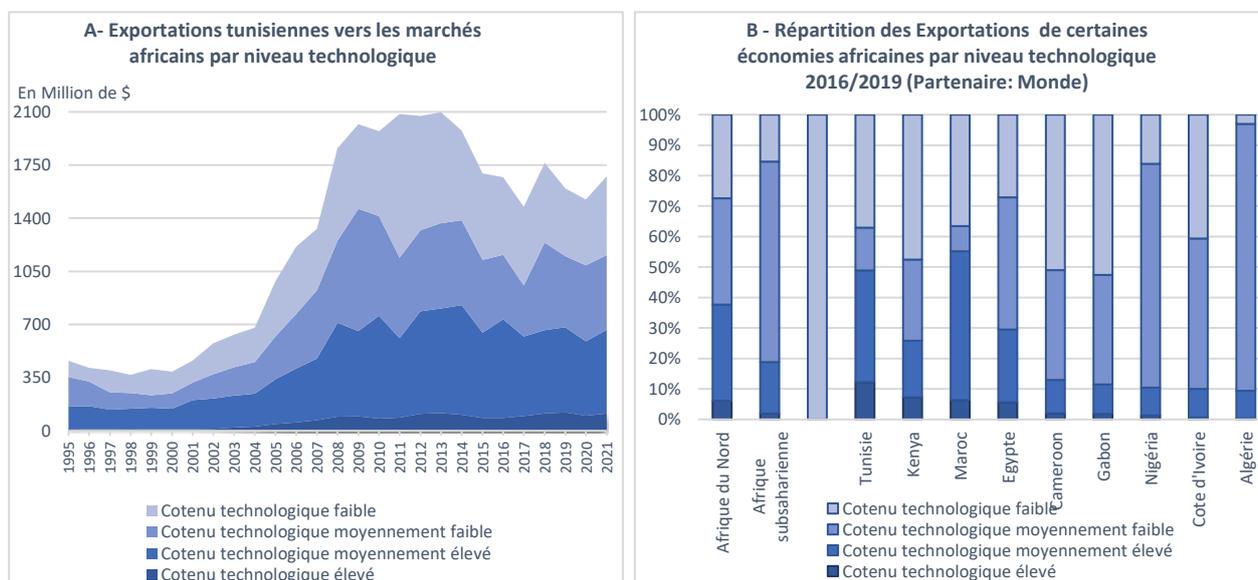


Source : Calculs des auteurs sur la base des données statistiques de CEPII/CHELEM-TRADE

La répartition par niveau technologique des exportations manufacturières tunisiennes destinées aux marchés africains met, également, en évidence une orientation plus marquée vers les produits à contenu technologique moyennement élevé. **Les exportations à contenu technologique élevé et moyennement élevé représentent près de 41% du total des exportations manufacturières tunisiennes vers l'Afrique** (Figure- 32 -A). Selon plusieurs études d'impact, le commerce intra-africain devait augmenter en grande partie grâce à l'expansion des exportations industrielles qui représentent environ 44% du commerce intra-africain (Mevel et Karingi (2013), ECA (2018), Abrego et al. (FMI_2019)). En fait, la ZLECAf comprend plusieurs dispositions qui favorisent l'industrialisation du continent et peuvent impulser le développement industriel tels que les protocoles sur le commerce des services, sur l'investissement, sur la libre circulation des personnes, sur la concurrence et sur droits de propriété intellectuelle. Selon, l'étude de simulation d'Abrego, Amado, Gursoy, Nicholls, et Perez-Saiz (2019), la dynamique du secteur industriel et l'augmentation de la production manufacturière, vont générer plus de 60 % de l'augmentation des revenus dans le cadre de la ZLECAf contre 16 % seulement pour le

secteur agricole. À cet égard, Mevel et Karingi (2012) indique que l'amélioration de la facilitation du commerce permettrait de maximiser l'impact de la ZLECAf sur l'industrialisation de l'Afrique et de faire en sorte que tous les pays profitent de cette zone³⁸. Dans le même contexte, la commission économique pour l'Afrique estime que le commerce intra-africain de produits manufacturés va augmenter d'environ 30 % dans les deux prochaines décennies (CEA, 2018).

Figure - 32- Répartition des exportations manufacturières tunisiennes totales et celles destinées aux marchés africains par contenu technologique



Source : CEPII/CHELEM-TRADE et calculs des auteurs sur la base des données de CEPII/CHELEM-TRADE

L'analyse statistique de la structure des exportations par niveau technologique de 11 pays africains montre que l'Afrique du Sud accapare près de 66% du marché africain des produits à contenu technologique élevé et de celui des produits moyennement élevé, suivi par l'Égypte (10.8% et 8.1%), le Kenya (7.5% et 3.6%). La Tunisie, l'économie la plus complexe de l'Afrique, figure à la 4^{ème} position avec 4.7% et 4% du commerce intra-africain de produits à contenu technologique élevé et moyennement élevé, respectivement. Par ailleurs, au niveau nord-africain, l'Égypte détient aux alentours de 46% du marché des produits à contenu technologique élevé et près de 40% de celui des produits à contenu moyennement élevé (Figure- 32-B). L'indicateur de la complexité économique (*ECI*) combiné à la part des exportations à contenu technologique élevé (*H_Tech*) et moyennement élevé (*HM_Tech*) et de l'orientation régionale (*ROI*) pourrait indiquer les marchés susceptibles de connaître un détournement ou une création de commerce après la mise en œuvre de la ZLECAf³⁹ (Tableau-16).

Ainsi, si un pays a un *niveau de complexité plus élevé que les autres*, ($ROI < 1$) alors son adhésion à la ZLECAf va rendre ses produits plus compétitifs sur les marchés des partenaires régionaux grâce à la réduction des coûts commerciaux, engendrant, ainsi, une création de commerce et une augmentation de ses parts de marchés.

Si le pays a un *niveau de complexité faible* et un $ROI > 1$, la libéralisation tarifaire et non tarifaire et l'amélioration de la facilitation du commerce peut provoquer des effets de détournement du commerce.

³⁸ Ancharaz, V (2020) « La Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAf) » et Karingi, S., et S. Mevel (2012). " Deepening Regional Integration in Africa: A Computable General Equilibrium Assessment of the Establishment of a Continental Free Trade Area followed by a Continental Customs Union ". Document présenté lors de la 15^{ème} conférence du Global Trade Analysis Project, Genève, 27-29 juin

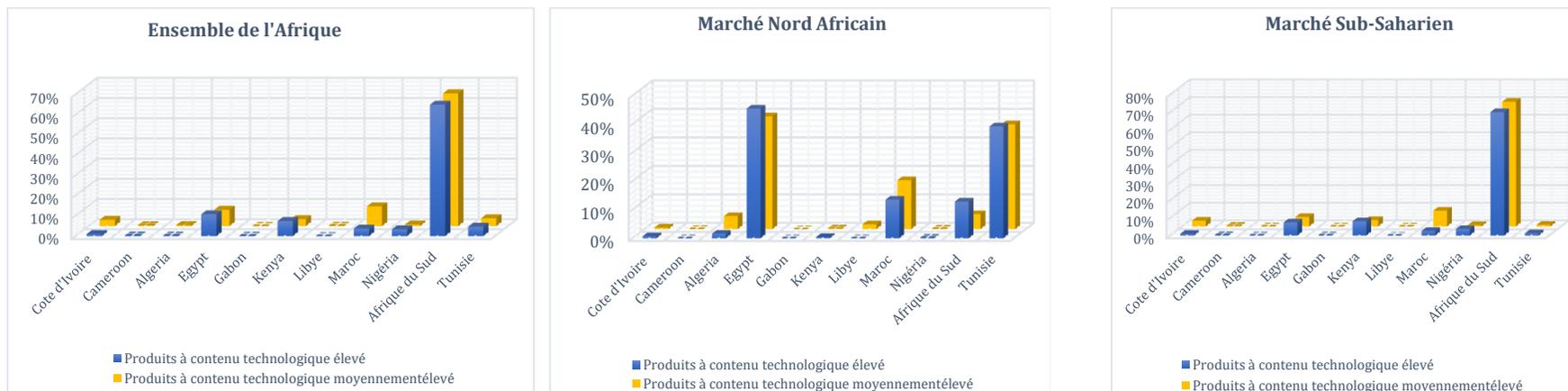
³⁹ L'Analyse se limite à 11 économies.

La Tunisie peut profiter énormément de son adhésion à la ZLECAf en augmentant sa part de marché des produits à contenu technologique élevé, plus particulièrement au niveau de la région nord-africaine, son partenaire naturel. L'évolution des importations de cette région, depuis le monde et l'Afrique, des produits à contenu technologique élevé lors de la dernière décennie (2010-2021) était, respectivement de 3.4% et 6%. Les importations du continent ont évolué avant la Covid-19 d'environ 10% Annuellement. Une reprise de la tendance dans les années à venir peut créer des opportunités importantes aux produits et aux entreprises tunisiennes.

Tableau - 15 - *Indices d'Orientation Régionale (ROI), d'Avantage Comparatif Révélé (ACR), de complexité économique (ECI), classement de complexité et part des produits à contenu technologique élevé et moyennement élevé pour certains pays africains*

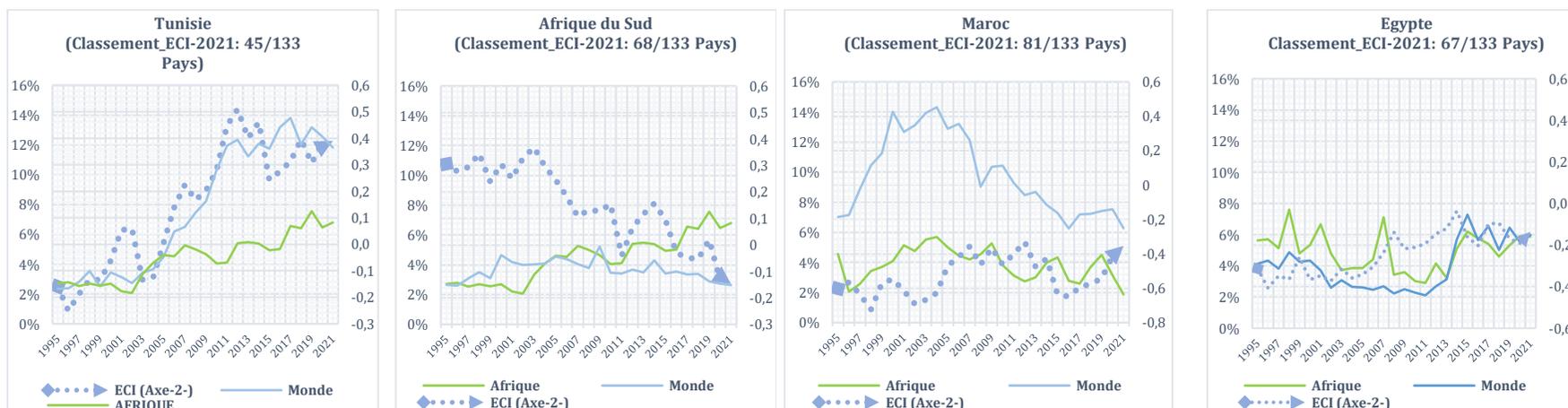
	Orientation régionale (ROI) et avantage comparatif révélé (ACR) (2017/2022)		Part dans les exportations totales par destination (en %) (2016/2021)				Dotation de connaissances et savoir productif <u>Sophistication</u>	
	Articles manufacturés		Produits à contenu technologique élevé		Produits à contenu technologique moyennement élevé		Complexité économique	
	ROI	ACR	H Tech _Monde (2016/2021)	H Tech _Afrique (2016/2021)	H Tech _Monde (2016/2021)	H Tech _Afrique (2016/2021)	ECI-2021	Rang-2021
<i>Algérie</i>	1,24	0,06	0.4%	0,1%	13.9%	0,5%	-0.626	96
<i>Cameroun</i>	16,72	0,10	1.9%	3,1%	6.4%	0,4%	-1.710	129
<i>Cote d'Ivoire</i>	13,45	0,11	0.8%	4,9%	8.2%	3,1%	-1.547	126
<i>Égypte</i>	1,50	0,67	5.9%	1,5%	26.1%	8,1%	-0.135	67
<i>Gabon</i>	2,76	0,16	1.5%	2,5%	2.8%	0,1%	-1.589	127
<i>Kenya</i>	3,43	0,40	6.4%	4,5%	17.6%	3,5%	-0.352	80
<i>Lybie</i>	44,30	0,02	0.1%	0,1%	4.8%	0,2%	-1.109	119
<i>Maroc</i>	0,93	1,02	7%	1,9%	54.1%	9,8%	-0.353	81
<i>Nigéria</i>	8,78	0,05	1.9%	0,4%	9.2%	0,8%	-1.615	128
<i>Afrique du Sud</i>	2,32	0,51	3.1%	3,%	27.6%	65,8%	-0.148	68
Tunisie	0,85	1,17	12.8%	4,7%	35.8%	3,9	+0.390	45

Figure - 33 - Parts de marché de biens à contenu technologique élevé et moyennement élevé de la Tunisie et de ses principaux concurrents sur les marchés africain, nord-africain et sub-saharien (%)



Source : Calculs des auteurs sur la base des données statistiques de CEPII/CHELEM-TRADE

Figure - 34 - Parts de marché de biens à contenu technologique élevé et moyennement élevé de la Tunisie et de ses principaux concurrents sur les marchés africain, nord-africain et sub-saharien (%)

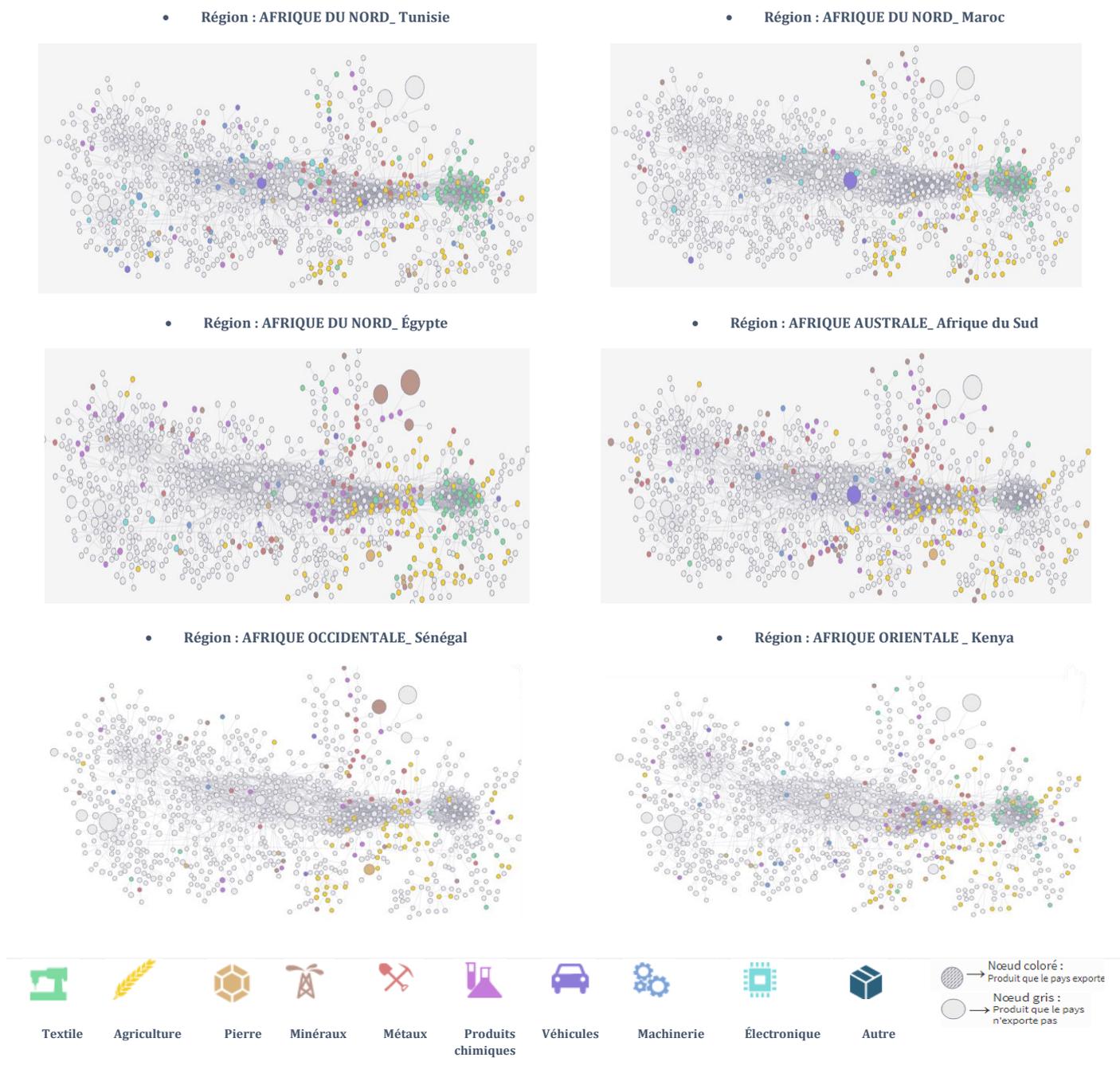


Source : Calculs des auteurs sur la base des données statistiques de CEPII/CHELEM-TRADE / The Atlas of Economic Complexity

d. Espace produit : un positionnement relativement favorable pour la Tunisie reflétant les progrès en matière de diversification et de complexité économique mais reste insuffisant sur la scène africaine

La cartographie de l'espace produit est une visualisation (Hidalgo et al. 2007) qui illustre la relation entre les exportations d'un pays et les voies potentielles de diversification de son économie.

Figure - 35 - Espace des produits 2021 de certaines économies de la région de l'Afrique du Nord et des économies les plus complexes dans les autres régions du continent africain



Source: The Atlas of Economic Complexity (2023)

À l'exception de la Tunisie, l'Afrique du Sud, l'Égypte et le Maurice, les espaces produits des pays africains illustrent bien leur niveau très faible de complexité économique et de diversification de produits⁴⁰. Par ailleurs, il importe de souligner que la Tunisie se positionne beaucoup plus mieux que le Maroc, l'Égypte et l'Afrique du Sud (Figure- 35-). Néanmoins, les opportunités de la Tunisie dans le contexte de la ZLECAf sont profondément enracinées dans l'efficacité de ses différents secteurs économiques et les efforts de leurs entreprises pour s'internationaliser. En outre, la complémentarité et la similarité des produits peuvent jouer un rôle très important pour déterminer si cet ALE produira les résultats escomptés ou s'il n'apportera pas beaucoup d'avantages.

e. Niveau de préparation aux technologies de pointe : FTRI (Frontier Technology Readiness Index) de la CNUCED

Cet indicateur mesure le degré de maturité technologique de pointe axé sur le trio "Utilisation-Adoption-Adaptation". Il comprend les capacités technologiques liées à l'investissement physique, au capital humain et à l'effort technologique, et couvre les capacités nationales à utiliser, adopter et adapter ces technologies⁴¹:

- Utiliser : cela nécessite des capacités et des compétences de base et des efforts, ainsi que des infrastructures et des connaissances technologiques. Cela peut impliquer, par exemple, de suivre les recommandations basées sur l'intelligence artificielle (IA).
- Adopter : l'utilisation active à ses propres fins nécessite des niveaux de capacité plus avancés. Cela pourrait signifier utiliser l'IA pour produire des recommandations ou exécuter des tâches.
- Adapter : La modification des technologies nécessite des fonctionnalités avancées supplémentaires, telles que la personnalisation des recommandations basées sur l'IA.

Une valeur d'indice proche de 1 indique qu'un pays est prêt pour l'utilisation et l'adoption des technologies de pointe. Au contraire, une valeur d'indice proche de 0 indique qu'un pays est moins prêt.

Les valeurs de l'indicateur pour les pays africains et plus particulièrement celles relatives aux dimensions "Activité Industrielle", "Compétences" et "TIC", expliquent et consolident le positionnement de leader régional de la Tunisie sur l'échelle de la complexité économique (Figure-37). En matière de R&D, l'Afrique du Sud, l'Égypte et le Maroc devançant la Tunisie. Il faut noter aussi que, même si la part du PIB consacrée par la Tunisie à la R&D (0.75%) est proche ou comparable à celle de certains concurrents ((Maroc (0.71%), Égypte (0.96)) et dépasse celle de certains autres ((Afrique du Sud (0.62%)), sa traduction en volume reste insuffisante. La recherche et l'innovation sont devenues les clefs de l'avantage concurrentiel et la clé de l'industrialisation et de la diversification économique de l'Afrique⁴².

Il est à constater que 38/42 pays africains ont une valeur de l'indice partiel relatif à la R&D en deçà de la moyenne mondiale (0.284) selon la CNUCED. L'Afrique du Sud est à la tête des pays africains avec une

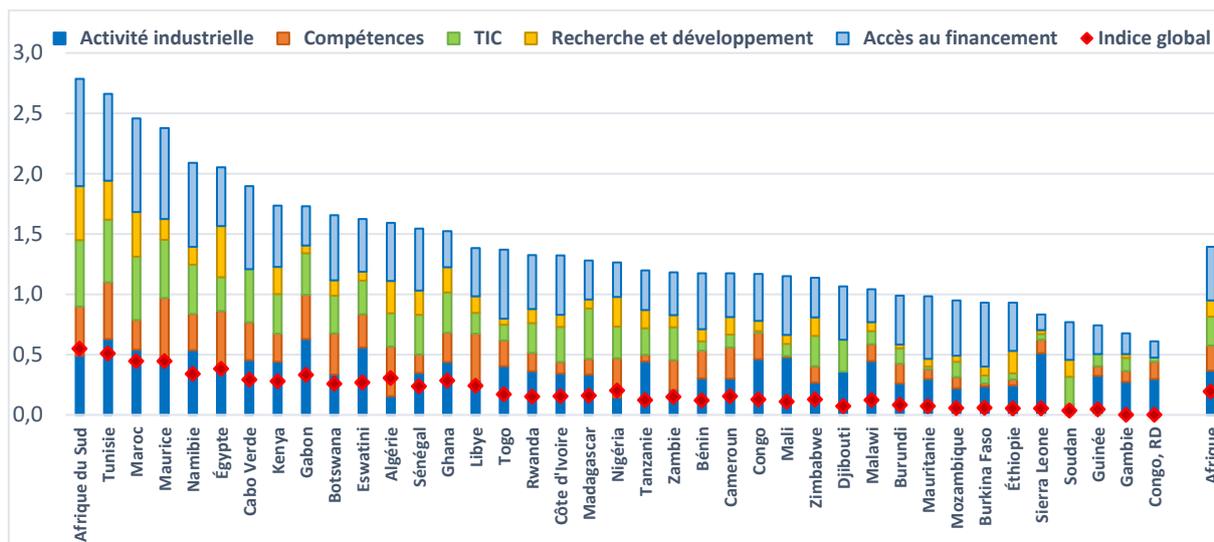
⁴⁰ L'organisation des produits dans l'espace est déterminée par la similarité ou la dissemblance de leurs exigences en matière de connaissances. Chaque nœud de l'espace produit représente un produit et les liens connectent les produits qui ont tendance à être exportés par les mêmes pays. Les produits exportés par un pays sont indiqués par l'opacité des nœuds (l'opacité totale indique qu'il s'agit d'un produit exporté avec un avantage comparatif révélé (ACR) > 1).

⁴¹ Définition de la CNUCED, <https://unctad.org/statistics>

⁴² CEA (2023) : Cinquième Forum africain sur la science, la technologie et l'innovation (STI) 2023 : Recherche et développement : Clé de l'industrialisation et de la diversification économique de l'Afrique.

valeur de l'indice de 0.447 (39^{ème} mondiale) suivi par l'Égypte (42^{ème} mondiale (0.424), le Maroc ((50^{ème} (0.370) et la Tunisie ((61^{ème} (0.322). En effet et bien que les dimensions de la science, de la Technologie et de l'innovation soient primordiales pour la réalisation de l'Agenda 2063 pour le développement inclusif et durable de l'Afrique et de l'Agenda 2030 de l'ONU pour le développement durable, la majorité des pays africains et plus particulièrement subsahariens sont à la traîne en la matière. Ces insuffisances sont dues, essentiellement, au manque de capacités humaines, technologiques et financières pour le développement du capital humain et le renforcement des capacités et du financement de la R&D.

Figure - 36 - Indice du niveau de préparation aux technologies de pointe de la CNUCED, 2019



Source : UNCTAD/ Indice du niveau de préparation aux technologies de pointe (FTRI) de l'UNCTAD (2019)

2.4.4. Complémentarité commerciale

Plusieurs mesures ont été identifiées dans la littérature pour déterminer le partenaire commercial naturel d'un pays. La proximité géographique, le volume initial des échanges, l'avantage comparatif révélé et la complémentarité du commerce de marchandises sont les principaux critères.

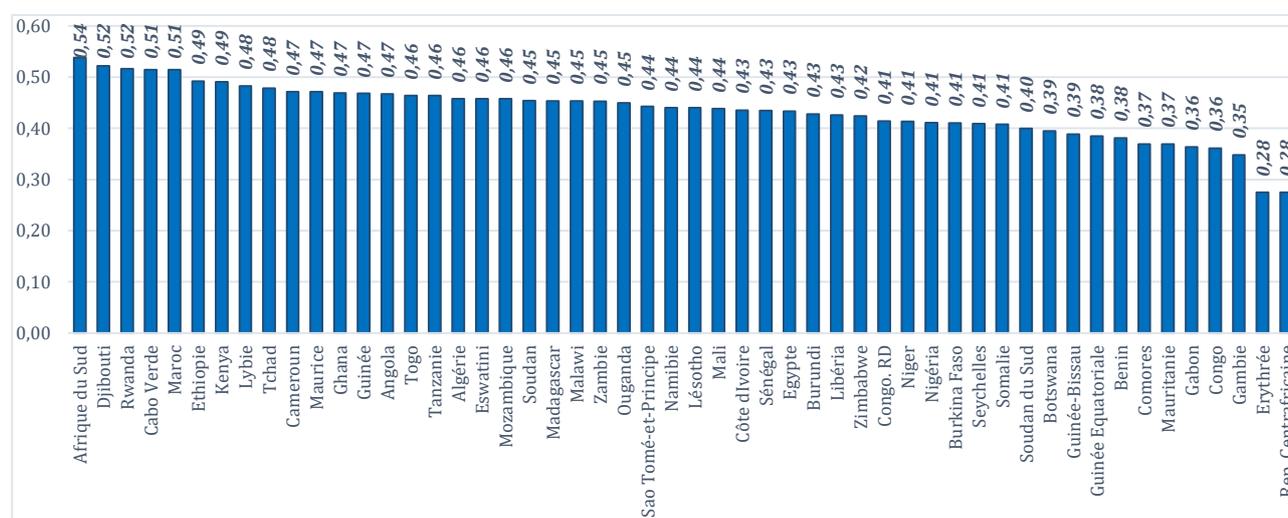
L'indice de complémentarité commerciale TCI_{rp} mesure le degré de correspondance entre les exportations d'un pays (c) et les importations d'un pays/région/sous-région/CER (r) sur le marché d'un produit k . Il « reflète le degré de différenciation des structures d'importation et d'exportation des pays d'une zone régionale donnée. Plus cet indice est élevé, plus les structures commerciales des pays correspondants sont complémentaires et plus important est le potentiel de commerce entre eux » (Achy. L (2007).

Par conséquent, plus la valeur de l'indice de complémentarité est élevée, plus il est probable qu'un ALE proposé atteindra ses objectifs (Michaely, 1996). En outre, les pays dotés d'avantages comparatifs importants devraient, en théorie, avoir plus de possibilités d'échanger entre eux que ceux dont les avantages comparatifs sont similaires, ce qui implique que la compétitivité est cruciale. En fait, plus l'écart entre les indices ACR d'une paire de nations est important, plus elles sont aptes à devenir des partenaires dans la zone de libre-échange.

$$TCI_{cr} = 1 - \left[\frac{\sum_k abs \left[\left(\frac{M_{kr}}{M_r} \right) - \left(\frac{X_{kc}}{X_c} \right) \right]}{2} \right]$$

Où M_{kr} est les importations du produit k par le pays /région r ; M_r est le total des importations du pays /région r ; X_{kc} est les exportations du produit k par le pays c et X_c est le total des exportations du pays c . Le TCI_{cr} prend une valeur comprise entre 0 et 1. La valeur 0 indique qu'il n'y a pas de chevauchement et 1 indique une correspondance parfaite dans les schémas d'importation de r et d'exportation de c .

Figure - 37 - Complémentarité commerciale entre la Tunisie et ses partenaires africains (2016-2022)



Source : Calculs des auteurs à partir de la base de données ITC Trade Map

Comme le montre la figure ci-dessus (figure-37-), sur la période 2016-2022, sur une échelle allant de 0 à 1, le niveau moyen de la complémentarité commerciale entre la Tunisie et ses partenaires africains est de 0,43 et le niveau de la médiane est de 0,44. Le niveau de la complémentarité avec l'ensemble du continent avoisine 0,51. Également, le niveau de la complémentarité varie de 0,54 avec le panier d'importation de l'Afrique du Sud à 0,28 avec celui de la République Centrafricaine. Les exportations de la Tunisie correspondent, donc, partiellement aux importations de la région. Toutefois, un faible degré de complémentarité peut compromettre les chances de réussite de la ZLECAf. Les changements dans les profils commerciaux au fil du temps peuvent indiquer s'ils deviennent plus ou moins compatibles.

2.4.5. Similitude des capacités d'offre à l'exportation : l'indice Cos

L'un des moyens d'apprécier l'intensité de la concurrence entre les pays partenaires d'un groupement régional/ZLE consiste à analyser la similitude de la structure de leurs paniers au travers des indices de similarité tel que l'Indice Cos (Encadré-12- et Tableau-17-). L'analyse de la compétitivité commerciale entre la Tunisie et ses partenaires africains à l'aide de cet indicateur permet de formuler de précieuses recommandations sur le développement futur du commerce tuniso-africain par paire de pays (Tunisie/partenaire individuel).

Encadré - 12 - Indice Cos (Cosinus)

Cet indicateur permet de mesurer le degré de proximité des capacités d'offre à l'exportation entre la Tunisie et les autres pays africains. L'indice se définit comme suit :

$$Indice_Cos_{cp} = \frac{\sum_k X_{ck} * X_{pk}}{\sqrt{\sum_k X_{ck}^2 * \sum_k X_{pk}^2}}$$

Où X_{ck} est les exportations du produit k par le pays c , X_{pk} est les exportations du produit k par le pays partenaire p ;

L'indice évalue l'éloignement angulaire entre deux vecteurs d'exportation. Deux pays c et p auront donc la même structure d'exportation si leurs deux vecteurs d'offre sur le marché international sont confondus : dans ce cas, l'angle qu'ils formeront aura un cosinus égal à 1. À l'inverse, leurs structures divergent si leurs deux vecteurs d'exportations sont orthogonaux ($\cos x = 0$ et $x = \Pi/2$).

Tableau - 16 - Degré d'éloignement angulaire entre deux vecteurs d'exportation

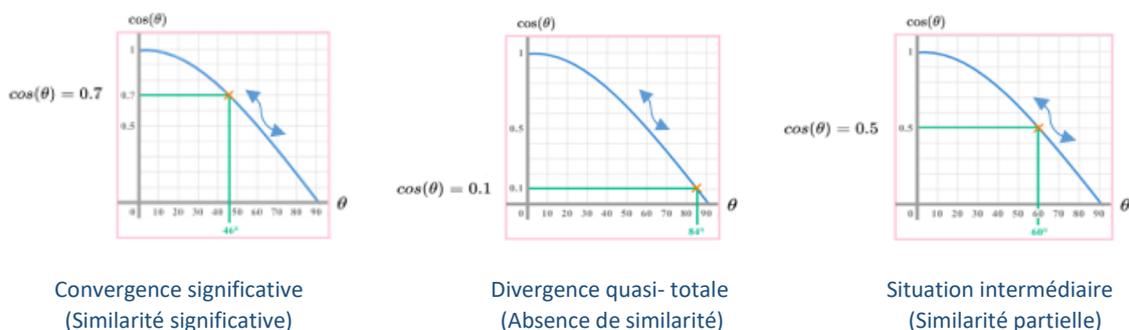
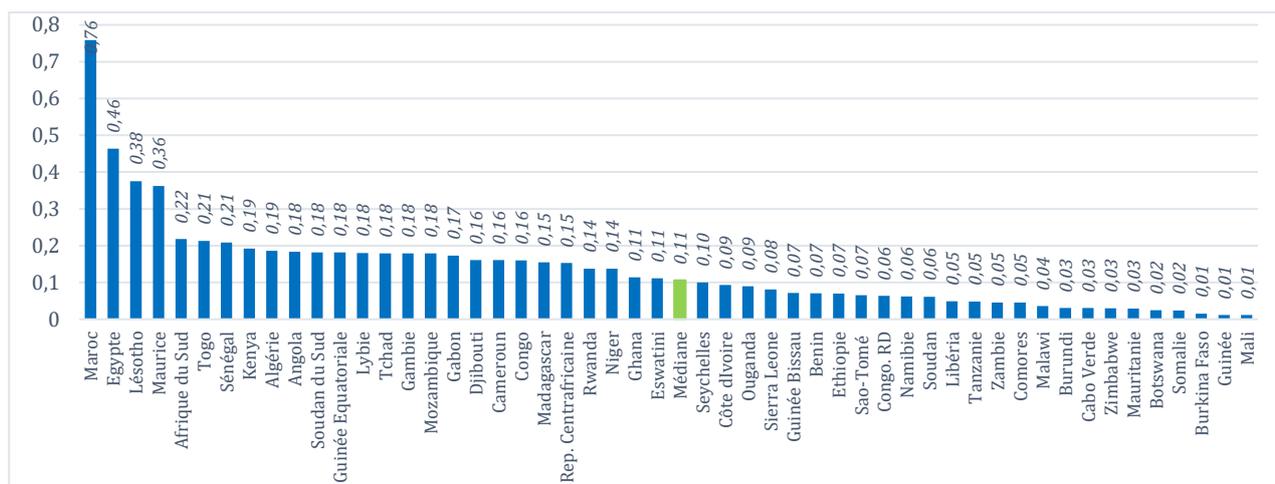
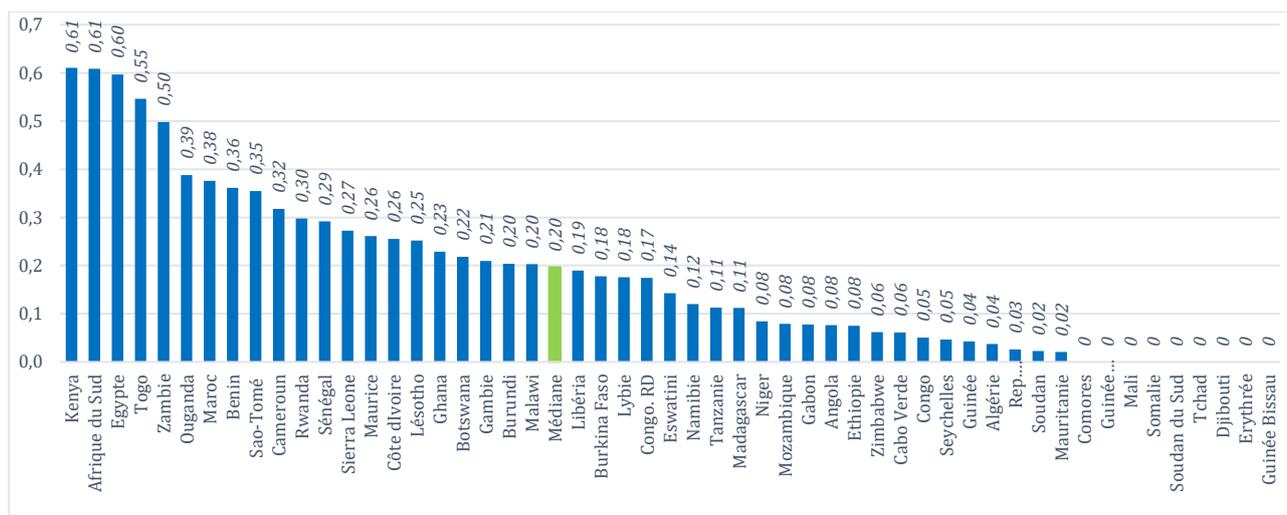


Figure - 38 - Degré de similitude des capacités d'offre à l'exportation entre la Tunisie et ses partenaires africains sur le marché mondial : l'indice Cos (2016-2021)



Source : Calculs des auteurs à partir de la base de données ITC Trade Map

Figure - 39 - Degré de similitude des capacités d'offre à l'exportation entre la Tunisie et ses partenaires africains sur le marché africain : l'indice Cos (2016-2021)



Source : Calculs des auteurs à partir de la base de données ITC Trade Map

- Les valeurs calculées de l'indice livrent plusieurs messages intéressants :

Sur une échelle allant de 0 à 1, le niveau moyen de la similarité entre la structure des exportations de la Tunisie et celles des pays africains est de 0,13 et le niveau médian de 0,11, reflétant un niveau global (sur les marchés internationaux) de similarité faible et une divergence notable entre les capacités d'offre à l'exportation (Figure-38-).

Lin Sun (2008)⁴³ utilise l'indice de similarité des exportations pour analyser le degré de concurrence dans le commerce agricole et ses tendances entre la Chine, le Japon et la Corée. Il montre que deux pays auront des structures d'exportation relativement similaires si leurs deux vecteurs d'offre sur le marché

⁴³ Sun. Lin (2018): "Study on the Agricultural Trade Competition between China and Japan & Korea—Empirical Analysis with Export Similarity Index"/ Journal of International Trade, 2008(10):53-56.

international sont presque confondus d'où la valeur de *l'indice_cos* se rapproche de 1. Dans ce cas, leurs relations commerciales sont principalement axées sur la concurrence et c'est, en quelque sorte, le cas de la Tunisie et le Maroc au niveau du marché mondial dont la valeur de l'Indice Cos avoisine 0.76.

Au niveau régional (Figure-39-), seul le profil de l'offre exportable du Kenya, l'Afrique du Sud et l'Égypte s'aligne partiellement avec le vecteur d'offre de la Tunisie sur le marché africain avec une valeur de l'indice ne dépassant pas 0.61. La nette divergence entre le vecteur de l'offre exportable de la Tunisie et ceux de la majorité des partenaires de la région reflète l'écart entre leurs structures de spécialisation. Théoriquement, ce facteur peut jouer en faveur de la Tunisie qui peut profiter énormément de la ZLECAf en créant du commerce. Néanmoins, le risque d'un détournement du commerce est toujours probable à cause d'autres facteurs endogènes et exogènes (degré d'intégration des infrastructures, les mesures non tarifaires, la facilitation du commerce...).

2.5. Indicateurs des coûts commerciaux

2.5.1. Les tarifs (avant la ZLECAf)

En se basant sur les données statistiques de l'UNCTAD, de World Integrated Trade Solution (WITS) et du CEPII, notre évaluation des tarifs à l'importation appliqués par les pays africains s'appuie sur les travaux menés au CEPII à l'aide de la base de données MACMAP-HS6 et se réfère à l'étude réalisée par Bouët. A, Cosnard. L et Laborde. D (2017), «Measuring trade integration in Africa ».

Nombre de constatations s'alignent avec les résultats des travaux précités en indiquant que :

- Sur la période 2010-2019 (période qui précède la mise en œuvre de la ZLECAf), le droit d'importation moyen de l'Afrique sur toutes les marchandises est de 8.27%.
- La protection est particulièrement moins élevée pour les produits non-agricoles et non-pétroliers (8.65%) (les articles manufacturés (8.7), les Minerais et métaux (5.47)).
- Les tarifs moyens appliqués, concernant les produits manufacturés, sont aux alentours de 8.26% pour les " Machines et matériels de transport" et 5.23% pour " les produits chimiques".

Avec le démantèlement tarifaire visé par la ZLECAf, le secteur industriel tunisien peut profiter énormément en diversifiant ses exportations et ses destinations. Ce secteur est assez développé comparativement à ses homologues africains (voir la partie : Indicateurs issus de la littérature du réseau). En fait, les droits de douane relativement faibles sur les produits des activités mécaniques, électriques et électroniques peuvent s'expliquer principalement par le faible niveau d'industrialisation en Afrique, voire l'absence dans beaucoup de pays africains d'une industrie nationale. La structure sectorielle de la majorité des pays africains est dominée par le secteur de l'énergie et/ou celui des métaux et minerais. Les résultats de l'indicateur de similarité montrent clairement que le profil des exportations tunisiennes se caractérise par une forte divergence par rapport à la majorité des pays africains (Figure-39-).

Le tableau ci-dessous (Tableau-18-) montre, également, que le tarif moyen appliqué sur les importations dans de nombreux pays africains est relativement élevé témoignant d'un recours massif à des politiques commerciales protectionnistes (notamment Djibouti, Gabon, Ethiopie, Cameroun, Congo, Tchad, Algérie, Gambie et la Tunisie), tandis que d'autres (Lesotho, Lybie, Maurice, Seychelles, Malawi, Soudan, Namibie, Afrique du Sud, Egypte et Eswatini) sont relativement ouverts.

L'évaluation du droit moyen imposé sur le commerce intra-continent permet de montrer que :

- L'Afrique a le droit de douane moyen appliqué à l'importation le plus élevé sur son commerce intra-africain pour les produits agricoles, et ce malgré le succès de certains accords régionaux (CEMAC, EAC, SACU) dans la suppression des droits.
- Les exportations intra-africains sont confrontées à des droits élevés par rapport aux faibles droits dont elles sont confrontées à l'échelle mondiale.

