

Cours de prospective appliquée

Chapitre I : LES CONCEPTS DE BASE

Section I.1 : Termes et concepts de base

Introduction :

L'économie (ou économique, économie politique, science économique) est une science sociale récente qui étudie la manière dont les hommes s'organisent pour **produire, répartir, distribuer** les biens et services rares destinés à satisfaire leurs **besoins**.

En tant que science, l'économie possède des méthodes spécifiques au sein desquelles **la statistique**, les modèles, les procédures de simplification de la réalité et le recours aux hypothèses jouent un rôle plus ou moins important, selon les branches et l'orientation donnée aux travaux.

La statistique est une discipline mathématique qui utilise le calcul des probabilités pour définir les **relations entre les caractéristiques** d'une population et celle des échantillons qui en sont tirés. Ces relations permettent de connaître les caractéristiques de la **population** en extrapolant celle d'un **échantillon** comprenant un nombre suffisamment grand d'éléments : ainsi un sondage effectué sur 2000 personnes, par exemple, donnera une estimation pertinente sur la population d'un pays donné. De la même façon les relations entre variables évaluées sur un échantillon pourront être utilisées pour des calculs concernant la population : on parle là aussi d'ajustement

L'objectif des outils de Statistique descriptive élémentaire est de fournir des résumés synthétiques de séries de valeurs, adaptés à leur type (qualitatives ou quantitatives), et observés sur une population ou un échantillon.

Dans le cas d'une seule variable, les notions les plus classiques sont celles de médiane, quantile, moyenne, fréquence, variance, écart-type définies parallèlement à des représentations graphiques: diagramme en bâton, histogramme, diagramme en boîte, graphiques cumulatifs, diagrammes en colonnes, en barre ou en secteurs.

Dans le cas de deux variables, on s'intéresse à la corrélation, au rapport de corrélation ou encore à la statistique d'un test du khi deux associé à une table de contingence. Ces notions sont associées à différents graphiques comme le nuage de points, les diagrammes en boîtes parallèles, les diagrammes de profils ou encore en mosaïque.

Faire une **étude statistique** à une variable, c'est étudier un **caractère** se déclinant de diverses façons chez tous les **individus** d'une population ou d'un échantillon. Paradoxalement, cette définition n'est compréhensible que pour quelqu'un qui sait déjà ce qu'est la statistique

descriptive. En effet, cette formulation très académique fait appel à des termes utilisés dans le langage courant mais qui ont un sens spécifique dans le cadre de la statistique.

Pour bien comprendre ces notions et pouvoir assimiler leur utilité dans les analyses économiques on va donc, commencer par préciser les termes et les concepts de base statistiques et économiques : Population et échantillon, Individu ou Unité statistique, Caractère, Produit Intérieur Brut...

1.1. Population et individus :

L'objet de la statistique descriptive est d'étudier et de comparer les éléments d'un ensemble de grande taille : un tel ensemble est appelé population, noté mathématiquement Ω et ses éléments sont des individus, notés mathématiquement ω_i :

$$\Omega = \{\omega_1 ; \omega_2 ; \omega_3 ; \dots\}$$

Attention à cette terminologie : les individus ne sont pas forcément des êtres humains ou des êtres vivants. En effet, un stock d'écrous dans un magasin d'outillage peut constituer un ensemble de grande taille, c'est à dire une population, auquel cas les individus sont les écrous.

La taille d'une population est le nombre d'individus qui la composent. En statistique, on s'intéresse aux populations de grande taille. Cela dit, quand une population est de très grande taille, voire même de taille infinie, on peut être amené à restreindre l'étude à une partie seulement de la population : il s'agit d'un échantillon de cette population.

(Ce terme a en réalité plusieurs significations suivant la branche de la statistique considérée ; une notion assez courante, est celle d'échantillon représentatif).

1.2. Caractère :

Faire une étude statistique consiste à s'intéresser à une population de grande taille. Plus précisément, pour chaque individu ω_i de cette population, on s'attache à une même caractéristique : c'est le **caractère étudié**.

Ce caractère peut être qualitatif (lorsqu'il ne peut faire l'objet d'aucune mesure) ou quantitatif (quand il est mesurable).

1.3. Série statistique :

L'étude d'un même caractère chez tous les individus d'une population conduit au recueil de ce que l'on appelle une série statistique : il s'agit donc de la famille des valeurs prises par un caractère quantitatif sur l'ensemble de la population. Ces valeurs sont les modalités du caractère étudié.

On distinguera par la suite les séries statistiques discrètes et les séries statistiques continues : quand les modalités d'un caractère ne peuvent prendre que des valeurs bien "isolées" les unes des autres (mais éventuellement en nombre infini), la série est dite discrète. Au contraire, elle est continue si les modalités peuvent prendre a priori n'importe quelle valeur dans tout un intervalle I de IR.

1.4. Les indices statistiques :

Un indice statistique est un outil de mesure de l'évolution d'une grandeur, il ne mesure pas le niveau à une date donnée mais la variation entre deux valeurs. L'indice le plus célèbre est celui des prix à la consommation, il mesure l'évolution des prix au cours du temps.

On appelle indice élémentaire d'une grandeur G à la date t par rapport à la date 0 et on note $I_{t/0}(G)$ le rapport G_t/G_0 .

En effet, la date 0 est utilisée comme date de comparaison, c'est la date de référence par rapport à laquelle on compare. La date t qui lui est comparée est la date courante. Généralement l'indice élémentaire est exprimé en pourcentage

$$I_{t/0}(G) = (G_t/G_0) \times 100$$

Si G est une grandeur complexe constituée d'éléments (G^1, G^2, \dots, G^k) (exemple : G est le niveau général des prix de détail, G^i les prix des différents articles), les indices élémentaires des constituants G^i sont

$$I_{t/0}(G^i) = (G_t^i / G_0^i)$$

Le problème est de trouver un indice unique qui synthétise les indices élémentaires des G^i et qui possède si possible des propriétés analogues à celles des indices élémentaires, donc on a recours à l'affectation du poids w_t^i au constituant i tel que $\sum w_t^i = 1$.

Ce poids affecté désigne **l'importance relative de ce constituant i dans la grandeur complexe G** .

Exemples : Mesure de l'inflation et indice des prix à la consommation

En 1900, le kilo de gigot en France coûtait 2,30 francs. Le boucher de 1988 demande 76 francs en moyenne pour le même morceau : soit 3300 fois plus, compte tenu du passage des anciens francs aux nouveaux en 1959. La multiplication est de 18000 pour la coupe de cheveux ordinaire (homme). Mais à l'inverse, le prix de la douzaine d'œufs n'a été multiplié que par 1000 et celui du kilowattheure domestique (tarif confort) par 36. Autant de produits autant de chiffres : hausse générale ne signifie pas hausse uniforme et l'inflation n'empêche pas les prix relatifs (c a d les prix comparés d'un produit ou d'une gamme de produits, et d'un autre) d'évoluer de façon différenciée. Toutefois, la mesure de l'inflation suppose d'agrèger ces évolutions différenciées en un seul chiffre exprimé sous forme d'indice. L'INS a ainsi défini une série d'indices : produits des industries agricoles et alimentaires, prix énergétiques et industriels, prix de gros, prix à la consommation... C'est ce dernier indice qui est le plus connu. Il n'est évidemment pas question de mesurer les prix de tous les produits de consommation : des millions d'objets différents sont produits chaque année, sans compter les services qui, sous une même appellation, cachent souvent des réalités très différentes.

1.5. La production :

La production est l'activité de transformation et de combinaison de facteurs matériels et humains débouchant sur l'offre de biens ou la prestation de services.

Pour les physiocrates et leur chef de file F.Quesney, seule la terre est productive, les autres activités sont stériles. Pour A.Smith et la plupart des économistes classiques hors J.B Say, la production se limite à l'obtention de biens ou produits matériels. C'est également la conception de K.Marx qu'on retrouve encore dans la comptabilité globale des pays socialistes. Le chef de l'école institutionnaliste américaine T.Veblen utilise, quant à lui, une distinction en termes de catégories socioprofessionnelles : les ouvriers, les ingénieurs et les paysans sont productifs, tandis que les entrepreneurs et les financiers forme la classe oisive.

La conception moderne de la production est héritée de J.B Say, à ceci près que ce dernier parle de « création d'utilité », alors que les économistes contemporains pensent que la production n'est pas un acte de création ; elle n'apporte pas quelque chose qui n'existait pas avant, elle est la transformation d'éléments donnés qu'elle arrange et combine.

1.6. Le Produit Intérieur Brut :

C'est une grandeur qui mesure la richesse créée par les différents agents économiques présents dans un espace géographique déterminé que ce soit en terme de production marchande ou de production non marchande. Il mesure la taille de l'économie et constitue un indicateur du niveau du revenu national pour la population résidente, quelle que soit la nationalité des producteurs, on s'en sert pour indiquer la vigueur de l'économie nationale.

Il y a trois façons complémentaires de calculer le P.I.B. :

- ✓ 1ère optique : par la production des unités résidentes. Dans ce cas :

$$\text{P.I.B. aux prix du marché} = \sum \text{Valeurs ajoutées} + \text{Impôts sur les produits} - \text{Subventions sur les produits}$$

La valeur ajoutée par une entreprise se calcule en soustrayant la totalité des consommations intermédiaires (c'est-à-dire tous les achats faits à l'extérieur de l'entreprise et incorporés dans le produit fini) à la valeur de la production vendue. Faire la somme des valeurs ajoutées, c'est ajouter la production réellement réalisée par tous les agents économiques. Cela permet donc de connaître la production totale réalisée dans l'année. Cependant, les valeurs ajoutées sont évaluées aux prix de base, c'est-à-dire sans les impôts sur les produits dont, notamment, la TVA. Les valeurs ajoutées étant calculées hors taxes, il faut ajouter les impôts sur les produits pour avoir le P.I.B. « aux prix du marché ». On soustrait le montant des subventions car ces subventions permettent aux entreprises de modifier leurs prix.