Tableau - 17 - Droits de douane appliqués à l'importation des produits non-agricoles et non-pétroliers, Moyenne pondérée des tarifs appliqués (AHS) -2010-2019

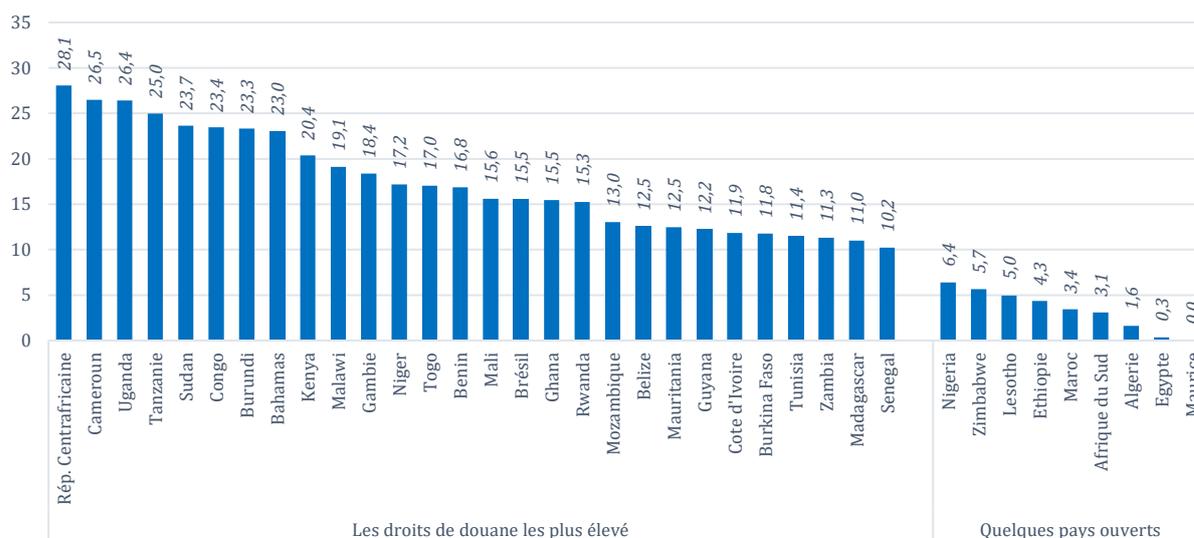
	Données UNCTAD_ Produits non-agricoles et non-pétroliers						Données WITS_ Total des produits et produits agricoles		
	Produits non-agricoles et non-pétroliers	Articles manufacturés				Minerais et métaux	Total des produits	Produits agricoles	
		Articles manufacturés	Machines et matériels de transport	Produits chimiques	Articles manufacturés divers	Minerais et métaux			
Rép. Centrafricaine	15,32	15,33	17,57	7,36	16,01	10,71	Cameroun	12,61	26,48
Gabon	14,90	14,89	13,50	12,02	18,48	15,27	Uganda	8,33	26,43
Congo	14,24	14,29	13,30	10,40	16,55	9,95	Éthiopie	10,99	25,02
Tchad	14,26	14,28	13,45	8,25	19,07	10,31	Tanzanie	8,35	24,97
Cameroun	14,08	14,18	14,62	8,37	17,29	10,88	Soudan	12,76	23,65
Soudan	13,55	13,96	12,37	4,48	20,47	2,61	Congo	14,80	23,45
Gambie	13,66	13,71	14,28	8,25	14,27	9,65	Kenya	10,37	20,39
Éthiopie	12,74	12,84	10,73	6,70	18,73	7,19	Malawi	4,94	19,12
Libéria	12,08	12,09	12,32	6,00	9,27	5,53	Gambie	13,55	18,37
Congo, RD	10,54	10,72	8,42	11,12	12,91	6,27	Togo	10,61	17,04
Togo	10,34	10,40	9,99	5,05	14,16	7,02	Niger	9,76	17,18
Sénégal	9,94	10,07	9,08	5,72	14,11	6,39	Mali	8,08	15,58
Nigéria	9,85	9,82	9,35	7,20	12,73	10,72	Ghana	10,30	15,45
Tunisie	9,46	9,78	8,90	6,02	12,56	3,44	Rwanda	8,06	15,25
Guinée	9,62	9,63	8,75	4,59	14,14	8,46	Mozambique	4,76	13,02
Ghana	9,21	9,22	6,96	7,33	13,15	9,18	Mauritanie	8,22	12,48
Zimbabwe	8,99	9,18	12,20	4,89	9,45	2,96	Cote d'Ivoire	7,79	11,85
Côte d'Ivoire	8,91	8,96	8,51	5,34	13,05	6,55	Burkina Faso	7,84	11,76
Algérie	8,69	8,82	8,72	4,39	11,17	2,45	Tunisie	9,70	11,44
Madagascar	8,48	8,57	7,16	4,57	11,02	6,46	Zambie	3,89	11,30
Égypte	7,87	8,48	10,52	7,21	7,12	0,63	Madagascar	7,06	10,98
Kenya	8,07	8,13	6,11	3,06	13,52	4,79	Sénégal	9,23	10,22
Burkina Faso	8,05	8,06	8,83	3,37	10,55	6,88	Angola	8,44	8,22
Mali	7,87	7,88	8,50	3,10	10,77	6,39	Nigeria	9,83	6,40
Mauritanie	7,57	7,57	6,49	5,52	12,15	5,98	Maroc	5,82	3,44
Angola	6,40	6,36	3,95	7,28	9,98	9,77	Afrique du Sud	4,44	3,08
Afrique du Sud	5,14	5,33	4,42	1,07	9,77	0,33	Algérie	8,71	1,63
Malawi	5,01	5,08	4,72	1,31	9,54	1,58	Namibie	0,94	0,57
Maroc	4,40	4,62	4,04	2,54	6,29	1,01	Égypte	8,06	0,34
Zambie	3,45	4,20	4,14	0,81	7,59	0,20	Maurice	0,88	0,00
AFRIQUE	8,65	8,75	8,26	5,23	11,24	5,47	AFRIQUE	8,27	12,65

Source : Calculs des auteurs à partir des bases de données WITS WB et UNCTAD-data-set

Les droits de douane représentent ainsi un obstacle majeur plus particulièrement au commerce intra-africain des produits agricoles qui sont soumis à un droit de douane moyen de 12.7% (moyenne de l'échantillon de 42 pays africains) contre une moyenne de 5.83% au niveau mondial.

En fait, 17 pays africains figurent dans le top 20 des pays imposant des droits de douane très élevés durant la période 2010-2019. Notons que les pays de l'Afrique australe et membre de l'Union Douanière de l'Afrique Australe (SACU) et les pays de l'Afrique du Nord, à l'exception de la Tunisie et du soudan, sont classés parmi les pays les plus ouverts au niveau mondial (Figure-40-).

Figure - 40 - Top 30 des pays africains ayant les droits de douane les plus élevés au niveau mondial pour les produits agricoles et certains pays africains relativement ouverts (Tarifs appliqués faibles) -2010-2019



Source : Calculs des auteurs à partir de la base de données WITS WB

Bouët. A, Cosnard. L et Laborde. D (2017) ont en effet montré que :

- En termes de droits d'importation, l'Afrique est le continent le moins ouvert au monde.
- La protection est particulièrement élevée dans le secteur agricole (19,58 %) par rapport aux secteurs non agricoles (8,30 %) et dans les régimes des accords commerciaux de la CEMAC et de l'IGAD.
- Le droit moyen auquel sont assujetties les exportations africaines est relativement faible (2,72 %) 44 par rapport au droit auquel sont assujettis les pays de l'ASEAN et les pays océaniques. Les auteurs expliquent ce constat par deux éléments essentiels : i) de nombreux pays africains ont bénéficié de régimes préférentiels, notamment avec l'Union européenne à travers le " *Everything but Arms (EBA)* " initiative Tout sauf les armes et avec les États-Unis d'Amérique à travers l' " *African Growth and Opportunity Act (AGOA)* " ; ii) les exportations de nombreux pays africains consistent principalement en les produits énergétiques ou minéraux, qui bénéficient de faibles droits d'importation dans le monde entier.
- En dehors de l'Afrique, le droit moyen appliqué sur les importations, 88 % des droits d'importation moyens des pays sont inférieurs à la moyenne africaine.

44 Bouët. A, Cosnard. L et Laborde. D (2017) ont utilisé la version la plus récente de la base de données MACMAP-HS6 (la version 2010 ; Guimbard et al. 2012) pour faire leurs calculs.

2.5.2. Les mesures/barrières non tarifaires (MNT/BNT)

« Les droits de douane ne sont que la partie émergée de l'iceberg », indique l'étude de l'OCDE (2018) "Estimation Ad Valorem Equivalents of Non-Tariff Measures: Combining Price-Based and Quantity-Based Approaches", laquelle a mis en relief le puissant effet des mesures non tarifaires sur les volumes d'échanges de marchandises et les prix et sur la direction même des flux commerciaux. En fait, la mise en œuvre de la ZLECAf avec le démantèlement tarifaire pour 90 % des biens peut-il booster l'intégration et la coopération au sein du continent considéré comme le moyen le plus approprié de remédier aux défaillances et de dynamiser le commerce intra-africain entre autres le commerce bilatéral tunisio-africain ?

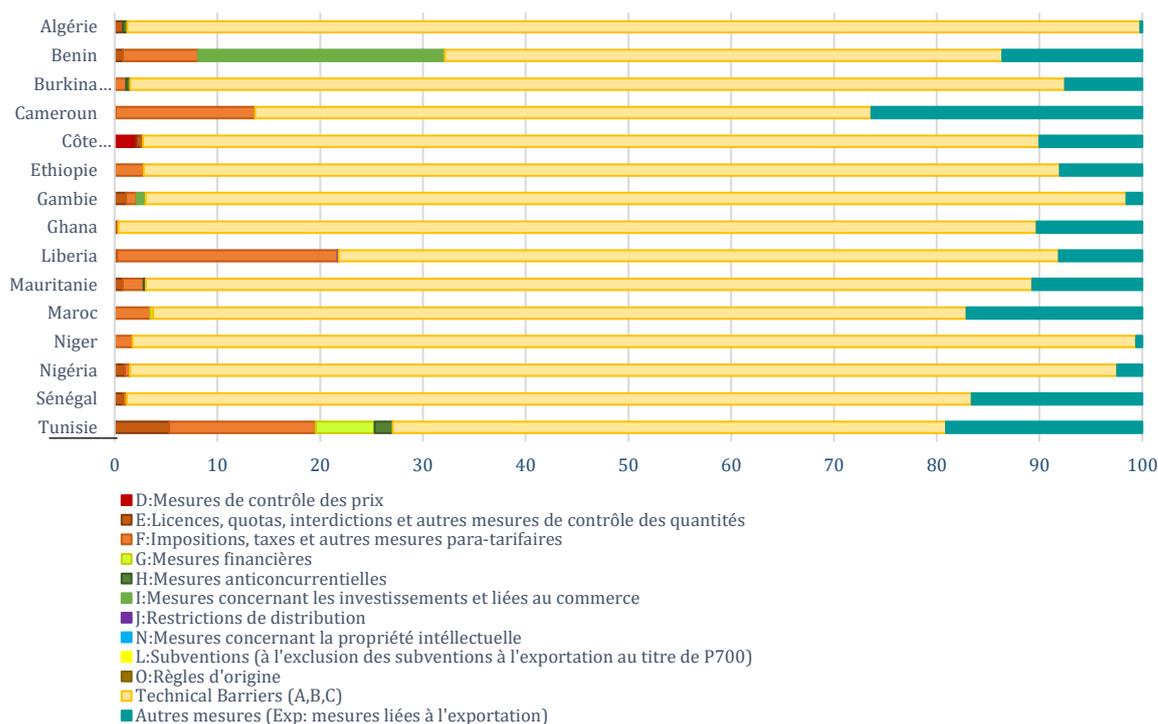
À cet égard, l'examen des mesures non tarifaires (MNT) imposées par les partenaires actuels et potentiels constitue un volet non négligeable pour évaluer les effets de l'adhésion à la ZLECAF car ces mesures peuvent être aussi importantes que les tarifs douaniers dans la détermination de l'accès à un marché "cible". Les MNT correspondent, en fait et selon les définitions de l'OCDE, à toutes les mesures publiques autres que les droits de douane et les contingents tarifaires dont la finalité, la forme juridique et les effets sur l'économie sont divers. On peut distinguer deux types de mesures, celles qui peuvent être intrinsèquement protectionnistes et celles qui elles peuvent remédier aux défaillances et aux dysfonctionnements des marchés, comme les asymétries d'information ou les externalités négatives. Ce deuxième type de mesures peut restreindre les échanges tout en améliorant le bien-être. Ces mesures peuvent influencer fortement sur le commerce bilatéral, multilatéral et intra-régional. Elles peuvent se répercuter sur les prix et/ou les volumes des produits échangés et même leurs directions⁴⁵ (UNCTAD (2022)). Les MNT regroupe 3 catégories de mesures (OCDE (2017) et WITS_WB et Classification internationale des mesures non tarifaires de la CNUCED)⁴⁶ :

1. Les mesures techniques : ont un effet restrictif sur le commerce résultant de l'application de règlements ou de normes techniques tels que les prescriptions en matière d'essais, les prescriptions en matière d'étiquetage, les prescriptions en matière d'emballage, les normes de commercialisation, les prescriptions en matière de certification, les prescriptions en matière de marquage d'origine, les réglementations en matière de santé et de sécurité et les réglementations sanitaires et phytosanitaires.
2. Les mesures non techniques : incluent les restrictions quantitatives (contingents, licences d'importation non automatiques), les mesures de soutien aux prix, les mesures d'imposition d'une logistique ou de canaux de distribution.
3. Les mesures affectant les exportations : Restriction volontaire des exportations (autolimitation) : il s'agit généralement d'un accord informel entre un exportateur et un importateur, par lequel le premier s'engage à limiter les exportations d'un produit spécifié pour éviter la dislocation de l'industrie dans le pays importateur. L'Accord d'autolimitation peut être conclu soit au niveau de l'industrie, soit entre gouvernements. Dans ce dernier cas, ce type d'accords peut être considéré comme un arrangement de marketing ordonné.

⁴⁵ UNCTAD (2022) : « Les mesures non tarifaires de A à Z »

⁴⁶ Voir trade policy brief de l'OCDE (2017) : « Les droits de douane ne sont que la partie émergée de l'iceberg : effets des mesures internes sur les échanges » ; trade policy brief de l'OCDE (2017) « Non-tariff measures » ; CNUCED (2022) : « Les mesures non tarifaires de A à Z »

Figure - 41 - Répartition des MNT par catégorie : Mesures techniques- mesures non technique-Restrictions quantitatives aux exportations



Source : World Integrated Trade Solution (WITS)

La figure ci-contre (Figure-41-) montre que les mesures (barrières en réalité) les plus pratiquées en Afrique sont *i* – les mesures techniques (A, B et C), *ii* – les taxes et les mesures para-tarifaire et *iii*- les mesures liés aux exportations (Accord d'autolimitation) (Figure-42-).

La plupart des estimations des impacts de la ZLECAf situent le gain de bien être à 2% en moyenne et l'accord sera bénéfique à tous les pays qui vont tirer profit de la libéralisation tarifaire à différents degrés.

Certaines MNT sont qualifiées de barrières non tarifaires (BNT) comme les quotas, les licences, les restrictions volontaires à l'exportation si elles sont introduites comme un moyen déguisé pour réduire ou freiner les importations en provenance de certains partenaires, ou pour favoriser les fournisseurs nationaux, ou si elles imposent des coûts et des charges de conformité inutiles. Néanmoins, ces mesures peuvent limiter, dans notre cas, la participation des économies imposant des mesures ainsi que leurs partenaires régionaux aux échanges intra-régionaux si les coûts associés à l'application de ces mesures sont élevés.

L'OCDE⁴⁷ a utilisé une nouvelle méthode économétrique pour estimer les effets commerciaux des mesures non tarifaires (MNT). L'approche utilisée distingue explicitement plusieurs types de mesures et vérifie leurs effets distincts sur les volumes et les prix des échanges. Les estimations menées par Cadot et al (2018)⁴⁸ aboutissent aux conclusions suivantes :

⁴⁷ Cadot, O, Gourdon, J et Van Tongeren, F (2018): "Estimating Ad Valorem Equivalents of Non-Tariff Measures: Combining Price-Based and Quantity-Based Approaches"; OECD Trade Policy Papers, No. 215, OECD Publishing, Paris.

⁴⁸ Op. cit.

- Les coûts du commerce associés aux MNT réduisent souvent les volumes des échanges, comme prévu, mais pas toujours. En fait, les auteurs montrent qu'à titre d'exemple, les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) contribuent au développement des échanges commerciaux, même si les coûts commerciaux augmentent. Cela peut s'expliquer par le fait que l'application et la conformité à ces mesures peuvent envoyer un signal fort aux consommateurs sur la qualité des produits importés et que ces produits répondent aux exigences réglementaires nationales renforçant ainsi leur confiance à l'égard des produits traversant les frontières.
- Certaines mesures sont utilisées comme des substituts pour remplacer les droits de douane et pratiquer une politique protectionniste non déclarée ⁴⁹ (Beverelli, Boffa et Keck, 2014 ; Orefice. G (2017)). Selon le groupe de chercheurs de l'OCDE, les inquiétudes concernant le *remplacement des mesures tarifaires par des MNT* ont été alimentées par le fait que malgré la réduction, voire même la suppression des droits de douane, les coûts globaux du commerce restent élevés, plus particulièrement pour les pays à faible revenu, et c'est le cas dans de nombreux pays africains où les MNT sont pour grande partie des barrières non tarifaires qui coûtent cher aux échanges commerciaux intra-africains et au bien-être ((Chauvin, N., Ramos, P., & Porto, G. (2016) ; Abrego, L., Amado, M.A., T. Gursoy, G.P. Nicholls, et H. Perez-Saiz (FMI_2019)) .

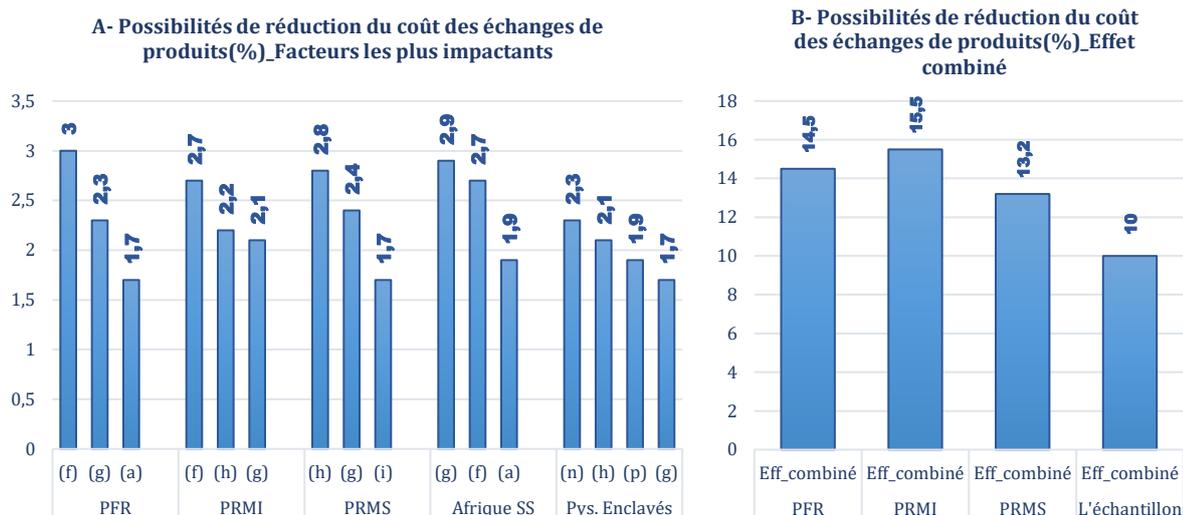
2.5.3. Facilitation du commerce⁵⁰

En se référant au rapport de l'OCDE (2014), « *Indicateurs sur la facilitation des échanges : Effets possibles de la facilitation sur les échanges des pays en développement* », les résultats de l'analyse économétrique montre que la facilitation des échanges a, toujours, un effet positif sur les flux du commerce. Néanmoins, les résultats diffèrent selon la dimension de la facilitation, les régions géographiques, le niveau de revenu, le secteur d'activité, les CER (Figure-42-).

⁴⁹ Orefice. G (2017): "Non-tariff Measures, Specific Trade Concerns and Tariff Reduction", *The World Economy*, 40(9), 1807-1835; Beverelli. C, Boffa. M et A. Keck. A (2014), "Trade Policy Substitution : Theory and Evidence from Specific Trade Concerns"; OMC/ Document de travail/ Division de la Recherche Economique et des Statistiques (ERSD)-2014/18.

⁵⁰ Voir Encadré-1-

Figure - 42 - Incidence des indicateurs de la facilitation du commerce (TFI) sur les coûts du commerce

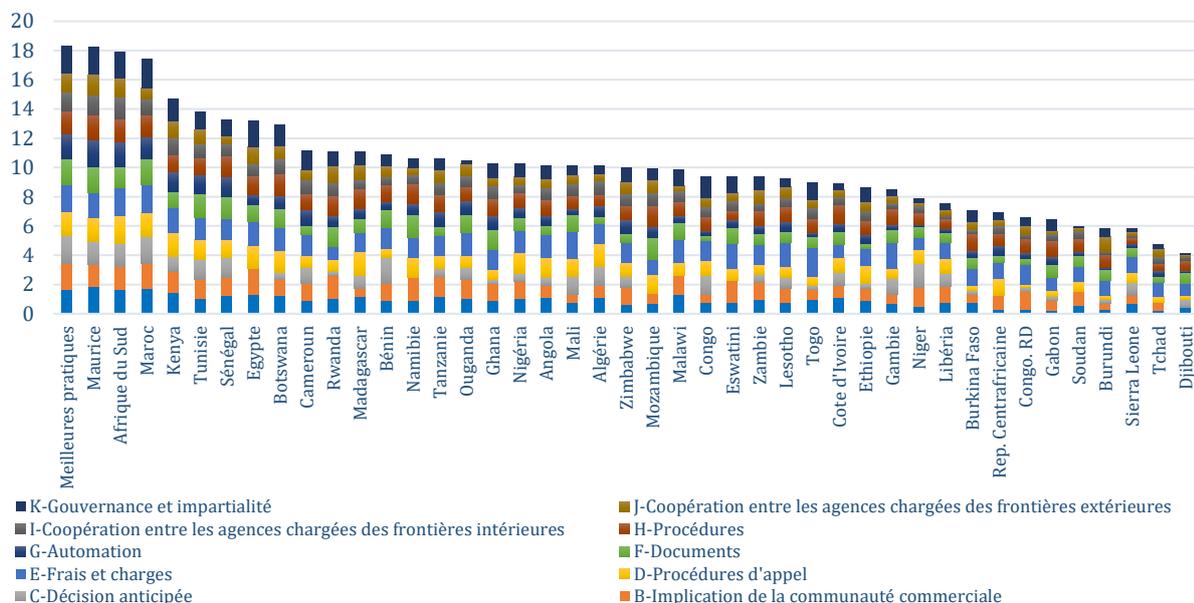


Source : Données de OCDE 2023

Note : - PRMI : les pays à revenu moyen inférieur ; - PRMS : les pays à revenu moyen supérieur ; - Afrique SS : Afrique subsaharienne ; - PFR : les pays à faible revenu ; (a) la disponibilité des renseignements ; (f) documents ; (g) automatisation ; (h) Procédures ; (p) les accords et la coopération en matière de transit.

La figure - 43- donne un aperçu global des différences entre les différents pays africains dans l'état de mise en œuvre des ensembles de mesures et leur positionnement par rapport aux meilleures pratiques dans le monde. Le Maurice, l'Afrique du Sud et le Maroc enregistrent les meilleures performances en Afrique, dépassant même les meilleures pratiques dans certains domaines. Concernant la Tunisie, l'économie n'a pas encore atteint ses meilleures performances. Par ailleurs, il reste beaucoup à faire pour la plupart des pays africains.

Figure - 43 - Pratiques de facilitation du commerce en Afrique : Écart par rapport aux meilleures pratiques dans le monde



Source : Données de OCDE 2023

Note : Les « meilleures pratiques » désignent la moyenne du quartile supérieur pour chacun des domaines de facilitation des échanges couverts, dans tous les pays de la base de données de l'OCDE

2.5.4. Intégration des infrastructures

Comme souligne le rapport sur « L'indice de l'intégration régionale de l'Afrique 2019 », l'intégration régionale ne peut être effective sans infrastructures adéquates, bien conçues et bien connectées. Le renforcement des liens économiques en matière de développement commercial, financier, social et de la production passe par des infrastructures bien conçues, bien connectées car le faible niveau de connectivité des infrastructures rend le transport au-delà des frontières et le transit hautement coûteux et inefficace par rapport au transport maritime vers le reste du monde. En fait, l'existence d'un réseau d'infrastructures (transport, électricité, technologies de l'information et de la communication, eau et assainissement et les connexions aériennes intra-régionales) de qualité est déterminante pour le développement du commerce intra-africain. L'indice élaboré par la Commission de l'Union africaine (CUA), la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA) et la Banque africaine de développement (BAD) regroupe 5 dimensions essentielles pour mesurer le degré d'intégration de chaque pays et de chaque région d'Afrique parmi ses voisins et qui sont : l'intégration commerciale, l'intégration productive, l'intégration macroéconomique, l'intégration des infrastructures et la libre circulation des personnes. L'IIRA-2019 montre, que globalement :

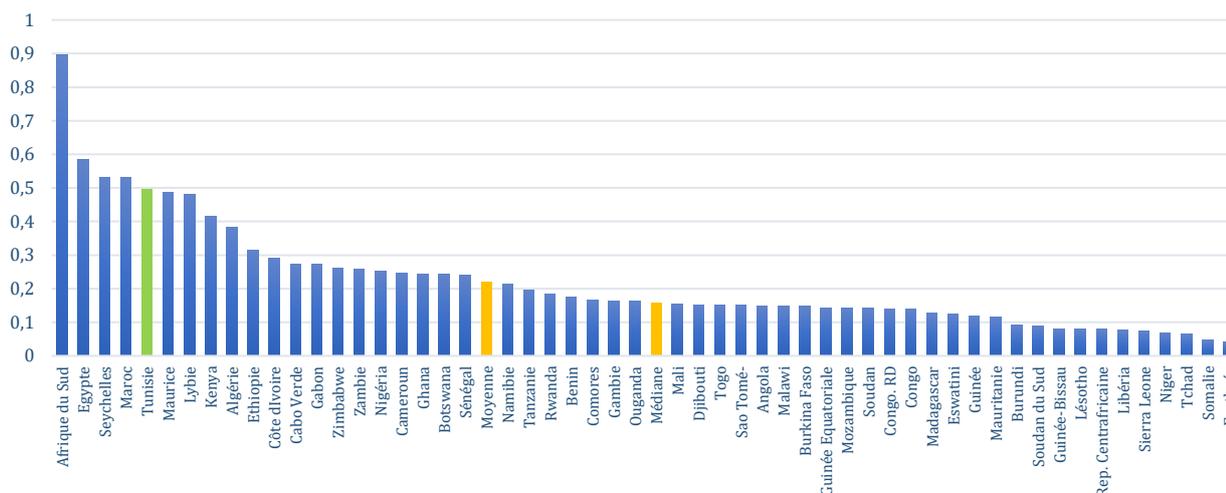
- Le continent africain est peu intégré, avec une valeur moyenne de 0,327 et une valeur maximale égale à 0.625 sur une échelle de 0 à 1.
- L'Afrique du Sud est le pays du continent le plus intégré. Sa performance globale est la meilleure plus particulièrement en matière d'intégration infrastructurelle et productive.
- Le Maroc et l'Égypte occupent les 4^{ème} et la 6^{ème} places. Par contre, la Tunisie est classée 2^{ème}, résultat du niveau bas de l'intégration commerciale (52^{ème} place/54 avec un score de 0.189). Le rapport explique cette faible performance par le niveau des tarifs d'importation imposés par la Tunisie qui sont les plus élevés de la région.

En matière d'intégration des infrastructures et selon les 3 institutions, les communications numériques et les connexions terrestres, aériennes ou maritimes affectent directement le coût des transactions, la prospérité et la stabilité et impactent significativement le processus d'intégration régionale des économies.

L'IIRA mesure l'intégration des infrastructures par le biais de deux indicateurs :

- a. *L'Indice de développement des infrastructures de la BAD* : il s'agit d'un indice composite qui mesure neuf éléments dans les domaines suivants : électricité, transport, technologies de l'information et de la communication, et eau et assainissement dans une zone donnée. Selon le rapport de l'indice de « l'Intégration régionale en Afrique 2019 (IIRA_2019) » et l'édition 2018 de l'Indice de développement des infrastructures de la BAD (AIDI_2018), les investissements dans l'infrastructure représentent plus de la moitié de la croissance économique de ces dernières années en Afrique.
- b. *La proportion des connexions aériennes intra-régionales* : il s'agit du nombre de vols intra-régionaux d'un pays au départ et à l'arrivée, en pourcentage du total des vols intra-régionaux.

Figure - 44 - Indice de l'Intégration régionale en Afrique (IIRA_2019) : Scores et classement des pays en matière d'intégration des infrastructures_2019¹



Source : La Commission de l'Union africaine (CUA), la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA) et la Banque Africaine de Développement (BAD)

- Principales constatations de l'indice de l'intégration des infrastructures⁵¹

L'IIRA_2019 (Figure-44-) indique que :

- Le Maroc, l'Égypte et la Tunisie, sont également dotés de bonnes infrastructures régionales : L'Égypte est classée 2^{ème}, le Maroc 4^{ème} et la Tunisie 5^{ème} au niveau continental (Figure-44-).
- L'Afrique est à la traîne en matière d'intégration des infrastructures (électricité, transport, technologies de l'information et de la communication, eau et assainissement et les connexions aériennes intra-régionales) laquelle est à la base du fonctionnement des autres dimensions de l'intégration régionale. Le score moyen est égale à 0,220 sur une échelle de 0 à 1.
- Plusieurs pays ont des scores proches de zéro et le manque d'intégration des infrastructures est effarant. Ces pays ont les infrastructures les moins développées ;
- Seuls 11 pays africains sur un total de 54 sont modérément bien intégrés au niveau régional, en matière d'intégration des infrastructures.
- Les pays les moins performants affichant des scores proches de 0, Leurs performances sont médiocres en matière de liaisons aériennes et de développement des infrastructures.
- D'énormes disparités existent entre les plus performants et les moins performants
- Au regard de son score élevé de 0,898, l'Afrique du Sud se positionne comme le pays africain le plus intégré ayant la plus forte performance en matière d'infrastructures. Il devance de très loin les autres pays les plus intégrés (l'Égypte, les Seychelles, le Maroc et la Tunisie).
- L'Afrique du Sud possède de bonnes connexions aériennes. Elle a les meilleures connexions par voie aérienne du continent. Le Maroc et la Tunisie sont également dotés de bonnes connexions aériennes.
- L'Indice de développement des infrastructures de la BAD accorde les meilleurs scores pour l'infrastructure aux Seychelles, suivi de l'Égypte et le Maurice.

⁵¹ Ces résultats et constatations sont extraites du rapport de sur « l'Indice de l'intégration régionale en Afrique et du site de « Indice de l'Intégration Régionale en Afrique www.integrate-africa.org

En somme, l'analyse au travers des indicateurs liés au commerce se révèle très importante et permet de renseigner sur les possibilités de création et les risques du détournement du commerce après la mise en œuvre de la ZLECAf. L'analyse montre, ainsi, que :

- Les résultats des calculs pour la plupart des indicateurs suggèrent la perspective positive et étendue des avantages en termes de création du commerce (exportations) qui devraient être attendus de l'adhésion du pays à la ZLECAf.
- La plupart des pays africains sont pour l'essentiel, des importateurs de produits manufacturés, un facteur qui favorise la position de la Tunisie. En outre et comme soulignent les études de la Banque Mondiale, de la Commission économique pour l'Afrique et de Geda. A et Yimer. A (2019), la Tunisie est la seule économie africaine qui possède un avantage comparatif révélé (ACR) sur les produits manufacturés.
- La Tunisie est aussi la frontière de performance pour l'ensemble du continent en matière de complexité économique et d'exportation de produits à contenu technologique élevé.

En somme et bien que le démantèlement tarifaire proposé par l'accord de la ZLECAf soit une condition nécessaire pour tirer profit de la libéralisation des échanges, elle reste non suffisante. A cet égard, le recours à l'analyse basée sur les indicateurs liés au commerce est une tentative d'identification des effets de "création" et de "détournement" de commerce de la mise en œuvre de l'accord. Des résultats positifs de cette analyse sont importants pour montrer si les conditions nécessaires au succès d'un tel accord sont remplies (Tableau-18-).

L'examen des différents indicateurs utilisés dans cette étude suggère des perspectives motivantes des bienfaits, essentiellement en termes de croissance des exportations tuniso-africaines qui devraient être attendus de l'adhésion de la Tunisie à la zone de libre échange continentale africaine (ZLECAf) proposée. Il montre, en outre, que la ZLECAf est plus susceptible d'entraîner des effets de création de commerce avec un détournement limité du commerce pour la Tunisie, en particulier dans le commerce des produits manufacturés.

Tableau - 18 - Effets de l'adhésion à la ZLECAf sur les exportations tunisiennes vers l'Afrique : récapitulatif des résultats de l'analyse basée sur les indicateurs liés au commerce (Création ou détournement du commerce)

INDICATEUR	EFFET DE CREATION DU COMMERCE	EFFET DE DETOURNEMENT DU COMMERCE	ZLECAF : EFFET NET SUR LE COMMERCE
Ouverture commerciale sur l'Afrique/ Tunisie	Limité	OUI	Négatif mais limité
Ouverture Commerciale sur L'Afrique/ (Pays Africains)	Limité	OUI	Négatif mais limité
Part du commerce tuniso-africain dans le commerce total	Limité	NON	Positif mais limité
Part du commerce de produits manufactures dans le commerce intra-africain	OUI	NON	Positif
Part de L'Afrique dans Le commerce mondial	Très limité	OUI	Négatif mais limité
Part du commerce Intra-Africain dans le commerce total du continent	Limité	OUI	Négatif mais limité
Intensité du commerce intra-africain (IICIR)	OUI	OUI	Ambigüe
Intensité du commerce bilatéral entre la Tunisie et ses partenaires africains (IICBL)	Limité	NON	Positif mais limité
Indice d'introversion du commerce régional (IICR)	OUI	OUI	Ambigüe
Indice de l'avantage comparatif révélé (ACR)	OUI	NON	Positif
Indice d'orientation régionale (ROI)	NON	OUI	Négatif
Indices de l'avantage comparatif révélé et de l'orientation régionale combinés	OUI	NON	Positif mais limité
Indice de la centralité de proximité	OUI	OUI	Ambigüe
Degré de diversification géographique des échanges : Marchés Équivalents	NON	OUI	Négatif
Degré de diversification sectorielle : secteurs (groupements de produits équivalents)	OUI	NON	Positif
Échanges africains en valeur ajoutée en % du monde	NON	NON	Négatif
Participation en amont et bilatérale de la Tunisie aux CVM	OUI	NON	Positif
Complexité économique	OUI	NON	Positif
Les exportations manufacturières a contenu technologique élevé	OUI	NON	Positif
Niveau de préparation aux technologies de pointe : (FTRI) de la CNUCED	OUI	NON	Positif
Complémentarité Commerciale	NON	OUI	Négatif
Similitude des capacités d'offre à l'exportation : l'indice cos	OUI	NON	Positif
La libéralisation Tarifaire	OUI	OUI	Ambigüe ET/OU faible
Les mesures non tarifaires (MNT)	NON	OUI	Négatif
Facilitation Du Commerce	NON	OUI	Négatif
L'indice de l'intégration régionale de l'Afrique (IIRA)	NON	OUI	Négatif
Indice de développement des infrastructures de la BAD(AIDI)	NON	OUI	Négatif
Proportion des connexions aériennes intra-régionales	NON	OUI	Négatif

Tableau inspiré de Geda. A et Yimer. A (2019):" The trade effects of the African Continental Free Trade Area: An empirical analysis" The World Economy; Volume46, Issue; Special Issue: Rethinking ; Regional Integration in Africa; February 2023/ Pages 328-345 / Tableau-7- de l'étude

L'analyse de la performance des échanges tuniso-africains indique surtout que la structure des exportations vers le continent africain, de l'offre exportable de la Tunisie et de la demande sur les marchés africains, recèle des opportunités énormes et d'un potentiel non encore exploité pour l'économie et les entreprises tunisiennes.

La ZLECAf serait à même d'objectiver ce potentiel, dont la mesure sera mieux appréhendée par le recours à l'évaluation des effets au travers d'un modèle de gravité.

3. Les effets sur les exportations de l'adhésion de la Tunisie à la ZLECAf : Application d'un modèle gravitationnel augmenté

L'examen des effets possibles du protocole proposé de la ZLECAf sur le commerce tuniso-africain de marchandises et plus particulièrement sur le volet « exportations » se réfère, dans le cadre de cette étude, à la modélisation gravitationnelle, méthode quantitative largement d'usage dans l'amélioration de la compréhension des déterminants structurels des échanges commerciaux bilatéraux.

Le modèle de gravité appliqué permet de détecter les opportunités résultant de la création et la mise en force de la ZLECAf et de simuler les effets économiques de l'adhésion de la Tunisie à cet accord et ce, afin de fournir des recommandations visant la libération du potentiel commercial de la Tunisie dans son milieu continental et le renforcement de son positionnement compétitif sur le marché africain.

Il s'agit d'une évaluation ex-ante des effets directs et implicites sur les exportations tunisiennes de la ZLECAf, de par l'engagement récent de la Tunisie au sein de ladite nouvelle zone.

3.1. Présentation du modèle gravitationnel augmenté

La plupart des indicateurs d'intégration commerciale n'établissent pas de lien direct et explicite entre les niveaux du commerce (exportations/importations) observés et ses déterminants et ne peuvent pas expliquer complètement le niveau d'intégration commerciale d'une économie dans une région, puisque le commerce (exportations/importations) a de nombreux déterminants.

Les échanges bilatéraux peuvent être expliqués, non seulement, par les capacités d'offre de l'exportateur et l'intensité de la demande de l'importateur, mais aussi par d'autres déterminants tels que la puissance des barrières commerciales tarifaires et non tarifaires entre eux, les goûts des consommateurs dans le pays importateur, la facilitation du commerce et les coûts subis (coût de transport, transit...).

Ainsi et comme le soulignent Geda. A et Yimer. A (2019), il est très difficile de conclure à partir du niveau des échanges entre une économie et ses partenaires régionaux, si son niveau d'intégration dans la région est élevé ou non. En effet, le développement futur des échanges tuniso-africains dépend fortement non seulement de la dynamique de l'offre et de la demande, mais aussi d'un ensemble de facteurs géoéconomiques déterminants.

En s'inspirant des enseignements théoriques avancés, cette partie sera consacrée à i) la spécification de la fonction d'exportations tuniso-africaines, ii) la présentation des résultats des tests permettant de déterminer le modèle le plus approprié, iii) l'estimation du modèle et la détermination du potentiel d'exportation de la Tunisie sur les marchés de ses partenaires africains, iv- l'interprétation, les conclusions et les recommandations.

3.1.1. Conception théorique du Modèle gravitationnel

a. La spécification de Tinbergen (1962)

Les bases théoriques des modèles gravitaires reposent sur la loi de la gravité de Newton. Selon cette loi deux corps s'attirent en raison directe de leur masse et en raison inverse de la distance séparant leur centre de gravité (Dupuy. M (2019))⁵².

Le modèle de gravité fournit une méthode statistique qui a été largement utilisée pour identifier les déterminants du commerce bilatéral et pour estimer les niveaux potentiels des flux commerciaux (importations et/ou exportations).

Le modèle a été, développé pour la première fois par Tinbergen (1962), puis par Pöyhönen (1963). Dans ce modèle de gravité typique, les flux commerciaux bilatéraux sont déterminés par la taille des deux économies, approximée par leur *PIB* (fonction croissante) et la distance qui les sépare (fonction décroissante). Cette dernière est un déterminant fondamental dans le modèle gravitationnel.

L'équation de base du modèle de gravité de Tinbergen se reproduit comme suit :

$$X_{ij} = AY_i^\alpha Y_j^\beta / Dis_{ij}^\gamma \quad \text{avec } i \neq j \text{ et } Dis_{ij}^\gamma \neq 0$$

Avec : A une constante ; X_{ij} le volume du commerce entre les pays i et j ; Y_i et Y_j les *PIB* respectifs des pays i et j ; Dis_{ij} la distance entre les pays i et j .

b. Le modèle de gravité augmenté

Linneman (1966) a proposé, par la suite, sa **version augmentée du modèle gravitationnel** en remplaçant dans son équation de gravité de base les trois facteurs explicatifs (l'offre d'exportation, la demande d'importation du partenaire et le facteur de résistance aux flux d'échange (la distance)) par les variables qui les déterminent à savoir les revenus nationaux, la population, la distance géographique qui sépare les 2 partenaires et l'existence d'un accord commercial préférentiel (accord d'intégration) (Didier. J et Nicot. B (2003)). Ce modèle augmenté est largement utilisé et est reconnu pour son succès empirique dans la détermination du potentiel des flux d'échanges internationaux/régionaux/bilatéraux.

Dans la littérature empirique récente, d'autres versions augmentées du modèle ont été utilisées intégrant d'autres facteurs d'attraction ou de résistance (le niveau de développement économique mesuré par le revenu par habitant, les facteurs culturels (langue commune, colonisateur commun), l'enclavement, les accords commerciaux, l'existence de frontières communes, les prix unitaires à l'importation et/ou à l'exportation, les coûts de transport et de transit et les coûts que peuvent supporter les consommateurs, qui sont potentiellement explicatifs des flux d'échanges et qui matérialisent l'effet des facteurs cités par la littérature théorique ((Anderson. J. E (1979), Bergstrand, J. H (1985), Deardorff. A (1998), (Frankel, J. A. (1997); Anderson, J.E. et Van Wincoop, E. (2003)).

⁵² Dupuy. M (2019) : « Le modèle de gravité » ; Fiche 19/ Fiches d'Économie internationale (2019), pages 157 à 161

3.1.2. Spécification du modèle de gravité pour le cas des exportations tunisiennes vers l'Afrique

La version retenue du modèle est inspirée du modèle augmenté de Linneman (1966). Cependant, il est toujours possible d'élargir le modèle pour inclure d'autres déterminants pertinents et d'autres caractéristiques des partenaires qui comptent et qui influencent les exportations tunisiennes destinées aux marchés africains.

Le modèle de gravité retenu est spécifié pour examiner l'impact de l'adhésion à la ZLECAf sur le commerce tuniso-africain et déterminer le potentiel exportable de la Tunisie sur le continent. Il cherche, également, à valider empiriquement la relation entre les échanges commerciaux (ici les exportations), les variables traditionnels (*PIB* et distance géographique) et les variables d'attraction et de résistance ajoutées au modèle typique de Tinbergen (1962).

La spécification retenue est inspirée en grande partie du modèle développé par l'équipe du Centre d'Études Prospectives et d'Informations internationales (CEPII) ((Freudenberg, M, Guillaume Gaulier, G et Deniz Ünal-Kesenci, D (1998)), de Regnacq, C., Dinar, A. et Hanak, E (2016) et de Gharbi, M. A (2020) en particulier pour ce qui est de la spécification des variables. Freudenberg, M et al (1998) expliquent les flux du commerce bilatéraux par des facteurs de proximité. Ces derniers orientent les flux commerciaux bilatéraux et influencent les intensités des échanges qui répondent à une forte logique de proximité.

L'équation de base du modèle de gravité se reproduit comme suit :

$$\begin{aligned} \ln Export_{ijt} = & a_0 + \alpha_1 \ln PIB_{it} + \alpha_2 \ln PIB_{jt} + \alpha_3 \ln DisGeo_Relative_{ijt} + \\ & \alpha_3 \ln R_PIBH_PPA_{Export,ijt} + \alpha_4 \ln Gap_Complexité_{ijt} + \alpha_5 \ln VU_Import_{jt} + \alpha_6 AI_{ij} + \\ & \alpha_7 Colon_Comm_{ij} + \alpha_8 Enclv_j + \alpha_9 Front_Comm_{ij} \end{aligned}$$

3.1.3. Présentation des variables du modèle

Le modèle intègre deux types de variables : des variables temporelles, indexées par t , i et j et des variables binaires qui prennent la valeur 0 ou 1. Toutes les variables sont exprimées en logarithme, sauf les variables binaires. La forme logarithmique permet d'interpréter les coefficients des variables de la première catégorie en termes d'élasticité.

a. DisGéo_Relative_{ij}: La distance géographique relative : une approximation (proxy) des coûts de transaction, essentiellement, de transport, de transit et d'information

« Plus le commerce mondial se développe et plus la distance compte et plus elle entrave le commerce bilatéral » ((Combes et al. (2008) et Disdier et Head (2008), Fouquin, M et Hugot, J (2016)). La distance est, ainsi, l'un des déterminants puissants et robustes qui impactent fortement le commerce bilatéral et multilatéral et ce, conformément aux enseignements théoriques. Elle est appréhendée comme une approximation des coûts de transaction, principalement le coût de transport et d'information. En effet, plus elle est élevée, plus les coûts commerciaux sont élevés, moins les pays échangent entre eux (Avom & Gbetnkoum (2005), Luo, X (2001), Anderson et Van Wincoop (2003)). Néanmoins et malgré qu'elle soit une bonne approximation du coût de transport, essentiellement, la distance à vol d'oiseau, fréquemment utilisée dans plusieurs travaux, présente certaines limites. Luo, X (2001) indique que si on suppose que la distance à vol d'oiseau qui sépare un pays i de deux partenaires j et j' est la même, le coût du transport vers deux destinations ne sont jamais égaux. Selon l'auteur, **il y a d'autres facteurs,**

autres que la distance géographique qui influencent le coût de transport (type de transport, qualité des infrastructures, qualité des marchandises, frais de débarquement et de dédouanement, les primes d'assurance ...).

Aussi, l'usage de la distance kilométrique absolue implique selon Freudenberg, M et al (1998), toutes choses égales par ailleurs, que les pays « isolés/éloignés », échangent moins que ceux situés à proximité des centres économiques, ce qui contredit la réalité. L'équipe du CEPPI se réfère à un exemple très illustratif qui montre que, bien que la distance géographique absolue séparant la France (Paris) de l'Irlande (Dublin) soit plus petite que celle séparant l'Australie (Canberra) de la Nouvelle-Zélande (Wellington), ces deux derniers apparaissent relativement plus proches l'un de l'autre si l'on considère l'éloignement des deux couples de l'ensemble des centres économiques (Freudenberg, M et al (1998)).

Tous ces facteurs rendent nécessaire le recours à une variable distance qui intègre tous les facteurs de résistance. La distance géographique relative de Freudenberg, M et al (1998) semble plus pertinente pour représenter la notion de proximité et qui va au-delà des coûts de transport en incorporant des éléments de distance plus subjectifs telle que la distance « culturelle », qui crée aussi, selon les auteurs, une résistance aux échanges. L'indicateur de distance relative retenu dans ce travail rapporte la distance kilométrique entre les deux partenaires i et j à la somme de leurs distances moyennes pondérées séparant chacun d'eux de leurs partenaires commerciaux directs (les destinations pour le pays i (Tunisie) et les fournisseurs pour le pays j). La distance relative et à l'encontre de la distance kilométrique absolue, peut donc évoluer dans le temps et ce, grâce aux pondérations.

$$DisGéo_Relative_{ij} = \frac{d_{ij}}{\sum_k vm_k d_{ik} + \sum_k vx_k d_{kj}}$$

Avec vx_k (vm_k) la part du pays k dans les exportations mondiales (les importations mondiales) et d_{kj} (d_{ik}) la distance séparant le pays j de son fournisseur k (la distance séparant le pays i de sa destination k). Les deux distances moyennes, au dénominateur, représentent les indices d'éloignement qui captent la résistance multilatérale au commerce pour chacun des deux partenaires ($Remotness_i$ et $Remotness_j$). Cet indice a été mis en évidence par Anderson et van Wincoop (2003).

$$Remotness_i = \sum_k d_{ik} * (M_k / M_w), \quad Remotness_j = \sum_k d_{kj} * (X_k / X_w)$$

Selon l'approche de la distance relative, « le commerce est plus intense au sein d'un couple de pays éloignés des grands centres économiques mondiaux qu'entre deux économies qui en sont proches ». Selon l'approche de la résistance commerciale multilatérale de Anderson et van Wincoop (2003), « deux pays éloignés du reste du monde devraient échanger plus entre eux que deux pays séparés par la même distance, mais proches de tierces économies ».

a. R_PIBH_PPA_{ij}: la variable « rapport de revenu par habitant » capte la proximité économique et les écarts des dotations factorielles

En s'inspirant des travaux et développements précités, la distance économique est l'écart relatif des PIB par tête⁵³ en parités de pouvoir d'achat des deux partenaires. « Cette variable capte la proximité des

⁵³ L'équipe du CEPPI estime que l'écart relatif des PIB par tête est de meilleure qualité que leur différence absolue ($|PIB_{H_i} - PIB_{H_j}|$). Cette dernière surestime l'écart entre les pays riches par rapport à celui entre les pays pauvres. À titre d'exemple si l'on considère 4 pays dont les PIB par tête sont de 100, 90, 2 et 1 ; la différence absolue entre les deux premiers sera plus élevée que celui entre les deux seconds ($10 > 1$), alors que le niveau de vie du quatrième est inférieur de 50% à celui du troisième, contre 10 % seulement entre les deux premiers pays (Équipe Du CEPPI (Freudenberg, M et al (1998))).

niveaux de vie (les modes de consommation et de production dans les deux pays), susceptible de favoriser un commerce croisé de produits différenciés horizontalement et peut refléter les écarts d'intensité capitaliste qui favorisent le commerce inter-branche lié aux différences de dotations factorielles » (Equipe Du CEPII (Freudenberg, M et al (1998))).

En ce qui concerne les écarts de dotations factorielles, les économistes du CEPII estiment que le commerce est, plutôt, de type *inter-industriel* si les 2 partenaires sont éloignés en termes de dotations, et *intra-industriel* s'ils sont similaires. Dans ce dernier cas, les échanges commerciaux s'intensifient avec la convergence des deux vecteurs de dotations.

À cet égard, Linder. S. B (1961), en mettant l'accent sur la nature de la demande et en s'appuyant sur l'importance des échanges de produits similaires (échanges intra-branche) entre les pays développés, montre que la probabilité de créer plus de commerce s'élève lorsque les niveaux de développement des partenaires commerciaux sont plus proches. Selon l'auteur, « pour des pays ayant des caractéristiques semblables, chaque bien exportable est donc aussi un bien importable ».

Pour notre modèle, on va s'inspirer de l'indice de *Ratio_PIB* de Regnacq et al. (2016) et utilisée par Gharbi. M. A (2020) dans un modèle de gravité spécifiant une fonction d'importation de l'eau. L'auteur identifie un indice de "*Rapport de revenu par habitant (R_PIBH)*" captant l'écart de développement entre l'importateur et l'exportateur (la proximité économique). Gharbi (2020) et Regnacq et al (2016) ont utilisé ce ratio pour déceler et analyser l'impact de la distance économique entre deux partenaires sur le sens de leurs échanges bilatéraux. Les valeurs de l'indice sont comprises entre 0 et 1.

$$R_PIBH_PPA_{Import} = \frac{PIBH_PPA_{Importateur}}{PIBH_PPA_{Exportateur} + PIBH_PPA_{Importateur}}$$

L'Analyse et les développements de Cuthbert (2012), de Regnacq et al. (2016) et de Gharbi (2020) montrent que le coefficient de cette variable est, théoriquement, positif. En ce sens, une hausse de la valeur de cette dernière favorise l'augmentation des quantités importées par l'importateur et, bien entendu, les quantités exportées pour l'exportateur. Or la variable $R_PIBH_PPA_{Import}$ peut se réécrire aussi comme suit :

$$R_PIBH_PPA_{Import} = 1 - \frac{PIBH_PPA_{Exportateur}}{PIBH_PPA_{Exportateur} + PIBH_PPA_{Importateur}}$$

$$\Rightarrow R_PIBH_PPA_{Import} = 1 - R_PIBH_PPA_{Export}$$

Par conséquent, la création du commerce pour l'exportateur en augmentant ses exportations peut être impulsée aussi par la baisse de la variable relative à l'exportateur $R_PIBH_PPA_{Export}$ et le coefficient relatif à cette variable devrait être *négatif*.

En effet, dans le cas où les niveaux de développement approximés par le PIB par habitant en parité courante de pouvoir d'achat ($PIBH_PPA$) des deux partenaires se rapprochent, la distance économique diminue et la valeur de l'indice $R_PIBH_PPA_{Export}$ tend à la valeur de 0, 5. Plus la valeur se rapproche de 0 et de 1 (les deux cas extrêmes), plus la distance économique entre les deux partenaires s'amplifie et plus l'écart entre leurs niveaux de vie se creuse davantage.

En ce sens, la baisse de la valeur de cette variable ($R_PIBH_PPA_{Export}$) favorise la création du commerce pour l'exportateur en augmentant ses exportations. Partant, ainsi, d'une situation extrême où le partenaire est beaucoup moins développé (écart maximal entre les 2 niveaux de vie), la valeur de

la variable tend vers 1 et la probabilité de créer du commerce par l'exportateur (la Tunisie) est très marginale. Plus le niveau de développement du partenaire converge vers celui de l'exportateur, plus la valeur de la variable se rapproche de 0.5, indiquant une augmentation des exportations et une expansion du commerce de type intra-branche. La progression du partenaire sur l'échelle de développement tout en s'éloignant du niveau de l'exportateur, se traduira, ainsi, par une valeur de la variable qui se rapproche de 0 (écart maximal aussi entre les 2 niveaux de vie) reflétant une augmentation des exportations de produits différenciés horizontalement et une dynamique d'échanges inter-sectoriel.

En somme, l'exportateur a intérêt à adhérer à l'accord de libres échanges, dans ce cas, et avec des opportunités potentielles énormes. L'amélioration des conditions de vie dans la zone de libre-échange aura une incidence notable à condition que le pays exportateur diversifie davantage son portefeuille. La variable indique, également, que l'amélioration des niveaux de vie des partenaires régionaux favorise les trois types de commerce et crée un environnement favorable au développement de plusieurs chaînes de valeur régionales en améliorant le positionnement dans les chaînes de valeur mondiales. Les partenaires à niveau de vie relativement bas constituent, quant à eux, des marchés potentiels à moyen et long terme.

b. Gap_Complexité_{ij} : Mesure la distance des structures de spécialisation et de sophistication entre la Tunisie et ses partenaires

Cette variable correspond à un écart de complexité entre la Tunisie (*i*) et son partenaire *j* et peut représenter un écart ou une distance entre *les structures de spécialisation* de la Tunisie et celles de ses partenaires régionaux. Il s'agit, en fait, d'une variable proxy qui mesure l'écart entre les dotations de connaissances, de savoir et de capacités productives par les sociétés des deux partenaires mesurées par l'indice de complexité économique (ECI) développé par Hausmann, R et l'équipe de "Harvard's Growth Lab" et qui se traduisent au travers des produits qu'elles fabriquent (Hausmann et al (2011)).

$$Gap_Complexité_{ijt} = Max (ECI_{it}, ECI_{jt}) - Min (ECI_{it}, ECI_{jt})$$

Cette variable mesure, aussi, le gap de complexité des différents pays de l'échantillon par rapport à la frontière d'efficacité continentale puisque la Tunisie est, depuis, 2006, l'économie la plus complexe du continent (la 2ème entre 2000 et 2005).

En fait, les pays qui sont capables de maintenir une gamme variée de savoir productif, y compris un savoir-faire complexe, sophistiqué et unique, se révèlent capables de produire une grande diversité de biens, y compris des produits complexes que peu d'autres pays peuvent fabriquer. Le degré de complexité reflète aussi le positionnement compétitif dans les chaînes de valeur mondiales et la capacité de créer ou développer des chaînes de valeur régionales. On s'attend, ainsi et conformément à l'analyse de l'équipe du CEPII (Freudenberg, M et al (1998)), à ce que le commerce bilatéral soit d'autant plus important que les structures de spécialisation des partenaires sont différentes, ce qui est aussi conforme aux théories fondées sur l'avantage comparatif.

En s'inspirant de l'analyse de Freudenberg, M et al (1998), cette variable de gap de complexité capte la proximité des niveaux de savoir productif et de sophistication. Un écart de complexité élevé susceptible de favoriser, comme pour la distance économique, le commerce croisé de produits différenciés horizontalement et le commerce inter-branché⁵⁴ lié aux différences des capacités productives. En effet,

⁵⁴ - Le commerce inter-branche désigne le commerce croisé de produits issus de secteurs différents. Un pays se livre au commerce interbranche lorsqu'il exporte vers un partenaire commercial des produits de nature différente de ceux qu'il importe du même partenaire. On parle parfois d'un « commerce de spécialités ». L'avantage comparatif incite à développer le commerce

un écart de complexité élevé favorise le positionnement compétitif de l'exportateur et se traduit par des opportunités considérables au niveau de la région.

Cependant, des niveaux de complexité élevés et proches (*Gap_Complexité* tend vers 0) peut refléter un niveau de similarité élevé favorisant, plutôt, le commerce intra-branche et suppose un niveau d'industrialisation d'échange de produits manufacturés significatif. Notons que le développement des chaînes de valeur mondiales/régionales contribue à diminuer la part de commerce inter-sectoriel au profit du commerce intra-branche. Le concept incite à échanger des produits semi-finis ou des composants d'un même secteur/branche. Les différences de complexité renseignent, ainsi, sur la nature du commerce entre les 2 partenaires, leur niveau de développement et leur niveau de complémentarité/similarité.

L'hétérogénéité des niveaux de complexité augmente, en fait, les opportunités pour l'établissement et le développement de chaînes de valeur régionales (CVR). Néanmoins, des niveaux de complexité faibles et extrêmement faibles rendent une intégration en amont et bilatérale dans les CVR très limitée et ne favorisent que l'intégration en aval au travers des matières premières et des produits de base.

La distance n'est pas la seule variable qui reflète les barrières au commerce, l'enclavement, la valeur unitaire à l'importation, les coûts de transport, le transit etc. Les facteurs de résistance multilatérale y jouent également un rôle important.

Dans le cadre de ce travail, nous procéderons, ainsi, à la régression des exportations tunisiennes vers les partenaires africains j à la date t en considérant les variables suivantes :

	Description des variables	Signes attendus
Variable dépendante : $Export_{ij}$		
PIB_{it}	Le produit intérieur brut de l'exportateur i (la Tunisie)	+
PIB_{jt}	Le produit intérieur brut du pays importateur j (pays africains)	+
$DisGéo_Relative_{ijt}$	Distance géographique relative entre i et j	-
$R_PIBH_PPA_{Export,ijt}$	Rapport de revenu par habitant pour l'exportateur i	-
$Gap_Complexité_{ijt}$	Distance des structures de spécialisation et de sophistication entre i et j	+
AI_{ij}	Variable indicatrice qui prend la valeur 1 s'il existe un accord d'investissement entre les deux pays et 0 sinon. L'existence d'un accord d'investissement est souvent associée à la signature d'accord commerciale.	+
VU_Import_{jt}	L'indice des prix à l'importation mesure l'évolution des prix des produits importés. il inclut les produits de consommation, de consommation intermédiaire et d'investissement dans les domaines de l'agriculture, des industries extractives et des industries manufacturières.	-
$Coln_comm_{ij}$	Variable indicatrice binaire liée au passé colonial des pays partenaires. Elle prend la valeur 1 si les 2 pays i et j ont un colonisateur commun et 0 sinon.	+
$Front_comm_{ij}$	Variable indicatrice binaire prend la valeur 1 si les 2 pays i et j ont une frontière commune et 0 sinon.	+
$Enclv_j$	Enclavement : variable indicatrice binaire qui est égale à 1 si le partenaire j est enclavé (n'a pas de frontière maritime) et 0 sinon	-

inter-branche. Il s'agit alors pour chaque pays d'exporter les produits pour lesquels ils disposent d'un *savoir-faire*, d'un *prix* ou d'un *d'outillage compétitif*.

- Le commerce intra-branche désigne l'échange de produits issus d'un même secteur. La notion de commerce intra-branche complète donc celle de commerce interbranche. On observe que le commerce intra-branche et le commerce interbranche contribuent tous deux aux échanges entre deux États dans des proportions qui varient selon le niveau de développement des pays considérés.

3.1.4. Échantillon de pays et Sources des données

Pour l'estimation du modèle de gravité, nous avons utilisé des données chronologiques de 2000 à 2020 pour 26 pays appartenant aux différentes régions du continent africain (-Afrique du Nord : 4 pays ; - Afrique Occidentale :10 ; -Afrique Australe : 1 ; -Afrique de l'Est : 6 et -Afrique Centrale : 5). Ce choix est justifié par :

- La continuité des exportations sur les marchés cible : en s'inspirant de la méthodologie de l'ITC_TRADE Map pour identifier le potentiel d'exportation, ce dernier ne peut se calculer que pour les partenaires qui importent de la Tunisie de façon régulière durant les 5 dernières années (2017-2021).
- La disponibilité des données de complexité : les pays retenus doivent avoir une série chronologique pour l'indice de complexité économique (ICE).

Notons que la part de l'échantillon dans les exportations intra-africaines de la Tunisie avoisine le 98% et celle des 5 premiers dépasse les 3/4 des exportations (77.6%).

Tableau - 19- Répartition des exportations tuniso-africaines par partenaire dans l'échantillon - Changement des parts des partenaires entre 2010 et 2016 et entre 2017 et 2021

Importateur	Part dans les exportations tuniso-africaines	Changement entre	Part dans les exportations tuniso-africaines	Changement entre	Part dans les exportations tuniso-africaines	Changement entre
	2010/2016	2010/2016	2017/2021	2017/2021	2010/2021	2010/2021
Libye	36,1%	-11,3%	32,3%	11,1%	34,5%	0,0%
Maroc	10,5%	-1,8%	14,2%	2,2%	12,1%	2,8%
Algérie	28,5%	15,5%	23,6%	-18,2%	26,5%	-10,8%
Côte d'Ivoire	1,7%	1,0%	3,9%	2,2%	2,6%	3,9%
Egypte	3,9%	-1,7%	3,6%	1,1%	3,8%	-0,8%
Sénégal	2,4%	0,8%	3,2%	-0,8%	2,8%	1,1%
Cameroun	1,2%	0,3%	1,8%	0,7%	1,4%	1,3%
Guinée	0,4%	0,4%	1,3%	1,0%	0,8%	1,5%
Burkina- Faso	0,8%	0,0%	1,4%	0,5%	1,0%	0,9%
Gabon	1,1%	0,1%	1,3%	0,3%	1,2%	0,5%
Ghana	0,8%	-0,1%	1,3%	0,1%	1,0%	0,5%
Ethiopie	4,1%	-1,5%	2,4%	-2,4%	3,3%	-3,3%
Kenya	0,1%	-0,4%	0,6%	1,2%	0,3%	0,8%
Afrique du Sud	0,4%	0,4%	1,0%	0,2%	0,7%	1,1%
Mauritanie	1,3%	-0,3%	1,1%	-0,4%	1,2%	-0,1%
Congo	0,8%	-0,6%	0,7%	0,5%	0,7%	-0,1%
Mali	0,5%	-0,1%	0,9%	-0,3%	0,6%	0,2%
Togo	0,5%	-0,5%	0,5%	0,3%	0,5%	-0,1%
Madagascar	0,1%	0,1%	0,4%	0,5%	0,2%	0,6%
Nigéria	1,0%	0,0%	0,5%	-0,1%	0,8%	-0,3%
Maurice	0,1%	0,1%	0,3%	0,3%	0,1%	0,3%
Angola	0,4%	0,0%	0,3%	0,1%	0,4%	-0,1%
Libéria	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%
Malawi	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Tanzanie	0,0%	0,0%	0,1%	-0,1%	0,0%	0,0%
Ouganda	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	96,9%	0,3%	96,8%	-0,2%	96,8%	0,0%

Description des données	
Variabes	Source
Exportations	ITC_Trade Map
Produit intérieur brut (PIB)	WDI
Distance, Langue, Colonisateur commun, Enclavement, Frontière commune, Population	CEPII: Gravity data/ UNCTAD/ Site-web : http://fr.distance.to/
Distance maritime et transit	SEA RATES-DP World
Complexité économique	The Atlas of Economic Complexity (AEC)/ Harvard's Growth Lab
Accords d'Investissements	UNCTAD/ITC_TRADE Map

3.2. Estimation du modèle gravitationnel augmenté et du potentiel à l'export sur les marchés africains

3.2.1. Estimation du modèle gravitationnel augmenté par la méthode de Poisson du Pseudo-Maximum de Vraisemblance (PPML)

L'estimation des modèles de gravité fait face à 3 problèmes majeurs : le biais créé par la transformation logarithmique, le biais lié à l'hétéroscédasticité qui caractérise les données du commerce international et le problème du traitement des valeurs nulles dans les données (la forte concentration des « zéro commerce » dans la variable dépendante). En présence d'hétéroscédasticité, la forme log linéaire pourrait invalider l'hypothèse d'espérance conditionnelle nulle du terme d'erreur de la régression linéaire (Santos Silva et Tenreyro (2006)). Les estimations MCO ne seraient donc pas convergentes. La technique d'estimation, Poisson du Pseudo-Maximum de Vraisemblance (PPML), est fortement recommandée par Silva et Tenreyro ((2006) et (2008)) car elle permet de : *i* – tenir compte du biais lié à l'hétéroscédasticité et de *ii* – tirer parti des informations contenues dans les « zéro commerce ». L'approche proposée par Santos Silva et Tenreyro (2006) permet, ainsi, de traiter simultanément tous les problèmes. La spécification recommandée par les deux auteurs repose sur l'utilisation de la variable dépendante en niveau et non en log.

L'estimateur PPML s'avère ainsi, le mieux adapté et il est utilisé dans plusieurs études ((Alemayehu et Edris, (2015), Ntsama Etoundi (2015), Westerlund et Wilhelmsson (2011), Anderson et al. (2015), Cestepe et al. (2015), Martinez-Zarzoso (2013), Znaidia et Hammami (2017), Sorgho. Z (2013), Takpara. M. M (2019), Geda. A et Yimer. A (2022) ...). En s'inspirant des travaux de Silva et Tenreyro (2006, 2008 et 2011), nous procéderons à l'estimation de notre modèle de gravité par la méthode de PPLM.

Tableau - 20 - Résultats de l'estimation en panel du modèle de gravité sur les exportations tunisiennes vers les partenaires africains

Variable dépendante : $Export_{ij}$			
Variables explicatives	Coefficient	Z	P > z
$LnPIB_i$	2.105***	9.19	0.000
$LnPIB_j$	0.221***	8.44	0.000
$LnDisGéo_Relative_{ij}$	-1.659***	-11.88	0.000
$LnR_PIBH_PPA_{ij}$	-0.732***	-5.75	0.000
$LnGap_Complexité_{ij}$	0.145**	2.28	0.022
AI_{ij}	0.906***	8.03	0.000
$LnVUIimport_j$	-0.833***	-3.19	0.001
$ColnComm_{ij}$	0.212***	3.71	0.000
$FrontComm_{ij}$	-1.034***	-6.11	0.000
$Enclv_j$	-0.154	-1.34	0.180
R^2	0.93		

* Résultat significatif au seuil de 10% ; ** significatif au seuil de 5% ; *** significatif au seuil de 1%

Les résultats d'estimation du modèle, montrent qu'il est globalement significatif et que la plupart des coefficients des variables ont des signes et des significativités conformes aux anticipations de départ. L'ajustement est très appréciable pour une estimation de données de panel, le $R^2 = 93\% > 50\%$. Les flux d'exportations tunisiennes vers les partenaires africains sont expliqués essentiellement et très significativement par : le PIB de la Tunisie et du partenaire, par les coûts commerciaux et la résistance multilatérale au commerce approximés par la variable ($DisGéo_Relative_{ij}$) ; la dotation factorielle de la Tunisie approximée par le Rapport de revenu par habitant ($R_PIBH_PPA_{Export,ij}$) ; l'écart de spécialisation et de sophistication approximé par le gap de complexité entre la Tunisie et ses partenaires régionaux ($Gap_Complexité_{ij}$). Les flux d'exportation sont expliqués, également et très significativement, par l'existence d'un accord commercial entre les 2 pays (AI_{ij}) et la politique commerciale de l'importateur approximée par l'indice de prix à l'importation ($VUIimport_j$) (Tableau-20-).

L'intensité des relations commerciales bilatérales répond, aussi, à une logique de proximité culturelle (la francophonie approximée par la variable ($ColnComm_{ij}$)). Cependant, l'existence d'une frontière commune ($FrontComm_{ij}$) freine les exportations et ce, contrairement à la littérature théorique.

3.2.2. Interprétation des résultats du modèle

✚ Évidence d'un effet accélérateur : l'offre et la demande restent les variables robustes dans l'explication de la dynamique des exportations de la Tunisie vers ses partenaires africains

Le signe attendu des deux PIB , de l'exportateur et de l'importateur, est positif conformément à la théorie et contribue significativement à hauteur de $e^{2.105} = 8.21\%$ et $e^{0.22} = 1.25\%$, respectivement, aux exportations de la Tunisie vers ses partenaires africains. Dans la littérature théorique, les échanges bilatéraux sont fortement influencés par la taille économique des partenaires commerciaux. En effet, plus les revenus des partenaires commerciaux sont élevés plus la capacité de production et d'exportation de l'exportateur (Tunisie) et celle d'importation de ses partenaires régionaux sont grandes et, plus ils auront tendance à augmenter leurs revenus qui induisent à leur tour une

amélioration du pouvoir d'achat et des conditions de vie. Le surplus du pouvoir d'achat stimule l'investissement et l'acquisition des moyens de production (du marché local ou par importation) qui à leur tour implique, par un effet multiplicateur, une augmentation de la production et des exportations et, par conséquent, sur le commerce total du pays. Le renforcement des capacités d'exportation passe inévitablement par une internationalisation plus poussée des petites et moyennes entreprises locales et par un rôle de locomotive plus dynamique à jouer par les grandes entreprises exportatrices.

Également, pour l'importateur, le supplément du pouvoir d'achat dû à l'augmentation du revenu stimule la demande des ménages et des entreprises satisfaites en partie par l'importation.

✚ La distance géographique relative (*DisGéo_Relative_{ij}*) : Les coûts de transaction, essentiellement de transport et d'information et la résistance multilatérale au commerce freinent sensiblement les exportations tuniso-africaines

Le coefficient associé au logarithme de la variable (*DisGéo_Relative_{ij}*) est significativement négatif, au seuil de 1%. En effet, une hausse de la variable de 1%, toutes choses égales par ailleurs, a tendance à dégrader de près de $e^{-1.659} = 5.25\%$ les exportations tunisiennes vers les partenaires africains qui s'avèrent extrêmement sensibles au coût de transport. Ce facteur ne peut, donc, que détériorer le commerce bilatéral. Les travaux menés par Fouquin. M et Hugot. J (2016) confirment ce résultat. Les auteurs montrent qu'en 1830, une augmentation de 1 % de la distance (absolue) entre deux pays réduisait en moyenne le commerce bilatéral de 0.3 %. À la veille de la Première Guerre mondiale, la même différence de distance réduisait le commerce de 1.3 %. En 2010, la réduction atteignait 1.9 %⁵⁵.

Les contraintes infrastructurelles pèsent lourdement sur l'intensité des échanges bilatéraux entre la Tunisie et ses partenaires africains. Les coûts des obstacles au commerce élevés s'expliquent, en grande partie par les coûts élevés de transport entre pays. Les défis infrastructurels sont dus, selon le rapport de l'Agence du Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (AUDA-NEPAD (2016)), au manque de connexions terrestres et aériennes, aux retards de transit et aux barrières douanières (lenteur des mouvements dans les ports, aux frontières et aux points de contrôle établis le long des corridors ...), à la faible intégration d'infrastructures et, aussi, aux coûts plus difficiles à observer tels que les difficultés à communiquer, l'incertitude liée aux taux de change (Fouquin. M et Hugot. J (2016)).

Le rapport de l'AUDA-NEPAD met en exergue le rôle puissant des ports en eau profonde qui ont la capacité de traiter les gros volumes de marchandises et les longs délais d'attente dans les ports. Les coûts de transport élevés entraînent, selon le rapport, une baisse de la compétitivité des pays africains, entre autres la Tunisie, et une augmentation des coûts commerciaux.

Dans ce même ordre d'idées, Freund, C., Rocha, N. (2011) considèrent que les délais de transit, la documentation, et les ports et douanes sont les composantes les plus importantes de la facilitation des échanges qui entravent le commerce intra-africains. Parmi ceux-ci, les auteurs placent **les retards de transit à la tête de la liste des obstacles au commerce qui impactent sensiblement le commerce intra-africain** et estiment à 7%, l'augmentation des exportations qui peut être générée par la réduction d'un jour de temps nécessaire pour parcourir le trajet à l'intérieur du continent (voie terrestre). Freund, C., Rocha, N. (2011) indiquent, aussi, que cette réduction d'un jour est équivalente à une diminution de 2 points de pourcentage des tarifs de tous les pays importateurs. Ceci explique en grande partie la faible intensité des relations commerciales de la Tunisie avec les pays africains enclavés. Ces derniers se trouvent plus intégrés au sein de leurs communautés économiques régionales (CER).

⁵⁵ - Fouquin. M et Hugot. J (2016), « Two Centuries of Bilateral Trade and Gravity data : 1827-2014 », CEPII Document de travail, n° 2016-14, mai. / -CEPII (2016) : « La régionalisation, moteur de la mondialisation » ; La Lettre du CEPII n°356/ Mai 2016.

En somme, plus les deux pays sont proches (distance d_{ij} absolue courte) et plus ils sont éloignés des grands centres économiques mondiaux (termes de résistance multilatérale au commerce ($Remotness_i$) et ($Remotness_j$) sont grandes), plus la probabilité, pour la Tunisie, d'exporter est élevée sur fond de faibles coûts de transaction.

✚ **Le Rapport de revenu par habitant ($R_PIBH_PPA_{Export,ij}$) : les possibilités d'exporter seront plus importantes si le niveau de développement du partenaire est supérieur**

Le coefficient estimé de la variable ($R_PIBH_PPA_{Export,ij}$) indique que les exportations tunisiennes vers l'Afrique sont positivement corrélées et significativement élastiques par rapport au niveau du développement, mesuré par le PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat (PPA), de la Tunisie et de son partenaire. En effet, le coefficient associé à cette variable indique, toutes choses égales par ailleurs, qu'une augmentation de la variable proxy de 1% se traduit par une contraction des échanges de $2.08\% = e^{0.732}$. Les échanges de la Tunisie augmentent lorsque le niveau de vie du partenaire s'élève. L'écart de développement économique entre la Tunisie et ses partenaires régionaux en faveur du partenaire impacte, donc, positivement ses performances à l'export.

Freudenberg. M et al (1998), en tentant d'expliquer l'impact des écarts de richesses sur l'intensité du commerce bilatéral, ont montré que ces derniers ont un impact positif sur les intensités relatives pour deux pays très distants, mais en deçà d'un écart donné, ces différences sont reliées négativement aux intensités relatives. L'équipe du CEPII estime, également, que les impacts négatifs ou positifs de cette variable se compensent globalement. À cet égard, Linder. S. B (1961) en mettant l'accent sur *la nature de la demande* et en s'appuyant sur l'importance des échanges de produits similaires (échanges intra-branche) entre les pays développés, montre que la probabilité de créer plus de commerce s'élève lorsque les niveaux de développement des partenaires commerciaux sont plus proches (les moins distants économiquement.) Selon Linder « *pour des pays ayant des caractéristiques semblables, chaque bien exportable est donc aussi un bien importable* ».

Ceci peut expliquer l'intensité des relations commerciales de la Tunisie avec le Maroc et l'Égypte. Il peut, également, s'expliquer par le niveau de sophistication des exportations de la Tunisie par rapport à ses partenaires régionaux. Notons que le PIB par tête est, aussi, un indicateur des dotations de facteurs et de sophistication des exportations. Cette dernière cartographie les spécialisations productives des pays au travers d'une classification nouvelle des produits⁵⁶. La Tunisie est aussi, le seul pays africain ayant un ACR>1 sur la période pour les produits manufacturés et, plus particulièrement, mécaniques, électriques et électroniques.

De l'autre côté et dans ce même contexte, les résultats de l'estimation du modèle montrent qu'un commerce intra-branche coexiste avec le commerce de masse (inter-industriel ou croisé de produits différenciés horizontalement) car la présence de partenaires à niveau de vie au-delà de celui de la Tunisie est très influant (Luo. X (2001))⁵⁷. Partant, l'adhésion de la Tunisie à la ZLECAf permettra au pays de tirer profit des opportunités énormes des mouvements d'urbanisation accélérés de l'Afrique. A cet égard, le continent africain connaît une évolution sans précédent de son urbanisation dont le taux a doublé dans un demi-siècle (1964-2014), passant de 20% à 40.7% et il avoisinera la barre de 60% d'ici 2050. La politique commerciale de la Tunisie en vers l'Afrique, doit cibler tous les pays du continent pour maximiser ses intérêts économiques et pour optimiser son adhésion à la ZLECAf. Cela nécessite une vision claire et une stratégie d'insertion et de positionnement cohérente.

⁵⁶ Dhaoui. S (2022) : « Pour un renouveau de la politique industrielle en Tunisie : Exigences du positionnement compétitif », Études de l'ITCEQ _Janvier 2022 (voir Site de l'ITCEQ : www.itceq.tn).

⁵⁷ Luo. X (2001) : « La mesure de la distance dans le modèle de gravité : une application au commerce des provinces chinoises avec le Japon » ; Revue Région et Développement /Note et Documents.

Le signe du coefficient relatif de la variable R_PIBH_PPA et son niveau de significativité indiquent ainsi que **l'accélération de la transformation structurelle des économies africaines entre autres la Tunisie impactera significativement le commerce tuniso-africain et l'ensemble du commerce intra-africain**. La transformation structurelle désigne, en fait, l'industrialisation du continent et l'extension du commerce de valeur ajoutée.

✚ La politique commerciale du partenaire via la variable prix à l'importation influence négativement et sensiblement les flux d'exportations tunisiennes vers l'Afrique

La variable prix à l'importation est une mesure implicite de la politique commerciale existante dans les pays partenaires qui se calcule à partir *des statistiques douanières relatives aux importations et exportations en valeur et en quantité par produit et par mois, par pays et selon le Tarif*⁵⁸. On suppose que plus l'ampleur du prix à l'importation du partenaire est élevée, plus la valeur initiale du tarif moyen est élevée⁵⁹. En effet, la variable de prix à l'importation est celle qui se rapporte à l'effet de réduction tarifaire et c'est la raison de son introduction dans le modèle de gravité dans certaines études qui visent à évaluer les effets commerciaux de l'adhésion à une union douanière ou à une zone de libre-échange (ZLE) comme la ZLECAf (Geda. A et Yimer. A (2019) ...).

Le coefficient estimé de la variable du prix à l'importation des partenaires commerciaux de la Tunisie se révèle négatif et statistiquement significatif. Une réduction du prix à l'importation de 1% améliore les exportations tunisiennes de 2.3% ce qui signifie la création potentielle de commerce pour la Tunisie. L'introduction de cette variable dans l'équation du modèle permet de mesurer les effets directs de l'adhésion à la ZLECAf (voir 3.2.3)

✚ L'écart de spécialisation et de sophistication approximé par le gap de la complexité : classée au 45ème rang des pays les plus complexes, la Tunisie est en mesure de tirer parti de nombreuses opportunités pour se repositionner sur le marché africain en utilisant son savoir-faire

L'indice de complexité économique estime, rappelons-le, la capacité d'un pays à produire et exporter des produits complexes qui nécessitent un niveau élevé de connaissances et de compétences.

Lorsque la valeur de la variable $Gap_Complexité_{ij}$ tend vers 0, l'économie en question se rapproche davantage de la frontière d'efficacité continentale qui est la Tunisie ($ECI_{Tunisie}$), ce qui reflète une relative similarité entre les capacités productives de l'exportateur et de l'importateur.

Le coefficient estimé de cette variable est positif et significatif à 5% ($\approx 2\%$). En effet, l'accroissement de 1% de l'écart de complexité entre la Tunisie et son partenaire commercial, toutes choses égales par ailleurs, génère un accroissement des exportations de $e^{0.145} = 1.16\%$. **L'indicateur de complexité d'Hidalgo et Hausmann [(2007) et (2009) permet d'appréhender, en fait, les bénéfices de la montée en gamme des exportations** ((Poncet. S et De Waldemar. F. S (2013)). Les résultats corroborent ainsi, ceux de Poncet. S et De Waldemar. F. S (2013). La variable retenue ici permet de juger la qualité de la capacité sociale disponible dans les économies africaines (le niveau du capital humain, la capacité d'absorption et d'assimilation des technologies nouvelles favorisant la maîtrise des facteurs sociaux de production). Cela montre, donc, la possibilité de création d'échanges et de développement de chaînes de valeur régionales (CVR) à moyen et long terme et ce, à condition que l'économie tunisienne creuse davantage l'écart de complexité en produisant et exportant des produits à contenu technologique

⁵⁸ Office National des Statistiques algérien

⁵⁹ Le coût d'une importation est égal à la valeur des marchandises additionnée aux coûts de fret et d'assurance, ainsi que tous frais supplémentaires, puis multiplier le total par le taux de droits de douane applicable.

élevé et moyennement élevé et en s'intégrant davantage dans le commerce de biens intermédiaires (une plus grande participation aux chaînes de valeur mondiales et régionales).

Corrélativement, les résultats de l'estimation du modèle montrent qu'un commerce intra-branche co-existe avec le commerce de masse (inter-industriel ou croisé de produits différenciés horizontalement) (effet de la variable R_PIBH_PPA). Ainsi, pour renforcer ce positionnement, il faut booster le processus de diversification des produits, aussi bien, optimisée qu'orientée (Gaglio. C (2017)). **La diversification des produits est, sans aucun doute, un socle indispensable pour se hisser sur l'échelle de la complexité qui se calcule en fonction de la diversité et de l'ubiquité des exportations.** La Tunisie doit, ainsi, adopter une co-diversification dynamique en renforçant : *i* – **une diversification optimisée induite par la recherche de variété de portefeuille optimal pour satisfaire la demande des marchés partenaires ;** et *ii*- **une diversification orientée basée sur les liens de parenté entre les produits exportés et des produits potentiels.** Ces deux modes de diversifications nécessitent du savoir productif et « *participent, significativement à la création de nouvelles activités productives dont les fondements s'imbriquent aux spécialisations initiales des pays* » (définition de Gaglio. C (2017)).

Par ailleurs, **la diversification orientée est, selon Hausmann. R et l'équipe de "Harvard's Growth Lab" et Gaglio (2017), la garantie pour une insertion et une intégration durables dans le commerce international et les chaînes de valeur mondiales et donc, de la transformation structurelle de l'économie.** Ce type de diversification est tributaire de trois facteurs déterminants : *i* – le niveau de sophistication des produits exportés, *ii* – les réseaux de parenté entre les produits visualisé par l'espace des produits et *iii* – la complexité économique (dotation en savoir productif)⁶⁰.

Les facteurs technologiques sont, également, susceptibles de s'accélérer dans les espaces régionaux. A cet égard, Schiff, M. & Wang, Y. (2007) montrent, à l'aide de données par secteurs industriels, que les transferts technologiques et les gains de productivité sont essentiellement régionaux.

L'existence d'un accord d'investissement bilatéral opérationnel (mis en force) favorise sensiblement le commerce entre la Tunisie et ses partenaires africains

L'existence d'un accord commercial entre la Tunisie et ses partenaires figure parmi les variables robustes qui expliquent fortement les flux d'exportation vers l'Afrique et induit une création du commerce. En effet, en présence d'un accord d'investissement bilatéral, la Tunisie tend à exporter environ 0.9 fois plus qu'en absence d'un tel accord. Ainsi et comme souligne Beztouh. D et Boulahouat. M (2023), **le traitement préférentiel au travers des accords d'investissement bilatéraux qui précède l'adhésion des deux partenaires à un accord régional comme la ZLECAF exerce une influence déterminante sur les exportations tuniso-africaines et conduit sans doute à une création significative du commerce.** Cela indique, également, que la ZLECAF pourrait augmenter les exportations tuniso-africaines d'environ 90% sous condition d'absence d'un effet de détournement du commerce. En effet la présence d'un accord bilatéral mis en force contribue sensiblement à la réduction de la résistance au commerce.

Egalement, la présence d'un accord d'investissement bilatéral peut être un véritable moyen pour renforcer l'internationalisation des entreprises tunisiennes qui peuvent augmenter leurs exportations directement ou indirectement ou, mobiliser des investissements nationaux en dehors des frontières (des IDE tunisiens) par la création d'entreprises ou des filiales autonomes dans les pays partenaires et créent de nouveaux produits destinés spécifiquement à leurs marchés locaux ou à leurs sous-régions d'appartenance.

⁶⁰ Voir Gaglio. C (2017) : « Compétitivité, sophistication et espace-produit : Une application aux exportations françaises » ; Économies et finances. COMUE Université Côte d'Azur, 2017. Hal Open Science

Dans ce même ordre d'idée, El Khidher. A et Ghafir. H (2022) ont montré, dans une étude réalisée sur le potentiel des exportations agricoles marocaines, que les effets de la présence d'accord de libre-échange (ALE) bilatéral sont très divergents (la valeur du coefficient varie selon le pays partenaire). Pour expliquer cette divergence, les auteurs se réfèrent à Kohl (2014) et Florensa et al. (2015) qui expliquent les effets d'un ALE par deux facteurs essentiels, la qualité institutionnelle et le niveau d'intégration économique des deux pays. En outre, Kohl (2014) et Florensa et al. (2015) répartissent les effets des ALE en deux types d'effets mesurés en termes de marges : ***une marge intensive résultant du maintien et du renforcement des relations commerciales bilatérales au fil du temps et une marge extensive liée à l'apparition de nouveaux produits et marchés. En effet, un accord de libre-échange bilatéral plus intégré accompagné d'une meilleure qualité institutionnelle devrait, augmenter sensiblement et significativement les flux commerciaux*** (El Khidher. A et Ghafir. H (2022), Kohl (2014) et Florensa et al. (2015)).