- ✓ 2ème optique : par la demande adressée aux unités de production résidentes. Dans ce cas :

$$\text{PIB aux prix du marché} = \text{Dépenses de consommation finale} + \text{F.B.C.F.} + \text{Exportations} - \text{Importations}$$

En effet, la demande provient soit des unités résidentes pour la consommation ou pour l'investissement, soit des unités non résidentes (cette demande correspond donc à l'exportation qu'il faut ajouter à la demande intérieure). Cependant, une partie de la demande intérieure peut être satisfaite par des unités non résidentes (il s'agit donc des importations qu'il faut enlever de la richesse créée par les unités résidentes).

- ✓ 3ème optique : par les revenus distribués par les unités de production résidentes. Dans ce cas :

$$\text{PIB aux prix du marché} = \text{Rémunération de salariés} + \text{E.B.E. (et revenus mixtes)} + \text{Impôts sur la production et les importations} - \text{subventions.}$$

En effet, toute la richesse créée est redistribuée sous forme de revenus primaires (salaires pour les salariés, excédent brut d'exploitation (EBE) pour les sociétés, revenus mixtes pour les indépendants) ; la différence entre les impôts sur la production et les importations et les subventions correspond à une sorte de revenu primaire puisqu'elle est prélevée sur la valeur ajoutée créée comme la rémunération des salariés pour calculer l'EBE. Autre explication : les revenus primaires proviennent du partage de la valeur ajoutée calculée au prix de base ; pour

obtenir la somme des valeurs ajoutées au prix du marché, il faut rajouter à la somme des revenus primaires le supplément payé du fait de ces impôts (nets des subventions) sur la production et les importations.

1.7. Le Revenu National Brut

Le RNB (autrefois PNB) = PIB + revenus reçus du reste du monde - revenus versés au reste du monde + subventions reçues du reste du monde - impôts sur la production versés au reste du monde.

Il s'agit donc d'un indicateur de revenu national souvent utilisé dans les comparaisons internationales de niveau de vie car il regroupe l'ensemble des revenus reçus par les unités résidentes (le PIB étant, dans l'optique des revenus, un agrégat des revenus versés par les unités résidentes y compris donc à des unités non résidentes).

Exercices d'application

1- Le PIB d'une économie est

- l'ensemble des profits distribués au cours d'une année donnée.
- la valeur de tous les biens et services produits dans le pays au cours d'une année donnée.
- la valeur de tous les biens et services produits par les agents économiques d'une nationalité donnée au cours d'une année donnée.
- la valeur de tous les biens (sans les services) produits au cours d'une année donnée.

Parmi ces quatre affirmations, laquelle est correcte ?

2- Calculez à partir des données suivantes, le PIB aux prix du marché selon deux optiques différentes que vous devez spécifier.

Exportations (X) = 16439 MDT

Importations (M) = 17469 MDT

Rémunération des salariés (RS) = 12878,5 MDT

Formation Brute de Capital Fixe (FBCF) = 7987 MDT

Dépenses de Consommation Finale (CF) = 27600 MDT

Excédent Brut d'Exploitation (EBE) = 19110.5 MDT

Impôts sur la production et les importations nets de subventions (I_n) = 2568 MDT

3- Concernant la différence entre le PIB et le RNB :

- Le Revenu National Brut est plus grand que le PIB dans les pays qui possèdent beaucoup d'entreprises installées à l'étranger.
- Le Revenu National Brut est toujours plus grand que le PIB.
- Le PIB est plus grand que le Revenu National Brut dans les pays qui possèdent beaucoup d'entreprises installées à l'étranger.
- Le Revenu National Brut est toujours plus petit que le PIB.

Laquelle de ces quatre affirmations est correcte ?

Corrigé

1- Le PIB d'une économie est la valeur de tous les biens et services produits dans le pays au cours d'une année donnée.

2- PIB aux prix du marché selon l'optique de la demande

$$\begin{aligned}\text{PIB}_{\text{PM}} &= \text{DCF} + \text{F.B.C.F.} + X - M \\ &= 27600 + 7987 + 16439 - 17469 = 34557 \text{ MDT}\end{aligned}$$

PIB aux prix du marché selon l'optique revenu

$$\begin{aligned}\text{PIB}_{\text{PM}} &= \text{RS} + \text{EBE} + I_n \\ &= 12878.5 + 19110.5 + 2568 = 34557 \text{ MDT}\end{aligned}$$

3- Le Revenu National Brut est plus grand que le PIB dans les pays qui possèdent beaucoup d'entreprises installées à l'étranger.

Le PNB peut être inférieur au PIB si les revenus de la production d'un pays vont pour une bonne part à des personnes ou des entreprises étrangères. À l'inverse, si les nationaux ou entreprises d'un pays détiennent un important volume d'actions et d'obligations d'entreprises d'autres pays dont ils perçoivent des revenus, le PNB pourra être supérieur au PIB.

Sources de données statistiques sur la Tunisie

www.ins.nat.tn

www.bct.gov.tn

www.tunisieindustrie.nat.tn

www.investintunisia.tn

www.cepex.nat.tn

<http://www.tunisieinfo.com/indicateurs/indicateurs-fr.pdf>

Section I.2 : Système de Comptabilité Nationale Tunisien et Tableau d'Entrées -Sorties

La démarche suivie par le Système de Comptabilité Nationale Tunisien repose sur l'élaboration d'un cadre complet de façon à intégrer toutes les composantes de l'activité économique.

C'est une démarche qui s'inspire largement des travaux des Nations Unies, l'Organisation pour la Coopération et le Développement Economique et du système élargi de comptabilité nationale français, elle a permis de concevoir de nouveaux systèmes par référence aux orientations méthodologiques communément admises ainsi qu'en fonction de l'information statistique disponible dans le pays.

2.1. Le champs du Système de Comptabilité Nationale Tunisien :

Le territoire économique est constitué par le territoire géographique tunisien à l'exclusion des enclaves extra-territoriales constituées par les ambassades étrangères et les représentations internationales en Tunisie. Il inclut les enclaves territoriales constituées par les ambassades de la Tunisie à l'étranger.

L'économie nationale est formée par l'ensemble des unités résidentes sur le territoire économique (une unité est dite résidente si elle a un centre d'intérêt sur le territoire économique tunisien en y effectuant des opérations pendant un an et plus).

2.2. Les secteurs et leurs comptes :

2.2.1 Les secteurs :

Le Système de Comptabilité Nationale Tunisien regroupe les unités élémentaires dont la principale caractéristique est l'autonomie de décision dans l'exercice de l'activité, l'utilisation du revenu et la gestion du patrimoine.

Les secteurs sont identifiés à l'aide de deux critères à savoir la fonction principale assurée et l'origine des ressources. Les unités économiques sont affectées à l'un des secteurs selon qu'elles réalisent l'une des fonctions suivantes :

- Produire des biens et services marchands non financiers
- Financer et assurer
- Produire des services non marchands
- Consommer

Lorsque le critère de la définition ne suffit pas, on fait appel à un deuxième critère qui est l'origine des ressources.

Pour que la production d'une unité soit marchande, il faut que 50% au moins de ses recettes proviennent des ventes de ses produits.

Toutes les unités non résidentes qui entretiennent des relations d'échange avec les unités résidentes sont regroupées dans un secteur appelé extérieur.

On distingue ainsi six secteurs :

1. Les entreprises publiques
2. Les sociétés non financières
3. Les institutions financières
4. L'administration publique
5. Les ménages (ce secteur n'est pas homogène, il regroupe des unités qui consomment, des unités qui produisent des biens et services marchands non financiers qui sont des entreprises individuelles...)
6. L'extérieur (c'est un cadre qui retrace les flux d'échange entre les agents résidents et non résidents sur le territoire économique national)

2.2.2 Les comptes :

Les opérations économiques sont regroupées selon leur nature dans une série de six comptes qui sont reliés entre eux par les soldes qui se transmettent. Chacun des cinq premiers comptes retrace les opérations non financières : compte de production, compte d'exploitation, compte revenu, compte d'utilisation du revenu et compte capital le sixième retrace les opérations financières : compte financier.

Les soldes qui se dégagent permettent de calculer des agrégats particuliers. Chacun des secteurs intérieurs possède les six comptes alors que le secteur extérieur n'en possède que deux : compte des opérations non financières et compte des opérations financières.

En matière de comptes économiques annuels, les travaux engagés actuellement visent à assurer, d'une part, la continuité de la série existante selon l'ancienne base « 1983 » et de préparer, d'autre part, la nouvelle version par l'adoption des concepts du système de comptabilité nationale de 1993 (SCN 93). Ce dernier objectif répond au souci de modernisation et d'harmonisation internationale des comptes nationaux à travers :

- ✓ L'introduction de nouveaux concepts tels que l'extension du champ de la production, de la formation brute de capital fixe, le passage aux droits constatés (impôts, intérêt,...), le mode de valorisation des biens et services, le partage du service d'intermédiation financière indirectement mesuré.
- ✓ L'application de nouveaux soldes comptables et par suite de nouveaux agrégats tels la ventilation fonctionnelle de la consommation effective,
- ✓ L'adoption de la nomenclature d'activités tunisiennes et de la classification tunisienne des produits,
- ✓ L'utilisation de la nouvelle norme comptable des entreprises,
- ✓ Le renouvellement de la base des comptes grâce à l'apport statistique : enquête annuelle, enquête sur le secteur informel, enquête consommation, emploi...

C'est l'année 2000 qui a été choisie comme année de base des prix pour le calcul des agrégats aux prix constants, la nouvelle série doit être disponible vers la fin de l'année 2002.

De plus, l'INS a programmé comme opérations nouvelles la révision des comptes trimestriels-base 1997 en 2003 et l'élaboration des comptes du patrimoine non financier à partir de 2004.

2.3. Tableau d'Entrées-Sorties (TES) :

2.3.1 Présentation du TES :

C'est un instrument de comptabilité nationale qui présente à la fois l'équilibre des ressources et des emplois de chaque produit, et le compte de production et d'exploitation des branches.

Il permet à la comptabilité nationale d'établir des projections sur l'évolution des branches en se fondant sur les hypothèses (évolution de la consommation des différentes branches, évolution de la demande d'exportations...).