Partant de cette logique, la qualité institutionnelle et le niveau d'intégration économique entre la Tunisie et ses partenaires (Algérie, Égypte, Lybie, Maroc, Sénégal, la Côte d'Ivoire, Togo, Burkina Faso, Éthiopie) sont bonnes et peuvent s'améliorer encore sous la ZLECAF pour engendrer des marges commerciales importantes. Rappelons ici que la Tunisie possède 7 accords de coopération en vigueur (le Maroc, l'Égypte (les 2 pays appartiennent à l'Accord d'Agadir), la Libye, l'Éthiopie, la Burkina-Faso, le Togo et le Sénégal) contre 9 pour le Maroc et 10 pour l'Égypte. Notons que le Maroc place l'intégration économique dans l'espace africain au centre de ses choix stratégiques en développant et consolidant ses relations politiques avec les pays africains, en dynamisant une diplomatie économique active et en développant des partenariats multisectoriels pour diversifier son portefeuille des exportations.

Le degré de contiguïté défavorise les échanges commerciaux

À un niveau de significativité de **1%**, les estimations montrent que le partage d'une frontière commune défavorise et réduit de façon significative les exportations tunisiennes vers l'Afrique. La Tunisie exporte **1,03 fois** moins vers la Lybie et l'Algérie par rapport aux autres. Cela peut s'expliquer par un accroissement relativement plus rapide des exportations tunisiennes vers d'autres destinations (Maroc, Côte d'Ivoire, Sénégal, Égypte...). Josselin. D et Nicot. B (2003) indique que, si le degré de contiguïté défavorise les échanges commerciaux (élasticité négative), cela reflète l'existence du libre-échange. S'inspirant de leur analyse, le signe négatif, dans notre modèle, peut résulter de l'impact très significatif des accords bilatéraux de la Tunisie avec les autres partenaires. Les valeurs des coefficients des deux variables sont presque égales.

Le poids de l'histoire et les liens coloniaux

Le partage d'un passé colonial commun, peut impacter les exportations tunisiennes à un niveau de significativité de **1%** mais de façon limitée. Les possibilités de création de commerce, ne dépassent pas **0.21 fois** plus, par rapport aux autres partenaires non francophones du continent. Ce résultat corrobore les conclusions sur la variable de partage de frontière commune, indiquant que la Tunisie est en train de renforcer petit à petit ses relations commerciales avec les partenaires africains en dehors de la zone maghrébine et de la zone francophone. Les échanges de la Tunisie au sein du continent sont, de fait, de plus en plus libres.

La variable enclavement (*Enclv*) : aucun effet significatif avec la dominance du commerce par voie maritime

L'enclavement dont le pays partenaire est sans façade maritime n'affecte pas les exportations tunisiennes vers les partenaires africains. Ces résultats peuvent s'expliquer par :

- Le mode de transport le plus utilisé : Selon l'UNCTAD et le rapport de l'OMC sur le commerce mondial 2019, le commerce par voie maritime est le mode de transport international dominant pour les marchandises représentant plus de 80% du commerce mondial en volume.
- L'emplacement géographique des principaux partenaires de la Tunisie : le Maroc, la Lybie, l'Algérie, le Sénégal, la Côte d'Ivoire, l'Égypte, le Gabon, l'Afrique du Sud, le Nigéria, le Cameroun... ont tous une façade maritime dont le mode de commerce par voie maritime est le plus efficient et le moins couteux.

3.2.3. Quantification des effets directs sur les exportations par rapport à un scénario de référence (sans ZLECAf)

a. Les effets directs du démantèlement tarifaire

Les résultats de la simulation indiquent que les avantages de la mise en œuvre complète de la ZLECAf pourraient être très importants pour la Tunisie. **L'effet, sur les exportations tunisiennes, de la libéralisation tarifaire dans le cadre de la ZLECAf supposée réduire le tarif moyen du continent de 8,7 %⁶¹ à 0%, conduit à l'augmentation de 20.01% (soit $e^{0.833}$ multiplié par 8.7).**

Faut-il, également, noter que la nouvelle évaluation de la CEA (2021) de l'impact économique de l'Accord portant création de la ZLECAf, la CEA (2021) prévoyait avec la seule suppression des droits de douane sur les marchandises uniquement, une augmentation, par rapport au scénario de référence sans ZLECAf, de la part du commerce intra-africain, entre 2020 et 2045 passant de 15% à 26 %. **La valeur simulée dans le cadre de ce travail est, ainsi, presque identique à la moyenne de ces chiffres (20.5%).** Notons, également, que les calculs de Geda. A et Yimer. A (2019) aboutissent à une valeur de 18.85% pour les exportations intra-africaines. (Développer plus cette partie, c'est le sens de l'évaluation)

Cela s'explique, en grande partie, par la nature de produits exportés et les tarifs appliqués. En fait, près de 72% des exportations tunisiennes vers l'Afrique sont des produits manufacturés. De l'autre côté, le secteur manufacturier africain reste de taille réduite et peu de pays africains produisent et exportent des produits manufacturés. Pour cette raison, la protection est particulièrement élevée dans le secteur agricole (19,58 %) par rapport aux secteurs non agricoles (8,30%), essentiellement manufacturés (8.65%). En effet, la suppression des droits de douane sur les produits manufacturés qui sont déjà relativement faibles vont influencer positivement et significativement les exportations tunisiennes.

b. Les effets directs cumulés du démantèlement tarifaire et de la réduction des coûts commerciaux ((réduction des barrières non tarifaires (BNT) et amélioration de la facilitation du commerce)

La réduction des barrières non tarifaires (BNT)⁶² et l'amélioration des mesures de facilitation du commerce peuvent réduire sensiblement les coûts du commerce. Leur effet dépasse largement celui de la seule libéralisation tarifaire et les impacts deviennent plus importants avec le temps. L'effet cumulé

⁶¹ CEA (2012): "Assessing Regional Integration in Africa (ARIA V): Towards an African Continental Free Trade Area". CEA/ Addis Abeba

⁶² Barrières non tarifaires (BNT) : 1- l'application de règlements ou de normes techniques tels que les prescriptions en matière d'essais, les prescriptions en matière d'étiquetage, les prescriptions en matière d'emballage, les normes de commercialisation, les prescriptions en matière de certification, les prescriptions en matière de marquage d'origine, les réglementations en matière de santé et de sécurité et les réglementations sanitaires et phytosanitaires ; 2- les restrictions quantitatives (contingents, licences d'importation non automatiques), les mesures de soutien aux prix, les mesures d'imposition d'une logistique ou de canaux de distribution ; 3- Les mesures affectant les exportations (Restriction volontaire des exportations (autolimitation)).

de la réduction de 1% des tarifs (prix à l'importation) et des coûts de transaction (essentiellement la réduction des BNT et l'amélioration de la facilitation du commerce) entraîne une augmentation des exportations tunisiennes vers l'Afrique plus que proportionnelle de 7.55% (soit 2.3% augmenté de 5.25%).

L'élimination totale des droits de douane et l'ajout d'une réduction de 30% des coûts de transaction contribue, ainsi, à une augmentation des exportations tunisiennes de 177.5% par rapport au scénario de référence sans ZLECAf. Cette augmentation peut atteindre 283% Avec une réduction de 50% des coûts commerciaux.

Tableau- 21 - Effets directs du démantèlement tarifaire et effets directs cumulés sur les exportations de la ZLECAf par rapport à un scénario de référence (Sans ZLECAf)			
Résultats de l'Etude (ITCEQ)		Résultats d'autres études de référence	
<u>Effets directs du démantèlement tarifaire</u>			
Scénario avec ZLECAf	20.01%	CEA (2021) :	20.05%
Avec démantèlement tarifaire		Geda. A et Yimer. A (2019)	18.85%
<u>Effets directs cumulés du démantèlement tarifaire et de la réduction des coûts commerciaux</u>			
Scénario avec ZLECAf			
Avec démantèlement tarifaire et réduction des coûts de transaction de 30%	177.5%	Banque Mondiale (2020) Les exportations seront doublées ou triplées par rapport au niveau de référence	(Aux alentours de 200% ou 300%, selon le scénario)
Scénario avec ZLECAf			
Avec démantèlement tarifaire et réduction des coûts de transaction de 50%	283%		

Source : Calcul des auteurs à partir des résultats d'estimation du modèle gravitationnel augmenté

À cet égard, le rapport de la Banque Mondiale (2022)⁶³ montre que l'amélioration de la facilitation des échanges représente, à elle seule, 292 milliards de dollars sur les 450 milliards de dollars de gains de revenus potentiels, soit environ 65%. Selon le rapport de la Banque Mondiale de 2020⁶⁴, les gains les plus importants de la ZLECAf proviendraient de la réduction des barrières non tarifaires et de la mise en œuvre de l'accord de facilitation du commerce (Annexes 4 et 5 du Protocole sur le commerce des marchandises). Le rapport montre également, que **la ZLECAf stimulerait considérablement le commerce intra-africain de produits manufacturés pour 5 pays africains, entre autres la Tunisie dont les exportations seront doublées ou triplées par rapport au niveau de référence (scénario sans ZLECAf)**. En effet et selon le même rapport, ce sont les exportations manufacturières qui vont gagner le plus et leur augmentation peut atteindre 62%.

Corrélativement, ce résultat est confirmé par l'étude de Mevel. S et S. Karingi (2012) qui ont montré que la libéralisation tarifaire complète complétée par une amélioration significative de la facilitation des échanges génère une augmentation du commerce intra-africain de 52,3%, par rapport au scénario de référence sans ALE continental et cette augmentation provient essentiellement de l'expansion des

⁶³ BM (2022) : « Tirer le meilleur parti de la Zone de libre-échange continentale africaine Rôle du commerce et de l'investissement direct étranger pour stimuler la croissance et réduire la pauvreté » ; Banque internationale pour la reconstruction et le développement / Banque mondiale

⁶⁴ BM (2020) : « Zone de libre-échange continentale africaine : effets économiques et redistributifs » ; Banque internationale pour la reconstruction et le développement / Banque mondiale

exportations manufacturières. L'étude a estimé une progression notable des exportations manufacturières africaines de 53,3% par rapport au scénario de référence sans ZLECAf.

En s'alignant avec Mevel. S et S. Karingi, ce travail met en exergue l'importance crucial des politiques d'accompagnement qui visent à améliorer la facilitation du commerce et réduire les BNT pour réussir l'intégration africaine. L'amélioration de la facilitation du commerce et la réduction des barrières non tarifaires mises en œuvre parallèlement au démantèlement tarifaire maximisent l'impact de la ZLECAf.

Encadré - 13 - La ZLECAf : gains et pertes potentiels de bien-être découlant de la mise en œuvre de l'accord/ Estimation des impacts de la libération tarifaire et des barrières non tarifaires (BNT)

1/ Gains de bien-être résultant de la libéralisation du commerce (droits de douane et BNT)

Groupe du FMI : Abrego, L., Amado, M.A., T. Gursoy, G.P. Nicholls, et H. Perez-Saiz (2019). "L'accord de libre-échange continental africain : Welfare Gains Estimates from a General Equilibrium Model", document de travail du FMI WP/19/124

Leur estimation des effets sur le bien-être de 45 pays africains de la libéralisation et de la réduction partielle des BNT dans le cadre de la ZLECAf aboutit aux résultats suivants :

Les gains de bien-être résultant de l'élimination totale des droits de douane sont très faibles (0,05%)
 La réduction des BNT a des effets plus importants dépassant largement ceux de la seule libéralisation tarifaire. Une réduction de 35 % des BNT augmente le bien-être de 1,7 %
 L'impact cumulé de la libéralisation du commerce et de la réduction de 35% des BNT entraîne une augmentation du bien-être de 2.1%,
 Le gain de bien-être dépasse la médiane pour près de 44.5% de l'échantillon, soit 20 sur 45.
 L'effet de la réduction des BNT augmente de manière non linéaire avec l'ampleur de cette réduction. Une réduction de 45 % des BNT entraîne une augmentation du bien-être de près de 4 %, alors qu'une réduction de 25 % des BNT ne génère qu'une augmentation de 1 % du bien-être.

2/ Gains de bien-être résultant de la libéralisation du commerce et de la facilitation des échanges (droits de douane, BNT et coûts de transaction)

Chauvin, N., Ramos, P., & Porto, G. (2016): Trade, Growth, and Welfare Impacts of the CFTA in Africa. In Proceedings of CSAE Conference: Economic Development in Africa, Oxford

Ils ont estimé l'impact cumulé de l'élimination totale des droits de douane et la facilitation du commerce (réduction de 50% des BNT et de 30 % des coûts de transaction du commerce dans le cadre d'un ALE continental dans 6 pays africains (Burkina Faso, du Cameroun, de la Côte d'Ivoire, de l'Éthiopie, de Madagascar et du Nigeria). Les résultats des estimations montrent que :

Les impacts deviennent plus importants avec le temps, le bien-être augmente de 2,64 % d'ici 2027
 L'effet de la réduction des BNT et des coûts de transaction dépasse largement celui de la seule libéralisation tarifaire. Ainsi :

- L'élimination totale des droits de douane génère un accroissement du gain de bien être de 0.46% ;
- L'ajout de la réduction de 50 % des MNT à la libéralisation tarifaire à 100%, améliore le gain global de bien-être de 1,66 %,
- L'ajout d'une réduction de 30% des coûts de transaction contribue à une augmentation supplémentaire de 1% du bien-être, environ, soit, donc, un accroissement du gain de bien être de 2.64%.

Gains de bien-être résultant de la libéralisation du commerce et de la facilitation des échanges (droits de douane et coûts de transaction)

Mevel. S et S. Karingi (2012) : "Approfondir l'intégration régionale en Afrique : Une évaluation d'équilibre général calculable de l'établissement d'une zone de libre-échange continentale suivie d'une union douanière continentale". Document présenté lors de la 15e conférence du Global Trade Analysis Project, Genève, 27-29 juin.

Estimation de l'impact de l'ALE continental avec libéralisation totale du commerce complétée par l'amélioration de la facilitation du commerce (réduction des coûts du commerce transfrontier)

Augmentation du commerce intra-africain de 52,3 % (34,6 milliards de dollars) en 2022, par rapport à un scénario de base sans le ZLECAf. Progression notable des exportations manufacturières africaines de 53,3% par rapport au scénario de référence sans ZLECAf

Les auteurs ont examiné l'impact de l'ALE continental (ZLECAF) avec une libéralisation tarifaire complète complétée par une amélioration significative de la facilitation des échanges. L'étude estimait que le commerce intra-africain augmenterait de 52,3% à l'horizon 2022, par rapport au scénario de référence sans ALE continental et cette augmentation provenait essentiellement de l'expansion des exportations manufacturières.

L'étude montre aussi l'importance cruciale des politiques d'accompagnement qui visent à améliorer la facilitation du commerce pour réussir l'intégration africaine. L'amélioration de la facilitation du commerce, mise en œuvre parallèlement au démantèlement tarifaire maximise l'impact de la ZLECAF.

(Voir Ancharaz. V (2020) : « La zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) » ; Nations Unies. Commission Economique pour l'Afrique. Institut Africain de développement économique et de planification (UN-IDEF (2020)

Avec la réduction des barrières au commerce et l'amélioration de la facilitation du commerce, les secteurs d'exportation tunisiens susceptibles de connaître une augmentation notable de leur performance sont ceux des produits de machinerie, électricité et équipements électroniques, de textile et habillement, des produits chimiques, essentiellement inorganiques, des produits agro-alimentaires (plus particulièrement les aliments transformés), des produits pharmaceutiques, ceux de caoutchouc et de plastique et les matériaux de construction...etc.

3.2.4. Les effets implicites de l'adhésion à ZLECAf sur les exportations

Les effets implicites sur les exportations de l'adhésion de la Tunisie à la ZLECAf consistent en la valorisation du potentiel inexploité sur les marchés africains qui pourrait se libérer une fois l'accord de libre-échange intégralement appliqué.

c. Estimation du potentiel à l'export

L'indicateur du potentiel d'exportation calcule une valeur commerciale de référence qui peut être comparée aux valeurs d'exportations observées, et ce afin de détecter les opportunités de croissance des exportations ou encore les marges d'ajustement, non seulement dans les marchés actuels mais aussi dans des marchés potentiels ((ITC_Trade Map (2018)).

Le modèle gravitationnel estimé, permet, à partir des déterminants révélés, de calculer le potentiel d'exportation que dispose la Tunisie, avec chaque partenaire africain retenu dans l'échantillon. Le potentiel d'exportation inexploité ou encore d'ajustement commercial exprime la différence entre le potentiel « théorique » et l'effort effectif à l'export avec les différents partenaires.

Il est calculé par la formule suivante :

Potentiel inexploité (d'ajustement)
= Potentiel d'exportation estimé – Exportations réelles

Tableau - 22 - Potentiel d'exportation de la Tunisie avec ses partenaires africains _2020_ (commerce intra-africain) (millions dollars US)

Partenaire	Exportations réelles	Exportations Potentielles (Estimées)	Potentiel exploité (en % du marché)	Potentiel d'ajustement (inexploité)
Algérie	296,43	442,41	67,0%	145,98
Angola	6,79	13,07	52,0%	6,28
Cameroun	31,29	21,53	145,3%	
Congo. Rep	13,09	12,57	104,1%	
Éthiopie	29,27	30,19	96,9%	0,93
Gabon	19,97	22,95	87,0%	2,98
Ghana	16,05	21,32	75,3%	5,27
Guinée	25,92	14,82	174,9%	
Côte d'Ivoire	56,82	25,05	226,8%	
Kenya	6,41	12,38	51,8%	5,97
Libéria	1,58	8,94	17,7%	7,36
Lybie	450,00	441,21	102,0%	
Madagascar	16,96	5,23	324,2%	
Malawi	0,05	4,70	1,0%	4,65
Mali	11,96	16,36	73,1%	4,40
Mauritanie	19,75	19,36	102,0%	
Maurice	6,69	6,15	108,8%	
Maroc	225,38	217,69	103,5%	
Nigéria	91,51	37,50	244,0%	
Sénégal	48,19	45,07	106,9%	
Afrique du Sud	45,59	15,47	294,7%	
Togo	10,86	35,60	30,5%	24,74
Ouganda	0,29	7,93	3,6%	7,65
Égypte	66,49	165,75	40,1%	99,26
Tanzanie	2,33	9,00	25,9%	6,67
Burkina-Faso	31,54	46,94	67,2%	15,41
Ensemble de l'échantillon	1531,19	1699,19	20,01%	337,54

Source : Calculs des auteurs sur la base des résultats de l'estimation du modèle de gravité augmenté

Au niveau global, la Tunisie n'a pas encore exploité la totalité de son potentiel d'exportation sur les marchés africains (l'échantillon). Les exportations réelles ont été en 2020 de 1.53 milliards de dollars US, alors que la valeur estimée était de 1.7 milliards de dollars. Au niveau agrégé, le potentiel inexploité, représente 10 % des potentialités existantes $((1699.2-1531.2)/1699.2)$, soit 168 millions de dollars. Au niveau individuel (somme des potentiels inexploités des pays), le potentiel inexploité avoisine 0.34 milliards de dollars, soit environ 20% du potentiel total à l'export (scénario sans ZLECAf). Cela signifie qu'il y a encore une marge d'expansion.

Les résultats de nos estimations s'avèrent très satisfaisants si on connaît que les calculs du Centre du Commerce International (CCI), pour le même échantillon de pays, aboutissent à des résultats proches avec un potentiel à l'export de 1.83 milliards de dollars et un potentiel inexploité de 0.35 milliards de dollars. Cela renseigne sur la puissance et la pertinence de l'approche suivie dans ce travail (Tableau - 21-).

L'Afrique du Nord, essentiellement l'Union du Maghreb Arabe, est le partenaire naturel de la Tunisie en Afrique où se trouve plus de 74.6% du potentiel d'exportation (PE) et 73% du potentiel d'exportation inexploité (PNE) du pays (l'écart entre les exportations potentielles et réelles), soit 1.3 milliards de dollars et 245.2 millions de dollars, respectivement. ***La valeur estimée du potentiel à l'export de la Tunisie sur le marché nord-africain est presque égale à celle estimée par le CCI (1.3 milliards de dollars).***

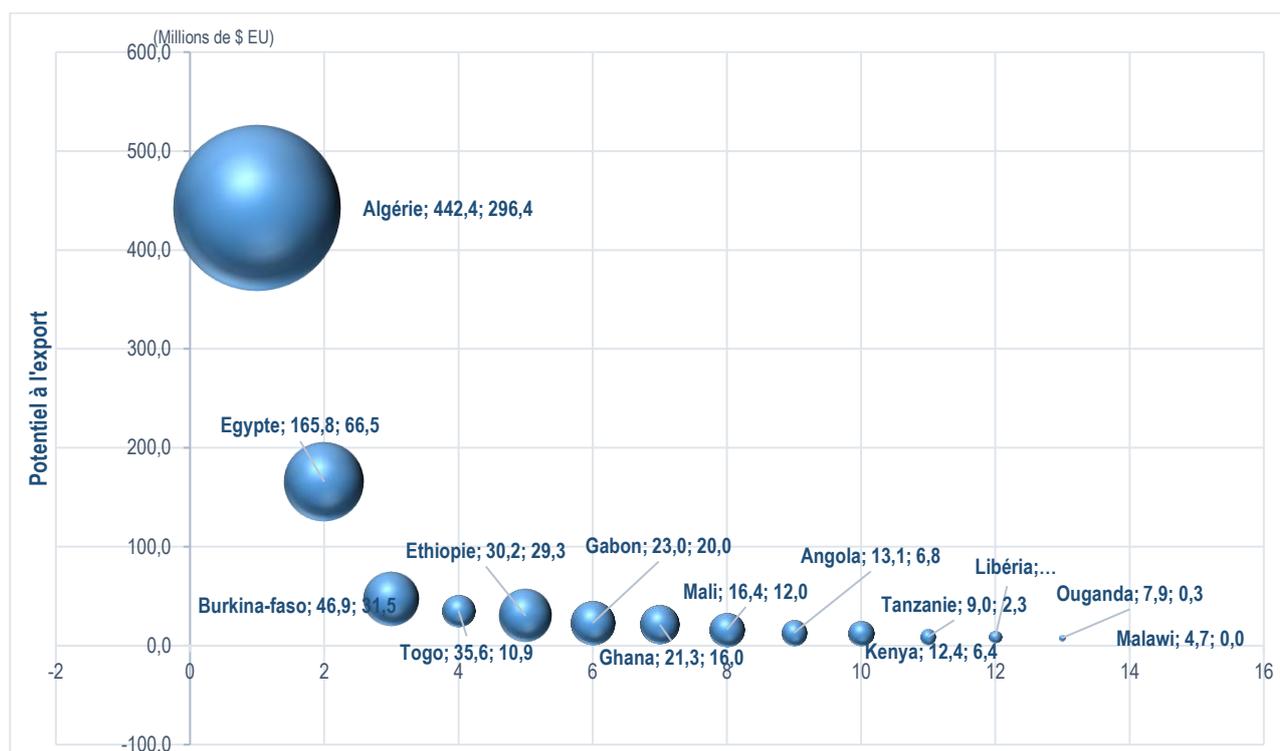
L'Algérie et la Lybie accapare chacune d'entre elles 26% du potentiel à l'export de la Tunisie sur l'Afrique, suivies par le Maroc (13%). En ce qui concerne le potentiel inexploité, l'Algérie détient, à elle seule, 43.2% du total suivi par le l'Égypte (29.4%) (Figure- 45-). Cependant, le potentiel estimé est en deçà des réalisations pour les 3 autres pays (Maroc, Lybie, Mauritanie). Cette concentration commerciale peut s'expliquer par un certain nombre de facteurs, essentiellement la proximité géographique et la spécialisation (Tableau - 21-) :

- La proximité géographique qui joue pleinement pour le cas de l'Algérie. En effet, les coûts commerciaux approximatifs par la distance géographique relative ont tendance à baisser entre les pays les plus proches (Fouquin. M et Hugot. J (2016), El Bekri. H (2023).
- La Tunisie possède des relations commerciales intenses avec l'Algérie et aussi avec l'Égypte qui est membre de l'accord d'Agadir.

Le deuxième partenaire de la Tunisie est la région de l'Afrique occidentale qui représente 16% du potentiel d'exportation et 17% du potentiel inexploité de la Tunisie sur le continent, soient 271 millions de dollars et 57.2 millions de dollars. Le potentiel inexploité (PNE) dans cette région se trouve essentiellement au Togo (24.7 millions de dollars, soit 7.3% du PNE total de la Tunisie en Afrique) et au Burkina- Faso (15.4 millions de dollars, soit 4.6% du PNE) (Tableau - 21-).

Les résultats de l'estimation sur données agrégées indiquent, également que les 3 autres zones (Afrique de l'Est, centrale et australe) ne représentent ensemble qu'environ 10% du potentiel à l'export et 10.4% du potentiel inexploité de la Tunisie sur le continent. Force est de noter que le calcul de l'équipe du CCI couvre l'ensemble des pays et ce, pour toutes les régions. Cela peut expliquer, en partie, l'écart entre les résultats des estimations de l'ITCEQ et du CCI.

Figure - 45 - Marchés à Potentiels d'exportation prometteurs/ Potentiel inexploité_ Potentiel d'ajustement



Source : Les auteurs sur la base des résultats de l'estimation du modèle de gravité augmenté

Note : La taille de la bulle représente le niveau du potentiel d'exportation réalisé (Exportations réelles) / au niveau de l'étiquette, le 1^{er} chiffre désigne le niveau du potentiel à l'export et le second, le niveau des réalisations.

Les résultats de l'estimation du potentiel d'exportation de la Tunisie sur les marchés de l'échantillon permettent de regrouper les partenaires régionaux de la Tunisie en deux groupes :

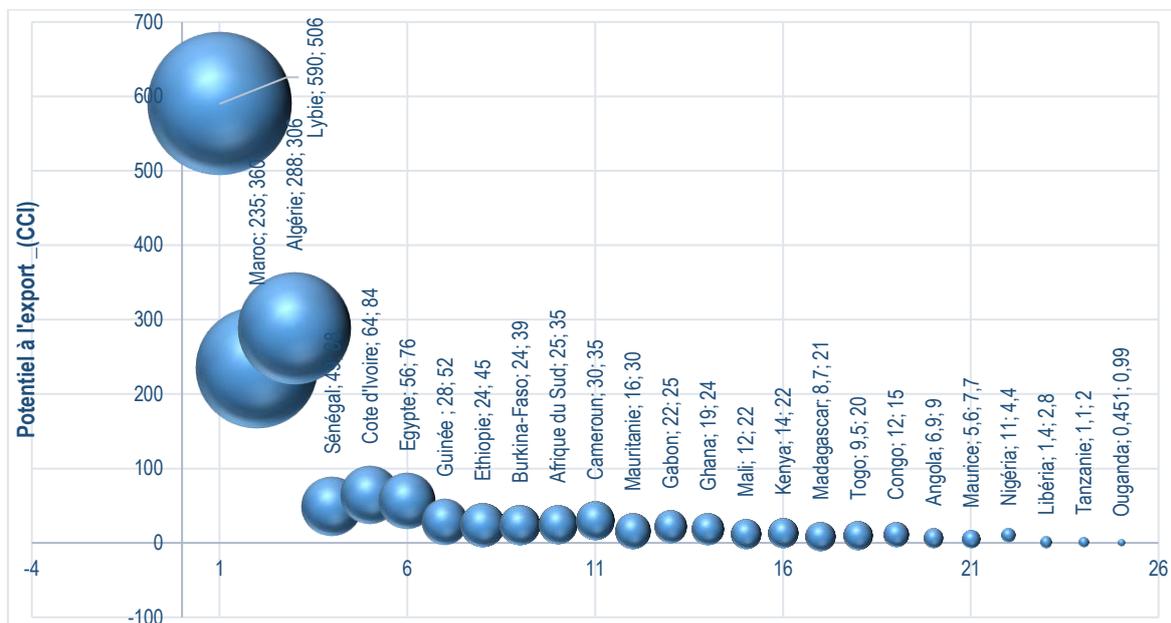
- Les marchés avec des potentialités à l'exportation (Potentiel d'exportation > Exportations réelles) : **la Tunisie n'exploite pas la totalité de son potentiel d'exportation dans 52% de l'échantillon (Algérie, Égypte, Kenya, Togo, Tanzanie, Ouganda, Burkina Faso, Ethiopie, Mali, Malawi, Ghana, Gabon, Angola, Libéria)**. Pour 10 de ces pays, la Tunisie dispose encore d'un potentiel inexploité d'au moins 33% de son potentiel estimé.
- La 2^{ème} catégorie de pays regroupe ceux dont les exportations réalisées excèdent le potentiel estimé, plus particulièrement la Lybie, le Sénégal, la Côte d'Ivoire, le Maroc, le Nigéria et l'Afrique du Sud.

Notons que certaines études réalisées sur données marocaines et algériennes ont abouti à des résultats presque comparables. Les exportations réelles excèdent le potentiel d'exportation du Maroc au Sénégal, à la Côte d'Ivoire, au Gabon et dans plusieurs autres pays africains (Ghazi. T et Msadfa. Y (2016)).

Comment expliquer, alors, l'écart positif entre les exportations observées et potentielles ? Peut-on parler d'absence" de potentiel à exploiter pour la Tunisie dans des marchés supposés prometteurs comme le marché libyen, sénégalais, ivoirien, gabonais et certains d'autres ?

En fait, l'indicateur de l'écart entre les exportations potentielles et réelles mesure la déviation entre les exportations potentielles et les exportations réelles. Les exportations observées peuvent être supérieures ou inférieures à la valeur potentielle.

Figure - 47 - Potentiel total à l'export (Potentiel estimé calculé par l'équipe du CCI sur données désagrégées (nv SH-6)-2022 en Millions de \$)



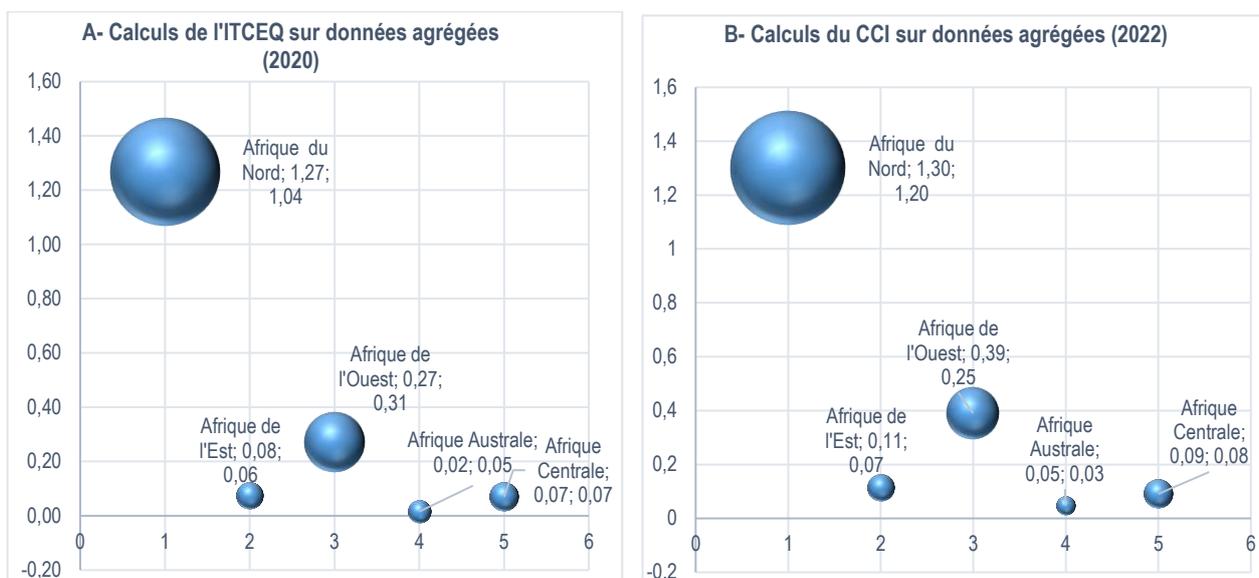
Source : Calculs des auteurs à partir des données de la base de ITC Export Potential Map

Note : La taille de la bulle représente le niveau du potentiel d'exportation réalisé (Exportations réelles) / au niveau de l'étiquette. le 1er chiffre désigne le niveau du potentiel total à l'export et le second, le niveau des réalisations.

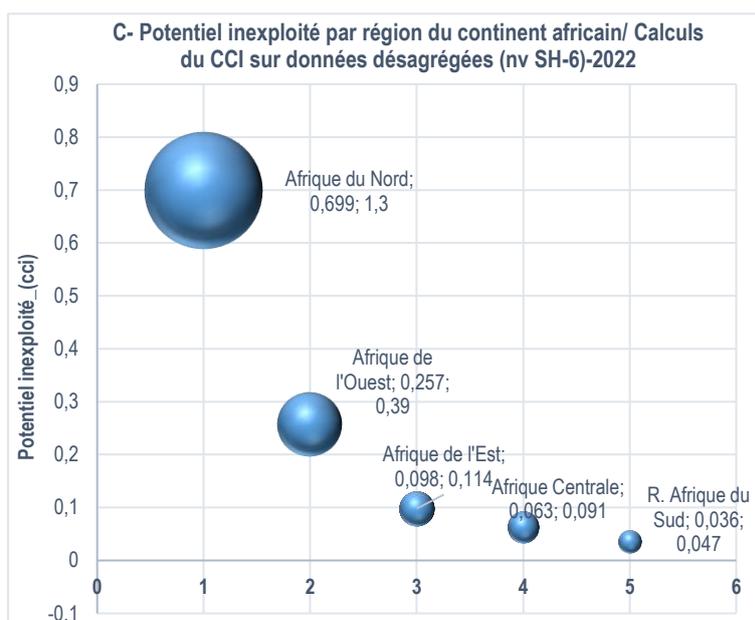
e. Marchés et produits porteurs et à potentiel de croissance : Etude de cas

Les résultats de nos estimations rejoignent les résultats de simulation du CCI en soulignant l'importance cruciale de l'intégration de la Tunisie dans son milieu africain et plus particulièrement dans la région nord-africaine. **Selon les simulations du Centre du Commerce International (CCI) sur données désagrégées (niveau SH6), la Tunisie n'exploite que 59% d'un potentiel total de 1.94 milliards de dollars. Le potentiel inexploité de la Tunisie sur le marché continental avoisine, ainsi, 1.2 milliards de dollars dont 61% se trouve dans la région nord-africaine.** La région ouest-africaine, deuxième marché à potentiel considérable pour la Tunisie, détient 20% (environ 390 millions de \$) du potentiel à l'export total et 22.3% du potentiel inexploité (environ 257 millions de dollars) suivie par la région de l'Afrique de l'Est avec 8.5 % et 6%, respectivement. Les deux autres régions détiennent ensemble moins de 10% (7.1% du potentiel total et 8.6% du potentiel inexploité) (Figure-48-A-B-C).

Figure - 48 - Exportations réelles et potentiel d'exportation de la Tunisie sur les marchés des 5 principales sous-régions du continent (Milliards de \$) / Simulation de l'ITCEQ (2020) et Simulation de l'ITC Export Potential Map (2022)



Note : La taille de la bulle représente le niveau du potentiel d'exportation réalisé (Exportations réelles) / au niveau de l'étiquette, le 1er chiffre désigne le niveau du potentiel à l'export et le second, le niveau des réalisations.



Note : La taille de la bulle représente le niveau du potentiel total estimé / au niveau de l'étiquette, le 1er chiffre désigne le niveau du potentiel à l'export inexploité et le second, le niveau des réalisations.
 Source : Calculs des auteurs sur la base des résultats de l'estimation du modèle de gravité augmenté et des données de la base de ITC Export Potential Map

Plus de 1/3 du potentiel réalisé par la Tunisie sur le marché africain (36.7%, soit 590 millions de \$), 26.1% du potentiel à l'export (environ 506 millions de \$) et environ 17.7% du total inexploité (environ 205 millions de \$) se trouvent dans le marché libyen. Le Maroc, troisième partenaire de la Tunisie sur le marché africain et premier marché à potentiel inexploité pour la Tunisie accapare 18.5% du potentiel total sur le continent et 20.2% du total inexploité. La structure des exportations est dominée par les produits manufacturés qui représentent aux alentours de 70% du potentiel d'exportation réalisé. Néanmoins, il faut souligner que la Tunisie a perdu du terrain face à d'autres concurrents de la région comme le Maroc et ce, à partir de l'année 2010 et plus particulièrement après l'année 2014.

Produits à potentiel de croissance de leurs exportations sur les marchés africains

Un positionnement favorable et prometteur dans le top 20 des produits importés par le continent (commerce total et intra-région)

Le top 20 des produits exportés par la Tunisie vers les partenaires africains englobe la majorité des produits figurant dans le top 20 des importations africaines depuis le monde et des échanges intra-région et qui sont pour l'essentiel, des produits manufacturés. Ce positionnement favorable facilite une intégration plus poussée sur les marchés des produits complexes et sophistiqués, dont la concurrence est moins intense avec le nombre limité des concurrents africains et la possession d'un ACR dans la plupart des produits.

Néanmoins, cela reste tributaire des progressions dans le processus d'industrialisation de l'Afrique et de la complémentarité entre ses économies. **Le manque de complémentarité dans le commerce intra-africain et plus particulièrement entre la Tunisie et ses partenaires régionaux et la faible position concurrentielle de l'Afrique dans les produits manufacturés pourraient limiter l'effet positif potentiel de la ZLECAf sur les échanges tuniso-africains.**

Ces résultats rejoignent les conclusions de Geda. A et Yimer. A (2019) qui ont travaillé sur les effets possibles du protocole de réduction tarifaire de l'accord de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) sur le commerce de marchandises intra-africain. Les auteurs ont souligné que la structure du commerce africain indique que presque tous les pays importent des produits manufacturés et exportent des produits de base. Les auteurs indiquent, ainsi, que tous les pays africains, à l'exception de la Tunisie, se sont révélés avoir un avantage comparatif révélé sur les produits de base et non sur les produits manufacturés. La combinaison des résultats de l'analyse indiciaire et ceux de l'estimation du modèle gravitationnel indique, selon les auteurs et selon nos analyses la possibilité d'un détournement des échanges suite à la mise en œuvre de la ZLECAf pour tous les pays, à l'exception de la Tunisie. Le positionnement compétitif de la Tunisie par rapport à tous les pays africains pour les produits manufacturés (ACR/Tableau -7-) et son indice d'orientation régionale indique la possibilité d'une création du commerce. Les auteurs ont souligné que l'activisme politique et le succès de la ZLECAf doivent être combinés à une stratégie industrielle continentale qui inclut une protection continentale des industries naissantes en tandem avec cette libéralisation continentale.

Tableau - 23 - Produits à potentiel de croissance de leurs exportations sur les marchés africains

Importations depuis le monde		Commerce intra-africain		Exportations tunisiennes vers l'Afrique	
Sous-secteur	2017-2022	Sous-secteur	2017-2022	Sous-secteur	2017-2022
Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation ; matières bitumineuses ; ...	15,8%	Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation ; matières bitumineuses ; ...	25,1%	Matières plastiques et ouvrages en ces matières	7,4%
Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques ; parties de ces ...	10,7%	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques ; parties de ces ...	4,7%	Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement ou ...	6,8%
Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement ou ...	7,5%	Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties et a ...	3,8%	Graisses et huiles animales, végétales ou d'origine microbienne et produits de leur dissociation ; ...	6,8%
Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties et a ...	7,3%	Perles fines ou de culture, pierres gemmes ou similaires, métaux précieux, plaqués ou doublés ...	3,6%	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques ; parties de ces ...	6,3%
Céréales	4,6%	Matières plastiques et ouvrages en ces matières	3,1%	Sel ; soufre ; terres et pierres ; plâtres, chaux et ciments	6,0%
Matières plastiques et ouvrages en ces matières	4,0%	Engrais	3,0%	Produits chimiques inorganiques ; composés inorganiques ou organiques de métaux précieux, d'éléments ...	5,4%
Produits pharmaceutiques	3,1%	Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement ou ...	3,0%	Ouvrages en fonte, fer ou acier	5,3%
Fonte, fer et acier	3,0%	Sel ; soufre ; terres et pierres ; plâtres, chaux et ciments	2,9%	Fruits comestibles ; écorces d'agrumes ou de melons	5,3%
Ouvrages en fonte, fer ou acier	2,5%	Fonte, fer et acier	2,6%	Papiers et cartons ; ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton	4,1%
Graisses et huiles animales, végétales ou d'origine microbienne et produits de leur dissociation ; ...	1,8%	Cuivre et ouvrages en cuivre	2,1%	Ouvrages divers	3,8%
Produits non définis ailleurs	1,7%	Ouvrages en fonte, fer ou acier	2,0%	Préparations à base de céréales, de farines, d'amidons, de féculés ou de lait ; pâtisseries	3,6%
Instruments et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle ...	1,7%	Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	2,0%	Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties et a ...	3,5%
Produits divers des industries chimiques	1,6%	Huiles essentielles et résinoïdes ; produits de parfumerie ou de toilette préparés et préparations ...	1,9%	Instruments et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle ...	3,3%
Papiers et cartons ; ouvrages en papier ou en carton	1,4%	Graisses et huiles animales ; ...	1,8%	Préparations alimentaires diverses	2,2%
Sucres et sucreries	1,2%	Sucres et sucreries	1,8%	Fonte, fer et acier	2,1%
Produits chimiques organiques	1,2%	Produits chimiques inorganiques ; composés inorganiques ou organiques de métaux précieux, d'éléments ...	1,6%	Produits pharmaceutiques	1,9%
Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc	1,2%	Papiers et cartons ; ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton	1,5%	Sucres et sucreries	1,6%
Produits chimiques inorganiques ; composés inorganiques ou organiques ...	1,1%	Céréales	1,5%	Aluminium et ouvrages en aluminium	1,5%
Sel ; soufre ; terres et pierres ; plâtres, chaux et ciments	1,1%	Navigation maritime ou fluviale	1,4%	Huiles essentielles ... ; produits de parfumerie...	1,4%
Navigation maritime ou fluviale	1,1%	Préparations alimentaires diverses	1,3%	Résidus et déchets des industries alimentaires ;	1,4%

Source : Calculs de ITC Export Potential Map Simulations pour 2028 /ITC Trade Map

La Tunisie se révèle comme étant l'économie africaine la plus compétitive ou parmi les trois premières sur les marchés internationaux pour de nombreux produits manufacturés (niveau SH2) mais plus particulièrement :

- Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement ou de reproduction des images et du son en télévision, et parties et accessoires de ces appareils"
- Instruments et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle ...
- Graisses et huiles animales, végétales ou d'origine microbienne et produits de leur dissociation...
- Préparations à base de céréales, de farines, d'amidons, de féculés ou de lait ; pâtisseries
- Navigation aérienne ou spatiale (avec le Maroc)
- Papiers et cartons ; ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton (avec l'Égypte et le Kenya)
- Vêtements et accessoires du vêtement, autres que bonneterie
- Autres articles textiles confectionnés ; assortiments ; friperie et chiffons
- Matières plastiques et ouvrages en ces matières (avec l'Égypte)
- Ouvrages en fonte, fer ou acier
- Navigation maritime ou fluviale ($ACR_{2020/2022} = 1.19$).
- Étain et ouvrages en étain
- Meubles ; mobilier médico-chirurgical ; articles de literie et similaires ; luminaires et appareils ... ($ACR_{2020/2022} = 1.78$).
- Produits céramiques ($ACR_{2020/2022} = 1.08$).