Le tableau d'entrées-sorties (TES) est un des tableaux des comptes nationaux. Il analyse chacun des produits de la nomenclature selon l'origine (production nationale ou importations) et la destination (consommation finale, exportations, investissements).

Il permet de voir l'interdépendance qui existe entre les différentes branches d'activité d'une économie en indiquant les biens et services qui sont entrés dans la production d'autres biens et services et les utilisations finales des produits.

Pour chaque produit, le TES établit l'équilibre comptable ressources-emplois.

Production + Importations + Droits de douane + Marges commerciales + TVA grevant les produits = Consommations intermédiaires + Consommation finale + Investissement (FBCF) + Exportations + Variation de stocks.

Pour chaque branche, le TES établit la valeur ajoutée (brute).

Production - Consommations intermédiaires = Valeur ajoutée (brute).

Le tableau entrées-sorties se décompose en trois sous-tableaux : le tableau des échanges intermédiaires, le tableau des emplois et le tableau des ressources.

a- Le tableau des échanges intermédiaires (TEI):

Ce tableau contient l'ensemble des biens et services qui entrent dans le processus de production d'autres biens et services. Il constitue la partie centrale du tableau entrées-sorties. Il s'agit d'un tableau comprenant autant de lignes que de colonnes. Chaque ligne ou colonne correspond à une branche d'activité ou à un produit. Une colonne décrit les livraisons intermédiaires d'un produit donné à toutes les branches de l'économie. Une ligne représente les emplois des différents produits nécessaires à la production d'une branche donnée. En dessous de ce tableau, on retrouve pour chaque produit la ventilation de la valeur ajoutée en ses différentes composantes (rémunération des salariés, impôts et taxes indirectes nets de subventions, excédent brut d'exploitation). Les deux dernières lignes présentent la répartition de la valeur ajoutée et de la production entre les différents secteurs de l'économie.

b- Le tableau des emplois :

Ce tableau comprend les emplois intermédiaires et finals par produit. Il présente en lignes les produits et en colonnes les catégories d'emploi. Il répartit les emplois entre la consommation intermédiaire, la consommation finale (consommation finale des ménages et consommation finale de l'administration publique), la formation brute de capital fixe (FBCF), la variation des stocks et les exportations. Une colonne supplémentaire reprend le total des emplois (intermédiaires et finals) par produit.

c- Le tableau des ressources:

Le tableau des ressources présente les ressources totales de biens et services, à savoir la production totale et les importations. Il comprend en outre les droits sur importation et les marges commerciales. Une colonne supplémentaire reprend le total des ressources par produit.

Les tableaux ci-dessous présentent la structure du tableau d'entrées-sorties :

produits	Ressources						
	Production en produits	Importations	Marges commerciales	Marges de transport	Impôts sur produits	Subventions sur produits	Total des ressources en produits
biens							
services							
correction territoriale							
total							

branche produits	Emplois intermédiaires				Dépenses de consommation			Formation brute de capital fixe Emplois finals					Stocks, objets de valeur	Exportations	Total des emplois
	Industrie +branche agricole	branches de services	branche d'unité fictive	total	Mé nag es	AP U	ISB LSM	SNF -EI	S F	Mén	APU	ISBLS M			
biens															
services															
correction territoriale															
total															
Valeur ajoutée Production des branches Transferts															

2.3.2 L'évaluation du TES et du PIB en volume :

Pour l'élaboration des comptes trimestriels, les produits sont séparés en deux grandes catégories selon la façon dont l'équilibre ressources-emplois est construit : les produits pour lesquels la production est calculée comme solde de l'équilibre et les autres pour lesquels le solde est effectué sur une autre opération. Pour simplifier, le premier ensemble correspond aux services tandis que l'équilibre des biens est soldé sur les stocks.

En négligeant les marges, ainsi que les impôts et subventions sur produits, considérons un équilibre ressources-emplois simplifié tel que :

$$P+I=EI+C+FBCF+\Delta S+X$$

où P, I sont les ressources : production et importations, tandis que EI, C, FBCF, ΔS , X sont les emplois : consommations intermédiaires en produit, c'est-à-dire emplois intermédiaires, dépenses de consommation, formation brute de capital fixe, variations de stocks et exportations. Les variations de stocks dans les biens sont obtenues grâce à la relation :

$$\Delta S = P + I - EI - C - FBCF - X$$

tandis que dans les services, le solde est effectué sur la production (en négligeant les variations de stocks qui sont très faibles dans les services) :

$$P = EI + C + FBCF + X - I$$

La complexité de ces opérations provient de l'évaluation des consommations intermédiaires, qui dépendent directement de la production. Aucun indicateur n'est en effet disponible pour les évaluer trimestriellement. L'estimation des consommations intermédiaires repose alors sur le produit des coefficients techniques et de la production. Les coefficients techniques correspondent au rapport de la consommation intermédiaire d'une branche en un produit sur la production de la branche considérée.

Ils sont liés par exemple aux processus d'externalisation de chaque branche et sont relativement stables d'une année sur l'autre. Certains suivent une tendance à la hausse, reflétant en particulier une augmentation de l'externalisation de certaines parties de la production.

Pour leur évaluation trimestrielle, ces coefficients techniques sont obtenus par lissage, en tenant compte de l'évolution passée. Si par exemple les données annuelles passées montrent que le coefficient technique croît régulièrement, cette croissance est poursuivie sur la période en cours.

Cependant, ces évolutions sont souvent faibles, comparées aux évolutions de la production. Or dans les services, la production ne peut être obtenue qu'une fois les emplois intermédiaires calculés, eux-mêmes dépendant directement de la production de chacune des branches. La méthode adoptée est séquentielle. Pour certains services, un indicateur de production est utilisé dans un premier temps pour être étalonné sur la production de ces branches. Cette première évaluation de la production, dite production de première initialisation, sert au calcul des consommations intermédiaires de la branche en volume.

Pour les autres services, un indicateur de production est obtenu comme solde d'un équilibre partiel : c'est le solde de l'équilibre ressources-emplois, en prenant comme emplois intermédiaires ceux qui ont déjà été calculés, c'est-à-dire ceux provenant des branches des biens et des branches des services pour lesquelles un indicateur de production est disponible. Cet indicateur est étalonné et la production obtenue sert au calcul des consommations intermédiaires correspondantes.

Finalement, tous les emplois intermédiaires ayant été évalués, les productions de services sont obtenues comme soldes. Une deuxième itération est effectuée : les consommations intermédiaires sont de nouveau évaluées à partir de cette production obtenue par solde. Puis la production est de nouveau calculée à partir de l'équilibre ressources-emplois. L'évaluation du PIB est effectuée au final, lorsque toutes les productions et toutes les consommations intermédiaires ont été obtenues. Pour comprendre d'où proviennent les évolutions du PIB, il est utile de le décomposer en fonction de termes qui sont obtenus directement avec des indicateurs. Si on décompose le PIB comme somme des valeurs ajoutées des biens et des services, en négligeant les impôts et subventions sur produits, on peut écrire :

$$PIB \approx P_B - CI_B + P_S - CI_S$$

où P_B et P_S sont les productions des branches biens et services, CI_B et CI_S sont les consommations intermédiaires de ces deux branches.

Or d'après le solde de l'équilibre des services, on peut décomposer P_S , ce qui donne :

$$PIB \approx P_B - CI_B + EI_S + C_S + FBCF_S + X_S - I_S - CI_S$$

En décomposant les consommations intermédiaires de la branche biens en produits biens et services, on peut écrire :

$$CI_B = CI_B(B) + CI_B(S) \quad \text{de même} \quad CI_S = CI_S(B) + CI_S(S)$$

$$\text{et } EI_S = CI_B(S) + CI_S(S)$$

$$\text{d'où } PIB \approx P_B - CI_B(B) + C_S + FBCF_S + X_S - I_S - CI_S(B)$$

Cette décomposition permet d'isoler les opérations contribuant directement à la croissance du PIB, tel qu'il est construit dans les comptes trimestriels. Dans les biens, seul l'indicateur de production va déterminer la production et les emplois n'influencent que les variations de stocks⁴. Dans les services au contraire, les emplois entrent directement dans le calcul de la production, et donc du PIB. Ceci est important pour comprendre la façon dont le PIB des trimestres courants est estimé dans les comptes trimestriels, et découle des différents indicateurs utilisés.

Toutefois, cette décomposition n'est pas totalement pertinente pour les trimestres des années précédentes. En effet, les comptes trimestriels sont alors calés sur les comptes annuels, pour lesquels l'élaboration du PIB est différente.

2.3.3 L'évaluation du TES en valeur :

Les consommations intermédiaires ne sont pas calculées en valeur pour chaque branche et chaque produit. Seules les marges (consommations intermédiaires totales des branches et consommations intermédiaires totales en produits, c'est-à-dire les emplois intermédiaires) sont évaluées. Pour les emplois intermédiaires, un indicateur de prix d'emploi est choisi ; il s'agit généralement du produit des consommations intermédiaires en volume de la branche en chaque produit valorisées par le prix des emplois intermédiaires

consommation ou d'un prix de demande (prix de l'agrégation de la consommation, des exportations et de l'investissement).

Pour chaque produit, l'indicateur des emplois intermédiaires en valeur est alors mesuré par le produit de l'indicateur de prix et des emplois intermédiaires en volume. Pour chaque branche, l'indicateur des consommations intermédiaires est obtenu par la somme du produit correspondant.

Après étalonnage-calage, l'équilibre entre le total des emplois intermédiaires et des consommations intermédiaires est réalisé en soldant l'écart sur les consommations intermédiaires de la branche conseils et assistance. Le total des emplois intermédiaires étant ainsi évalué, l'équilibre ressources-emplois est établi pour chacun des produits, selon les mêmes principes que pour les volumes.

Le cas particulier de la production des administrations :

Les administrations produisent essentiellement des services non marchands pour lesquels il n'existe pas d'évaluation directe. L'estimation de la valeur ajoutée en valeur est effectuée par la somme des coûts nécessaires à la production de ces services non marchands. Ces coûts sont constitués par la masse salariale, les cotisations effectives et imputées versées, les impôts sur la production, l'opposé des subventions d'exploitation ainsi que la consommation de capital fixe. Cette dernière est obtenue trimestriellement par lissage de la série annuelle. L'indicateur de prix utilisé pour déflater la valeur ajoutée en valeur est l'indice de traitement de la fonction publique (sans les mesures catégorielles)⁵. Contrairement aux autres branches, les consommations intermédiaires sont mesurées, en trimestriel, indépendamment de la production et résultent d'un lissage. La production est alors obtenue comme la différence entre la valeur ajoutée et les consommations intermédiaires. L'équilibre ressources-emplois est ensuite réalisé en soldant sur la consommation collective des administrations.

Le tableau d'entrées-sorties constitue une partie intégrante fort importante d'un système de comptabilité économique. Il fournit de fait un cadre général clé pour vérifier la cohérence interne des principales statistiques sur la production, les revenus et les dépenses.

La préparation d'un tel tableau nécessite en principe l'utilisation des trois méthodes de mesure de la production, ce qui permet de vérifier la cohérence des données.

2.3.4 Analyse des structures économiques de la Tunisie à partir des tableaux entrées-sorties

L'objectif de cette partie consiste à déterminer, à partir de l'analyse des données fournies par les TES NAP 20, les principales évolutions ainsi que les changements structurels connus par l'économie tunisienne sur une période de vingt ans (1983-2002).

a- Structure moyenne des consommations intermédiaires et de la valeur ajoutée

Tableau I-1 : Evolution de la part de la valeur ajoutée et des consommations intermédiaires dans la production

	1983	1986	1995	2002
Consommations Intermédiaires	53.3 %	51.4 %	50.5 %	48.7 %
Valeur Ajoutée	46.7 %	48.6%	49.5%	51.3%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Pour l'économie dans son ensemble, la part de la valeur ajoutée dans la production a connu une croissance importante sur la période s'étalant de 1983 à 2002 en passant 46.7% à 51.3% soit une augmentation de 4.6 points. Les consommations intermédiaires ont par contre, diminué en part relative pour passer de 53.3% en 1983 à 48.7% en 2002. L'analyse au niveau

macro-sectorielle montre que cette tendance a été connue par l'ensemble des secteurs de l'économie, exception faite du « pétrole et gaz » dont la part de sa valeur ajoutée dans la production a baissé en passant de 66.3% en 1983 à 63.1% en 2002, soit une diminution de 3.2 points.

Il y a lieu également de noter que « les produits chimiques » et « les machines et matériel mécanique et électrique » sont les principaux secteurs ayant connu une évolution importante de la part de la valeur ajoutée dans la production. En effet, celle-ci est passée de 7.5% à 24.6% (augmentation de 17.1 points) pour les premiers et de 20% à 28% (augmentation de 8 points) pour les seconds et ce, entre 1983 et 2002.

b- Structure des échanges intermédiaires :

L'analyse des données à partir de la matrice des coefficients des entrées intermédiaires montre que pour une branche donnée, les entrées intermédiaires utilisées dans la production appartiennent essentiellement à cette même branche. Ceci est valable pour la plupart des secteurs de l'économie, parmi lesquels:

Le secteur de l'industrie agro-alimentaire : dont la part des intrants incorporés dans la production et appartenant au secteur de l'industrie agro-alimentaire est passée de 42.6% en 1983 à 46.6% en 2002.

Les machines et matériel mécanique et électrique : dont la part des intrants incorporés dans la production et appartenant au secteur des machines et matériel mécanique et électrique est passée de 40.7% en 1983 à 48.6% en 2002.

Les produits chimiques : la part des entrées intermédiaires appartenant à ce même secteur est passée de 60.6% en 1983 à 49.5% en 2002. Cette baisse a été compensée par une hausse des inputs appartenant au secteur des industries manufacturières diverses (11% en 2002 contre 8.6% en 1983).

Le secteur textile habillement et cuir : la part des intrants incorporés dans la production et appartenant au secteur textile habillement et cuir s'est renforcée entre 1983 et 2002 en passant de 91.6% à 96.9%.

Il est à noter que ces résultats traduisent le manque d'intégration et d'interdépendance entre les différentes branches d'activité.

L'analyse comparative à partir des tableaux des entrées intermédiaires par produit (analyse en colonnes) permet de tirer les principaux enseignements suivants :

- Un renforcement de la valeur de tous les inputs incorporés dans la production de l'ensemble de l'économie en parallèle à une augmentation du potentiel productif des différents secteurs.
- En 1983, les principales entrées intermédiaires utilisées par l'ensemble des secteurs de l'économie appartiennent au secteur des industries agro-alimentaires (15.4% du total des entrées intermédiaires), au secteur des bâtiments et travaux publics (13.5%) et celui du textile habillement et cuir (9.6%). En 1995 et 2002 la part du secteur textile habillement et cuir s'est nettement renforcée dans le total des entrées intermédiaires (15.9% et 16.1% respectivement) et ce en raison de l'augmentation de la production des produits de l'habillement qui incorporent comme principaux intrants les tissus et accessoires, eux même faisant partie du secteur textile habillement et cuir.
- La part du secteur des industries agro-alimentaires est restée pratiquement stable (15.9% en 2002 contre 14.6% en 1995) alors que celle du secteur des bâtiments et travaux publics a diminué par rapport à 1983 (10% et 11% respectivement en 1995 et 2002).

Il est à noter que les intrants appartenant au secteur des bâtiments et travaux publics sont principalement utilisés dans le secteur des « matériaux de construction, céramique et verre » (36.4% en 2002 contre 35.6% en 1983) et celui des « machines et appareil mécanique et électrique » (32.1% en 2002 contre 29% en 1983).

c- Structure moyenne des emplois

Tableau I-2 : Composition moyenne des emplois

	1983	1986	1995	2002
Entrées intermédiaires	38,8%	41,1%	38,7%	37,5%
Consommation finale des ménages	24,0%	27,2%	25,9%	26,2%
Consommation finale de l'administration publique	5,9%	7,7%	6,7%	6,8%
FBCF	17,2%	10,8%	10,0%	10,5%
Variation de stocks	0,7%	0,7%	0,2%	0,1%
Exportations	13,5%	13,0%	18,5%	18,9%
Total des emplois	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

L'objectif de cette analyse est de déterminer l'évolution de la contribution de chaque catégorie de la demande (intermédiaire et finale) à l'emploi total.

Au niveau de l'économie dans son ensemble et pour les quatre années de référence, les entrées intermédiaires (EI) et la consommation des ménages ont constitué les principales catégories de demande ayant contribué de manière importante à l'emploi. La part de ces deux catégories dans le total des emplois est restée pratiquement stable entre 1983 (62.7%) et 2002 (63.7%).

En 1983 et 1986, les Entrées Intermédiaires ont représenté respectivement 38.8% et 41.1% du total des emplois. Pour ces deux années les secteurs les plus utilisateurs des consommations intermédiaires ont été le secteur « des machines et matériel mécanique et électrique » (19.3% en 1983 contre 14.1% en 1986), le secteur « des produits chimiques » (11% en 1983 contre 12.8% en 1986) et « le secteur de l'agriculture et la pêche » (11% en 1983 contre 13.1% en 1986).

En 1995 et 2002, la contribution des Entrées Intermédiaires au total des emplois a été de 38.7% et 37.5% respectivement. Pour ces deux années, le secteur « textile habillement & cuir » a été le deuxième plus important secteur en termes de demande de consommations intermédiaires (13% du total des entrées intermédiaires en 2002 et 1995) et ce après le secteur « des machines et matériel mécanique et électrique » (15% en 2002 et 1995), et devant celui de « l'agriculture et la pêche » (11% en 2002 et 1995).

Pour les quatre années de référence, la part de la consommation finale des ménages dans le total des emplois est restée, par ailleurs, à un niveau pratiquement stable (au alentour de 26%). Il y a lieu de noter qu'en 1983 et 1986, la demande des ménages a été concentrée dans « le secteur de l'agriculture et la pêche » et celui « des produits de l'industrie agroalimentaire » alors que pour les années 1995 et 2002 celle-ci a concerné « les produits de l'industrie agro-alimentaire » et le secteur de « l'hôtellerie et la restauration ».

Quant aux exportations, elles ont réussi à renforcer leur part dans le total des emplois et ont généré 18.9% des emplois en 2002 contre 13.5% en 1983.

L'analyse de l'évolution de la contribution des différents secteurs au total des exportations, permet de souligner que les produits de « pétrole et gaz » ont été les principaux produits destinés à l'exportation en 1983 avec une part de 30.2%. Cette part s'est nettement détériorée pour passer à 16.1% en 1986 et à 6.7% en 2002. En contre partie, le secteur manufacturier et notamment « le secteur du Textile habillement & cuir » a enregistré une hausse importante de sa part dans le total des exportations. En effet, c'est à partir de 1986 qu'on considère que ce secteur a pris la relève du « pétrole et gaz » dans la composition des exportations tunisiennes. Sa part est passée 14.1% en 1983 à 20% en 1986 et à 35% en 2002. On assiste également à partir de 1995 à l'émergence du secteur « des machines et matériel mécanique et électrique » dont sa contribution au total des exportations s'est nettement améliorée (3,1% en 1983, 5,1% en 1986, 9.3% en 1995 et 14.5% en 2002).

Ces résultats traduisent une transformation économique profonde faisant passer la Tunisie du statut de fournisseur de produits énergétiques à un véritable exportateur de produits manufacturiers et ce, à partir de 1986.

On trouve enfin la formation brute de capital fixe qui est à l'origine de 10.5% des emplois de l'économie en 2002 contre 17.2% en 1983. La FBCF s'est située tout naturellement dans les bâtiments et travaux publics (64% en 2002 contre 57.9% en 1983) et dans « les machines et matériel mécanique et électrique » (32.8% en 2002 contre 38.9% en 1983).

d- Structure moyenne des ressources :

Tableau I-3 : Composition moyenne des ressources

	1983	1986	1995	2002
Production	77,3%	80,4%	76,8%	77,2%
Importation	18,4%	16,0%	20,1%	20,7%
Droits & Taxes/Importations	4,3%	3,6%	3,1%	2,2%
Marges commerciales	0%	0%	0%	0%
Total des ressources	100%	100%	100%	100%

L'analyse des données fournies par le tableau ci-dessus montre que pour l'ensemble des secteurs de l'économie, la production a généré la part la plus importante des ressources et ce, quelque soit l'année de référence considérée. Cette part est restée à un niveau pratiquement stable entre 1983 et 2002 (au alentour de 77%).