De surcroît, la Tunisie peut améliorer son positionnement pour certains autres produits qui affiche l'ACR le plus élevé en Afrique, bien qu'il soit en deçà de 1. Il s'agit de :

- Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques ; parties de ces machines ou appareils ($ACR = 0.32$)
- Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties ...". ($ACR = 0.42$).

Néanmoins, force est de noter que la Tunisie a enregistré des pertes de part de marché pour de nombreux produits. Ces pertes se sont conjuguées par une dégradation de leurs ACR (Annexe-1-). Cela n'empêche que l'ACR de certains autres produits de spécialisation impactant significativement le positionnement de la Tunisie dans les CVM, a connu une amélioration considérable tels que : "Navigation aérienne ou spatiale", "Navigation maritime ou fluviale", "Instruments et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle", "Meubles; mobilier médico-chirurgical; articles de literie et similaires; luminaires et appareils ", "Papiers et cartons; ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton", "Matières plastiques et ouvrages en ces matières", "Préparations alimentaires diverses", "Préparations de viande, de poissons, de crustacés, de mollusques, d'autres invertébrés aquatiques "etc.

Il est, ainsi, évident que le positionnement de la Tunisie sur le marché africain est fortement tributaire de l'amélioration d'abord, de la compétitivité des produits tunisiens exportés sur les marchés internationaux. Ce facteur, qui est pour une grande partie endogène, est essentiel pour réussir une stratégie commerciale d'intégration économique et d'adhésion à un accord de libre-échange régional comme la ZLECAf.

En somme, le tableau (Tableau- 24-) suivant indique que la Tunisie possède un avantage comparatif et compétitif par rapport aux principaux concurrents africains pour un grand nombre de produits, essentiellement manufacturés.

Tableau - 24 - Positionnement de la Tunisie sur la base de l'ACR/ principaux économies africaines industrialisées et principaux partenaires naturels de la Tunisie en Afrique

Libellé produit	TCAM 2017-2022	En % des importations totales	Avantage comparatif révélé (ACR)/ 2017-2022								
			Tunisie	Maroc	Algérie	Lybie	Égypte	Afrique du Sud	Maurice	Ghana	Kenya
Vêtements et accessoires du vêtement, autres que bonneterie	0,8%	0,6%	9,24	6,58	0,00		2,97	0,17	11,82	0,01	2,94
Graisses et huiles animales, végétales ou d'origine microbienne ...	7,5%	1,8%	8,37	1,41	0,06	0,00	1,18	0,60	0,60	2,23	4,55
Autres fibres textiles végétales ; fils de papier et tissus de fils de papier	9,8%	0,0%	6,42	0,10			3,39	0,04	0,19		26,91
Engrais	14,1%	1,0%	5,17	35,55	7,13	0,36	12,37	1,06	0,19	0,06	1,66
Sel ; soufre ; terres et pierres ; plâtres, chaux et ciments	8,2%	1,1%	4,59	14,98	2,20	0,11	6,76	2,23	0,05	1,04	6,47
Autres articles textiles confectionnés ; assortiments ; friperie et chiffons	5,9%	0,6%	4,34	2,32	0,01	0,00	1,79	0,40	0,56	0,15	1,14
Chaussures, guêtres et articles analogues ; parties de ces objets	5,4%	0,6%	3,71	1,31	0,00		0,02	0,22	0,39	0,04	0,72
Produits chimiques inorganiques ; composés inorganiques ou organiques...	11,3%	1,1%	3,67	6,93	2,33	0,13	2,13	1,68	0,13	0,09	1,96
Vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie	6,9%	0,5%	3,01	2,00	0,00		1,44	0,17	11,31	0,08	1,68
Fruits comestibles ; écorces d'agrumes ou de melons	10,1%	0,3%	2,95	6,72	0,43	0,03	6,85	5,79	0,35	5,04	5,52
Ouvrages divers	5,9%	0,4%	2,62	0,26	0,03		2,66	0,62	1,72	0,14	1,26
Soie	2,9%	0,0%	1,91	0,01			0,13	0,29	0,03	0,00	
Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	2,1%	0,8%	1,80	7,03	0,12	0,18	0,21	0,77	7,43	0,57	0,76
Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties ; ...	2,6%	7,5%	1,80	1,09	0,00	0,00	0,39	0,12	0,10	0,01	0,07
Sucres et sucreries	2,9%	1,2%	1,67	3,92	2,28	0,00	3,86	1,93	45,96	0,01	3,92
Navigation aérienne ou spatiale	5,6%	0,7%	1,55	2,15	0,01			0,24	0,10	0,00	0,03
Préparations à base de céréales, de farines, d'amidons, de féculs ...	4,2%	0,6%	1,49	0,52	0,09	0,00	1,45	0,67	1,30	0,39	1,26
Ouvrages en cuir ; articles de bourrellerie ou de sellerie...	6,3%	0,2%	1,42	0,55	0,00		0,01	0,13	1,80	0,02	0,07
Peaux (autres que les pelleteries) et cuirs	0,6%	0,1%	1,40	1,18	0,31	0,17	2,39	2,02		0,08	4,49
Instruments et appareils d'optique ; de mesure, de contrôle ...	4,9%	1,7%	1,30	0,06	0,00	0,00	0,09	0,18	0,82	0,01	0,11
Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires	3,2%	0,5%	1,23	11,22	0,03	0,00	8,57	0,55	0,05	0,44	10,13
Tabacs et succédanés de tabac fabriqués ; produits, contenant...	2,1%	0,6%	1,21	0,73	0,00	0,00	1,36	0,86		0,01	9,19
Ouvrages en fonte, fer ou acier	1,8%	2,5%	1,21	0,35	0,02	0,01	0,65	0,75	0,12	0,08	0,54
Tissus spéciaux ; surfaces textiles touffetées ; dentelles ; ...	1,9%	0,1%	1,16	0,94	0,00		0,62	0,31	1,77	0,01	0,08
Papiers et cartons ; ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton	5,2%	1,4%	1,11	0,35	0,04	0,00	1,17	0,69	0,59	0,18	1,18
Ouates, feutres et non-tissés ; fils spéciaux ; ficelles, cordes et cordages ; ...	5,8%	0,2%	1,11	0,28	0,01		2,39	0,34	0,22	0,05	0,40
Matières plastiques et ouvrages en ces matières	7,8%	4,0%	1,03	0,23	0,01		1,79	0,42	0,52	0,21	0,59
Produits céramiques	4,8%	0,6%	0,98	0,72	0,01	0,00	3,05	0,53	0,03	0,73	0,55
Meubles ; mobilier médico-chirurgical ; articles de literie et similaires ...	4,7%	0,9%	0,92	0,71	0,00	0,00	0,55	0,25	0,09	0,04	0,31
Verre et ouvrages en verre	6,3%	0,4%	0,92	0,63	0,25	0,00	3,77	0,36	0,05	0,02	0,55
Coton	3,2%	0,6%	0,86	0,42	0,03		5,12	0,20	7,93	0,10	0,10
Navigation maritime ou fluviale	4,5%	1,1%	0,82	0,04	0,00		0,01	0,33	0,14	0,01	0,12
Cuivre et ouvrages en cuivre	8,4%	0,7%	0,80	0,59	0,01	0,49	0,92	0,88	0,68	0,15	0,72

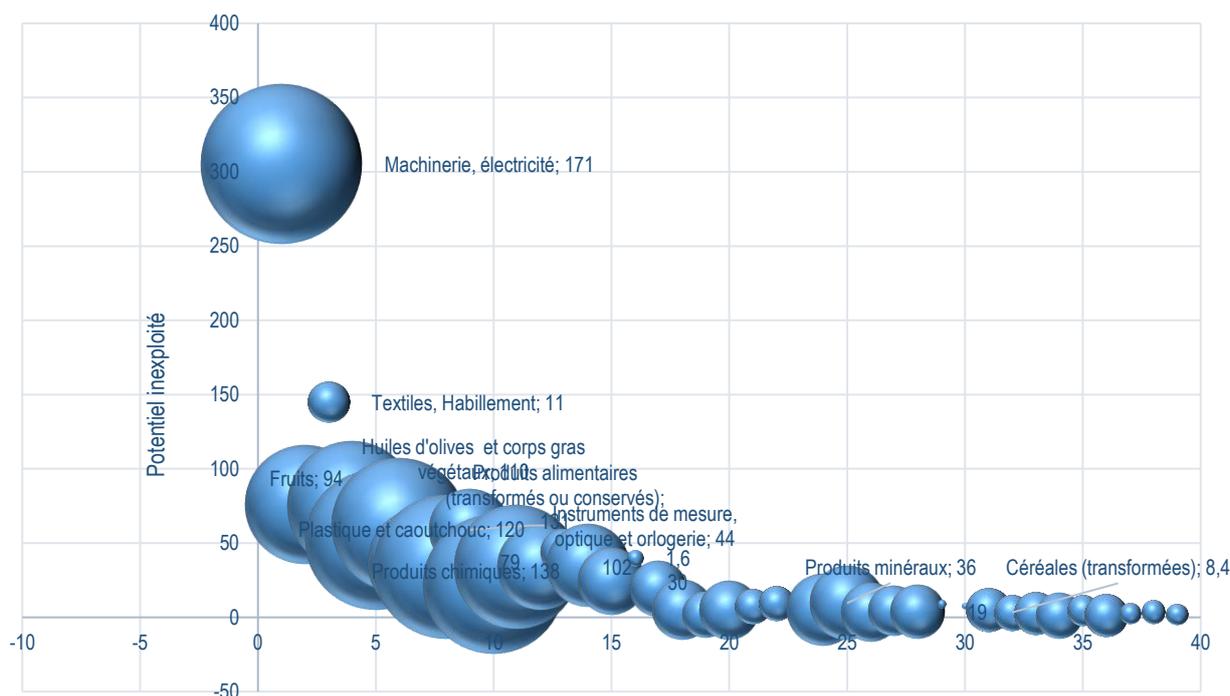
Source : Calculs des auteurs à partir des statistiques de ITC Trade Map

Note ; le tableau n'intègre que les produits avec un ACR pour la Tunisie (ACR>1). Par ailleurs, il existe d'autres produits avec un ACR inférieur à 1 où la Tunisie est mieux classée par rapport aux autres pays africains : (Produits :84 nv SH2 Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques ; parties de ces ..., et Produit : 89 nv SH2: Navigation maritime ou fluviale...etc)

En effet, ce résultat est confirmé par les développements du CCI permettant d'identifier un certain nombre de groupements de produits prometteurs pour la Tunisie sur le marché africain, notamment les produits mécaniques et électriques, les produits alimentaires transformés ou conservés, les huiles et les corps gras, les produits de plastique et caoutchouc, les produits chimiques, les produits de textile et habillement, les instruments de mesures, les véhicules à moteurs et les pièces, les équipements électroniques, certains autres matériels de transport... (Figure-49- et Tableau -23-).

Ceci indique qu'une amélioration de la compétitivité des filières manufacturières et des entreprises tunisiennes dans ces domaines, améliore le positionnement de la Tunisie sur le marché africain et augmente les bienfaits tirés de l'adhésion à la ZLECAf.

Figure - 49 - Produits porteurs : Potentiel d'exportation / Potentiel non exploité_ Potentiel d'ajustement (Millions de \$ EU) / Projection pour l'année 2028



Source : Calculs de l'ITC, basés sur la méthodologie d'évaluation du potentiel d'exportation
 Note : La taille de la bulle représente le niveau du potentiel d'exportation réalisé (Exportations réelles)

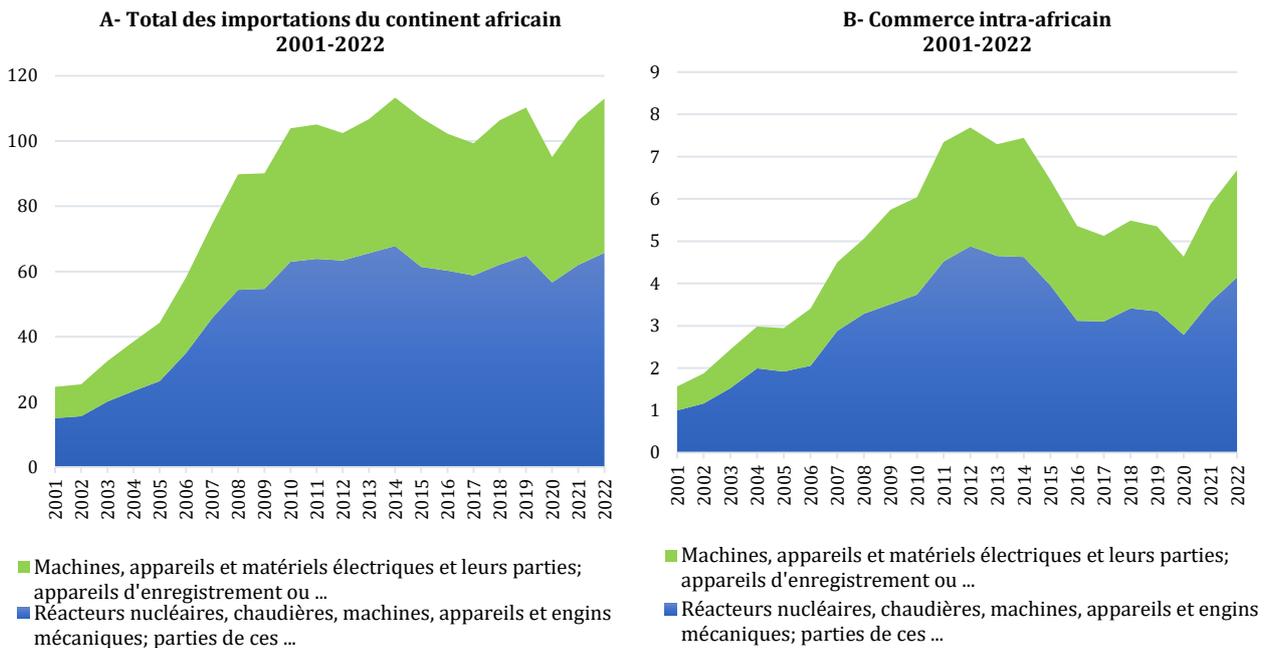
Un zoom sur les filières Machinerie, électricité et équipements électroniques tunisiennes

Dotation de 22% du potentiel à l'export et 28% du potentiel total inexploité de la Tunisie sur l'Afrique

Ces filières regroupent les produits des deux groupes "Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement ou de reproduction des images et du son en télévision, et parties et accessoires de ces appareils (85-nv SH2)" et "Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques ; parties de ces machines ou appareils (84-nv SH2)".

Les importations de l'Afrique des produits de "Machinerie, électricité, équipements électroniques" représentent 18.2% de l'ensemble de ses importations de marchandises en moyenne sur la période 2017-2022 et 7.7% du commerce intra-africain. Ces deux groupes de produits occupent la 2^{ème} et la 3^{ème} place dans le top20 des produits les plus demandés par l'Afrique et la 2^{ème} et la 6^{ème} place des produits les plus échangés intra-Afrique (Figure-50-A- et -B-).

Figure - 50 - Évolution des importations de l'Afrique et du commerce intra-africain de produits : Machinerie, électricité et équipements électroniques (Produits :85 et 84_nv SH2)



Source : The ITC Trade Map

Ces deux groupes de produits ont exporté en moyenne sur la période 2017-2022 près de 13.2% (6.8% et 6.3% respectivement pour les deux groupes 85 et 84 au nv SH2) des exportations tunisiennes vers l'Afrique. Les exportations de ces deux groupes représentent sur la même période une moyenne de 4.9% et 2.6%, respectivement contre 9.8% et 1.3% pour le Maroc et, 9.1% et 2.2% pour l'Égypte. Par ailleurs, l'Afrique du Sud reste le premier exportateur africain en détenant 53.3% et 70.7% du commerce intra-africain des produits des deux groupes 85 et 84 respectivement.

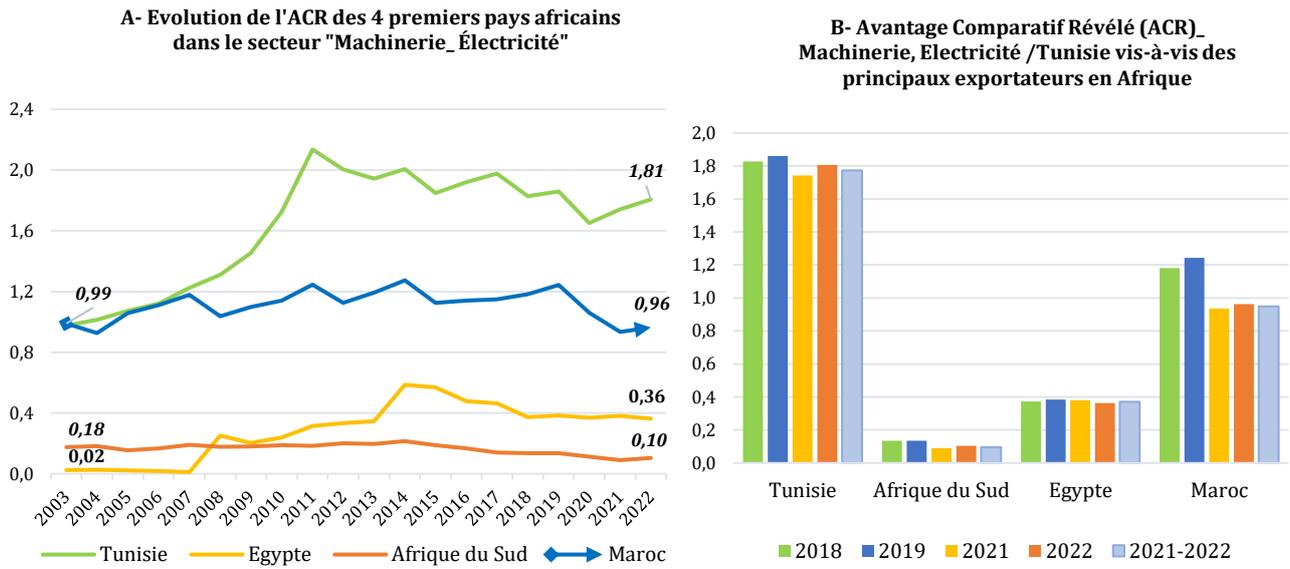
■ **Le sous-secteur des Produits : 85_nv SH2 " Machines et équipements électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement ..., et parties et accessoires de ces articles"**

Le sous-secteur des produits "Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement ou de reproduction des images et du son en télévision, et parties et accessoires de ces appareils (85-nv SH2)" est le 1^{er} sous-secteur d'exportation de produits industriels tunisiens vers l'Afrique ces dernières années (7.4% des exportations totales sur la période 2019-2022), suivie par les « Matières plastiques et ouvrages en ces matières (39-nv SH2)" (7.1%) et le groupe des produits "Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques ; parties de ces machines ou appareils (84-nv SH2) ", deuxième sous-secteur exportateur du secteur des industries mécaniques, électriques et électroniques (IME) qui représente environ 6% du total exporté vers l'Afrique.

Les principaux produits exportés de ce sous-secteur sont les "Fils, câbles isolés, y.c. les câbles coaxiaux, à usages électriques, et autres conducteurs ..." (39.4% du total du sous-secteur), les "Transformateurs électriques, convertisseurs électriques statiques (redresseurs p.ex.), bobines..." (13.2%), les "Accumulateurs électriques, y.c. leurs séparateurs..." (12.7%).

Sur les données disponibles pour les 55 États membre de l'UA et durant les deux dernières années 2021 et 2022, seule la Tunisie a un avantage comparatif révélé dans le secteur des "Produit : 85_nv SH2 : Machines et équipements électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement et de reproduction du son, appareils d'enregistrement et de reproduction des images et du son en télévision, et parties et accessoires de ces articles" avec un ACR moyen de 1,8 (Figure- 51-A- et -B-).

Figure - 51 - Évolution de l'ACR des principaux exportateurs africains dans le secteur "Machinerie_Électricité"

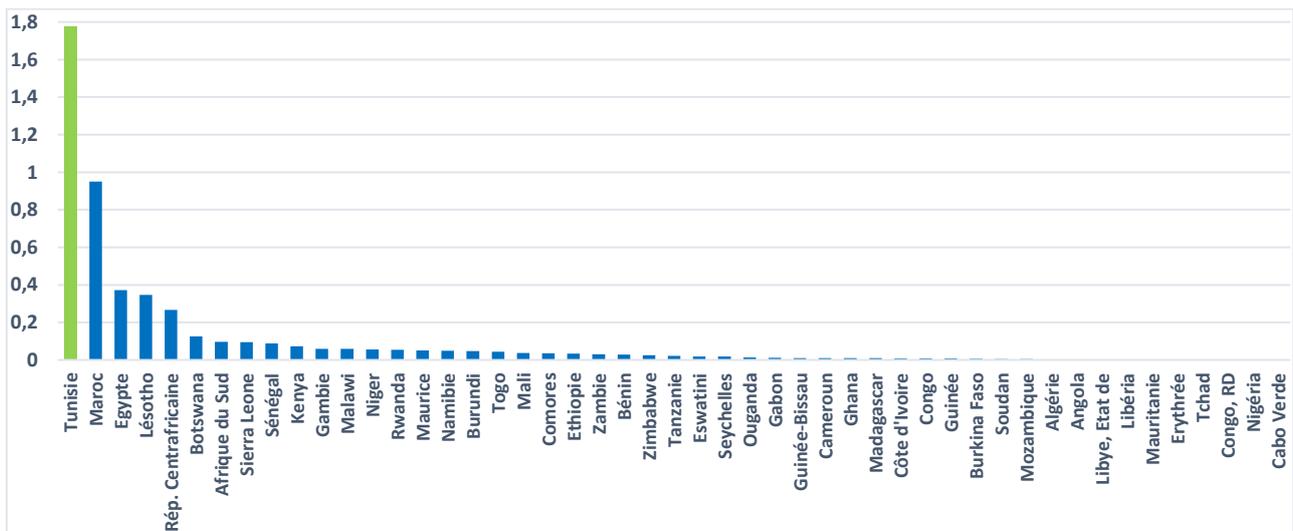


Source : calculs des auteurs basés sur Trade Map du CCI.

Depuis 2021, mis à part la Tunisie, tous les autres économies africaines ont un avantage comparatif révélé inférieur à 1, avoisinant le 0 pour la majorité d'entre elles et même très proche de 0, en particulier l'Algérie et la Lybie, partenaires naturels de la Tunisie et le Nigéria, ce marché de près de 225 millions d'habitant, qui a un ACR presque nul.

Cela signifie que le continent africain est un marché potentiel avec des potentialités énormes et un positionnement très prometteur pour les entreprises tunisiennes spécialisées dans la machinerie et la production de composants électriques. La probabilité de création de commerce dans ce contexte tend à être élevée pour la Tunisie alors qu'elle est très faible pour l'ensemble du continent, à l'exception du Maroc qui reste le premier concurrent dans la région (Figure-52-).

Figure - 52 - Avantage Comparatif Révélé (ACR)_ 2021/2022_Pays africains/ Produit :85- HS2 « Machines et équipements électriques et leurs parties ... »



Source : calculs des auteurs basés sur Trade Map du CCI.

Notons que ce groupe de produits représente en moyenne 7.5% des importations de l'Afrique sur la période 2017-2022 et vient après les produits énergétiques : Combustibles minéraux, huiles minérales

et produits de leur distillation ; matières bitumineuses (16%) et les Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques et leurs parties (10.7%). Force est de noter que le sous-secteur des voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres et leurs parties vient à la 4^{ème} position avec une part de 7.3% des importations totales du continent africain. Cependant, il figure à la 12^{ème} position parmi les filières tunisiennes qui exportent vers le marché africain avec environ 3.5% des exportations (période 2017/2022).

Le tableau -25- montre que l'Afrique du Sud, l'Égypte, le Maroc, le Nigéria et l'Algérie sont les plus grands importateurs des machines, appareils et matériels électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement ou de reproduction des images et du son en télévision, et parties et accessoires de ces appareils. Dans un deuxième niveau, on trouve la Lybie, le Kenya et l'Éthiopie. La part des 4 principaux partenaires nord africains de la Tunisie à savoir le Maroc, l'Algérie, l'Égypte et la Lybie avoisine le 1/3 du total importé par le continent dans son ensemble.

Tableau - 25 – Produits : 85_nv SH2 : Principaux importateurs régionaux et principaux fournisseurs mondiaux

Importateurs africains					Fournisseurs mondiaux et africains		
	Part dans les importations africaines	Taux d'Accroissement Annuel Moyen	Part dans les importations africaines	Taux d'Accroissement Annuel Moyen	Exportateurs	Part dans les importations africaines	Principaux fournisseurs de l'Afrique
Importateurs	2013/2016	2013/2016	2017/2022	2017/2022	Exportateurs	2017/2022	Rang
Afrique		0,5%		2,6%	Chine	43,0%	1
Afrique du Sud	21,8%	-6,3%	19,9%	3,5%	France	6,0%	2
Egypte	10,9%	4,5%	12,1%	-3,0%	Allemagne	4,7%	3
Maroc	8,7%	4,5%	11,7%	4,6%	Italie	3,5%	4
Nigeria	6,7%	-5,7%	6,8%	12,1%	Espagne	3,4%	5
Algérie	10,7%	2,8%	6,5%	-12,3%	Etats Unis	3,2%	6
Libye	1,3%		2,9%	15,7%	Inde	3,1%	7
Kenya	2,9%	3,6%	2,7%	-0,6%	Afrique du Sud	2,8%	8
Ethiopie	3,9%	21,7%	2,7%	0,8%	Viet Nam	2,5%	9
Ghana	2,8%	1,4%	2,3%	6,4%	Turquie	2,1%	10
Angola	3,3%	-16,8%	2,0%	-1,4%	Royaume-Uni	1,7%	11
Côte d'Ivoire	1,2%	2,4%	1,5%	8,4%	Corée du Sud	1,6%	12
Tanzanie	1,7%	-0,5%	1,5%	7,3%	Hong Kong	1,5%	13
Congo. RD	0,5%		1,5%	21,8%	Portugal	1,2%	14
Soudan	1,1%	11,1%	1,4%	2,0%	Japon	1,0%	15
Sénégal	0,8%	0,7%	1,1%	-0,1%	Suède	0,9%	16
Mozambique	1,3%	-5,8%	1,0%	8,0%	Malaisie	0,7%	17
Ouganda	0,9%	-6,3%	0,9%	7,2%	Belgique	0,6%	18
Zambie	1,5%	2,1%	0,9%	-3,9%	Pologne	0,6%	19
Cameroun	1,1%	5,3%	0,9%	10,3%	Russie	0,6%	20
Maurice	1,1%	5,6%	0,9%	2,4%	Pays-Bas	0,6%	21
Guinée	0,4%	-7,3%	0,9%	7,1%	Mexique	0,6%	22
Mali	0,2%		0,8%	3,8%	Thaïlande	0,5%	23
Botswana	0,8%	3,6%	0,8%	4,9%	Rép. Tchèque	0,5%	24
Zimbabwe	0,8%	-5,0%	0,7%	7,2%	Egypte	0,5%	25
Burkina Faso	0,4%	-2,1%	0,7%	-1,2%	Singapour	0,5%	26
Madagascar	0,3%	10,0%	0,5%	4,9%	Maroc	0,3%	32
Gabon	0,6%	-9,4%	0,4%	3,1%	Botswana	0,3%	34
Niger	0,3%	8,5%	0,3%	8,2%	Tunisie	0,2%	38
Congo	0,7%	4,9%	0,3%	-7,8%	Kenya	0,1%	47
Bénin	0,2%	-14,5%	0,3%	3,0%	Lesotho	0,1%	51
Togo	0,2%	12,5%	0,3%	13,0%	Maurice	0,1%	55

Source : Calculs des auteurs à partir des statistiques de de la base de données ITC Trade Map

Cependant les principaux fournisseurs du continent sont des non africains. La Chine, à elle seule a exporté vers l'Afrique 43% de ses importations durant la période 2017-2022 suivie par la France (6%) et l'Allemagne (4.7%), l'Italie (3.5%) et l'Espagne (3.4%). L'Afrique du Sud, premier exportateur africain occupe la 8^{ème} place (2.8%). A l'exception de l'Afrique du Sud, aucun autre pays africain ne figure dans le top 20 (Égypte (25), le Maroc (32), la Tunisie (38)). La part de la Tunisie ne dépasse pas 0.25%.

Le Maroc, la Lybie, l'Algérie, l'Égypte, le Niger, le Cameroun, le Sénégal, la Côte d'Ivoire, l'Éthiopie, la Burkina Faso, le Mali, la Guinée et certains autres marchés se révèlent prometteurs pour la Tunisie et ce, sur la base de 3 facteurs essentiels : la tendance générale de leurs importations de cette catégorie de produits, au cours des 5 dernières années, celle des exportations de la Tunisie vers ces destinations sur la même période et bien entendu, l'ACR qui renforce le positionnement de la Tunisie sur les marchés africains.

Les calculs de l'ITC -Export Potential Map confirment et valident nos conclusions et indiquent qu'il existe un important potentiel d'exportation inexploité pour la Tunisie sur ces marchés (Tableau-26-), plus particulièrement dans la région nord-africaine (69.1% du potentiel à l'export, soit 264 millions de \$ et 67.8% du potentiel inexploité, soit 198 millions de \$), partenaire naturel de la Tunisie, et dans la région de l'Afrique de l'Ouest (18.6% du potentiel à l'export et 18.8% du potentiel inexploité).

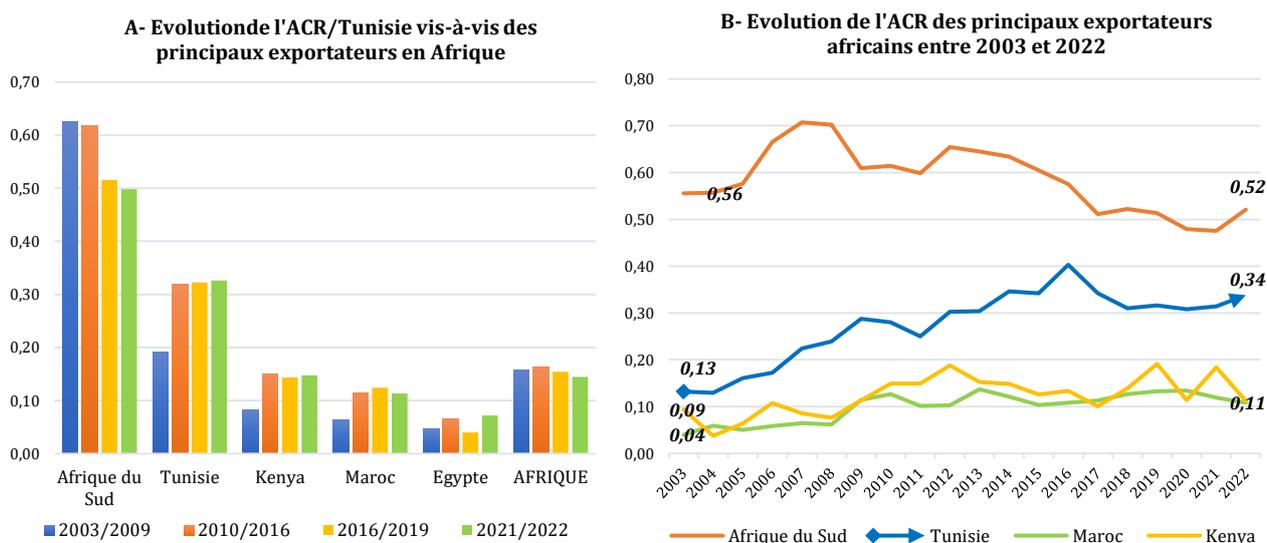
	Potentiel à l'export (En % du total)	Potentiel réalisé (En % du total)	Potentiel à l'export inexploité (En % du total)
Maroc	29,8%	18,8%	32,2%
Lybie	17,8%	26,4%	15,4%
Algérie	15,4%	26,4%	14,0%
Egypte	4,7%	7,0%	4,5%
Sénégal	3,9%	2,2%	4,5%
Côte d'Ivoire	3,7%	1,6%	2,4%
Ethiopie	2,9%	0,1%	3,4%
Burkina Faso	2,5%	2,2%	2,1%
Guinée	2,3%	1,9%	2,2%
Mali	2,2%	0,6%	2,7%
Mauritanie	1,6%	0,5%	1,8%
Gabon	1,5%	0,4%	1,8%
Cameroun	1,5%	0,7%	1,7%
Togo	1,3%	2,1%	0,8%
Benin	1,2%	0,8%	1,2%
Ghana	1,0%	0,9%	0,9%
Kenya	0,9%	0,2%	1,0%
Congo	0,8%	0,3%	1,0%
Niger	0,8%	0,4%	0,9%
Madagascar	0,7%	0,4%	0,8%
Maurice	0,6%	1,2%	0,4%
Nigéria	0,3%	0,1%	0,3%
Afrique du Sud	0,2%	0,0%	0,2%

Source : Calculs des auteurs à partir des statistiques de de la base de données ITC Trade Map (Export Potential Map)

▪ **Sous-secteur des produits : 84-SH2 : Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques ; parties de ces machines ou appareils**

Ce groupe de produits représente aux alentours de 11% du total des importations du continent et 5% du commerce intra-africain en occupant la 2^{ème} place après le sous-secteur de "Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation ; matières bitumineuses (27- SH2)", qui représente près de 25% du commerce intra-africain. Par ailleurs, l'ACR de la Tunisie pour ces produits est très faible comparativement à la majorité des exportateurs régionaux.

Figure - 53- Évolution de l'ACR des principaux exportateurs africains dans le groupement des produits 84-SH2 :



Source : Calculs des auteurs à partir des statistiques de l'ITC Trade Map

L'Afrique du Sud, le Nigéria, l'Égypte, l'Algérie et le Maroc sont les grands importateurs en Afrique des produits issus du groupe "Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques ; parties de ces machines ou appareils". Les 3 pays de la région nord-africaine importent à eux seuls, aux alentours de 28%. Les principaux fournisseurs sont des non africains. La Chine approvisionne l'Afrique à raison de 30% de ses besoins en moyenne sur la période 2017-2022 (34.2% en 2022) suivi par l'Allemagne (7.5%), l'Italie (7.4%), les États Unis (7.3%), la France (5.7%), l'Afrique du Sud (4.3%) et l'Inde (3.8%). La Tunisie ne figure pas sur la carte des principaux fournisseurs du continent et sa part ne dépasse pas 0.15%. Néanmoins, la Tunisie est le deuxième fournisseur africain pour ce groupe de produits) (Tableau-27-).

Deux tendances peuvent impacter le positionnement de la Tunisie sur les marchés de ces produits : l'amélioration de son ACR pour ces produits (être plus compétitive sur les marchés internationaux) et l'augmentation de sa part dans les importations du continent africain. La Tunisie peut bénéficier, ainsi, de la ZLECAf pour améliorer le positionnement de ce sous-secteur (84-SH2) (Figure -53- A- et -B-).

Tableau 27 – Sous-secteur des produits 84-SH2 : Principaux importateurs régionaux et principaux fournisseurs mondiaux

Importateurs africains				Fournisseurs mondiaux et africains			
Importateurs	Part dans les importations de l'Afrique 2013/2016	Taux d'accroissement annuel moyen TCAM 2013/2016	Part dans les importations de l'Afrique 2017/2022	Taux d'accroissement annuel moyen TCAM 2017/2022	Exportateurs	Part dans les importations de l'Afrique 2017/2022	Rang
AFRIQUE		-2,1%		1,9%			
Afrique du Sud	19,7%	-8,9%	18,0%	2,2%	Chine	29,80%	1
Nigéria	9,2%	3,4%	11,5%	9,8%	Allemagne	7,55%	2
Egypte	9,6%	0,6%	9,7%	0,3%	Italie	7,39%	3
Algérie	14,1%	-0,3%	9,3%	-11,3%	Etats-Unis	7,25%	4
Maroc	6,2%	2,2%	8,6%	2,9%	France	5,68%	5
Ethiopie	3,5%	12,7%	3,4%	-8,1%	Afrique du Sud	4,28%	6
Angola	4,6%	-7,8%	3,3%	-0,4%	Inde	3,87%	7
Ghana	2,7%	-5,7%	2,9%	7,4%	Espagne	3,07%	8
Tunisie	3,6%	-4,2%	2,9%	-1,3%	Royaume-Uni	2,82%	9
Kenya	2,8%	-3,4%	2,6%	-4,1%	Türkiye	2,74%	10
Congo, RD	0,8%		2,4%	30,4%	Japon	2,59%	11
Tanzanie	1,6%	1,7%	1,9%	10,0%	Belgique	1,95%	12
Côte d'Ivoire	1,5%	-0,7%	1,8%	9,3%	Corée du Sud	1,67%	13
Zambie	2,2%	-14,2%	1,8%	1,1%	Pays-Bas	1,44%	14
Libye	0,7%		1,7%	12,9%	Suède	1,04%	15
Soudan	1,4%	3,7%	1,5%	-9,1%	Portugal	0,93%	16
Mozambique	1,4%	-8,3%	1,2%	7,7%	Thaïlande	0,84%	17
Zimbabwe	0,9%	-6,0%	1,2%	17,1%	Suisse	0,83%	18
Sénégal	0,9%	2,7%	1,1%	6,0%	Pologne	0,78%	19
Gabon	1,1%	-9,0%	1,1%	-8,6%	Finlande	0,69%	20
Ouganda	0,7%	-1,3%	1,0%	4,9%	Rép. Tchèque	0,69%	21
Namibie	1,2%	-5,6%	0,9%	2,1%	Taipei Chinois	0,66%	22
Guinée	0,5%		0,9%	5,8%	Brésil	0,59%	23
Cameroun	0,9%	-7,2%	0,8%	6,0%	Malaisie	0,58%	24
Botswana	0,9%	-4,3%	0,8%	6,1%	Canada	0,57%	25
Burkina Faso	0,6%	-6,3%	0,7%	-3,1%	Autriche	0,52%	26
Mali	0,1%		0,7%	2,8%	Australie	0,45%	27
Maurice	0,6%	-1,4%	0,6%	-0,2%	Viet Nam	0,44%	28
Mauritanie	0,8%	-18,2%	0,6%	4,2%	Danemark	0,44%	29
Congo	1,0%	3,8%	0,5%	-5,2%	Singapour	0,37%	31
Madagascar	0,4%	3,7%	0,5%	2,4%	Hongrie	0,31%	32
Djibouti	0,5%	5,6%	0,5%	1,4%	Norvège	0,31%	33
Niger	0,3%	-2,5%	0,4%	12,2%	Indonésie	0,29%	34
Rwanda	0,3%	8,1%	0,4%	0,3%	Roumanie	0,29%	35
Malawi	0,4%	-4,4%	0,4%	-10,9%	Tunisie	0,15%	40
Guinée équatoriale	0,7%	-37,5%	0,2%	-1,7%	Egypte	0,13%	41
Bénin	0,2%	-16,6%	0,2%	8,2%	Maroc	0,08%	49
Togo	0,3%	7,3%	0,2%	14,0%	Cameroun	0,04%	52

Source : Calculs des auteurs à partir des statistiques de l'ITC Trade Map

Le sous-secteur des produits "Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques ; parties de ces machines ou appareils" est le 4^{ème} groupe de produits manufacturés exportés vers l'Afrique. Les principaux produits exportés sont les "Parties reconnaissables exclusivement ou principalement destinées aux machines ou appareils des n° 8425 à 8430", "Machines et appareils, y compris les appareils mécaniques, ayant une fonction propre et leurs parties ", "Boueurs (bulldozers),

bouteurs biais (angledozers), niveleuses, décapeuses (scrapers), pelles mécaniques, excavateurs, chargeuses et chargeuses-pelleteuses, compacteuses" et "rouleaux compresseurs, autopropulsés..."

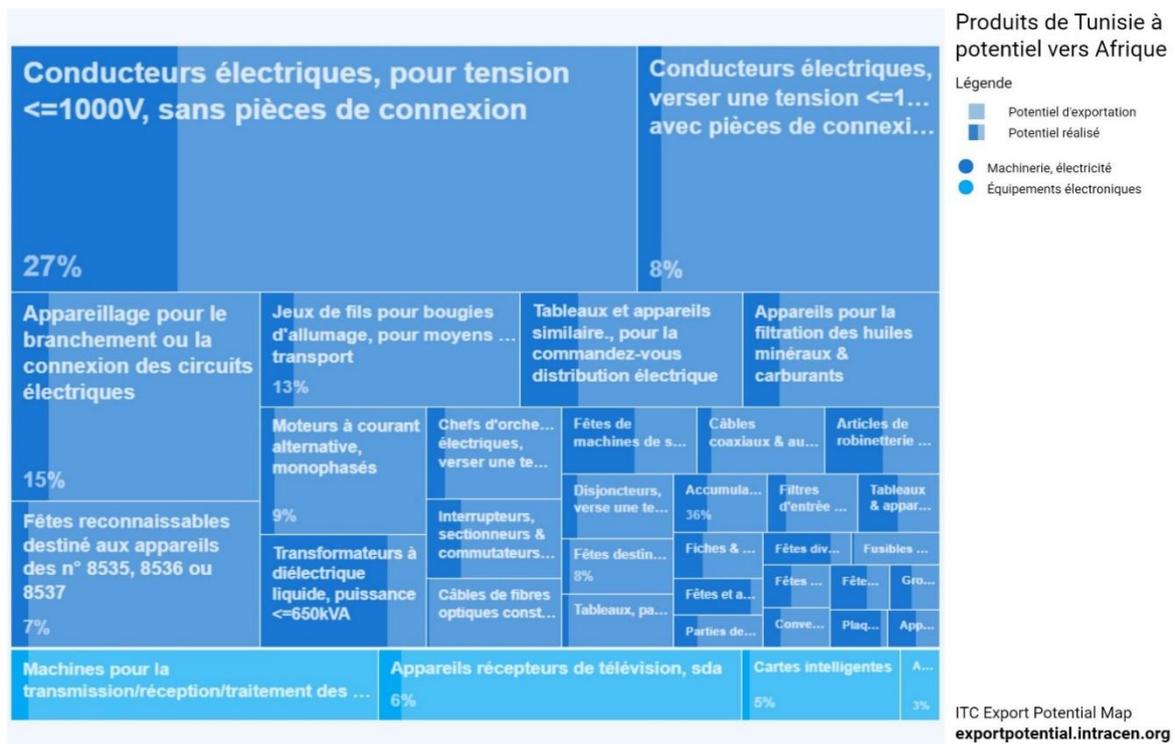
Les principaux produits demandés en Afrique sont les "Machines automatiques de traitement de l'information et leurs unités; lecteurs magnétiques", les "Turboréacteurs, turbopropulseurs et autres turbines à gaz", les "Parties et accessoires destinés exclusivement ou principalement aux machines ou appareils des n° 8469 à 8472", les "Machines et appareils utilisés exclusivement ou principalement pour la fabrication des lingots, des plaquettes ou des dispositifs à semi-conducteur, des circuits intégrés électroniques ou des dispositifs d'affichage à écran plat; machines et appareils visés à la note 11 C) du chapitre 84; parties et accessoires"...etc. Le vecteur d'offre de la Tunisie converge, ainsi significativement vers le vecteur de demande du continent africain.