L'examen de l'évolution de la production au niveau sectoriel permet de relever les évolutions suivantes :

- une baisse de la part de la production du « pétrole et gaz » dans la production totale. Celle-ci est passée de 8.6% à 3.2% entre 1983 et 2002.
- Un renforcement de la part de la production du secteur manufacturier (33% en 1983 contre 40% en 2002) et notamment celle du secteur « textile habillement & cuir » (6.8% en 1983 contre 11.6% en 2002).

Ces résultats mettent en évidence la mutation du système productif qui s'est s'orienter davantage vers les produits industriels.

Quant aux importations, elles ont enregistré une légère hausse de leur part dans le total des ressources (18.4% en 1983 contre 20.7% en 2002).

L'analyse au niveau sectoriel montre qu'entre 1983 et 2002, les importations de « machines et matériel mécanique et électrique » ont représenté la part la plus importante dans le total des importations (38% en 1983 et 34.9% en 2002). Ceci s'explique par le fait que les importations de ce secteur sont destinées vers tous les secteurs de l'économie.

Par ailleurs, la part des importations du secteur textile habillement et cuir a nettement augmenté (10.1% en 1983 contre 22.4% en 2002). Il s'agit essentiellement des matières premières incorporées dans la production du secteur textile habillement. Ce secteur utilise donc plus de produits importés que de produits domestiques.

2.4. La Matrice de Comptabilité Sociale (MCS)

La Matrice de comptabilité sociale (MCS) est l'un des instruments de recherche les plus utiles en économie. Elle peut servir à l'analyse des politiques et à la planification économique, et constitue un moyen efficace de résumer les liens économiques complexes et de cerner les lacunes dans les statistiques.

La matrice de comptabilité sociale est une extension à l'ensemble de l'économie du tableau d'entrées-sorties introduite par l'économiste d'origine russe Wassily Leontief et qui représente les ventes et achats de biens et services entre les différentes activités de production et consommation des agents économiques. À l'aide d'opérations relativement simples de calcul matriciel, leur manipulation permet de répondre à des questions concernant l'allocation des ressources dans l'hypothèse restrictive de la stricte complémentarité dans le processus de production entre les intrants intermédiaires d'une part et d'autre part ces derniers et les facteurs de production. La caractéristique commune aux MCS est qu'elles représentent sous la forme de tableaux carrés entrées-sorties où, pour une année déterminée, sont enregistrés les flux comptables (i.e.: transactions) de recettes et de dépenses de l'économie étudiée, ici le Nouveau-Brunswick. Les recettes sont enregistrées en ligne (indice i) et les dépenses en colonne (indice j); l'élément général d'une MCS étant t_{ij} , défini comme la dépense du compte j ($j = 1, 2, \dots, n$) qui constitue la recette du compte i ($i = 1, 2, \dots, n$). La cohérence interne de nature comptable d'une MCS est garantie par le fait que, pour chaque compte, le total des recettes est identique au total des dépenses; donc pour le compte k :

$$\sum_{j=1}^n t_{k,j} \equiv \sum_{i=1}^n t_{i,k}$$

total des recettes = total des dépenses.

Les MCS sont dites cohérentes et complètes : cohérentes dans le sens où chaque dépense correspond à un revenu et complètes dans le sens où l'expéditeur et le récepteur de chaque transaction sont proprement identifiés.

Voici ci-dessous l'exemple d'une MCS d'une analyse centrée sur un marché de bois d'œuvre.

			Revenus →											
			Facteurs		Agents					Activités				
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Dépenses ↓			L	K	M	E	G	RdC	RdM	FRT	PRB	IND	SER	SNE
			Facteurs	1	Travail (L)								174	258
	2	Capital (K)								151	500	1 791	3 832	350
Agents	3	Ménages (M)	9 023	1 154		2 006	2 883	52						
	4	Entreprises (E)		4 530	211		179							
	5	Gouvernements (G)		940	3 043	416		16						
	6	Reste du Canada (RdC)			33									
	7	Reste du monde (RdM)												
Activités	8	Foresterie (FRT)												
	9	Produits du bois (PRE)												
	10	Industries (IND)												
	11	Services (SER)												
	12	Administrations publiques (SNE)												
Produit origine	13	Foresterie												
	14	Produits du bois												
	15	Industries												
	16	Services												
	17	Administration publique					4 604							
Produit destination locale	18	Foresterie			32					181	188	281	1	0
	19	Produits du bois			9					0	67	266	6	0
	20	Industries			3 170					125	49	4 806	1 782	312
	21	Services			7 830					151	112	2 133	4 680	1 449
Produit destination Canada	22	Foresterie						89						
	23	Produits du bois						319						
	24	Industries						3 415						
	25	Services						1 434						
Produit destination reste du monde	26	Foresterie							7					
	27	Produits du bois							613					
	28	Industries							4 720					
	29	Services							733					
Acc.	30	Épargnes			790	2 498	-890	1 414	341					
TOTAL			9 023	6 624	15 118	4 920	6 776	6 739	6 414	782	1 174	11 128	14 548	4 604

Exercices d'application

Exercice 1 :

1- déterminer à partir des données suivantes la valeur des entrées intermédiaires pour l'année 2000 :

Part de la valeur ajoutée dans la production de l'économie (VA/P) = 51.4%
 Production (P) = 48887 MDT

2- déterminer la valeur des importations en 2000, sachant que :

Total des emplois (E) = 63248.6 MDT
 Droits sur importations (D/I) = 1519.2 MDT
 Marges commerciales (MC) = 0

3- déterminer la part des exportations dans l'emploi final sachant que :

Consommation finale (des ménages et de l'administration publique) = 20334.1 MDT
 Formation Brut de Capital Fixe = 6922.8 MDT
 Variation de stocks = 364.9 MDT

Exercice 2 :

Déterminer à partir du [tableau entrées-sorties de 2001](#):

- 1- La part de la valeur ajoutée dans la production totale
- 2- La part des exportations dans le total des emplois
- 3- Le coefficient d'entrées intermédiaires en produits chimiques utilisés par l'ensemble de l'économie
- 4- La part des entrées intermédiaires des produits de l'agriculture et la pêche dans le secteur des industries agro-alimentaires.

Corrigé :

Exercice 1 :

1- $P = VA + EI$

$\Rightarrow EI = P - VA$

$\Rightarrow EI = P - P * 51.4\% = P (1 - 51.4\%)$

$\Rightarrow EI = 48887 * 48.6\% = 23759 \text{ MDT}$

2- $E = R = P + I + D + I + MC$ avec R: total des ressources

$\Rightarrow I = R - P - D - I - MC$

$\Rightarrow I = 63248.6 - 48887 - 1519.2$

$\Rightarrow I = 12842.4 \text{ MDT}$

3- $E = EI + EF$ avec EF : emplois finals

$\Rightarrow EF = E - EI$

$\Rightarrow EF = 63248.6 - 23759$

$\Rightarrow EF = 39489.6 \text{ MDT}$

$EF = CF + FBCF + \Delta S + X$

$\Rightarrow X = EF - CF - FBCF - \Delta S$

$\Rightarrow X = 39489.6 - 20334.1 - 6922.8 - 364.9$

$\Rightarrow X = 11867.8 \text{ MDT}$

$X/EF = 11867.8/39489.6 = 30\%$

Exercice 2 :

1- $VA/P = 27075.3 / 52685.3 = 51.4 \%$

2- $X/E = 13710.9 / 69368.2 = 19.8 \%$

3- Le coefficient d'entrées intermédiaires en produits chimiques utilisés par l'ensemble de l'économie = $1765.2 / 25610 = 6.9 \%$

4- La part des entrées intermédiaires des produits de l'agriculture et la pêche dans le secteur des industries agro-alimentaires = $341.7/2151 = 15.9\%$

Chapitre II : SYSTEME PRODUCTIF ET SECTEUR INFORMEL : DIFFICULTES D'APPREHENDER LA REALITE ECONOMIQUE SANS TENIR COMPTE DE L'AMPLEUR DU SECTEUR INFORMEL

Section II.1 : Définitions et caractéristiques du secteur informel

Il est important de préciser que la plupart des définitions ont été élaborées selon le domaine de recherche de leurs auteurs. Ainsi d'une étude à une autre et selon le pays étudié, les définitions varient, c'est pour cela que dans une première partie nous tenterons de recenser divers définitions puis de caractériser le secteur informel dans certains pays.

1.1 Définitions :

- Définitions du BIT et l'approche critériologique

Le Bureau International du Travail est sans doute l'une des premières institutions à avoir étudié le secteur informel. En effet, c'est dans le rapport d'une mission générale sur l'emploi au Kenya entreprise par le BIT en 1972 que le terme "secteur informel" a fait sa première apparition dans un document officiel.

L'une des principales conclusions de la mission fut que, dans un pays en développement comme le Kenya, le principal problème d'emploi n'était pas le chômage mais l'existence d'un grand nombre de "pauvres qui travaillent", dont beaucoup travaillaient dans la production de biens et de services, mais dont les activités n'étaient pas reconnues, enregistrées, protégées ou régulées par les autorités publiques.

Ce phénomène fut désigné dans le rapport comme le "secteur informel", et a été ainsi défini par la suite :

« L'emploi informel regroupe les personnes exerçant dans une unité économique non enregistrée, ou dans une unité économique enregistrée, mais présentant des caractéristiques similaires aux unités non enregistrée concernant par exemple : le mode d'organisation, la taille d'activité, le niveau de technologie adoptée »¹.