Il faut mentionner que la situation de l'Afrique du Sud reflète à la fois un détournement et non une création du commerce du fait du manque de compétitivité du pays face à des fournisseurs non africains. L'Afrique du Sud est, comme nous l'avons souligné dans les parties précédentes, joue le rôle de maison mère dans la région de l'Afrique australe et la communauté régionale de la SADC. Cela se révèle clairement avec le positionnement fort du pays en tant qu'exportateur et importateur de produits issus de ce groupe (Code 84_nv2). Cela concerne, également, plusieurs autres sous-secteurs et filières, essentiellement le sous-secteur de produits "machinerie et électricité" et le sous-secteur de "Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties ...".

Potentiel d'exportation du secteur des produits de "Machinerie, Électricité-Équipements électroniques"

Le secteur des produits de "Machinerie, Électricité et équipements électroniques", est le 2^{ème} secteur exportateur après le secteur des produits alimentaires transformés ou conservés. Il regroupe les deux groupes de produits 85 et 84. Ce secteur exporte aux alentours de 13.5% du total destiné à l'Afrique (environ 16% en 2023). Grâce à sa couverture complète des données sur les marchandises, le Centre du Commerce International (ITC) offre une base de données très détaillée et très riche sur les potentialités commerciales en termes de marchés et de produits. Les calculs du potentiel d'exportation par l'ITC confirment en grande partie les résultats dans ce travail. En effet, le potentiel d'exportation de la Tunisie dans les marchés africains est concentré essentiellement dans ce secteur (22.1% du potentiel total), soit 429 millions de dollars, suivie par les sous-secteurs "Vêtements (8.1%)", "Huiles et matières grasses végétales (7.1%)", "Produits alimentaires transformés ou conservés (5.7%)", "Produits en plastique et caoutchouc (5.4%)", "Produits chimiques (4.7%)", "Instruments de mesure, d'optique, horlogerie et instruments médicaux (4.4%)", "Produits en papier (3.6%) " et les "Véhicules à moteur et pièces (2.6%)".

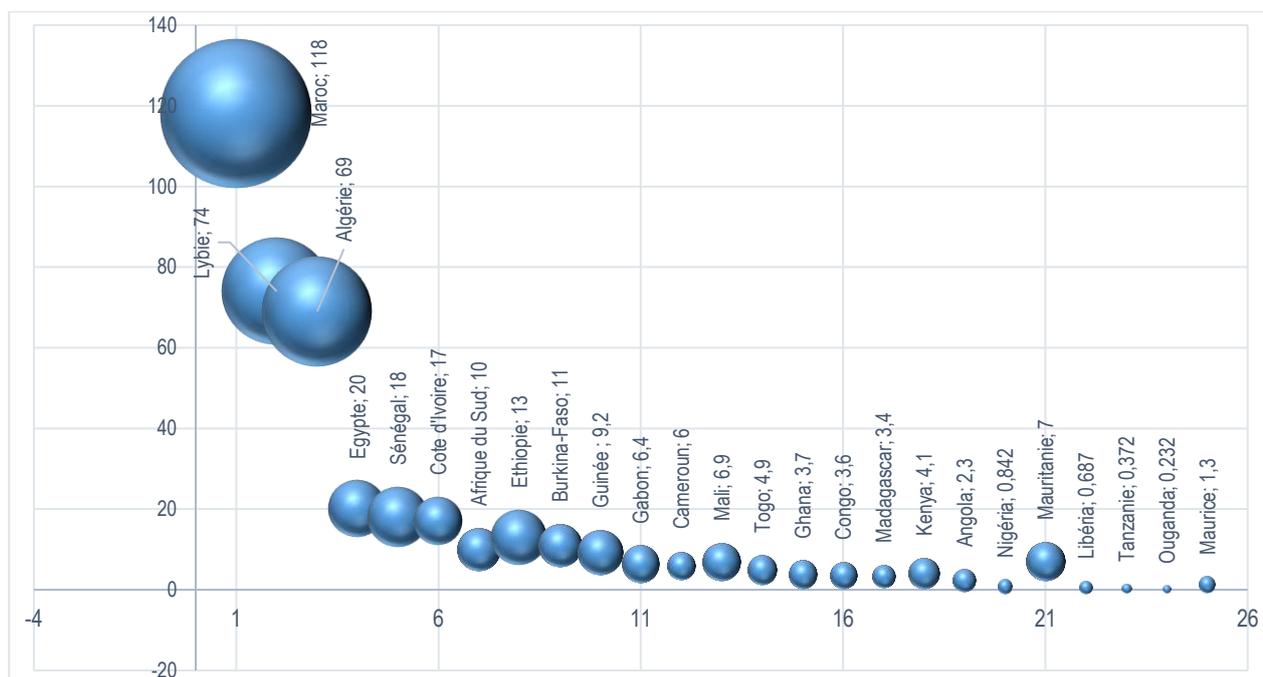
Figure - 54 – Les secteur de "Machinerie, Électricité- Équipements électroniques" : Produits à potentiel de croissance des exportations



Source: ITC Export Potential Map/ ITC Trade Map

Le secteur des produits de "Machinerie, électricité et équipements électroniques" détient, également, 27.8% du total inexploité, soit 320.2%. Le Maroc, la Lybie l'Algérie, l'Égypte, la Côte d'Ivoire et le Sénégal sont les principales destinations à potentialités commerciales élevées pour ces produits avec des parts respectives dans le potentiel d'exportation total (28.7%), (18%), (16.8%), (4.9%), (4.1%) et (4.4%) (Figures-55 et Figure-56-).

Figure 55 - Potentiel à l'export et potentiel inexploité de la Tunisie sur l'Afrique au niveau du secteur de Machinerie-Électricité - Équipements électroniques (Millions de \$) / Principaux marchés africains/ Simulation de l'ITC Export Potential Map

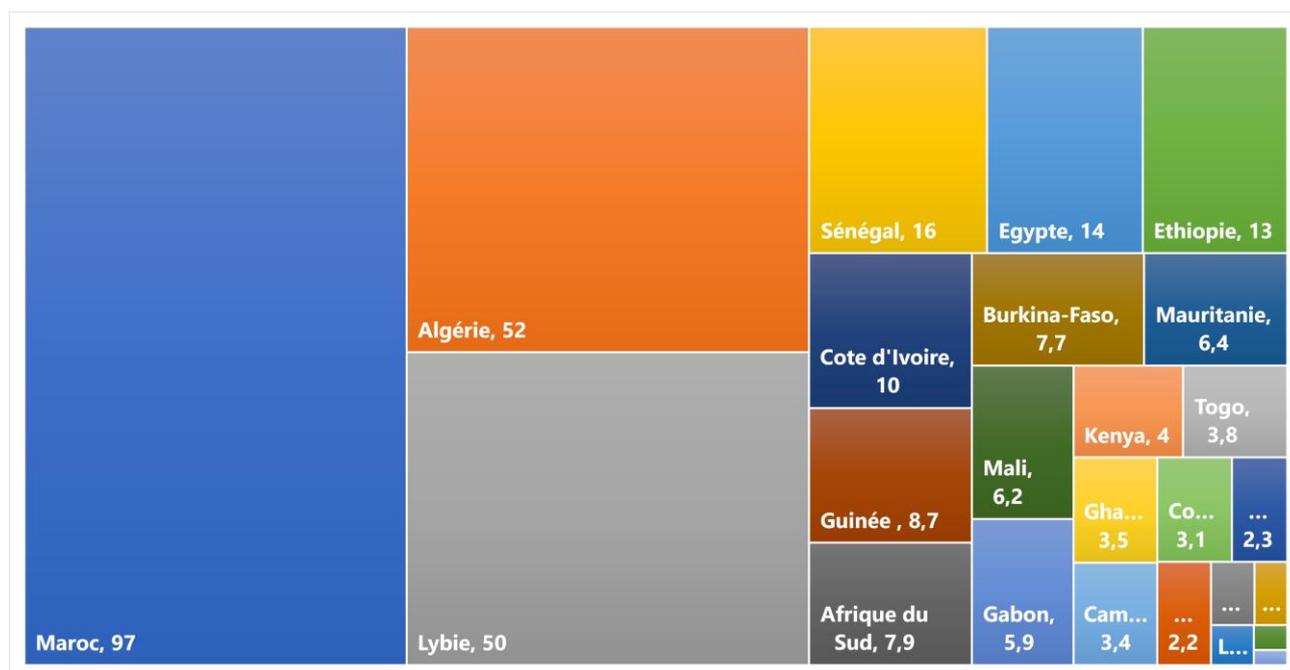


Source : Calculs de l'ITC, basés sur la méthodologie d'évaluation du potentiel d'exportation

Note : La taille de la bulle représente le niveau du potentiel d'exportation inexploité (Potentiel d'ajustement) / Au niveau de l'étiquette, le 1^{er} chiffre désigne le niveau du potentiel à l'export inexploité et le second, le niveau du potentiel inexploité

Ces marchés détiennent l'essentiel du potentiel inexploité par la Tunisie (le Maroc (30.3%), la Lybie (15.6%), l'Algérie (16.2%), l'Égypte (4.4%), la Côte d'Ivoire (3.1%) et le Sénégal (5.0%)). Certaines d'autres économies se révèlent promotrices et porteuses pour ce secteur (Ethiopie (4.1%), la Guinée (2.7%), le Burkina Faso (2.4%), l'Afrique du Sud (2.5%), le Mali (1.9%)...) sont les principales destinations à potentialités commerciales élevées pour ces produits avec des parts respectives dans le potentiel d'exportation total de (28.7%), (18%), (16.8%), (4.9%), (4.1%) et (4.4%) (Figure-56-).

Figure - 56 - Potentiel d'exportation inexploité au niveau du secteur des produits de Machinerie- Électricité – Équipements électroniques (Potentiel d'ajustement en Millions de \$) / Simulation_ l'ITC Export Potential Map



Source : Calculs des auteurs à partir des statistiques de "Export Potential Map/ (ITC Trade Map (2023))

Note : Seuls les pays dont le potentiel d'exportation est au moins égal à 0.6 million de dollars EU sont prise en compte

Les données de ITC Trade Map : Les estimations du potentiel d'exportation sont pour 2028 et les données commerciales allant jusqu'à 2022

✚ Quelques marchés africains à fortes potentialités commerciales pour la Tunisie : la Lybie et la Côte d'Ivoire

Les développements dans les parties précédentes montrent que les principales potentialités commerciales de la Tunisie en Afrique résident dans les régions du nord et l'ouest du continent et quelques partenaires régionaux dans les trois autres zones. Les pays nord africains sont des partenaires naturels pour la Tunisie. Beaucoup de pays de la région de l'Ouest partagent avec la Tunisie certains facteurs, plus particulièrement, l'histoire et les liens coloniaux qui déterminent fortement les flux commerciaux en Afrique. Aussi, ces partenaires ont une façade maritime (non enclavés). Dans ce qui suit, on va se limiter à deux fiches de partenaires à potentialités commerciales pour la Tunisie : la Lybie, la Côte d'Ivoire.

La Lybie : un potentiel non suffisamment exploité et des marges de progression nécessitant une politique commerciale intelligente et proactive pour un positionnement meilleur

La Lybie	
Population : 6.9 Millions	TCAM2015/2022 des importations : 6.2%
PIB par habitant : 6300 Million\$ (2022)	CER communes : UMA /CEN-SAD/COMESA/
Projections de croissance sur la base de la complexité économique jusqu'en 2031 (croissance annuelle, %) : 0.78% (Source: The Atlas of Economic Complexity)	
Potentiel d'exportation : 315 Millions de \$ (Estimation des auteurs)	
Potentiel d'exportation (ITC Export Potential Map) : 551 (320 Millions de \$ + 231 Potentiel inexploité restant dans les produits individuels)	
Potentiel d'exportation : 23.3% du potentiel d'exportation total de la Tunisie en Afrique (ITC Export Potential Map)	
Accord bilatéral d'investissement : Date de signature (19-02-2005) / Date d'entrée en vigueur (22-5-2006)	

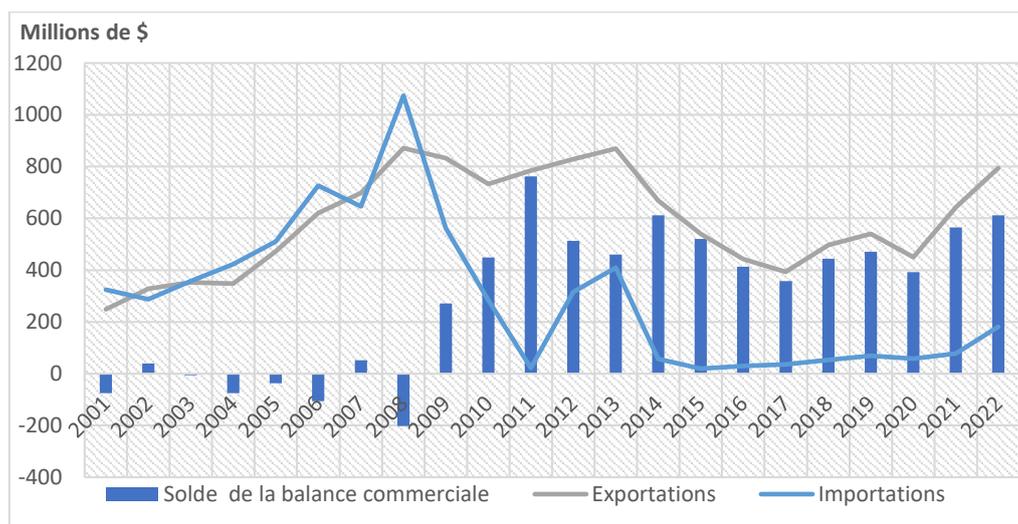
La Tunisie est un partenaire naturel de la Lybie. Elle était jusqu'à 2009 son premier partenaire en Afrique (ensemble du commerce) suivi par l'Égypte et le Maroc. La Tunisie a enregistré une dégradation de sa position avec les pertes de part de marché passant de plus de 2/3 de l'ensemble des échanges intra-région de la Lybie au début des années 2000 (2003 à 2007) à 36% en 2010 et à près de 43% en

2022. Depuis 2010, l'Égypte est devenue le premier partenaire de la Libye et sa part dans le commerce intra-Afrique de cette dernière a fortement augmenté, en passant de 14.6% en 2003 à près de 50% pour la période 2017-2022.

Néanmoins, la Tunisie est désormais un partenaire commercial international secondaire de la Libye en occupant la 15^{ème} place dans le classement de ses principaux partenaires. Elle était son 6^{ème} partenaire commercial en 2003 avec 3.6% de l'ensemble de ses échanges extérieurs de marchandises (6.2% de ses exportations et 2.6% de ses importations). Ce positionnement a connu une dégradation continue pour s'établir à 1.6% en 2022 (15^{ème} place). La balance commerciale de la Tunisie avec la Libye est presque toujours excédentaire à quelques années d'exception. Néanmoins, elle reste fortement dépendante des mouvements de la balance énergétique (Figure-57-).

En ce qui concerne les exportations vers la Libye, la Tunisie est passée entre 2003 et 2022, du 4^{ème} au 8^{ème} fournisseur de la Libye. Sa part de marché a reculé de 35%, passant de 6.2% à 4% des importations libyennes. Cependant, elle figure, toujours, dans le top 10 des principaux fournisseurs du marché libyen malgré la dégradation de son classement qui reste récupérable si certaines conditions se réunissent. Notons que la plupart des économies avancées (Italie, Allemagne, France, Royaume Uni, Corée du Sud...) ont perdu des parts de marché en Libye⁶⁵, et ce au profit de la Chine, la Turquie et les Émirats Arabes Unis (réexportations), à cause de l'intensification de la concurrence.

Figure - 57 – Tunisie_Libye/Échanges commerciaux bilatéraux : exportations, importations et balance commerciale



Source : Calculs des auteurs à partir des statistiques de "Export Potential Map/ (ITC Trade Map (2023))

En effet et en se référant à l'étude de l'ITCEQ sur les "Potentialités commerciales en Libye"⁶⁶ (Hadhri. R (2022), le potentiel d'exportation sur le marché libyen n'est pas suffisamment exploité par la Tunisie. L'étude indique que :

- La Tunisie est le seul pays de l'UMA (supposé le partenaire naturel de chacun de ses 5 membres) qui figure dans le top 20 des exportateurs vers la Libye.
- La Tunisie et l'Égypte sont les seuls pays de l'Afrique qui figurent parmi les 20 premiers exportateurs.
- Parmi les 20 premiers exportateurs vers la Libye, 8 pays font partie de l'UE, dont l'Italie qui occupe la 3^{ème} position en 2022 avec une part de marché de 12.5%, alors qu'elle était, en 2003, son premier fournisseur avec une part de marché de 27.3%.

⁶⁵ Note de la Direction Générale de Trésor française sur les relations commerciales bilatérales de la France avec la Libye / 2022.

⁶⁶ Pour plus de détails voir Hadhri. R (2022) : « Les potentialités commerciales en Libye : un enjeu majeur pour la Tunisie » / Notes et Analyses de l'ITCEQ n°73/2022.

- La Chine et la Turquie se sont hissées respectivement à la 1^{ère} et 2^{ème} position et ce, depuis 2019 (part de marché respective 15.8% et 13.3%), contre 18^{ème} et 12^{ème} position et des parts de marché de 1% et 1.7% en 2001⁶⁷.

Force est de noter que la Turquie est devenue depuis 2021, à la tête de liste avec une part de marché de 14.4% en 2022 et 15.6% en 2021. Les exportations turques ont évolué rapidement, particulièrement, entre 2017 et 2022, passant de 0.9 milliards de dollars à 2.5 milliards de dollars, soit 26.4% en moyenne par an contre 18.2% pour la Chine et 15.1% pour la Tunisie. La Grèce et la Belgique ont enregistré, elles aussi des performances à un rythme exponentiel durant la période 2017-2022 et surtout à partir de 2019. Leurs exportations ont évolué durant cette période à un rythme de 45.2% et 61.7%, respectivement.

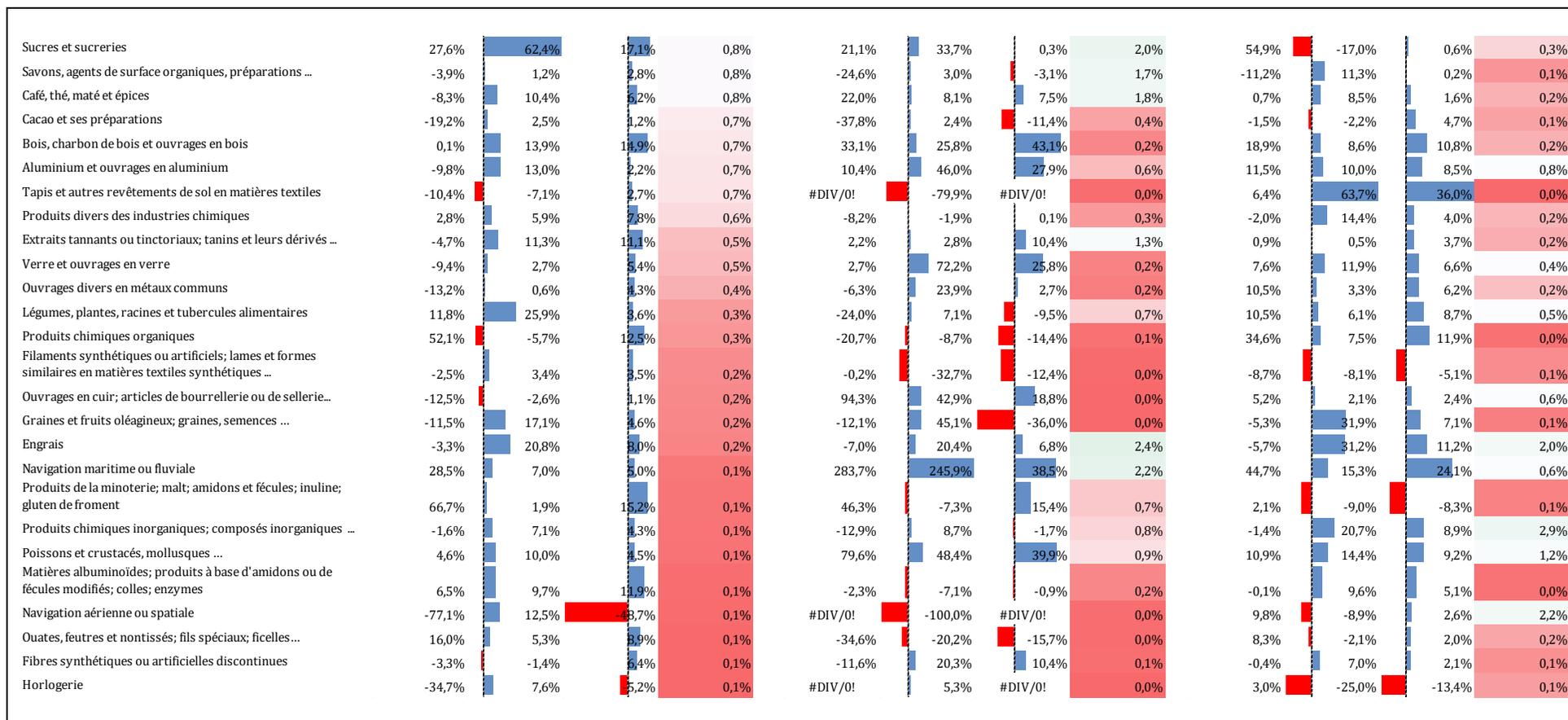
Les exportations tunisiennes vers la Libye sont dominées par les produits alimentaires (les corps gras, les produits laitiers, les pâtes et les produits céréaliers, les conserves végétales...) qui représentent environ 44% des exportations sur la période 2011-2022 et avoisinent le 50% entre 2016 et 2018 contre 30% pour la période 2007-2010 (Tableau-28-). Ces chiffres confirment les résultats d'estimation indiquant l'absence, au niveau agrégé, d'un potentiel inexploité sur ce marché et l'hypothèse avancée par le CCI d'un potentiel inexploité restant dans les produits individuels.

L'étude indique, également, que le ciment, les ouvrages métalliques, la quincaillerie, la céramique et les peintures ont connu une nette baisse de leur part sur la dernière période (2011-2022) laissant la place aux autres produits agricoles, au sucre, au matériel électrique et aux produits pharmaceutiques.

⁶⁷ Des extraits de l'étude de Hadhri. R (2022).

Tableau - 28 - Dynamique des importations libyennes depuis le monde et depuis la Tunisie

	Importations de la Libye depuis le monde	Importations de la Libye depuis le monde	Importations de la Libye depuis le monde	Part dans les importations totales de la Lybie	Exportations de la Tunisie vers la Libye	Exportations de la Tunisie vers la Libye	Exportations de la Tunisie vers la Libye	Part dans les exportations vers la Lybie	Exportations de la Tunisie vers le Monde	Exportations de la Tunisie vers le Monde	Exportations de la Tunisie vers le Monde	Part dans les exportations totales vers le monde
	TCAM 2015/2018	TCAM 2019/2022	TCAM 2015/2022	2019/2022	TCAM 2015/2018	TCAM 2019/2022	TCAM 2015/2022	2019/2022	TCAM 2015/2018	TCAM 2019/2022	TCAM 2015/2022	2019/2022
Tous produits confondus	1,4%	7,9%	5,2%		-2,7%	13,7%	5,7%		3,3%	7,3%	4,0%	
Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties; appareils d'enregistrement ou ...	3,0%	-0,7%	0,5%	8,3%	-26,4%	22,6%	0,6%	4,2%	3,3%	5,0%	3,5%	26,2%
Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques; parties de ces ...	-5,4%	6,6%	5,6%	7,3%	25,3%	18,5%	26,5%	4,9%	0,2%	3,1%	1,2%	3,6%
Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties et a ...	15,4%	-11,8%	10,1%	6,8%	27,0%	-33,8%	3,8%	1,5%	8,8%	-2,6%	2,5%	3,0%
Tabacs ...	26,1%	2,5%	15,9%	3,3%	-11,0%	12,2%	2,2%	0,5%	-7,2%	-2,6%	-1,3%	0,3%
Matières plastiques et ouvrages en ces matières	-7,9%	10,7%	5,9%	3,2%	-9,1%	2,4%	-0,5%	2,7%	12,4%	5,6%	8,3%	3,6%
Produits pharmaceutiques	21,6%	3,0%	5,0%	2,8%	26,0%	0,6%	7,7%	3,0%	15,0%	12,1%	12,3%	0,6%
Lait et produits de laiterie; œufs d'oiseaux; miel naturel ...	-6,9%	8,6%	4,6%	2,5%	-24,2%	4,9%	-8,0%	2,3%	-5,7%	-9,3%	-8,7%	0,2%
Meubles; mobilier médico-chirurgical ...	-13,9%	-4,7%	0,5%	2,4%	30,5%	-1,5%	12,0%	1,1%	12,9%	6,8%	8,5%	1,3%
Vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie	-11,8%	-3,5%	4,7%	1,9%	0,4%	-17,1%	-11,1%	0,1%	1,4%	7,5%	2,0%	3,5%
Ouvrages en fonte, fer ou acier	-0,1%	-1,6%	5,7%	1,9%	-2,4%	-0,9%	12,2%	3,7%	8,0%	2,3%	4,4%	2,0%
Instruments et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle ...	7,9%	-9,7%	1,8%	1,8%	29,9%	-15,9%	13,2%	1,0%	15,1%	4,3%	8,9%	4,2%
Préparations à base de céréales, de farines, d'amidons ...	-7,6%	6,7%	0,8%	1,7%	-12,2%	15,9%	4,7%	6,6%	-5,9%	6,8%	1,9%	0,6%
Huiles essentielles et résinoïdes; produits de parfumerie ...	1,2%	7,5%	5,8%	1,5%	12,4%	-11,4%	0,2%	2,7%	8,8%	-16,2%	-2,9%	0,5%
Produits céramiques	-10,3%	-2,5%	3,2%	1,5%	-9,7%	40,8%	13,8%	1,8%	4,7%	24,0%	9,8%	0,3%
Graisses et huiles animales, végétales ...	9,7%	31,4%	12,2%	1,4%	4,2%	31,4%	8,0%	7,5%	-5,2%	20,8%	-1,2%	5,0%
Préparations de légumes, de fruits ...	-7,9%	5,5%	0,3%	1,3%	-12,1%	85,1%	11,2%	1,8%	-2,1%	53,8%	14,1%	0,2%
Fonte, fer et acier	7,4%	10,5%	5,4%	1,3%	7,9%	68,9%	36,2%	2,1%	28,8%	25,3%	32,8%	1,3%
Viandes et abats comestibles	3,1%	23,7%	5,3%	1,2%	10,9%	0,6%	-3,7%	0,2%	11,9%	10,0%	7,4%	0,0%
Papiers et cartons ...	4,5%	8,2%	-0,4%	1,2%	1,1%	2,9%	2,4%	3,9%	8,5%	20,0%	9,8%	1,0%
Préparations de viande, de poissons, de crustacés ...	8,0%	0,2%	5,4%	1,0%	69,1%	28,0%	52,4%	2,3%	-2,8%	12,0%	8,2%	0,2%
Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc	3,1%	-0,9%	4,2%	1,0%	-29,0%	33,9%	2,5%	0,1%	-14,5%	0,3%	-7,2%	0,1%
Fruits comestibles; écorces d'agrumes ou de melons	-19,2%	26,7%	3,2%	0,9%	-23,7%	23,4%	3,5%	4,4%	4,7%	-0,8%	1,2%	2,0%
Ouvrages divers	-4,8%	-1,5%	22,7%	0,9%	-13,0%	-0,9%	-4,5%	7,7%	-7,3%	-1,6%	-4,4%	0,7%
Sel; soufre; terres et pierres; plâtres, chaux et ciments	-23,2%	-4,2%	-0,1%	0,8%	-21,1%	16,1%	11,6%	8,9%	-9,1%	13,9%	3,5%	1,3%
Ouvrages en pierres, plâtre, ciment, amiante...	-6,8%	6,1%	5,1%	0,8%	-21,7%	42,8%	32,2%	0,3%	-6,6%	24,9%	11,7%	0,2%
Préparations alimentaires diverses	-20,6%	20,9%	8,6%	0,8%	23,0%	20,2%	12,5%	1,6%	15,3%	10,4%	9,5%	0,3%



Source : Calculs des auteurs à partir des données de l'Export Potential Map/ ITC Trade Map

Le repositionnement sur le marché libyen est tributaire, selon l'étude, à certains facteurs endogènes mais aussi exogènes ⁶⁸. A cet égard, l'amélioration de l'environnement politique et les conditions sécuritaires en Libye et la relance de son activité économique, ainsi que l'accélération du processus de reconstruction peuvent offrir des opportunités importantes à la Tunisie sur un marché qui demeure potentiel pour les exportations tunisiennes. Hadhri. R (2022) a souligné, aussi, que **les obstacles liés au financement et aux garanties des transferts bancaires impactent sensiblement les exportations tunisiennes vers le marché libyen.**

Pour se repositionner sur ce marché, la Tunisie doit « *repenser ses relations économiques avec la Libye à travers des initiatives de partenariat avec des pays qui ont réussi à conquérir ce marché, comme la Chine, la Turquie et certains pays de l'Union européenne afin de valoriser les perspectives de coopération* ». Cela peut se faire soit par une coopération classique via les investissements ou une intégration dans des chaînes de valeur dirigées par ces pays ou une relocalisation de certaines phases et activités de ces chaînes. En fait, la Tunisie est l'une de quelques économies africaines qui sont dotées de capacités productives et d'un niveau de maturité et de préparation aux technologies de pointe.

Néanmoins, les projections de la croissance en Libye sur la base de la complexité qui restent limitées (0.78%) délimitent le développement d'un commerce de valeur ajoutée bilatéral autour de chaînes de valeur maghrébines ou africaines. Rappelons qu'au niveau des chaînes de valeur régionales, la participation de la région nord-africaine et, plus particulièrement, maghrébine, est très limitée.

Principaux produits à potentiel de croissance des exportations sur le marché libyen

La Lybie détient, selon les calculs du CCI sur données désagrégées, à elle seule 26.1% du potentiel à l'export de la Tunisie sur l'Afrique, soit une valeur de 506 millions de dollars. Elle détient, également, 17.7% de son total inexploité. Les principaux produits à potentiel d'exportation pour la Tunisie sur le marché libyen sont : les huiles et les corps gras d'origine végétales et animale, les produits de « machinerie et électricité » ; les vêtements ; les produits alimentaires (transformés et conservés) ; les produits minéraux, les produits de papier, les instruments de mesure, les produits chimiques dont les produits pharmaceutiques etc. (Tableau -29-). Les développements du Centre du Commerce International confirment nos résultats d'analyse (Figure-58-). Selon l'ITC Export Potential Map, le potentiel d'exportation de la Tunisie dans le marché libyen se concentre dans les produits alimentaires et agricoles qui représentent 37.5% du potentiel total de la Tunisie en Libye. Néanmoins, les statistiques de l'ITC révèlent un potentiel inexploité très important au niveau des produits de textile, habillement et de machinerie, électricité.

Tableau - 29 - Principaux produits exportés par la Tunisie vers le marché libyen : Potentiel à l'export et potentiel à l'export inexploité (année 2022)

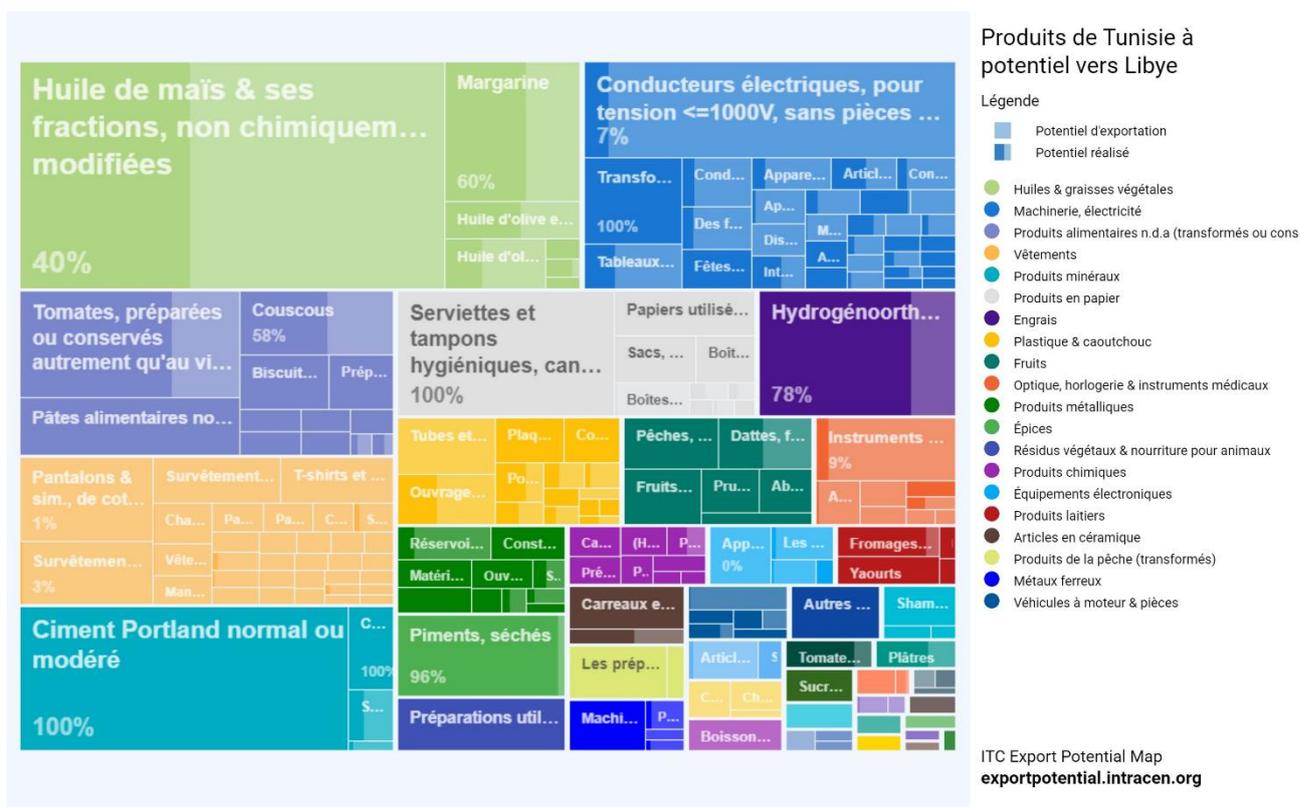
	Potentiel d'exportation en millions de \$	Potentiel d'exportation en % du potentiel de la Tunisie	Potentiel d'exportation en % du total sur la Lybie	Potentiel d'exportation inexploité en millions de \$	Potentiel inexploité en % du potentiel inexploité de la Tunisie	Potentiel inexploité en % du total inexploité sur la Lybie
Huiles et matières grasses végétales	94	68,1%	18,6%	49	74,2%	24,0%
Machinerie, électricité et équipements électroniques	68	15,9%	13,4%	45	13,5%	22,1%
Habillements et textile	52,5	76,1%	10,4%	50,4	31,9%	24,7%
Produits alimentaires transformés ou conservés	47	42,7%	9,3%	8	16,3%	3,9%
Produits minéraux	41	47,1%	8,1%	1,6	4,7%	0,8%
Produits en papier	33	47,8%	6,5%	2,4	10,4%	1,2%
Plastiques et caoutchouc	19	18,3%	3,8%	9	15,5%	4,4%

⁶⁸ Des extraits de l'étude « Les potentialités commerciales en Lybie : un enjeu majeur pour la Tunisie » / Notes et Analyses de l'ITCEQ n°73/2022.

	Potentiel d'exportation en millions de \$	Potentiel d'exportation en % du potentiel de la Tunisie	Potentiel d'exportation en % du total sur la Lybie	Potentiel d'exportation inexploité en millions de \$	Potentiel inexploité en % du potentiel inexploité de la Tunisie	Potentiel inexploité en % du total inexploité sur la Lybie
Fruits	17	11,0%	3,4%	2	2,7%	1,0%
Engrais	16	43,2%	3,2%	0,871	5,1%	0,4%
Optique, horlogerie et instruments médicaux	13	15,3%	2,6%	11	19,0%	5,4%
Produits métalliques	12	17,9%	2,4%	3,3	10,3%	1,6%
Métaux ferreux	5,3	12,3%	1,0%	1,3	4,1%	0,6%
Total	418		82,6%	184		90,1%

Source : Calculs des auteurs à partir des données de l'Export Potential Map/ ITC Trade Map

Figure - 58 - Top 50 des produits tunisiens à potentiel d'exportation sur le marché libyen



Source: ITC Export Potential Map/ ITC Trade Map

La Côte d'Ivoire : Un marché prometteur pour le secteur des composants électriques

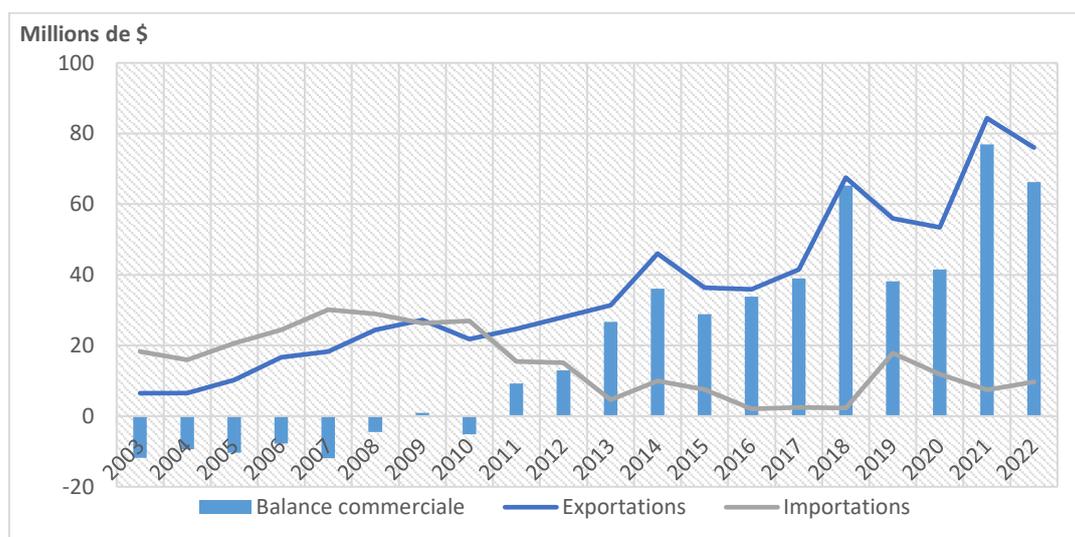
La Côte d'Ivoire	
Population : 28.9 Millions	TCAM2015/2022 des importations :
PIB par habitant : 2390 M\$ 2022	CER communes : UMA /CEN-SAD/COMESA/
Projections de croissance sur la base de la complexité économique jusqu'en 2031 (croissance annuelle, %) : 2.35%	
Source: The Atlas of Economic Complexity	
Potentiel d'exportation : 30 Millions de \$ (Estimation des auteurs)	
Potentiel d'exportation (ITC Export Potential Map) : 91 (35 Millions de \$ + 56 (Potentiel inexploité restant dans les produits individuels)	
Potentiel d'exportation : 4% du potentiel d'exportation total de la Tunisie en Afrique (ITC Export Potential Map)	
Accord commercial bilatéral avec la Tunisie: non	

La Côte d'Ivoire est le 4^{ème} marché africain pour la Tunisie après le Maroc, l'Algérie et la Libye et son 1^{er} marché dans la région subsaharienne. Sa part dans les exportations tunisiennes vers l'Afrique a été multiplié par 3.4 entre 2010 et 2022, passant de 1.1% à 4%. Cependant, la Tunisie est le 9^{ème}

fournisseur africain (commerce intra-africain) de ce pays avec une part de marché de 2.4% contre 9.4% pour le Maroc, 3.1% pour l'Égypte (partenaires nord africains). Notons que le premier partenaire africain de la Côte d'Ivoire est le Nigéria qui a connu après 2014 une dégradation sensible de sa part de marché, passant de 74,1% à 54% en 2022, et ce au profit surtout du Maroc, du Ghana et du Sénégal.

Au niveau mondial, la Tunisie est un fournisseur secondaire pour la Côte d'Ivoire, elle occupe toujours la 40^{ème} place avec une part de marché aux alentours de 0.5% devancée par 8 pays africains entre autres le Nigéria (11.8%), le Maroc (2%), l'Égypte (0.6%). La Chine est, par ailleurs, le premier fournisseur du marché Ivoirien avec une part moyenne de 15% sur la période 2015-2022. Rappelons que le partenaire traditionnel de la Côte d'Ivoire, la France a enregistré une dégradation sensible de sa part de marché qui est passée de 35.1% en 2003 à 6.7% en 2022.

Figure - 59 - Tunisie_Côte d'Ivoire : Échanges commerciaux bilatéraux (en millions de dollar)



Source : Calculs des auteurs à partir des données de l'Export Potential Map/ ITC Trade Map

Depuis l'année 2010, la balance commerciale de la Tunisie avec la Côte d'Ivoire est devenue excédentaire suite à une évolution remarquable des exportations vers ce pays. Le taux de couverture est passé de moins de 35% en 2002 à 783% en 2022 (Figure-59-). Ceci est dû essentiellement aux exportations des "Ciments hydrauliques, y compris les ciments non-pulvérisés, le Gypse, anhydrite et plâtres et le Chaux vive, chaux éteinte et chaux hydraulique " qui représentent près de 14.5% en moyenne des exportations de la Tunisie vers la Côte d'Ivoire sur la période 2019/2022, les "Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties et les appareils d'enregistrement" (13%), les "Ouvrages en fonte, fer ou acier" (12.3%), les "Remorques et semi-remorques pour tous véhicules; autres véhicules (non automobiles, ne circulant pas sur rails) et leurs parties" (11.3%), les "Ouvrages en fonte, fer ou acier" (12.1%), les "Matières plastiques et ouvrages en ces matières" (7.3%) et les "produits en papier et carton" (4.6%) (Tableau-30-).