L'enregistrement est un critère assez flou ; en effet il s'applique aussi bien à l'unité économique qu'aux employés. L'enregistrement fiscal et/ou statistique est la plupart du temps associé à la tenue d'une comptabilité complète (avec bilan et comptes annexes).

L'enregistrement à la sécurité sociale inclut par contre la catégorie des personnels domestiques, salariés ou ménages tout en notant qu'une entreprise peut n'enregistrer qu'une partie de ses employés.

Par mode d'organisation on entend justement l'affiliation à la Sécurité Sociale, l'existence d'un système de facturation, de documents internes...

¹ BIT : 14^{ème} conférence internationale du travail

Au fur et à mesure des diverses études menées, le BIT a affiné sa définition et caractérisation du secteur informel :

« Le secteur informel peut être décrit d'une façon générale comme un ensemble d'unités produisant des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Généralement ces unités ont une structure très rudimentaire où le travail et le capital en tant que facteurs de production ne sont guère différenciés, et elles opèrent à petite échelle. Les relations d'emploi lorsqu'elles existent, sont fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme»².

Ainsi le BIT a retenu 7 critères selon lesquelles les entreprises du secteur informel :

1. entrent librement sur le marché;
2. comptent sur des ressources indigènes;
3. sont familiales et petites;
4. ont une technologie adaptée
5. fournissent un travail intensif;
6. acquièrent leurs connaissances à l'extérieur du système scolaire;
7. évoluent dans un marché non réglementé et concurrentiel.

Cependant cette définition a souvent été remise en cause surtout pour le critère de l'accès facile au métier. En effet plusieurs activités informelles exigent un capital financier assez important. D'autre part les entreprises déjà installées peuvent élever des barrières à l'entrée grâce à une capacité de riposte qui repose parfois sur des méthodes illicites et des pratiques concurrentielles déloyales.

Les définitions proposées par le BIT sont des définitions multicritères et essentiellement empiriques.

Elles s'inspirent généralement de la théorie néo-classique de la concurrence (atomicité et fluidité du marché des produits et des facteurs de production).

Ainsi le secteur informel serait une illustration de l'économie de marché « pure et parfaite » mais « segmentée »³, c'est à dire non directement reliée au marché officiel moderne.

On pourrait reprocher le dualisme⁴ de cette approche mais l'économie n'est dichotomisée qu'en vue d'en faciliter l'analyse.

Si tous les critères cités précédemment concourent à la définition du secteur informel, certains d'entre eux sont relativement complexes et ne sont pas susceptibles d'observation simple.

Certains critères pourrait tout aussi bien caractériser les activités du secteur structuré, c'est dans cette optique que certains auteurs se sont efforcés de les décomposer en critères plus simples et plus concrets ; Sethuraman cite comme conditions d'appartenance au secteur informel⁵:

« L'emploi de 10 personnes au plus

² BIT (1993)

³ J.Charmes : Revue critique des concepts définitions et recherches sur le secteur informel. Lors du séminaire intitulé The Informal Sector Revisited, OCDE Paris Sept 1988

⁴ concept étudié dans le paragraphe suivant

⁵ Sethuraman : Le secteur non structuré : concept, mesure et actions BIT Revue Internationale du Travail Vol.114 (Juillet Août 1976)

La non application des règles légales et administratives
L'emploi d'aides familiaux
L'absence d'horaires ou de jours fixes de travail
L'absence de crédits institutionnels
Une production destinée au consommateur final
Une formation scolaire inférieure à six ans
Caractère ambulatoire ou semi permanent de l'activité ».

En résumé, les entreprises informelles se distinguent généralement par leur petitesse (elles occupent rarement plus de dix employés), la jeunesse de leurs chefs d'exploitation et le faible degré de scolarité de leurs travailleurs. Elles s'appuient sur des liens familiaux, ethniques, de caste ou de corporation.

Ces organisations ne respectent aucun horaire ou jour fixe de travail et présentent un caractère saisonnier, ambulatoire et provisoire.

Ces petites unités sont pauvrement équipées sur le plan technique et fonctionnent d'ailleurs souvent en sous-traitance. Les principales branches d'activités concernées renvoient aux besoins fondamentaux : le logement, le transport, l'habillement et l'alimentation.

Étant donné la multiplicité des manifestations de l'entreprise informelle et afin d'encourager l'homogénéisation des efforts des chercheurs, Arellano ⁶ présente un outil pratique d'analyse sous la forme d'une grille retenant les dix-sept critères d'identification suivants :

1. le secteur économique ;
2. la taille de l'entreprise ;
3. son statut légal ;
4. son degré de légitimité ;
5. la tradition sociale ;
6. le niveau de scolarité du propriétaire
7. la relation entre les propriétaires ;
8. le degré de spécialisation ;
9. la permanence dans l'activité ;
10. le temps consacré à l'activité ;
11. la permanence dans un lieu spécifique ;
12. le lieu de travail principal ;
13. les besoins d'équipements ;
14. le niveau technologique utilisé ;
15. le niveau de fonction de produit ;
16. l'investissement ;
17. le mode de financement.

- Définition du secteur informel par une confrontation au secteur formel⁷

On peut distinguer trois courants de pensée sur la question des liens entre l'économie formelle et l'économie informelle, représentés par ceux qu'on appelle les dualistes, les structuralistes et les légalistes. Pour les dualistes, l'économie informelle est un secteur marginal distinct, sans liens directs avec le secteur formel, qui constitue une source de revenus ou un filet de sécurité

⁶ Arellano R. L'entreprise informelle, classification.

⁷ Source: Mondialisation et économie informelle: l'impact de la mondialisation des échanges et des investissements sur les travailleurs pauvres Marilyn Carr Martha Alter Chen
Bureau international du Travail, Genève 2002

pour les catégories pauvres. Selon eux, l'économie informelle existe ou se maintient parce que la croissance économique et le développement industriel n'ont pas encore réussi à absorber ceux qui y travaillent.

Ainsi, cette approche permet de différencier les deux secteurs et ce grâce à une étude comparatives des caractéristiques de chacun :

Secteur formel

OBJECTIFS PRINCIPAUX

Maximisation des profits

MARCHÉ

Accès restreint, présence des syndicats
Appliquer la législation du travail
Accès au crédit national et étranger
Transactions non monétaire

STRUCTURE DU MARCHÉ

Barrières à l'entrée
Marques déposées, produits standards
Marchés protégés (quotas, licences, taxes)

TECHNOLOGIES

Moderne et importée
Utilisation intensive du capital
Éducation formelle requise
Production à grande échelle
Paiement de taxes et d'impôts
Salaires et contrats de travail

Secteur informel

OBJECTIFS PRINCIPAUX

Création de revenus

MARCHÉ

Facilité d'accès, grande concurrence
Aucune législation du travail
Autofinancement
Activités monétaires

STRUCTURE DU MARCHÉ

Aucune barrière à l'entrée
Produits artisanaux
Marchés non protégés

TECHNOLOGIES

Traditionnelle, adaptée, créée
Utilisation intensive du travail
Apprentissage non formel
Petites unités de production diversifiées
Aucun paiement de taxes ou d'impôts
Auto-emploi, rémunération à la pièce

Le principal reproche fait à cette approche est le fait de ne pas prendre en considération les relations intersectorielles.

En effet, en dépit de sa nature segmentée, précaire et semi légale, le secteur informel ne peut exister en étant totalement isolé du secteur formel. Bien qu'il travaille en grande partie pour les marchés que le secteur moderne ne peut atteindre par manque de flexibilité ou en raison de coûts trop élevés, les travailleurs du secteur formel sont des consommateurs du secteur informel, et l'existence du secteur informel dépend beaucoup de sa capacité à livrer des biens et services à prix plus bas ou en quantités plus faibles que le secteur formel, ou à fournir des biens et services qui autrement ne seraient pas disponibles du tout.

Le secteur informel constitue aussi un vaste "réservoir de main-d'œuvre" dans lequel le secteur formel peut puiser en temps d'expansion économique, ou dans lequel la main-d'œuvre peut être renvoyée en temps de récession.

Cependant, la nature des relations secteur formel/secteur informel varie. Certaines entreprises du secteur informel sont hautement dépendantes des entreprises modernes pour les intrants, et les entreprises du secteur moderne peuvent fonctionner comme des monopoles qui renchérissent les intrants nécessaires. D'autres entreprises du secteur informel peuvent opérer

en tant que sous-traitants du secteur formel, et leur faible pouvoir économique peut les rendre vulnérables à l'exploitation.

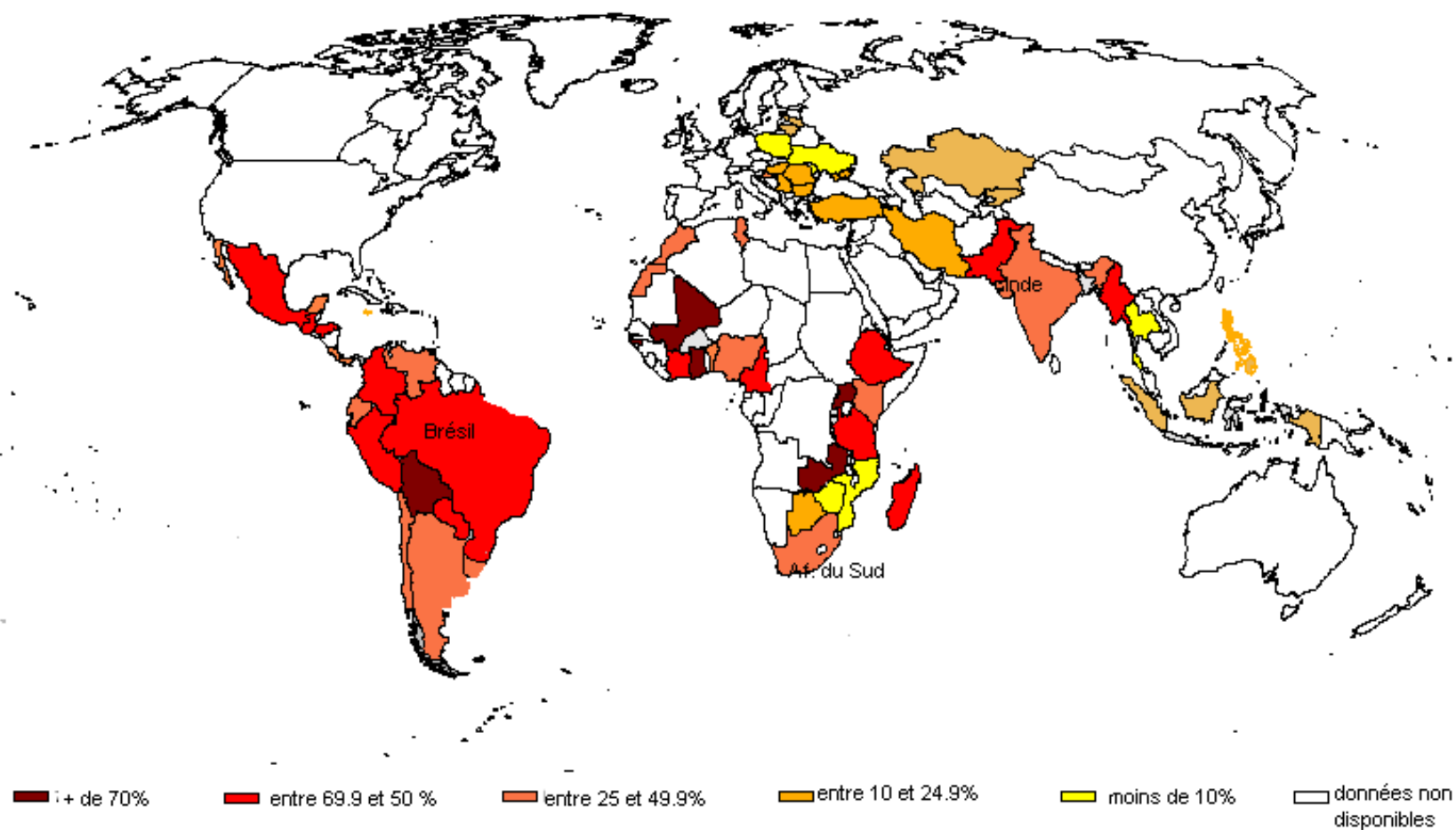
D'autres activités, consistant en travaux réalisés individuellement, sont moins susceptibles d'être directement liées au secteur formel, bien que même des vendeurs en plein air en apparence indépendants aient parfois été identifiés comme partie prenante de réseaux commerciaux bien organisés contrôlés par de grandes entreprises du secteur formel.

- ✓ Pour les structuralistes, l'économie informelle est subordonnée à l'économie formelle⁸. D'après leur analyse, les capitalistes privilégiés de l'économie formelle veulent affaiblir les relations d'emploi et tenir la main-d'œuvre de l'économie informelle dans leur dépendance afin d'abaisser le coût du travail et d'améliorer leur compétitivité.
- ✓ Quant aux légalistes, ils considèrent le travail informel ou, plus exactement, les activités non déclarées comme une réaction rationnelle à l'excès de réglementation imposé par l'administration. Selon eux, ceux qui exploitent des entreprises informelles le font pour comprimer leurs coûts et accroître leur richesse.

Fondamentalement, ce qui caractérise chacun de ces courants de pensée est son analyse des rapports de production ou des rapports de force. Pour les dualistes, il n'y a pas de rapports de production entre l'économie formelle et l'économie informelle ou il y en a très peu. Les structuralistes affirment que l'économie formelle exerce une domination sur l'économie informelle dans ses intérêts. Selon les légalistes, les entrepreneurs du secteur informel assument leur propre pouvoir, leur faculté de choix, en optant pour cette forme d'activité face à des contraintes administratives excessives. D'autres pourront faire valoir que la nature des liens et des rapports de pouvoir entre l'économie informelle, le secteur formel et le secteur public diffère suivant les activités informelles considérées et qu'il faut adopter une approche générale qui en tienne compte. C'est ainsi que les vendeurs des rues doivent souvent exercer leur activité de manière informelle parce que la réglementation ne leur fait aucune place ou qu'elle est trop pénalisante ou contraignante. Les travailleurs à domicile ne sont généralement guère en mesure de négocier avec les entreprises qui leur donnent du travail. Les travailleurs indépendants de la confection connaissent souvent mal le marché, n'y ont guère accès et n'ont guère de pouvoir de négociation par rapport aux grands fabricants.

⁸ Source: Castells, M., et Portes, Alejandro: The world underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy (1989), pp. 298-311.

1.2. Le Secteur Informel Dans le Monde



Source: ILO: Indicateurs clés du marché du travail 2001-2002 (Genève 2002)

Les caractéristiques du secteur informel sont très différentes selon les pays et les régions. Dans cette partie nous tenterons de dégager les principales caractéristiques de ce secteur dans certains pays où il a atteint une certaine taille.

- L'Union Européenne (UE)⁹

Le principal attrait de l'économie informelle pour les employeurs, les salariés et les travailleurs indépendants est de nature économique. Ce type d'activités permet d'augmenter ses revenus tout en échappant à l'impôt sur le revenu et aux cotisations sociales.

La motivation des employeurs est la réduction des coûts.

D'un point de vue historique, trois facteurs contribuent ensemble, mais à des degrés divers, à l'existence du travail non déclaré:

- a) l'émergence d'une demande très disparate de "services personnalisés" aux familles et aux individus (soins, nettoyage, etc.). Ces services se caractérisent par une forte densité de main-d'œuvre et une faible croissance de la productivité;
- b) la réorganisation de l'industrie et des entreprises en grands axes de désintégration verticale et en chaînes de sous-traitance afin d'assouplir la production et d'accroître les capacités d'innovation et d'adaptation à des situations spécifiques et aux fluctuations du marché.
- c) l'incidence de l'expansion des technologies "légères", telles que les ordinateurs personnels, qui ouvrent de nouvelles perspectives de travail et de nouveaux champs pour les activités de service.

Au nombre des travailleurs non déclarés figurent:

*les personnes cumulant deux emplois voire davantage. La plupart des travaux non déclarés sont effectués par des personnes exerçant également une activité régulière.

Être capable de participer à l'économie informelle signifie souvent que l'intéressé répond à une demande requérant certaines compétences ou des qualifications spéciales;

*des personnes "économiquement non actives" (étudiants, femmes au foyer, préretraités). Elles peuvent consacrer plus de temps au travail non déclaré et les possibilités seront plus grandes pour les personnes qui ont déjà été en contact avec le monde du travail;

*les chômeurs. D'une part, les risques qu'ils encourent peuvent être plus grands étant donné qu'ils peuvent perdre leurs allocations de chômage,

*des ressortissants de pays tiers

Trois groupes de secteurs ayant des schémas de comportement relativement homogènes peuvent être identifiés dans presque tous les États membres, à savoir:

□ les secteurs traditionnels tels que l'agriculture, le bâtiment, le commerce de détail, la restauration ou les services domestiques (caractérisés par une production à forte densité de main-d'œuvre et des circuits économiques locaux). Le secteur du bâtiment a souvent largement recours à la sous-traitance et les contrôles des pouvoirs publics sont limités. Dans le

⁹ Source : Communication sur l'emploi non déclaré effectuée par la Commission Européenne à Bruxelles en 1998.

secteur de l'hôtellerie et de la restauration, il est également difficile de contrôler le chiffre d'affaires et le personnel de la multitude de petites entreprises existantes. Par ailleurs, les services privés dépendent beaucoup des traditions et de l'acceptation culturelle. De fait, pour certains services personnalisés, il n'existe pas d'emplois formels;

□ les industries manufacturières et les services commerciaux dont la compétitivité dépend essentiellement des coûts. En Europe méridionale, le secteur textile, qui se prête au travail à domicile, est considéré comme particulièrement touché par le travail non déclaré;

□ les secteurs novateurs (essentiellement des travailleurs indépendants) dans lesquels l'utilisation de moyens de communication électroniques et de l'informatique facilite la négociation et la prestation de services en divers endroits, ce qui permet de ne pas déclarer ces activités.

La plupart des travaux non déclarés se concentrent encore dans les deux premiers groupes. Dans ces deux groupes, le travail non déclaré peut prendre la forme d'une exploitation, tandis que le troisième groupe compte des travailleurs hautement qualifiés se livrant volontairement à ce type d'activités. Ce dernier groupe peut être une conséquence de l'inadaptation ou de la non-application de la réglementation. Dès que ces activités se seront généralisées, ce groupe sera incité à intégrer l'économie formelle.

Il est difficile de déterminer la part du produit intérieur brut qui n'est pas déclarée et diverses méthodes sont appliquées pour en estimer l'importance.

En moyenne, on peut estimer que la taille de l'économie informelle de l'UE est comprise entre 7 et 16% du PIB de l'UE, ce qui correspondrait à une fourchette de 10 à 28 millions d'unités de travail, soit 7 à 19% du total des emplois déclarés suivant les hypothèses retenues en ce qui concerne les secteurs concernés par ces activités, et donc leur productivité moyenne.

Ces chiffres ne doivent pas être assimilés au nombre de chômeurs étant donné que la plupart des travaux non déclarés sont effectués par des personnes travaillant également dans l'économie formelle et, cela va sans dire, déjà comptabilisées dans l'emploi total.

Par conséquent, il serait difficile d'estimer quelle serait l'augmentation du PIB si tous les travaux non déclarés passaient dans l'économie formelle.

Les estimations de l'économie souterraine varient sensiblement selon la méthode utilisée, mais elles permettent néanmoins de distinguer certains groupes¹⁰ de pays. Dans un premier groupe, l'économie non déclarée avoisinerait 5% du PIB (pays scandinaves, Irlande, Autriche et Pays-Bas). Dans le deuxième groupe (Italie et Grèce), elle est estimée à plus de 20%. Plus ou moins à mi-chemin entre ces deux extrêmes, il existe deux groupes intermédiaires: celui formé par le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France et un peut au-dessus celui formé par la Belgique et l'Espagne.

¹⁰ Ces estimations ont été fournies par des experts nationaux du marché du travail appartenant aux réseaux communautaires SYSDM (système d'évaluation et de monitoring) et MISEP (système mutuel d'information sur les politiques de l'emploi).