Par ailleurs, il faut noter que **certains produits ont enregistré une dégradation de leur performance à l'exportation, plus particulièrement, les produits pharmaceutiques et les produits en papier et carton.** Après une période d'expansion notable de leurs exportations allant de 2010 à 2017 (aux alentours de 7.2% des exportations totales), les produits pharmaceutiques subissent une perte de part de marché et une baisse de leur part dans les exportations tunisiennes vers la Côte d'Ivoire (8.7% en 2017 contre 2% en 2021 et 4% en 2022).

Tableau - 30 - Dynamique des importations ivoiriennes depuis le monde et depuis la Tunisie

	Importation de la Côte d'Ivoire depuis le Monde	Importation de la Côte d'Ivoire depuis le Monde	Importation de la Côte d'Ivoire depuis le Monde	Part dans les Importation de la Côte d'Ivoire depuis le Monde	Exportations tunisiennes vers la Côte d'Ivoire	Exportations tunisiennes vers la Côte d'Ivoire	Exportations tunisiennes vers la Côte d'Ivoire	Part dans les exportations de la Tunisie vers la Côte d'Ivoire	Exportations tunisiennes vers le Monde	Exportations tunisiennes vers le Monde	Exportations tunisiennes vers le Monde	Part dans les exportations total de la Tunisie
	TCAM	TCAM	TCAM	En %	TCAM	TCAM	TCAM	En %	TCAM	TCAM	TCAM	En %
	2015/2018	2019/2022	2015/2022	2019/2022	2015/2018	2019/2022	2015/2022	2019/2022	2015/2018	2019/2022	2015/2022	2019/2022
Tous produits confondus	1,9%	18,9%	8,1%		22,9%	16,5%	11,1%		3,3%	11,2%	4,0%	
Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques; parties de ces ...	0,7%	13,0%	5,6%	9,1%	-5,3%	5,9%	-0,9%	3,4%	0,2%	3,1%	1,2%	3,6%
Céréales	10,4%	14,0%	8,7%	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-25,0%	6,1%	-37,7%	0,0%
Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties et a ...	1,7%	19,3%	6,7%	6,7%	8,6%	-0,5%	13,8%	11,3%	8,8%	2,6%	2,5%	3,0%
Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties; appareils d'enregistrement ou ...	10,9%	7,0%	8,3%	5,5%	8,0%	13,5%	13,4%	13,0%	3,3%	5,0%	3,5%	26,2%
Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	11,0%	9,1%	9,7%	5,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	10,9%	14,4%	9,2%	1,2%
Matières plastiques et ouvrages en ces matières	0,9%	18,1%	8,1%	4,6%	10,3%	18,7%	20,5%	7,3%	12,4%	5,6%	8,3%	3,6%
Produits pharmaceutiques	9,1%	9,3%	7,2%	3,4%	-4,1%	13,0%	9,9%	3,0%	15,0%	12,1%	12,3%	0,6%
Fonte, fer et acier	8,0%	25,2%	12,0%	2,8%	66,3%	119,0%	43,6%	0,1%	28,8%	25,3%	32,8%	1,3%
Ouvrages en fonte, fer ou acier	-10,9%	16,1%	2,4%	2,7%	53,0%	16,9%	38,5%	12,1%	8,0%	2,3%	4,4%	2,0%
Produits divers des industries chimiques	9,4%	8,6%	7,6%	2,3%	-13,2%	-23,5%	-12,4%	0,4%	-2,0%	14,4%	4,0%	0,2%
Sel; soufre; terres et pierres; plâtres, chaux et ciments	4,7%	15,4%	9,1%	2,3%	81,1%	-14,3%	9,6%	14,4%	-9,1%	13,9%	3,5%	1,3%
Papiers et cartons; ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton	11,0%	14,1%	10,6%	1,7%	-8,1%	26,2%	-5,3%	4,6%	8,5%	20,0%	9,8%	1,0%
Engrais	-15,6%	20,1%	9,8%	1,4%	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	-5,7%	31,2%	11,2%	2,0%
Tabacs et succédanés de tabac fabriqués; produits, contenant ou non de la nicotine, destinés ...	6,1%	2,3%	4,8%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-7,2%	2,6%	-1,3%	0,3%
Produits chimiques organiques	8,6%	16,5%	10,1%	1,2%	-3,1%	68,1%	-16,3%	0,0%	34,6%	7,5%	11,9%	0,0%
Meubles; mobilier médico-chirurgical; articles de literie et similaires; luminaires et appareils ...	2,0%	22,9%	10,3%	1,1%	5,4%	13,0%	7,5%	1,7%	12,9%	6,8%	8,5%	1,3%
Instruments et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle ...	6,8%	20,0%	9,9%	1,0%	19,6%	-0,4%	8,2%	2,7%	15,1%	4,3%	8,9%	4,2%
Boissons, liquides alcooliques et vinaigres	9,4%	15,8%	10,8%	1,0%	43,1%	-59,0%	-15,0%	0,1%	-9,3%	9,8%	-6,8%	0,2%
Produits chimiques inorganiques; composés inorganiques ou organiques de métaux précieux, d'éléments ...	11,1%	16,0%	15,0%	1,0%	-5,3%	57,5%	13,3%	2,3%	-1,4%	20,7%	8,9%	2,9%
Huiles essentielles et résinoïdes; produits de parfumerie ou de toilette préparés et préparations ...	6,6%	-5,5%	0,8%	0,9%	188,4%	241,6%	151,6%	0,2%	8,8%	16,2%	-2,9%	0,5%
Viandes et abats comestibles	0,6%	18,2%	7,1%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	11,9%	10,0%	7,4%	0,0%
Préparations à base de céréales, de farines, d'amidons, de féculés ou de lait; pâtisseries	18,0%	1,3%	10,4%	0,9%	53,7%	-48,5%	-16,6%	0,2%	-5,9%	6,8%	1,9%	0,6%
Lait et produits de la laiterie; œufs d'oiseaux; miel naturel; produits comestibles d'origine ...	-2,1%	18,4%	7,5%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-5,7%	9,3%	-8,2%	0,2%
Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc	-5,7%	8,3%	2,5%	0,9%	24,5%	154,3%	47,6%	0,8%	-14,5%	0,3%	-7,2%	0,1%
Autres articles textiles confectionnés; assortiments; friperie et chiffons	-5,6%	10,9%	2,5%	0,8%	-38,5%	179,8%	45,3%	0,9%	-0,1%	9,1%	4,1%	2,0%
Produits céramiques	8,5%	20,5%	15,5%	0,8%	36,1%	29,8%	20,9%	2,9%	4,7%	24,0%	9,8%	0,3%

Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires	3,7%	9,9%	4,7%	0,5%	0,0%	-100,0%	0,0%	0,0%	10,5%	6,1%	8,7%	0,5%
Produits de la minoterie; malt; amidons et féculés; inuline; gluten de froment	0,8%	16,6%	6,4%	0,5%	-5,4%	0,0%	-100,0%	1,0%	2,1%	9,0%	-8,3%	0,1%
Graisses et huiles animales, végétales ou d'origine microbienne et produits de leur dissociation; ...	7,3%	18,6%	4,4%	0,5%	-5,0%	1,9%	12,8%	1,8%	-5,2%	20,8%	-1,2%	5,0%
Préparations alimentaires diverses	-3,0%	12,8%	4,0%	0,5%	51,5%	21,6%	37,5%	0,4%	15,3%	10,4%	9,5%	0,3%
Extraits tannants ou tinctoriaux; tanins et leurs dérivés; pigments et autres matières colorantes; ...	12,4%	8,9%	7,0%	0,4%	239,3%	-5,4%	59,4%	1,1%	0,9%	9,5%	3,7%	0,2%
Savons, agents de surface organiques, préparations pour lessives, préparations lubrifiantes, ...	6,0%	13,8%	9,0%	0,4%	-12,6%	-0,3%	0,4%	0,3%	-11,2%	11,3%	0,2%	0,1%
Verre et ouvrages en verre	6,0%	16,4%	8,3%	0,4%	375,2%	51,7%	139,1%	1,6%	7,6%	11,9%	6,6%	0,4%
Sucres et sucreries	44,2%	44,6%	39,1%	0,3%	34,0%	-7,2%	25,8%	0,4%	54,9%	17,0%	0,6%	0,3%
Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes	0,4%	10,5%	9,1%	0,3%	0,0%	-64,7%	0,0%	0,2%	-2,1%	53,8%	14,1%	0,2%
Ouvrages divers en métaux communs	5,8%	3,6%	6,8%	0,3%	54,0%	-25,1%	29,9%	1,0%	10,5%	2,3%	6,2%	0,2%
Coton	1,6%	0,7%	1,4%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-5,9%	2,0%	-3,8%	0,2%
Cuivre et ouvrages en cuivre	15,2%	8,2%	9,1%	0,3%	88,5%	79,5%	53,0%	0,6%	18,5%	16,6%	7,2%	0,7%
Outils et outillage, articles de coutellerie et couverts de table, en métaux communs; parties ...	-14,3%	9,8%	-1,9%	0,3%	-23,3%	-11,2%	-4,2%	0,1%	0,7%	8,8%	-3,9%	0,0%
Produits de l'édition, de la presse ou des autres industries graphiques; textes manuscrits ...	-6,1%	22,6%	4,3%	0,3%	-17,8%	17,8%	-10,2%	0,2%	3,6%	10,7%	5,5%	0,1%
Chaussures, guêtres et articles analogues; parties de ces objets	6,6%	1,3%	4,6%	0,2%	122,4%	0,0%	23,1%	0,0%	5,4%	9,6%	4,3%	2,7%
Ouates, feutres et nontissés; fils spéciaux; ficelles, cordes et cordages; articles de corderie	41,8%	22,2%	26,6%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	8,3%	2,1%	2,0%	0,2%
Filaments synthétiques ou artificiels; lames et formes similaires en matières textiles synthétiques ...	-14,0%	3,1%	-2,1%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-8,7%	3,1%	-5,4%	0,1%
Fruits comestibles; écorces d'agrumes ou de melons	2,9%	18,4%	9,3%	0,2%	-12,7%	59,9%	23,8%	0,8%	4,7%	10,8%	1,2%	2,0%
Vêtements et accessoires du vêtement, autres qu'en bonneterie	5,9%	16,8%	6,8%	0,2%	221,6%	391,9%	62,4%	0,1%	5,2%	1,6%	2,1%	10,4%
Autres fibres textiles végétales; fils de papier et tissus de fils de papier	8,9%	15,0%	9,7%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,9%	4,9%	5,5%	0,2%
Fibres synthétiques ou artificielles discontinues	17,8%	3,2%	15,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-0,4%	1,0%	2,1%	0,1%
Bois, charbon de bois et ouvrages en bois	19,0%	25,4%	20,1%	0,1%	426,6%	54,2%	40,9%	0,1%	18,9%	8,6%	10,8%	0,2%
Café, thé, maté et épices	5,5%	7,3%	7,6%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	8,5%	1,6%	0,2%
Ouvrages en cuir; articles de bourrellerie ou de sellerie; articles de voyage, sacs à main ...	2,0%	6,9%	6,6%	0,1%	52,6%	-8,9%	19,3%	0,1%	5,2%	2,1%	2,4%	0,6%
Matières albuminoïdes; produits à base d'amidons ou de féculés modifiés; colles; enzymes	-0,9%	10,9%	4,8%	0,1%	13,0%	27,7%	9,2%	0,6%	-0,1%	9,6%	5,1%	0,0%
Minerais, scories et cendres	13,6%	23,7%	0,8%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	17,0%	24,5%	0,0%
Autres produits d'origine animale, non dénommés ni compris ailleurs	74,6%	13,2%	24,5%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-36,8%	6,8%	-29,5%	0,0%
Préparations de viande, de poissons, de crustacés, de mollusques, d'autres invertébrés aquatiques ...	5,9%	10,9%	7,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-2,8%	12,0%	8,2%	0,2%
Véhicules et matériel pour voies ferrées ou similaires et leurs parties; appareils mécaniques ...	-5,6%	12,1%	3,2%	0,1%	0,0%	-100,0%	0,0%	0,0%	1,6%	34,1%	-14,2%	0,0%
Horlogerie	1,3%	27,1%	13,7%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,0%	25,0%	-13,4%	0,1%

Source : Calculs des auteurs à partir des données de l'Export Potential Map/ ITC Trade Map

Principaux produits à potentiel de croissance des exportations sur le marché ivoirien

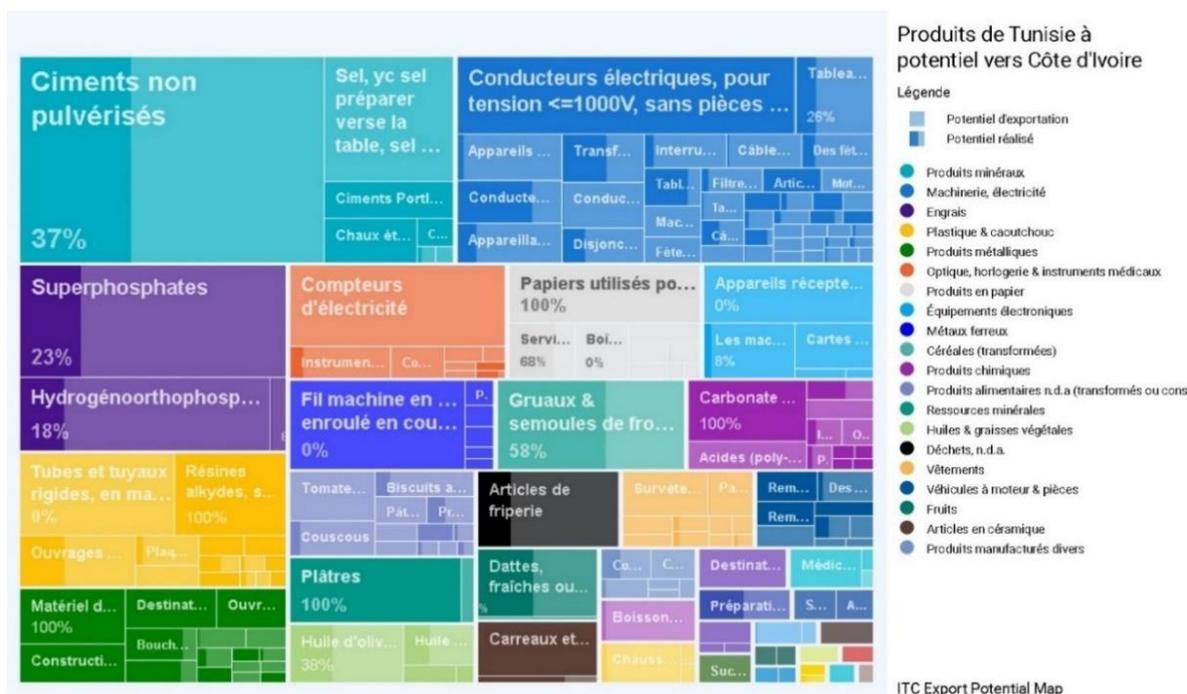
La Côte d'Ivoire détient, selon les calculs du CCI sur données désagrégées, **4.3%** du potentiel à l'export de la Tunisie sur l'Afrique, soit une valeur de **84** millions de dollars. Elle détient, également, **4.33%** de son total inexploité, soit 50 millions de dollars. Les principaux groupes de produits à potentiel d'exportation pour la Tunisie sur le marché ivoirien sont les produits de "Machinerie et électricité et équipements électroniques" ; les "Produits minéraux", les "engrais", les "Produits en plastique", les "Produits métalliques", les "Produits alimentaires (transformés et conservés)" ; les "Produits d'Optique, horlogerie et instruments médicaux", les huiles et les corps gras d'origine végétales et animale, ...etc. Les développements de l'ITC_Trade_Map confirment nos résultats d'analyse (Figure-60-). Selon l'ITC Export Potential Map, la répartition du potentiel d'exportation de la Tunisie dans le marché ivoirien illustre une certaine diversification permettant de consolider le positionnement de la Tunisie sur ce marché au travers la ZLECAf (Tableau-31-).

Tableau - 31 - Principaux produits exportés par la Tunisie vers la Côte d'Ivoire : Potentiel à l'export et potentiel d'exportation inexploité

	PE en millions de \$	PE en % du potentiel du pays	PE en % du total sur la Côte d'Ivoire	PEI en millions de \$	PEI en % du PEI de la Tunisie	PEI en % du PEI total sur la Côte d'Ivoire
<i>Machinerie, électricité et équipements électroniques</i>	17,1	4,0%	20,4%	10,1	3,0%	20,2%
<i>Produits minéraux</i>	14	16,1%	16,7%	8,4	24,7%	16,8%
<i>Engrais</i>	6,5	17,6%	7,7%	4,8	28,2%	9,6%
<i>Plastique et caoutchouc</i>	5,7	5,5%	6,8%	3,2	5,5%	6,4%
<i>Produits métalliques</i>	3,8	5,7%	4,5%	0,619	1,9%	1,2%
<i>Optique, horlogerie et instruments médicaux</i>	4	4,7%	4,8%	3,8	6,6%	7,6%
<i>Produits en papier</i>	3,4	4,9%	4,0%	1,3	5,7%	2,6%
<i>Métaux ferreux</i>	2,8	6,5%	3,3%	2,7	8,4%	5,4%
<i>Produits alimentaires (transformés ou conservés)</i>	2,6	2,4%	3,1%	2,2	4,5%	4,4%
<i>Produits chimiques</i>	2,7	2,5%	3,2%	1,1	2,2%	2,2%
<i>Céréales transformés</i>	2,6	1,7%	3,1%	0,976	0,7%	2,0%
<i>Vêtements</i>	2,1	2,3%	2,5%	1,9	6,3%	3,8%
<i>Ressources minérales</i>	1,9	9,0%	2,3%	0,163	2,5%	0,3%
<i>Huiles et matières grasses végétales</i>	1,7	1,2%	2,0%	0,919	1,4%	1,8%
<i>Véhicules à moteur et pièces</i>	1,4	2,8%	1,7%	0,709	2,2%	1,4%
total	72,3		86,1%	42,886		85,8%

Source : Calculs des auteurs à partir des données de l'Export Potential Map/ ITC Trade Map

Figure - 60 - Top 50 des produits tunisiens à potentiel d'exportation sur le marché ivoirien



Source: ITC Export Potential Map/ ITC Trade Map

Pour consolider son positionnement sur le marché ivoirien, la Tunisie devrait adopter une politique commerciale guidée par une diplomatie dynamique et active qui peut cibler toute la région de l'Afrique de l'Ouest. Il faudrait également encourager les relations économiques avec la Côte d'Ivoire qui participe de 4,4% au commerce intra-africain. Comme pour la Libye et la plupart des économies africaines, les partenariats et la coopération avec les grands fournisseurs de la région (pays européens (plus particulièrement la France, l'Italie et l'Allemagne) et, la Chine et la Turquie) constituent un axe stratégique très important qui devrait être intégré dans la politique commerciale de la Tunisie. Cela peut se faire soit par une coopération classique via les investissements tunisiens à l'étranger et l'implantation sur place dans un processus d'internationalisation des entreprises tunisiennes, ou à travers le renforcement des liens en amont et en aval des CVM, ou une intégration dans des chaînes de valeur régionales.

Un autre facteur peut renforcer, également, les relations commerciales avec la Côte d'Ivoire dans un contexte d'échanges en termes de valeur ajoutée, consiste en le niveau de complexité faible qui reflète un secteur productif non développé et une industrialisation limitée. Les projections de la croissance en Côte d'Ivoire sur la base de la complexité sont estimées à 2,4% par an au cours des 10 prochaines années et vont améliorer la demande adressée aux marchés internationaux pour des produits faiblement et moyennement complexes.

Etude de cas : Le marché ivoirien des composants électriques est porteur pour les produits tunisiens

L'amélioration de l'accès à l'électricité en Côte d'Ivoire est un élément essentiel pour le processus de développement de la société, entre autres, pour la promotion des activités productives. Dans ce contexte Le gouvernement ivoirien a lancé en 2014 un programme national l'Électricité Pour Tous (PEPT)". Le document du CEPEX (2019)⁶⁹ identifie 3 types de besoins pour ce marché à savoir la maintenance continue du réseau, les équipements haute tension et extrêmement haute tension et les composants

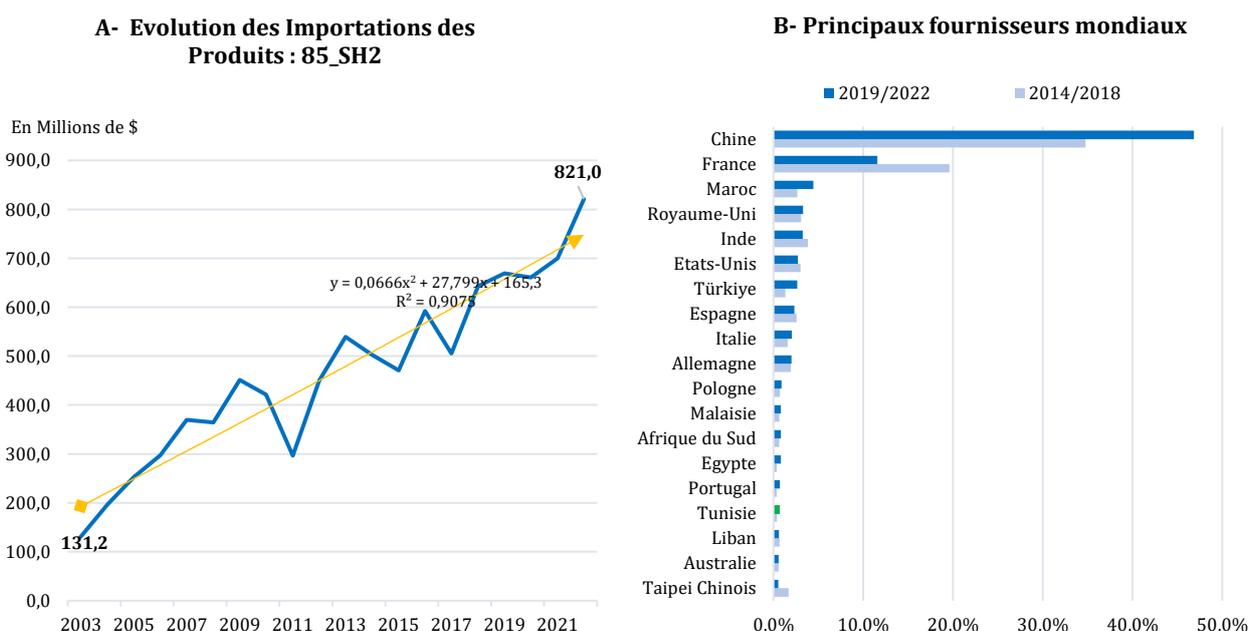
⁶⁹ CEPEX (2019) : « La Côte d'Ivoire : Un marché porteur pour le secteur des composants électriques » ; Market Snapshot Report n°4 du CEPEX ;

électriques nécessaires pour le logement et les industries. Selon cette répartition, la demande adressée aux fournisseurs des composants électriques englobe les différents segments de la chaîne de valeur du secteur énergétique (production - transport - distribution - commercialisation - consommation) pour répondre aux besoins de développement dans la dynamique des différents pôles industriels, des PME et des besoins des citoyens pour accroître leur bien-être individuel.

Le sous-secteur des composants électriques (HS2 85) est le 5^{ème} en termes d'importation (5.6% sur la période 2019/2022). En effet et comme indiqué ci-dessus, les importations ivoiriennes de composants électriques ont évolué entre 2003 et 2022 de 526%, soit un accroissement de 10% par an. Les importations ont diminué d'environ 90 millions de dollars entre 2016 et 2017, pour s'inscrire à la hausse atteignant plus de 669 millions de dollars à la fin 2019. Durant la pandémie de la Covid-19, les importations de ces produits sont restées stables. Elles se sont inscrites par la suite à la hausse pour atteindre en 2022, une valeur de 821 millions de dollars, soit un accroissement moyen de 7% par an.

Les importations ivoiriennes de composants électriques en 2022 sont dominées par les exportations des entreprises chinoises qui représentaient 48.4% des importations totales. Quatre pays africains sont présents dans la liste des 20 premiers fournisseurs des produits "Machines et équipements électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement et de reproduction du son, appareils d'enregistrement et de reproduction d'images et de sons télévisés, ainsi que parties et accessoires de ces articles" avec des parts de marché relativement faibles par rapport à la Chine et la France, le partenaire historique des pays africains francophones. Seul le Maroc figure dans le top5 avec une part de marché de 3.1%, mais aussi avec une perte de part de marché significative par rapport à 2020 et 2021. La Tunisie occupe la 16^{ème} au niveau international et la 4^{ème} après le Maroc, l'Afrique du Sud et l'Égypte au niveau africain avec une part de marché de 0.7% contre 1.3% en 2021 et ce, bien qu'elle ait l'avantage comparatif révélé (ACR) le plus élevé dans le continent. La mise en œuvre de la ZLECAf peut offrir aux entreprises tunisiennes spécialisées dans les composants électriques l'occasion pour explorer les potentialités énormes, non seulement sur le marché ivoirien, mais aussi sur l'ensemble de la région de l'Afrique de l'Ouest. (Figure-61-Aet B).

Figure - 61 - Produits : 85_HS2 (Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties...) : Dynamique des importations ivoiriennes et principaux fournisseurs mondiaux



Source : Calculs des auteurs à partir des données de l'ITC Trade Map

Avant la création de la ZLECAf, la Tunisie et la Côte d'Ivoire ne disposaient pas d'accords préférentiels sur le commerce des biens et services. Néanmoins, la Côte d'Ivoire n'applique aucune barrière non tarifaire. L'accès au marché des équipements et matériels électriques au niveau du secteur public se fait, par des appels d'offres internationaux pour les grands travaux, et des appels d'offres nationaux pour les moyens et petits travaux (réservés aux entreprises locales ou aux entreprises ayant une représentativité sur place). Par ailleurs et selon le Market Snapshot Report du CEPEX, les importations ivoiriennes d'équipements et matériels électriques sont soumises à des droits de douane estimés à un taux variant entre **26,5% et 42,5%** selon les produits concernés. Les équipements électriques sont soumis aux directives normatives émises par les acteurs du secteur. **La libéralisation tarifaire dans le cadre de la ZLECAf va générer une augmentation des exportations tunisiennes pour ce groupe de produits entre 61% ($26.5\% * e^{0.833}$) et 98% ($42.5\% * e^{0.833}$), toutes choses égales par ailleurs.**

Conclusion et recommandations

Le renforcement de l'intégration régionale fait partie intégrante des nouveaux choix stratégiques de la Tunisie au plan économique. L'accord établissant la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), l'un des 15 projets phares de l'UA et de l'Agenda 2063 et annonçant la création du plus grand bloc commercial du monde avec 54 États membres et une population d'environ 2.5 Milliard d'habitants à l'horizon 2050, est, à cet égard, plein de promesses.

La nouvelle étape de l'intégration régionale africaine peut offrir des opportunités énormes à la Tunisie et ses secteurs productifs essentiellement manufacturiers et plus particulièrement, aux petites et moyennes entreprises industrielles pour être plus efficaces, réaliser des économies d'échelle, être plus compétitives, plus intégrées et plus spécialisées et surtout pour s'internationaliser.

L'examen des effets possibles, directs et implicites de la mise en œuvre du protocole de commerce des marchandises (démantèlement tarifaire/amélioration de la facilitation du commerce/réduction des barrières non tarifaires) de la ZLECAf sur les exportations tunisiennes vers les partenaires africains, indique que, bien que le démantèlement tarifaire proposé par l'accord de la ZLECAf soit une condition nécessaire pour tirer profit de la libéralisation des échanges, elle reste non suffisante.

À cet égard, le recours à l'analyse basée sur les indicateurs liés au commerce est une tentative d'identification des effets de "création" et de "détournement" de commerce suite à la mise en œuvre de l'accord.

Les différents indicateurs utilisés dans cette étude suggèrent des perspectives motivantes des bienfaits, essentiellement en termes de croissance des exportations qui devraient être attendus de l'adhésion de la Tunisie à ZLECAf. Il montre, en outre, que la ZLECAf est plus susceptible d'entraîner des effets de création de commerce avec un détournement limité du commerce pour la Tunisie, en particulier dans le commerce des produits manufacturés.

En fait, la structure du commerce africain montre que presque tous les pays importent des produits manufacturés et exportent des produits de base. En outre, seule la Tunisie, s'est révélée avoir un avantage comparatif révélé (ACR) sur les produits manufacturés. La Tunisie est, également, la frontière d'efficacité continentale en termes de complexité économique (diversification – sophistication- contenu technologique dans les exportations)

Les résultats de l'analyse basée sur les indicateurs liés au commerce combinés avec ceux du modèle gravitationnel indiquent, également, des possibilités attrayantes de création de commerce, plus particulièrement d'augmentation des exportations manufacturières, de la mise en œuvre de la ZLECAf pour la Tunisie, à l'encontre des autres pays du continent.

L'analyse du modèle de gravité a révélé un effet net direct positif de création de commerce pour la Tunisie grâce à la mise en œuvre de la ZLECAf. Compte tenu des résultats du modèle de gravité appliqué sur les exportations tunisiennes, avec une élasticité-prix à l'importation incluant les droits de douane de -2.3, le résultat montre qu'une réduction de **10 %** du prix à l'importation entraîne une augmentation des exportations tunisiennes vers l'Afrique de **23%**, ce qui indique la création potentielle de commerce par la Tunisie dans l'espace africain une fois la libéralisation tarifaire proposée par la ZLECAf est appliquée.

La simulation de l'effet net, sur les exportations tunisiennes, de la libéralisation tarifaire dans le cadre de la ZLECAf supposée réduire le tarif moyen du continent de **8,7 % à 0% par** rapport au scénario de référence sans ZLECAf, conduit à l'augmentation des exportations tunisiennes de **20.01%**, soit **322** millions de dollars (année 2020).

Par ailleurs, l'effet de la réduction des barrières non tarifaires (BNT) et l'amélioration des mesures de facilitation du commerce (FC) dépasse largement celui de la seule libéralisation tarifaire et les impacts

deviennent plus importants avec le temps. Ainsi, l'ajout d'une réduction de **30%** des coûts de transaction à l'effet net de la seule suppression des droits de douane entraînerait une augmentation des exportations tunisiennes de **176%**, soit **2,7** milliards de dollars par rapport au scénario de référence sans ZLECAf. Avec une réduction de **50%** des coûts commerciaux, cette augmentation pourrait atteindre **4.33** milliards de dollars.

Le modèle de gravité utilisé permet, également, de déceler les effets implicites sur les exportations de la mise en œuvre complète de la ZLECAf qui consistent en la valorisation du potentiel inexploité sur les marchés africains qui pourrait se libérer une fois l'accord de libre-échange intégralement appliqué. Les résultats de l'estimation du modèle sur données agrégés indiquent que la Tunisie n'a pas encore exploité la totalité de son potentiel d'exportation sur l'Afrique. Le potentiel inexploité, représente **10 %** des potentialités existantes, soit **0.168** milliards de dollars. Au niveau individuel (somme des potentiels inexploités uniquement des pays), le potentiel inexploité avoisine **0.34** milliards de dollars, soit environ **20%** du potentiel total à l'export.

L'analyse montre que **74.6%** du potentiel d'exportation (**52%** sur les marchés algériens et libyen) et **73%** du potentiel inexploité du pays se trouve dans la région nord-africaine, soit respectivement **1.3** milliards de dollars et **245.2** millions de dollars. La région de l'Afrique occidentale est le deuxième partenaire du pays avec **16%** du potentiel d'exportation et **17%** du potentiel inexploité sur le continent, soient **271** et **57.2** millions de dollars.

Force est de noter que pour certains marchés régionaux, les exportations enregistrées dépassent les exportations potentielles, cela peut être dû à la performance exceptionnelle des exportations d'un exportateur de certains produits/ groupes de produits ou vers certains marchés tout en négligeant d'autres produits/secteurs/marchés. Rappelons que la valeur du potentiel inexploité signale la marge de croissance pour les exportations si les frictions, par exemple sous la forme de réglementations ou d'incompatibilité entre acheteurs et vendeurs, peuvent être surmontées (ITC_Trade Map/Potentiel d'Exportations). Ainsi, cette situation signifie que le potentiel à l'export existant a été épuisé et qu'il est nécessaire de développer la coopération économique et commerciale bilatérale par d'autres canaux.

En ce sens, le recours à l'analyse sur des données désagrégées (les calculs du Centre du commerce international (CCI) indique que Le potentiel à l'export sur le marché africain s'avère énorme (près de **2 milliards de dollars**) avec des marges d'expansion considérables. Le potentiel inexploité par la Tunisie sur l'Afrique avoisine **60%** du potentiel total, soit **1.15** milliards de dollars contre **15%** seulement au niveau agrégé. La Lybie détient, à elle seule, **26.1%** du potentiel à l'export de la Tunisie sur l'Afrique, soit une valeur de **506** millions de dollars et **17.7%** de son total inexploité, soit **204** millions de dollars.

Les produits des filières "Machinerie, électricité et équipements électroniques" détiennent environ **22%** du potentiel total du pays et **29%** de son potentiel inexploité sur le continent avec un taux de réalisation en deçà de **22%** d'un potentiel total de **428** millions de dollars. Les produits d'habillement viennent en seconde position avec un taux de réalisation d'environ **5%** et un potentiel total de **157** millions de dollars, soit **8%** du potentiel total. Le potentiel inexploité du sous-secteur avoisine **13%** du total inexploité par la Tunisie

Compte tenu de ces résultats et de l'objectif de réaliser le potentiel inexploité sur les marchés africains, il importe d'intensifier les efforts de politique publique au double plan stratégique et opérationnel.

Au plan stratégique, il s'agit de :

- *Élaborer une stratégie nationale d'insertion, d'intégration et de positionnement sur le continent africain* qui adopte une vision claire, stratégique et partagée par l'ensemble des intervenants en adoptant une approche participative et une démarche intégrée (i), retrace les réalisations et identifie les points forts et les défaillances pour une co-diversification optimisée et orientée des produits (ii), fixe des objectifs et des politiques à mettre en œuvre pour exploiter les avantages

et les opportunités qu'offre la ZLECAf et, aussi, des priorités permettant de guider les choix et d'orienter les politiques d'ordre géo-économique du pays, dont la triangulation du commerce (iii), et consacre l'ambition nationale en faveur de l'industrialisation du pays par le commerce et du commerce par l'industrialisation et ce, via l'implication de l'ensemble des intervenants (État, secteur privé, structures d'appui, banques, société civile...) (iv).

- *Accélérer la transformation structurelle de l'économie via la mise en place d'un nouveau modèle économique et une dynamique intimement liée au développement du secteur industriel.* La transformation structurelle de l'économie tunisienne est, en effet, la seule garantie pour réussir l'intégration dans le milieu africain et dans l'économie mondiale d'une manière générale. La dynamique de cette transformation s'avère, ainsi, intimement liée au développement du secteur manufacturier. Néanmoins, cela reste tributaire de trois conditions primordiales : la hausse du taux d'investissement productif (i), le développement de secteurs manufacturiers avec un potentiel de croissance (ii) et l'accélération de la mise en œuvre de la stratégie nationale industrielle et des pactes sectoriels.
- *Développer des partenariats stratégiques avec d'autres pays sur le marché africain.* Cette orientation peut se matérialiser par divers canaux tels que les investissements directs étrangers (IDE), les chaînes de valeur mondiales et les accords commerciaux.

Sur le plan opérationnel, il est question de :

- *Renforcer la diplomatie économique :* une diplomatie économique plus active devait être construite autour de réseaux issus de plusieurs ministères et organismes publics (commerce, économie et planification, industrie, transport, affaires étrangères, douanes, banque centrale...), ainsi que du secteur privé de la société civile. À cet égard, le ministère des affaires étrangères devrait étendre ses capacités institutionnelles et mobiliser les ressources humaines compétentes et polyvalentes nécessaires pour la conduite de la diplomatie économique.
- *Accompagner et vulgariser les opportunités offertes sur le marché africain :* dans cette logique, il importe de renforcer davantage le cadre institutionnel lié à la facilitation du commerce et l'investissement surtout en relation avec le transport, la logistique, et l'appui financier et assurantiel des échanges et ce, pour faciliter l'accès des entreprises tunisiennes aux marchés africains.

Bibliographie

- Abrego. L, Amado. M. A, Gursoy. T, Nicholls. G. P, et Perez-Saiz. H (2019): "The African Continental Free Trade Agreement: Welfare Gains Estimates from a General Equilibrium Model"; document de travail du FMI WP/19/124: FMI; WPIEA2019124;
- Achy. L (2007): « Le commerce intra-régional : l'Afrique du Nord est-elle une exception? » ; Année du Maghreb 3(III)/DOI:10.4000/anneemaghreb.395/ CC BY-NC-SA ;
- AFREXIMBANK (2018): « Boosting Intra-African Trade: Implications of the African Continental Free Trade Area Agreement »; AFRICAN TRADE REPORT 2018/ Banque Africaine d'Import-Export
- Alemayehu. G et Edris. H (2015): "The potential for internal trade and regional integration in Africa"; Journal of African Trade Volume 2, Issues 1–2; December 2015, Pages 19-50;
- Ancharaz. V (2020) : « La zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF) » ; Nations Unies. Commission Economique pour l'Afrique. Institut Africain de développement économique et de planification (UN-IDEP (2020) :
- Anderson, J.E., Van Wincoop, E. (2003) "Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle", American Economic Review (93):170–192;
- Anderson. J. E (1979): "A Theoretical Foundation for Gravity Equation"; American Economic Review 69(1):106-16;
- Anderson. J. E., Larch, M. et Yotov, Y. (2015): "Estimating General Equilibrium Trade Policy Effects: GE PPML"; World Economy, Vol 41, 2750-2782;
- Avom. D et Gbetnkom. D (2005): "Intégration par le marché: le cas de l'UEMOA"; Région et Développement ; n°22-2005 ;
- BAD (2018) : « Edition 2018 de l'Indice de développement des infrastructures de la BAD (AIDI_2018), les investissements dans l'infrastructure représentent plus de la moitié de la croissance économique de ces dernières années en Afrique ;
- BAD, OCDE, PNUD (2014) : « Perspectives économiques en Afrique 2014 : Les chaînes de valeur mondiales et l'industrialisation de l'Afrique » ; Banque Africaine de Développement, Centre de Développement de l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques et Programme des Nations Unies pour le Développement ;
- Balassa. B (1961): « The theory of economic integration (1961) », L'Actualité économique / Vol 38, Number 4, January–March 1963, pp. 191-708;
- Balassa. B (1965): "Trade liberalization and revealed comparative advantage", The Manchester School of Economic and Social Studies, n° 33;
- Balassa. B (1987): "The Employment Effects of Trade in Manufactured Products Between Developed and Developing Countries" ; Revue Études internationales, volume XVIII, n° 2, juin 1987;
- Baldwin. R. E (2012): "Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going"; CEPR Discussion Papers 9103, C.E.P.R. Discussion Papers;
- Banque Mondiale (2020): "The African Continental Free Trade Area: Economic and Distributional Effects"; Washington, DC: World Bank;
- Bergstrand, J. H (1985): "The Gravity equation in international trade: some microeconomic foundations and empirical evidence"; Review of Economics and Statistics 67(3):474-81;
- Beverelli. C, Boffa. M et Keck. A (2014), "Trade Policy Substitution : Theory and Evidence from Specific Trade Concerns" ; OMC/ Document de travail/ Division de la Recherche Economique et des Statistiques (ERSD)-2014/18 ;
- Beztouh. D et Boulahouat. M (2023) : « Etude ex ante de l'impact de l'adhésion à la ZLECAF sur les exportations de l'Algérie vers les pays africains » ; Revue Forum d'études et de recherches économiques Volume 7 (01), 645-660 ;

- Borin, A, Mancini, M et Taglioni, D (2021) : “ Measuring Exposure to Risk in Global Value Chains”; Policy Research Working Paper 9785,Groupe de la Banque Mondiale/Économie en développement/groupe de recherché en développement/ Septembre 2021 ;
- Bouët, A, Cosnard, L et Laborde, D (2017): «Measuring trade integration in Africa », Journal of Economic Integration, n°4/Vol 32, pages 937-977;
- Cai, J, Leung, P et Hishamunda,N (2011) : « Evaluation de l’Avantage comparatif pour l’aquaculture : Cadre d’évaluation et application à certaines espèces dans les pays en voie de développement », FAO Document technique sur les pêches et l’aquaculture n°528 ;
- CEA (2019)) : « La politique budgétaire au service du financement du développement durable » ; Rapport économique sur l’Afrique 2019 ; Commission Economique pour l’Afrique ;
- CEA (2019): « Africa Regional Integration Index Report 2019 » ; Commission de l’Union africaine (CUA), Nations Unies Commission économique pour l’Afrique (CEA) et la Banque Africaine de Développement (BAD) (2019) ;
- CEA (2023) : Cinquième Forum africain sur la science, ls technologie et l’innovation (STI) 2023 : Recherche et développement : Clé de l’industrialisation et de la diversification économique de l’Afrique ;
- CEA et CEPII (2021) : « Assessment of the economic implications of the AfCFTA’s implementation”. Addis Ababa: UNECA. Addis-Abeba : UNECA ; (Commission Economique pour l’Afrique (CEA) et Centre d’Etudes Prospectives et d’Information Internationales (CEPII);
- CEPEX (2019) : « La Côte d’Ivoire : Un marché porteur pour le secteur des composants électriques » ; Market Snapshot Report n°4 du CEPEX ;
- Cestepe, H, Yildirim, E et Bahtiyar, B (2015): « The Impact of Trade Liberalization on the Export of MENA Countries to OECD Trade Partners »; Procedia Economics and Finance 23:1440-1445
- Chauvin, N., Ramos, P., & Porto, G. (2016): Trade, Growth, and Welfare Impacts of the CFTA in Africa. In Proceedings of CSAE Conference: Economic Development in Africa, Oxford;
- CNUCED (2021) : « Rapport 2021 sur le développement économique en Afrique/ La contribution potentielle de la Zone de libre-échange continentale africaine à une croissance inclusive » ; Program « Support to the African Continental Free Trade Area (AfCFTA) » / Series : Economic Development in Africa Report ;
- CNUCED (2022) : « Les mesures non tarifaires de A à Z » ; CNUCED ;
- CNUCED (2023) : « Rapport 2023 sur le développement économique en Afrique/ Les chaînes d’approvisionnement mondiales à forte intensité technologique » ; Program « Support to the African Continental Free Trade Area (AfCFTA) » / Series : Economic Development in Africa Report ;
- Combes, P. P, Duranton, G, Gobillon, L et Roux, S (2008): “Estimating agglomeration economies with history, geology, and worker effects”; s. CEPR Discussion Papers 6728;
- Cottet, C, Madariaga, N et Jégou, N (2012) : « La diversification des exportations en zone franc : degré, sophistication et dynamique » ; MacroDev (2012), pages 1 à 32 ;
- De Benedictis, L, Nenci, S, Santoni, G, Tajoli, L et Claudio Vicarelli, C (2014) : “Network Analysis Of World Trade Using The Baci-Cepii Dataset “ ; Document de Travail n°471, Banque de France ;
- De Lombaerde, P et Iapadre, PL (2012) : « Indicadores de la globalización » ; Cuadernos de economía Vol. 31, No. 57 Special Issue ; pages 1-20.;
- Deardorff, A.V. (1998): “Determinants of Bilateral Trade Flows: Does Gravity Work in a Neoclassical World. In: Frankel, J.A., Ed., The Regionalization of the World Economy, The University of Chicago Press, Chicago;
- Deardorff, A. V (1994): "Exploring the limits of comparative advantage," Review of World Economics; Vol. 130(1), pages 1-19, March:
- Deardorff, A. V et Stern, M. R (1994): “Multilateral Trade Negotiations and Preferential Trading Arrangements,” In: A. V. Deardorff and R. M. Stern, Eds., Analytical and Negotiating Issues in the Global Trading System, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1994, pp. 27-85;

- Dhaoui. S (2022) : "Pour un renouveau de la politique industrielle en Tunisie : L'exigences d'un positionnement compétitif" ; Études de l'ITCEQ/ Janvier 2022.;
- Didier. J et Nicot. B (2003): « Un modèle gravitaire géo-économique des échanges commerciaux entre les pays de l'UE, les PECO et les PTM »; Cybergeo: European Journal of Geography; CNRS-UMR Géographie-cités 8504;
- Direction Générale de Trésor française (2022) : « Note sur les relations commerciales bilatérales de la France avec la Lybie » / 2022 ;
- Direction Générale de Trésor Française (2022) : Note sur les relations commerciales bilatérales de la France avec la Lybie / 2022 ;
- Disdier. A. C et Head. K (2008): "The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade"; The Review of Economics and Statistics/ Vol. 90, No. 1; pp. 37-48; The MIT Press;
- Dufour. L (2022) : « La stratégie d'internationalisation : définition et fonctionnement » ; Le Blog du Dirigeant, 2022 ;
- Dupuy. M (2019). Dupuy. M (2019): « Le modèle de gravité »; Fiche 19/ Fiches d'Économie internationale (2019), pages 157 à 161;
- El Bekri. H (2023): « Les Communautés économiques régionales, améliorent-elles le commerce intra-régional dans le cadre de la ZLECAf ? » ; Interventions Economiques ; Vol 70 (2023) ;
- El Bekri. H et Sebti. H (2020) : « Réinventer les chaînes de valeur, une opportunité pour le Maroc » ; La Tribune Afrique.
- El Khidher. A et Ghafir. H (2022) : « Le néoprotectionnisme agricole : une application empirique du modèle de gravité sur les exportations agricoles marocaines » ; International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME ISSN: 2658-8455 Vol 3,
- Fally. T (2015): "Structural gravity and fixed effects". Journal of International Economics, 97(1): 76-85;
- Florensa. L, Márquez-Ramos. L et Recalde. M, (2015) : "The effect of economic integration and institutional quality of trade agreements on trade margins: evidence for Latin America," Review of World Economics, vol. 151(2), pages 329-351, Mai 2015
- FMI (2017) : Chapitre 3 : « Diversification économique en Afrique subsaharienne » dans « Perspectives économiques régionales : Afrique subsaharienne, Ajustement budgétaire et diversification économique » (Rapport du Fonds Monétaire International) ;
- Fouquin. M et Hugot. J (2016), « Two Centuries of Bilateral Trade and Gravity data : 1827-2014 », CEPII Document de travail, n° 2016-14, Mai / -CEPII (2016) : « La régionalisation, moteur de la mondialisation » ; La Lettre du CEPII n°356/ Mai 2016 ;
- Frankel, J. A. (1997): "Regional Trading Blocs in the World Economic System". Institute for International Economics, Washington DC;
- Freudenberg, M, Guillaume Gaulier. G et Deniz Ünal-Kesenci. D (1998): « La régionalisation du commerce international : une évaluation par les intensités relatives bilatérales » ; CEPII, Document de travail n° 98-05 ;
- Freund, C., Rocha, N. (2011) : "What Constrains Africa's Exports? Get access Arrow"; The World Bank Economic Review, Volume 25, Issue 3, 2011, Pages 361–386, <https://doi.org/10.1093/wber/lhr016>;
- Freund. C and Rocha. N, (2010), "What constrains Africa's exports? » , No ERSD-2010-07, WTO Staff Working Papers, World Trade Organization (WTO), Economic Research and Statistics Division
- Gbaguidi. O. A (2013) : « Cinquante ans d'intégration régionale en Afrique : un bilan global » ; Techniques Financières et Développement 2013/2 (N° 111), pages 47 - 62
- Geda. A et Yimer. A (2019): "The trade effects of the African Continental Free Trade Area: An empirical analysis" The World Economy; Volume46, Issue2 ; Special Issue:Rethinking ; Regional Integration in Africa; February 2023/ Pages 328-345;

- Geda. A et Yimer. A (2022) ...). João Santos Silva. J and Tenreyro. S, (2011), Further simulation evidence on the performance of the Poisson pseudo-maximum likelihood estimator, *Economics Letters*, 112, (2), 220-222;
- Gharbi. M. A (2020) : « Commerce International de l'eau et la relation nord-sud » ; Université de Sherbrooke/ École de gestion-2020 ;
- Ghazi. T et Msadfa. Y (2016)) : « Potentiel du commerce extérieur entre le Maroc et ses partenaires africains : Application d'un modèle de gravité », in *Équilibres externes, Compétitivité et Processus de Transformation Structurale de l'Économie Marocaine*, Ed. El Abbassi I., Ghazi T., Oulhaj L., Ragbi R., Laboratoire d'Économie Appliquée - FSJES Rabat-Agdal, OCP Policy Center & Commission Économique pour l'Afrique des Nations Unies ;
- Guerin. P (2022) : « Une reprise économique fragile », *Eco Conjoncture* n°2 Juin 2022
- Hadhri. R (2022) : « Les potentialités commerciales en Lybie : un enjeu majeur pour la Tunisie » / Notes et Analyses de l'ITCEQ n°73/2022 ;
- Hamanaka . Sh (2015): "The Selection of Trade Integration Indicators: Intraregional Share, Intensity, Homogeneous Intensity, and Introversion Index"; ADB Economics Working Paper Series No. 455;
- Hammami. S et Znaidia. I (2017): le commerce des services et le commerce des marchandises entre la Tunisie et l'UE, une étude à partir du modèle de gravité. *International journal of economics and strategic management of business process*; Vol 10;
- Hausmann R., C. A. Hidalgo., S. Bustos, M. Coscia, A. Simoes et M. Yildirim (2011): "Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity", Massachusetts Institute of Technology and Center for International Development, Harvard University;
- Hidalgo. C. A et Hausmann. R (2009): «The Building Blocks of Economic Complexity" Center For International Development; CID Working Paper No. 186;
- Hidalgo. C.A, Klinger. B, Barabasi. A. L. et R. Hausmann. R (2007). "The Product Space Conditions the Development of Nations," *Papers* 0708.2090, arXiv.org. Science; Vol 317, Issue 5837; pp. 482-487; DOI: 10.1126/science.1144581;
- Hoekman. B et Nicita. A (2008): "Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade," *Policy Research Working Paper Series* 4797, The World Bank;
- Iapadre. L (2004): "Regional integration agreements and the geography of world trade: statistical indicators and empirical evidence"; *UNU Insitute on Comparative Regional Integration Studies/ UNU-CRIS Working Papers*";
- Iapadre. L et Luchetti. F (2010): "Trade régionalisation and openness in Africa"; *Working Paper, EUI RSCAS, 2010/54, European Report on Development*;
- John. J, Mehta. A et Mehta. P (2012). Evaluation of Antioxidant and Anticancer Potential of Cassia tora Linn. Leaves. *Asian Journal of Traditional Medicines*. 7(6): 118-125. ISSN: 1817-4337;
- Joumard, I., Dhaoui. S et H. Morgavi. H (2018), « Insertion de la Tunisie dans les chaînes de valeur mondiales et rôle des entreprises offshore », *Documents de travail du Département des Affaires économiques de l'OCDE*, No. 1478, Éditions OCDE, Paris ;
- Kareem. F. O, Martinez-Zarzoso. I; Brümmer. B (2016): Fitting the gravity model when zero trade flows are frequent: A comparison of estimation techniques using Africa's trade data, *GlobalFood Discussion Papers*, No. 77;
- Karingi, S., et S. Mevel (2012). " Deepening Regional Integration in Africa: A Computable General Equilibrium Assessment of the Establishment of a Continental Free Trade Area followed by a Continental Customs Union ". Document présenté lors de la 15e conférence du Global Trade Analysis Project, Genève, 27-29 juin ;
- Kohl. T (2014) : « Do we really know that trade agreements increase trade ? », *Review of World Economics*, 150, 443-469 ;
- Krugman (1991): "Geography and trade". Cambridge, MA: MIT Press;
- Krugman. P et Anthony . V (1997): "The seamless world: A spatial model of international specialization and trade". Cambridge, MA: MIT Press;

Labour Research service (LRS) et Organisation Régionale Africaine de la Confédération Syndicale Internationale (CSI-Afrique) (2022) : « Guide du protocole de la ZLECAf sur le commerce des marchandises » ; Labour Research service ;

Linder, S.B. (1961) *An Essay on Trade and Transformation*. Almqvist & Wiksells, Stockholm;

Linnemann, Hans. (1966): "An Econometric Study of International Trade Flows"; *The Economic Journal*, Volume 77, Issue 306, 1 June 1967, Pages 366–368;

Lipsey. RG (1960): *The theory of customs unions: a general survey*. *Econ. J.* 70: 496-513;

Luo. X (2001): « La mesure de la distance dans le modèle de gravité : une application au commerce des provinces chinoises avec le Japon » ; *Revue Région et Développement /Note et Documents* ;

Madariaga. N (2010) : « Mesure et évolution récente de l'intégration commerciale en zone franc » ; Agence française de développement / « MacroDev » ; pages 1 à 24 ;

Martinez-Zarzoso. I. M (2013): "The log of gravity revisited"; *Applied Economics*, 2013, vol. 45, issue 3, 311-327;

Mevel. S et S. Karingi (2012) : "Approfondir l'intégration régionale en Afrique : Une évaluation d'équilibre général calculable de l'établissement d'une zone de libre-échange continentale suivie d'une union douanière continentale". Document présenté lors de la 15e conférence du Global Trade Analysis Project, Genève, 27-29 juin ;

Michaely. M (1996): "Trade preferential agreements in Latin America: an ex-ante assessment," *Policy Research Working Paper Series 1583*, The World Bank;

Mirito. C. B (2021) : « La Zone de libre-échange continentale africaine : historique, aperçu et rôle de la douane » ; *OMD Actualités* 96 Octobre 2021 ;

Moïse. e. et Sorescu. S (2014) : « Indicateurs sur la facilitation des échanges : effets possibles de la facilitation sur les échanges des pays en développement », OCDE ;

NRGI (2022): « Triple win: How mining can benefit Africa's citizens, their environment and the energy transition » ; *Natural Resource Governance Institute; Rapport/ 2 Novembre 2022*;

OCDE (2010) : "Economic Diversification in Africa: A Review of Selected Countries" ; Bureau du Conseiller spécial de l'ONU pour l'Afrique, Organisation pour la Coopération et le Développement Economiques (OCDE) et le Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD), programme de l'Union africaine (UA) ;

OCDE (2013) : « Panorama de l'aide pour le commerce 2013 : se connecter aux chaînes de valeur » ; Chapitre 3 : « Les chaînes de valeur et la voie du développement » ; OCDE, OMC 2013 ;

OCDE (2014) : « Indicateurs sur la facilitation des échanges : Effets possibles de la facilitation sur les échanges des pays en développement », *Rapport de l'OCDE* ;

OCDE (2017) : « Les droits de douane ne sont que la partie émergée de l'iceberg : effets des mesures internes sur les échanges » ; OCDE ;

OCDE (2018): "Estimating Ad Valorem Equivalents of Non-Tariff Measures Combining Price-Based and Quantity-Based Approaches" ; Auteurs: Cadoti. O, Julien Gourdonii. J et Tongerenii. F. V Olivier Cadoti, Julien Gourdonii et Frank van Tongerenii/ *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale* ; N° 215 ;

OMC (2012): "A Practical Guide to Trade Policy Analysis"; co-publication par l'Organisation Mondiale du Commerce et la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED);

Orefice. G (2017): "Non-tariff Measures, Specific Trade Concerns and Tariff Reduction", *The World Economy*, 40(9), 1807-1835;

Park. C. Y et Claveria. R (2018). "Constructing the Asia-Pacific Regional Cooperation and Integration Index: A Panel Approach"; *Asian Development Bank*; n°544/2018;

Plmmer. M, Hopkins. J et Hamanaka. S (2010): "Methodology for Impact Assessment of Free Trade Agreements"; *Asian Development Bank/ Mandaluyong City, Philippines*;

- Poncet. S et De Waldemar. F. S (2013) : « Export Upgrading and Growth: The Prerequisite of Domestic Embeddedness », *World Development*, 51, (C), 104-118;
- Pöyhönen. P (1963) : "A tentative model for the volume of trade between countries"; *Weltwirtschaftliches Archiv*, 90, 93-100; Published By: Springer Nature;
- Regnacq. C., Dinar. A. et Hanak. E (2016): "The gravity of water: water trade frictions in California", *American Journal of Agricultural Economics Advance Access* published July;
- Santos Silva J. M. C. et Tenreyro. S (2006) : "The Log of Gravity," *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, vol. 88(4), pages 641-658;
- Santos Silva J.M.C. et Tenreyro S. (2006): "The Log of Gravity". *The Review of Economics and Statistics*, vol. 88 N°4, pp 641–658;
- Santos Silva J.M.C. et Tenreyro S. (2009): "Trading partners and trading volumes: implementing the Helpman-Melitz-Rubinstein model empirically", *London School of Economics, Department of Economics, London*;
- Santos Silva J.M.C. et Tenreyro S. (2011): "Further simulation evidence on the performance of the Poisson Pseudo-Maximum Likelihood Estimator", *Economics Letters*, vol. 112 N°2, pp. 220–222;
- Schiff, M. & Wang, Y. (2007) : « Transferts technologiques Nord-Sud, intégration régionale et dynamique de l'hypothèse de « partenaires commerciaux naturels » ; *Revue d'Économie du Développement* 21(1):67-85 ;
- Songwe. V (2016) : « L'intégration économique en Afrique : un processus en cours » ; *Policy Brief/ OCP Policy Center/ Décembre 2016/ PB-16/31* ;
- Sorgho. Z (2013) : « Modèle gravitationnel appliqué au commerce : Une « success history » dans l'étude des déterminants des flux commerciaux bilatéraux – Vue d'ensemble sur le modèle/ *Training Paper* ; Vol F/ *Fondation Pour Les Etudes Et Recherches Sur Le Développement International* ;
- Sun. Lin (2018): "Study on the Agricultural Trade Competition between China and Japan & Korea—Empirical Analysis with Export Similarity Index"/ *Journal of International Trade*, 2008(10):53-56;
- Takpara. M. M (2019) : « Libéralisation des Echanges et Commerce Intra-communautaire : Une analyse appliquée au cas de la CEDEAO à l'aide d'un modèle de gravité » ; *Banque Ouest Africaine de Développement et Université Panafricaine/Union Africaine* ;
- Tinbergen. J (1962), "Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy", *Twentieth Century Fund, New York*.
- Trade policy brief de l'OCDE (2017) : « Les droits de douane ne sont que la partie émergée de l'iceberg : effets des mesures internes sur les échanges » ;
- Trade policy brief de l'OCDE (2019) « Non-tariff measures"; *OECD Trade*;
- Tralac. (2018.) : « La zone de libre-échange continentale africaine : un guide Tralac ». *Le Cap : Tralac*
- UA (2018) : « Accord instituant la zone de libre-échange continentale africaine ». *Addis Ababa: Union Africaine. 2018* ;
- UNCTAD (2022) : « Les mesures non tarifaires de A à Z », 2022, *Nations Unies*
- UNCTAD (2022) : « Rapport 2022 sur le Développement Economique en Afrique (2022) : Repenser les fondements de la diversification des exportations en Afrique : le rôle de catalyseur des services financiers et des services aux entreprises » ;
- Union Africaine (UA)/ Développement du commerce et de l'industrie (<https://au.int/fr/developpement-du-commerce-et-de-lindustrie>) et Document officiel « Accord Portant Création de la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine »
- Union Africaine/ Développement du commerce et de l'industrie (<https://au.int/fr/developpement-du-commerce-et-de-lindustrie>)

User_Guide_CEA (2019) : « Comprendre les indices de l'intégration régionale » ; Un guide pour mieux comprendre et utiliser l'information contenue dans les indices de l'intégration régionale ; Commission économique pour l'Afrique (CEA) ;

Walkenhorst. P (2013) : « Indicateurs pour suivre l'intégration commerciale régionale en Afrique » ; Documents de travail sur les pratiques commerciales en Afrique Série 1, Pratiques commerciales en Afrique ;

Walkenhorst. P (2015) : « Indicateurs pour surveiller une intégration commerciale régionale plus approfondie en Afrique ». La Banque Mondiale, rapport AUS7670 (2015).

Wang. J (2016): Analysis and Comparison of the Factors Influencing Worldwide Four Kinds of Vegetable Oil Trade: Based on Gravity Model »; Modern Economy, Vol.7 No.2, February 22, 2016

Westerlund, J et Wilhelmsson, F (2009): "Estimating the gravity model without gravity using panel data". Applied Economics, 43(6), 641-649;

Wonnacott et Lutz (1989): "Is There a Case for Free Trade Areas? In: Schott, J., Ed., Free Trade Areas and U.S. Trade Policy, Institute of International Economics, Washington DC, 59-84;

Annexes

Annexe 1

Avantage Comparatif Révélé_ Produits 01 à 96_ Niveau SH2

Libellé produit	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2017/ 2022	2020/ 2022	TCAM 2013/2022	TCAM 2013/2016	TCAM 2017/2022
Animaux vivants	0,08	0,06	0,05	0,06	0,02	0,03	0,04	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	-8,3%	-7,2%	5,0%
Viandes et abats comestibles	0,02	0,03	0,03	0,02	0,04	0,04	0,03	0,02	0,03	0,04	0,03	0,03	6,2%	2,3%	-2,0%
Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	1,46	1,37	1,49	1,35	1,54	1,75	1,61	1,63	2,22	2,16	1,80	2,00	4,0%	-1,9%	5,8%
Lait et produits de la laiterie; œufs doiseaux; miel naturel; produits comestibles d'origine ...	0,64	0,43	0,62	0,54	0,51	0,47	0,40	0,35	0,36	0,25	0,38	0,32	-9,0%	-4,1%	-11,1%
Autres produits d'origine animale, non dénommés ni compris ailleurs	2,22	2,72	3,93	3,07	2,62	0,83	0,24	0,20	0,28	0,29	0,49	0,26	-18,4%	8,5%	-30,7%
Plantes vivantes et produits de la floriculture	0,24	0,24	0,22	0,20	0,23	0,26	0,19	0,28	0,23	0,20	0,23	0,24	-1,8%	-3,9%	-2,2%
Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires	1,03	1,08	0,87	0,93	0,93	1,15	1,26	1,32	1,35	1,39	1,23	1,35	3,0%	-2,4%	6,9%
Fruits comestibles; écorces dagrumes ou de melons	3,33	3,20	3,21	2,86	2,80	3,30	3,08	2,80	2,85	2,94	2,95	2,86	-1,2%	-3,7%	0,8%
Café, thé, maté et épices	0,85	0,67	0,71	0,54	0,63	0,75	0,65	0,61	0,77	0,67	0,68	0,68	-2,4%	-10,8%	0,9%
Céréales	0,00	0,03	0,08	0,01	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14,7%	121,7%	-8,7%
Produits de la minoterie; malt; amidons et féculés; inuline; gluten de froment	0,41	0,69	1,03	0,86	1,10	1,06	0,71	0,88	0,76	0,41	0,79	0,68	-0,1%	20,0%	-15,2%
Graines et fruits oléagineux; graines, semences et fruits divers; plantes industrielles ou ...	0,05	0,08	0,12	0,12	0,13	0,10	0,08	0,12	0,14	0,13	0,11	0,13	10,7%	26,9%	-0,4%
Gommes, résines et autres sucres et extraits végétaux	0,11	0,21	0,31	0,38	0,43	0,25	0,26	0,18	0,23	0,25	0,26	0,22	8,4%	36,6%	-9,0%
Matières à tresser et autres produits d'origine végétale, non dénommés ni compris ailleurs	1,50	1,66	1,21	0,83	0,58	0,50	0,50	0,18	0,17	0,55	0,37	0,30	-9,6%	-13,8%	-0,9%
Graisses et huiles animales, végétales ou d'origine microbienne et produits de leur dissociation; ...	7,46	4,57	14,44	6,82	6,56	12,05	7,85	11,23	6,49	7,42	8,37	8,38	-0,1%	-2,2%	2,1%
Préparations de viande, de poissons, de crustacés, de mollusques, d'autres invertébrés aquatiques ...	0,73	0,71	0,68	0,65	0,44	0,55	0,76	0,74	0,77	0,95	0,68	0,82	2,7%	-2,9%	13,5%
Sucres et sucreries	0,36	0,46	1,03	1,77	3,59	3,94	2,04	1,10	0,67	0,85	1,67	0,87	9,1%	49,1%	-21,3%
Cacao et ses préparations	0,90	0,76	0,47	0,50	0,42	0,46	0,71	0,51	0,47	0,64	0,52	0,54	-3,3%	-13,4%	7,3%
Préparations à base de céréales, de farines, damidons, de féculés ou de lait; pâtisseries	2,16	1,73	1,87	1,46	1,47	1,37	1,51	1,60	1,40	1,58	1,49	1,53	-3,1%	-9,4%	1,3%
Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes	0,80	0,29	0,44	0,49	0,48	0,40	0,30	0,40	0,65	0,95	0,50	0,67	1,7%	-11,6%	12,2%
Préparations alimentaires diverses	0,52	0,46	0,56	0,57	0,59	0,73	0,66	0,69	0,83	0,75	0,71	0,76	3,8%	2,5%	4,2%
Boissons, liquides alcooliques et vinaigres	0,44	0,46	0,50	0,45	0,40	0,34	0,38	0,33	0,27	0,24	0,32	0,28	-5,7%	0,6%	-7,8%
Résidus et déchets des industries alimentaires; aliments préparés pour animaux	0,28	0,25	0,44	0,29	0,32	0,69	0,56	0,71	0,48	0,67	0,55	0,62	9,3%	0,9%	13,4%
Tabacs et succédanés de tabac fabriqués; produits, contenant ou non de la nicotine, destinés ...	0,89	0,75	1,69	1,46	1,12	1,25	1,55	1,03	1,07	1,32	1,21	1,14	4,0%	13,2%	2,7%
Sel; soufre; terres et pierres; plâtres, chaux et ciments	3,65	5,43	5,85	4,72	3,36	4,19	5,05	4,12	5,78	5,44	4,59	5,11	4,1%	6,6%	8,3%
Minerais, scories et cendres	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	0,01	0,04	0,02	0,02	0,04	0,02	0,03	12,4%	1,1%	14,3%
Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation; matières bitumineuses; ...	0,87	0,82	0,66	0,60	0,54	0,44	0,50	0,62	0,55	0,49	0,52	0,55	-5,5%	-8,9%	-1,4%

Avantage Comparatif Révélé_ Produits 01 à 96_ Niveau SH2

Produits chimiques inorganiques; composés inorganiques ou organiques de métaux précieux, déléments ...	4,24	4,80	3,94	4,78	3,69	3,13	3,80	3,38	4,21	3,89	3,67	3,83	-0,9%	3,0%	0,9%
Produits chimiques organiques	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	4,0%	4,4%	-1,9%
Produits pharmaceutiques	0,12	0,11	0,11	0,11	0,12	0,15	0,15	0,14	0,16	0,17	0,15	0,16	3,2%	-2,4%	5,3%
Engrais	10,02	8,65	4,83	7,48	6,82	4,56	5,07	3,88	5,82	5,28	5,17	4,99	-6,2%	-7,0%	-4,2%
Extraits tannants ou tinctoriaux; tanins et leurs dérivés; pigments et autres matières colorantes; ...	0,35	0,32	0,36	0,30	0,33	0,34	0,45	0,39	0,40	0,42	0,39	0,40	1,9%	-4,0%	4,3%
Huiles essentielles et résinoïdes; produits de parfumerie ou de toilette préparés et préparations ...	0,69	0,69	0,88	0,87	0,83	0,92	0,96	0,69	0,59	0,53	0,74	0,60	-2,5%	6,2%	-7,1%
Savons, agents de surface organiques, préparations pour lessives, préparations lubrifiantes, ...	0,55	0,49	0,49	0,34	0,31	0,31	0,33	0,36	0,32	0,39	0,34	0,36	-3,4%	-11,4%	4,1%
Matières albuminoïdes; produits à base damidons ou de féculés modifiés; colles; enzymes	0,41	0,35	0,26	0,25	0,25	0,25	0,26	0,19	0,25	0,26	0,24	0,23	-4,4%	-11,5%	0,9%
Poudres et explosifs; articles de pyrotechnie; allumettes; alliages pyrophoriques; matières ...	0,22	0,02	0,00	0,00	0,19	0,00	0,00	0,00	0,00	0,12	#NO MBRE !	0,04	-6,3%	-100,0%	-8,0%
Produits photographiques ou cinématographiques	0,01	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	8,4%	26,7%	6,4%
Produits divers des industries chimiques	0,23	0,23	0,20	0,18	0,16	0,16	0,15	0,16	0,15	0,15	0,16	0,15	-4,0%	-6,0%	-1,2%
Matières plastiques et ouvrages en ces matières	0,81	0,81	0,79	0,87	0,96	1,00	1,10	1,04	1,02	1,05	1,03	1,04	2,6%	1,8%	1,5%
Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc	0,21	0,23	0,23	0,17	0,14	0,13	0,13	0,11	0,11	0,12	0,12	0,11	-5,5%	-5,0%	-2,7%
Peaux (autres que les pelleteries) et cuirs	1,52	1,32	1,41	2,02	1,70	1,50	1,26	1,13	1,45	1,42	1,40	1,33	-0,7%	7,3%	-3,0%
Ouvrages en cuir; articles de bourrellerie ou de sellerie; articles de voyage, sacs à main ...	1,36	1,57	1,47	1,53	1,47	1,64	1,48	1,38	1,14	1,45	1,42	1,33	0,6%	3,0%	-0,2%
Pelleteries et fourrures; pelleteries factices	0,04	0,05	0,03	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	#NO MBRE !	0,00	-100,0%	-28,9%	-100,0%
Bois, charbon de bois et ouvrages en bois	0,16	0,15	0,16	0,20	0,20	0,24	0,25	0,22	0,23	0,25	0,23	0,23	4,4%	5,1%	4,0%
Liège et ouvrages en liège	3,52	3,90	4,31	3,36	4,06	3,80	4,61	4,18	4,88	6,59	4,62	5,22	6,5%	-1,1%	8,4%
Ouvrages de sparterie ou de vannerie	0,11	0,10	0,10	0,15	0,21	0,20	0,20	0,19	0,24	0,29	0,22	0,24	10,1%	7,6%	5,9%
Pâtes de bois ou d'autres matières fibreuses cellulosiques; papier ou carton à recycler (déchets ...	0,09	0,09	0,06	0,07	0,06	0,03	0,02	0,02	0,02	0,07	0,03	0,04	-2,4%	-4,5%	2,2%
Papiers et cartons; ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton	0,70	0,77	0,88	0,90	1,05	1,05	0,96	0,98	1,26	1,41	1,11	1,22	7,2%	6,2%	5,2%
Produits de l'édition, de la presse ou des autres industries graphiques; textes manuscrits ...	0,41	0,40	0,21	0,15	0,28	0,25	0,25	0,37	0,41	0,34	0,31	0,37	-1,8%	-21,6%	3,6%
Soie	1,54	1,91	1,75	1,65	2,10	2,16	1,60	2,84	1,30	1,76	1,91	1,97	1,4%	1,8%	-2,9%
Laine, poils fins ou grossiers; fils et tissus de crin	0,23	0,44	0,44	0,41	0,46	0,65	0,55	0,42	0,53	0,46	0,51	0,47	7,1%	15,3%	0,0%
Coton	1,12	1,24	1,08	0,94	0,89	0,90	0,83	0,86	0,86	0,85	0,86	0,86	-2,8%	-4,5%	-0,8%
Autres fibres textiles végétales; fils de papier et tissus de fils de papier	5,32	5,96	5,80	6,98	5,90	6,08	6,96	6,07	6,43	7,14	6,42	6,55	3,0%	7,1%	3,2%
Filaments synthétiques ou artificiels; lames et formes similaires en matières textiles synthétiques ...	0,43	0,43	0,51	0,39	0,36	0,37	0,44	0,47	0,36	0,32	0,38	0,38	-3,0%	-2,5%	-2,3%
Fibres synthétiques ou artificielles discontinues	0,65	0,50	0,54	0,57	0,54	0,57	0,57	0,61	0,70	0,69	0,61	0,67	0,6%	-3,0%	4,2%
Ouates, feutres et nontissés; fils spéciaux; ficelles, cordes et cordages; articles de corderie	1,09	1,12	1,03	0,99	1,17	1,22	1,18	1,04	1,04	1,02	1,11	1,03	-0,7%	-2,3%	-2,3%
Tapis et autres revêtements de sol en matières textiles	0,08	0,07	0,06	0,05	0,08	0,07	0,11	0,07	0,32	0,49	0,14	0,29	20,6%	-8,4%	35,2%

Avantage Comparatif Révélé_ Produits 01 à 96_ Niveau SH2

Tissus spéciaux; surfaces textiles touffetées; dentelles; tapisseries; passementeries; broderies	1,55	1,57	1,43	1,30	0,99	1,06	1,17	1,53	1,22	1,04	1,16	1,26	-3,9%	-4,4%	0,8%
Tissus imprégnés, enduits, recouverts ou stratifiés; articles techniques en matières textiles	0,21	0,19	0,16	0,15	0,13	0,13	0,22	0,17	0,18	0,26	0,18	0,20	2,4%	-7,1%	13,0%
Étoffes de bonneterie	0,40	0,27	0,22	0,21	0,27	0,22	0,16	0,08	0,04	0,08	0,12	0,07	-15,1%	-14,5%	-18,8%
Vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie	3,53	3,44	3,20	3,05	3,43	3,26	2,91	2,87	2,60	3,08	3,01	2,85	-1,3%	-3,6%	-1,8%
Vêtements et accessoires du vêtement, autres que bonneterie	10,84	9,73	8,31	8,59	8,88	9,57	9,14	8,93	9,62	9,32	9,24	9,29	-1,5%	-5,6%	0,8%
Autres articles textiles confectionnés; assortiments; friperie et chiffons	4,19	4,04	4,28	4,42	4,31	4,16	4,29	3,76	4,95	4,64	4,34	4,45	1,0%	1,4%	1,2%
Chaussures, guêtres et articles analogues; parties de ces objets	4,05	3,73	3,35	3,40	3,51	3,83	3,66	3,55	3,85	3,89	3,71	3,76	-0,4%	-4,3%	1,7%
Coiffures et parties de coiffures	0,76	0,76	0,58	0,42	0,49	0,41	0,42	0,39	0,75	1,09	0,55	0,75	3,7%	-13,5%	14,4%
Parapluies, ombrelles, parasols, cannes, cannes-sièges, fouds, cravaches et leurs parties	1,36	1,36	1,15	0,83	0,95	0,78	0,82	0,70	1,01	0,74	0,83	0,82	-6,0%	-11,7%	-4,1%
Ouvrages en pierres, plâtre, ciment, amiante, mica ou matières analogues	0,52	0,45	0,36	0,38	0,34	0,28	0,40	0,45	0,65	0,68	0,45	0,59	2,8%	-7,4%	12,2%
Produits céramiques	1,48	0,97	0,78	0,93	1,00	0,94	0,81	0,80	1,16	1,28	0,98	1,08	-1,4%	-10,8%	4,3%
Verre et ouvrages en verre	0,66	0,73	0,82	0,82	0,81	0,96	0,87	0,83	0,99	1,06	0,92	0,96	4,9%	5,6%	4,6%
Perles fines ou de culture, pierres gemmes ou similaires, métaux précieux, plaqués ou doublés ...	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	-5,1%	10,1%	0,8%
Fonte, fer et acier	0,19	0,15	0,14	0,11	0,14	0,24	0,47	0,53	0,74	0,64	0,41	0,64	12,7%	-13,8%	28,5%
Ouvrages en fonte, fer ou acier	1,11	1,16	1,07	1,27	1,14	1,28	1,31	1,17	1,23	1,15	1,21	1,18	0,4%	3,4%	0,1%
Cuivre et ouvrages en cuivre	0,78	0,80	0,63	0,72	0,87	0,90	0,62	0,89	0,87	0,70	0,80	0,82	-1,2%	-2,3%	-3,5%
Nickel et ouvrages en nickel	0,00	0,00	0,00	0,02	0,08	0,03	0,06	0,05	0,04	0,02	0,05	0,04	16,6%	37,7%	-19,8%
Aluminium et ouvrages en aluminium	0,63	0,64	0,59	0,74	0,76	0,74	0,78	0,75	0,72	0,69	0,74	0,72	0,9%	4,3%	-1,5%
Plomb et ouvrages en plomb	0,29	1,01	0,73	2,32	1,10	1,81	0,96	0,69	0,32	0,36	0,75	0,46	2,3%	68,6%	-17,0%
Zinc et ouvrages en zinc	0,29	0,45	0,34	0,34	0,91	0,90	0,37	0,38	0,56	0,37	0,54	0,44	2,5%	3,8%	-13,9%
Étain et ouvrages en étain	0,80	0,58	0,80	0,93	1,14	1,11	1,28	1,17	0,88	1,17	1,12	1,07	3,9%	4,1%	0,5%
Autres métaux communs; cermets; ouvrages en ces matières	0,06	0,06	0,04	0,12	0,11	0,13	0,16	0,12	0,12	0,14	0,13	0,13	8,6%	17,4%	4,6%
Outils et outillage, articles de coutellerie et couverts de table, en métaux communs; parties ...	0,19	0,20	0,17	0,17	0,18	0,17	0,18	0,13	0,14	0,12	0,15	0,13	-4,1%	-2,6%	-6,0%
Ouvrages divers en métaux communs	0,62	0,51	0,43	0,47	0,52	0,55	0,55	0,59	0,61	0,54	0,56	0,58	-1,4%	-7,0%	0,9%
Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques; parties de ces ...	0,30	0,35	0,34	0,40	0,34	0,31	0,32	0,31	0,31	0,32	0,32	0,31	0,5%	7,3%	-1,1%
Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties; appareils de mesure ou ...	1,94	2,01	1,85	1,92	1,98	1,83	1,86	1,65	1,74	1,76	1,80	1,72	-1,0%	-0,3%	-2,0%
Véhicules et matériel pour voies ferrées ou similaires et leurs parties; appareils mécaniques ...	0,06	0,09	0,13	0,18	0,08	0,14	0,16	0,12	0,08	0,04	0,10	0,08	-4,3%	30,2%	-10,4%
Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties et a ...	0,34	0,40	0,36	0,44	0,44	0,43	0,43	0,44	0,42	0,40	0,43	0,42	1,7%	7,0%	-1,8%
Navigation aérienne ou spatiale	1,14	1,36	0,96	0,94	1,16	1,33	1,60	1,82	1,80	1,72	1,55	1,78	4,2%	-4,7%	6,7%
Navigation maritime ou fluviale	0,31	0,24	0,20	0,21	0,31	0,72	0,76	1,04	1,30	1,23	0,82	1,19	14,7%	-9,4%	26,0%
Instruments et appareils optiques, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle ...	0,71	0,79	0,86	0,93	1,11	1,22	1,30	1,32	1,37	1,47	1,30	1,39	7,5%	7,0%	4,8%
Horlogerie	0,35	0,59	0,85	0,89	1,10	1,04	0,82	0,56	0,45	0,34	0,67	0,45	-0,2%	26,0%	-17,6%

Avantage Comparatif Révélé_ Produits 01 à 96_ Niveau SH2

Instruments de musique; parties et accessoires de ces instruments	0,67	0,94	0,90	0,77	1,10	1,39	1,02	1,20	1,42	1,21	1,22	1,28	6,0%	3,3%	1,6%
Armes, munitions et leurs parties et accessoires	0,0000	0,0000	0,0001	0,0007	0,0029	0,0015	0,0013	0,0071	0,0004	0,0000		0,00	0,0%		
Meubles; mobilier médico-chirurgical; articles de literie et similaires; luminaires et appareils ...	0,30	0,27	0,70	0,91	0,80	0,99	1,00	0,82	0,84	1,09	0,92	0,92	13,8%	32,0%	5,3%
Jouets, jeux, articles pour divertissements ou pour sports; leurs parties et accessoires	0,95	1,08	0,97	0,80	0,77	0,69	0,77	0,60	0,60	0,65	0,68	0,62	-3,7%	-4,2%	-2,7%

Annexe 2

INCIDENCE DES INDICATEURS DE LA FACILITATION DU COMMERCE (TFI) SUR LES COÛTS DU COMMERCE

Résumé : Moise. e. et Sorescu. S (2014) :« Indicateurs sur la facilitation des échanges : effets possibles de la facilitation sur les échanges des pays en développement », OCDE

	LES MESURES DE FACILITATION LES PLUS SIGNIFICATIVES	GROUPE DES PAYS D'AFRIQUE	EFFET COMBINE DE L'AMELIORATIONS DE TOUS LES TFI	EFFET COMBINE DE L'AMELIORATIONS DES TFI LES PLUS SIGNIFICATIVES
<i>Ensemble de l'échantillon de l'étude</i>	La disponibilité d'informations, l'harmonisation et la simplification des documents, l'automatisation des processus et la gestion des risques, la rationalisation des procédures à la frontière, la qualité de la gouvernance et l'impartialité.			
<i>Par niveau de revenu</i>				
<i>Pays à faible revenu</i>	L'harmonisation et la simplification des documents	Bénin, Burkina Faso, Burundi, Éthiopie, Gambie, Kenya, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mozambique, Ouganda, Rwanda, Sierra Leone, Tanzanie, Togo, Zimbabwe.	Réduction de 14.5% du coût total du commerce	<ul style="list-style-type: none"> - (f) Les documents (3 %) - (g) L'automatisation (2.3 %) - (a) disponibilité des renseignements (1.7 %)
<i>Pays à revenu moyen inférieur et moyen supérieur</i>	La rationalisation des procédures à la frontière (amélioration de l'efficacité des procédures d'exportation et la suppression des goulets d'étranglement aux frontières)	Angola, Cameroun, Congo. RD, Côte d'Ivoire, Ghana, Lesotho, Maroc, Nigéria, Sénégal, Zambie, Afrique du Sud, Algérie, Botswana, Gabon, Maurice, Namibie, Tunisie	Réduction de 15.5% pour les pays à revenu moyen inférieur et de 13.2% pour les pays à revenu moyen supérieur.	Pays à revenu moyen inférieur : <ul style="list-style-type: none"> - (f) documents (2.7 %), - (h) procédures (2.2 %) - (g) automatisation (2.1 %). Pays à revenu moyen supérieur : <ul style="list-style-type: none"> - (h) les procédures (2.8 %), - (g) l'automatisation (2.4 %) - (l) la gouvernance et l'impartialité (1.7 %)

INCIDENCE DES INDICATEURS DE LA FACILITATION DU COMMERCE (TFI) SUR LES COÛTS DU COMMERCE

Résumé : Moise. e. et Sorescu. S (2014) :« Indicateurs sur la facilitation des échanges : effets possibles de la facilitation sur les échanges des pays en développement », OCDE

	LES MESURES DE FACILITATION LES PLUS SIGNIFICATIVES	GROUPE DES PAYS D'AFRIQUE	EFFET COMBINE DE L'AMELIORATIONS DE TOUS LES TFI	EFFET COMBINE DE L'AMELIORATIONS DES TFI LES PLUS SIGNIFICATIVES
<i>Afrique subsaharienne</i>	<p><u>Échanges avec tous les partenaires commerciaux</u></p> <p>(f) les formalités – documents, (g) les formalités – automatisation et (a) la disponibilité des renseignements Les indicateurs (b), (c), (d) et (e) et (l) donnent aussi des résultats très marqués dans cette région ; le même ensemble d'indicateurs influe de façon positive et significative sur les échanges de produits manufacturés et agricoles.</p> <p><u>Échanges intra-régionaux</u></p> <p>f) les formalités – documents, (g) les formalités – automatisation et (a) la disponibilité des renseignements (mêmes facteurs impactant le commerce avec tous les partenaires commerciaux) La large gamme de contraintes qui pèsent actuellement sur la facilitation des échanges est d'ailleurs considérée comme un facteur essentiel du bas niveau des échanges intra-africains.</p>	Afrique du Sud, Angola, Bénin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, République démocratique du Congo, Côte d'Ivoire, Éthiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Maurice, Mozambique, Namibie, Nigeria, Ouganda, Rwanda, Sénégal, Sierra Leone, Swaziland, Tanzanie, Togo, Zambie, Zimbabwe		<p><u>Échanges avec tous les partenaires commerciaux</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - (g) automatisation (2.9 %), - (f) les documents (2.7 %), - (a) la disponibilité des renseignements (1.9 %)
<i>Pays enclavés</i>	Les mesures concernant le transit et les formalités d'importation et d'exportation s'avèrent les plus importantes pour l'ensemble des échanges de marchandises ainsi			<ul style="list-style-type: none"> - (n) les formalités de transit (2.3 %), - (p) les accords et la coopération en matière de transit (1.9 %) - (h) procédures (2.1 %) - (g) automatisation (1.7 %).
<i>Produits manufactures</i>	(l) la gouvernance et l'impartialité (ce facteur exerce une très forte influence pour les PRMS et les PRMI) ; (h) les formalités – procédures et (f) les formalités -- documents Les indicateurs (b) l'implication des négociants, (c) les décisions anticipées et (d) les procédures d'appel donnent aussi des résultats très marqués.			

Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives

 27, rue du Liban - 1002 Tunis Belvédère

 (+216) 71 802 044  (+216) 71 787 034

 boc@itceq.tn  www.itceq.tn

 Institut.Tunisien.Competitivite