Pays	Estimation de la taille du secteur informel (en % du PIB)	Principales caractéristiques des opérateurs du secteur informel
Autriche	4%-7%	Un salarié sur 10 est impliqué dans une forme d'emploi non déclaré; 40% de ces activités sont dans la construction et les bâtiments, 16% dans des entreprises industrielles, 16% dans les services, 13% dans les loisirs et 15% dans d'autres services et commerce.
Belgique	2%-21%	Le secteur informel regroupe généralement des homes jeunes, peu ou pas qualifiés. Les secteurs les plus affectés sont le commerce de détail, la construction, le textile, le transport, les services ménagers et l'agriculture.
Danemark	3%-7%	Le secteur informel regroupe aussi bien des personnes non qualifiées que qualifiées (étudiants). Les secteurs les plus touchés sont le secteur des services privés (baby-sitting, nettoyage...) et la construction.
Finland	2%-4%	Dans cette région le secteur informel regroupe de jeunes personnes qualifiées travaillant dans la construction, les hotels, le commerce de détail et les services publics.
France	4%-14%	Les français mais aussi les immigrés clandestins travaillent dans le secteur informel; plus de 60% dans le secteur des services (essentiellement les hôtels et les bâtiments) et 27% dans la construction.
Allemagne	4%-14%	Les activités informelles sont généralement dans la construction, les hôtels , bâtiments, transport, nettoyage mais aussi culture. Elles sont le fait d'immigrés clandestins ou de personnes opérant dans le circuit formel.
Grèce	29%-35%	Caractéristiques des travailleurs non déclarés: immigrés clandestins ou non; retraités, femmes/travaillant à domicile; jeunes (surtout pour les travaux saisonniers). Répartition sectorielle du travail non déclaré: secteurs se prêtant au travail à domicile(textile),hôtellerie/restauration/tourisme, services, services domestiques, transports.
Irlande	5%-10%	Les étudiants mais aussi ceux qui opèrent dans l'économie formelle travaillent dans l'informel , dans des activités telles que la construction et la distribution.
Italie	20%-26%	Il s'agit de travailleurs au noir, jeunes, femmes, retraités, dans l' agriculture, le bâtiment, le secteur des services privés, textile (travail à domicile).
Luxembourg	Non disponible	On retrouve la plupart des emplois non déclarés dans la construction .
Pays Bas	5%-14%	Les opérateurs du secteur informel sont généralement qualifiés et cumulent 2 activités à la fois (dans l'hôtellerie et le bâtiment, taxi et coursier, les industries de confection)
Portugal	Non disponible	Les travailleurs non déclarés sont des immigrés clandestins, des femmes, des travailleurs non enregistrés. L'essentiel des activités informelles dans ce pays sont dans le textile, le commerce de détail et la construction.
Espagne	10%-23%	Caractéristiques des travailleurs non déclarés: personnes âgées de moins de 25 ans, femmes, qualifiés, travaillant dans une PME. Répartition sectorielle du travail non déclaré: agriculture, secteur des services (hôtellerie et restauration), secteur des services privés.
Suède	4%-7%	Il s'agit d'activités dans le secteur des services privés, restauration, entreprises de nettoyage.
Royaume Uni	7%-13%	Caractéristiques des travailleurs non déclarés: hommes, (âgé de 25 à 55 ans) qualifiés/ de la classe ouvrière. Répartition sectorielle du travail non déclaré: secteur du bâtiment, marché de rue, hôtellerie et restauration.

- Europe de l'Est¹¹

Les pays de l'Est connaissent une seconde économie dont la prospérité est la conséquence de l'économie de rationnement. Il est clair que le rationnement favorise l'économie informelle puisqu'il oblige les consommateurs à transgresser les règles officielles (et souvent aussi les règles morales et sociales) à leur profit.

L'explication de la situation du secteur informel dans les pays de l'Est se résume de la manière suivante : de façon générale, les économies de l'Est produisent très peu de biens et de services, lesquels souvent ne parviennent pas aux consommateurs. La planification privilégie les biens et services non marchands comme les grands investissements dans l'armement et dans l'industrie lourde, au détriment des biens de consommation.

Ainsi, par exemple, en Pologne, les circuits officiels d'alimentation sont littéralement vidés des produits les plus demandés.

L'absence de satisfaction des besoins tend à augmenter les coûts de production ou à susciter un accroissement de subventions pour les productions déficitaires. Dans un pays comme la Pologne, approximativement deux millions de personnes (bureaucrates, militaires, etc.) ne participent pas directement ou indirectement à la production marchande et ne fournissent pas de services aux consommateurs mais appartiennent à la population active.

Les entraves juridique, administrative ou pécuniaire empêchent les agriculteurs d'être productifs, mais stimulent en revanche l'économie informelle.

De leur côté, les gouvernements hésitent à réduire la production non marchande tout en développant la production marchande, car cela impliquerait des changements et des mutations sociales considérables et des transferts de main-d'œuvre peu réalisables.

L'économie informelle fleurit ainsi dans le bâtiment, l'alimentation, les réparations, l'industrie légère, les transports, le commerce de gros et de détail et dans les services à caractère personnel, du médecin au serveur de restaurant.

Elle a donc un avenir évident et prospère.

À l'intérieur des pays de l'Est, compte tenu de l'inconvertibilité des monnaies, coexistent deux canaux d'émission de monnaie.

La monnaie fiduciaire (espèces en circulation) est quasiment le seul instrument monétaire des ménages, tandis qu'entreprises et administrations ont des comptes en monnaie scripturale contrôlés par l'institut d'émission et le système bancaire.

De cette façon, il existe des passerelles entre la monnaie scripturale des entreprises et des administrations et les espèces en circulation, qui vont toujours dans le même sens : des entreprises et administrations vers les particuliers, et jamais l'inverse.

L'émission de monnaie scripturale est mal contrôlée et elle dépasse, de beaucoup, la valeur de la production marchande. L'écart inflationniste résultant de cette émission de monnaie scripturale n'est pas résorbé immédiatement par une hausse de prix puisque ceux-ci sont encore, pour une grande part, fixés par l'État.

La transformation des liquidités des administrations et des entreprises en espèces liquides entre les mains de la population à travers les salaires, et l'accumulation d'encaisses involontaires alimentent le marché noir de produits de consommation et le marché des devises

¹¹ Pour l'étude de l'Europe de l'Est, l'Asie, l'Afrique et l'Amérique nous nous référerons à l'article paru dans la revue l'Esprit d'entreprise intitulé : Management et performance : Le monde de l'entreprise informelle : économie souterraine ou parallèle de R. ARELLANO, Y. GASSE, G. VERNA . Editions. AUPELF-UREF. 1993, pp. 201-215

étrangères transigées à des prix exorbitants. L'économie monétaire informelle envahit la vie quotidienne.

Sur liquidité et escalade des prix offrent une voie royale à une économie informelle qui exploite une monnaie vide.

Pays	% d'emploi dans le secteur informel ¹²
Lettonie (1999)	18.2 %
Croatie (1997)	6.2 %
Lituanie (2000)	72 %
Pologne (1998)	7.5 %
Slovaquie (1999)	23 %
Russie (2001)	12.6 %

Ces pourcentages correspondent à une comptabilisation selon la définition nationale du secteur informel et non selon la définition harmonisée, ainsi ces chiffres n'offre pas une réelle comparabilité mais demeure néanmoins valables.

- Amérique du Nord

Aux États-Unis, le secteur informel représente entre 10 et 15 % du produit national brut (PNB) américain, soit une perte de revenus pour l'État de 100 milliards de dollars US. Un tiers de cette valeur concerne les traitements et salaires et un autre tiers, les activités exécutées par des travailleurs indépendants (médecins, hommes de loi, agriculteurs, etc.).

Le secteur informel touche 20 à 25 % des Américains qui admettent ne pas avoir reporté toute leur activité économique sur leur feuille d'impôt. Il semble que cette population n'ait pas d'âge particulier et qu'il serait très difficile d'identifier sa classe sociale d'appartenance.

Les industries principalement touchées sont celles du bâtiment, de l'agriculture, du commerce de détail, de l'automobile d'occasion et des services. Cette liste n'est pas exhaustive car le type d'activité change selon l'État ou la ville. Ainsi, à New York, les secteurs de la chaussure et du transport de passagers sont largement exploités par des travailleurs informels, alors que dans d'autres lieux comme les États du Sud, c'est le travail agricole qui est le plus touché par l'informalité.

Au Canada, le secteur informel est également estimé à environ 10 % du PNB. Une étude rapporté par Gasse comparant 17 pays de l'OCDE confirme que l'économie souterraine a doublé en 20 ans (1960-1978). Pour le Canada, ce chiffre est passé d'une valeur de 5,1 % à environ 9 % du PNB. La richesse économique du Canada permet un revenu par habitant relativement élevé, mais elle entraîne un coût de la vie équivalent que les Canadiens les plus démunis peuvent difficilement assumer. Pour ces derniers, de plus en plus nombreux, une activité économique souterraine constitue un moyen de subsistance indéniable.

Dans la province de Québec, des études révèlent que le tiers de la population québécoise participe à l'activité du secteur informel. Concernant la taille des activités non déclarées, on l'estime entre 1 et 3,5 % du produit intérieur brut du Québec.

Parmi les secteurs d'activités les plus touchés, on peut mentionner que 31 % de l'activité informelle au Québec se retrouvent dans la construction, 17,6 % dans la garde d'enfants et 10,5 % dans les services d'entretien domestique.

¹² Source : ILO Bureau of Statistics ; sur la base de données nationales officielles.

La dominante du secteur de la construction dans le secteur informel au Québec est flagrante : son importance est évaluée entre 600 et 880 millions de dollars, ce qui représente de 25 à 40 % du total des heures rapportées officiellement au Comité de la construction du Québec. Ces activités rassemblent environ 175 000 travailleurs.

Certains experts expliquent cette situation par les raisons suggérées précédemment, en particulier par le prétexte du poids de la fiscalité, mais aussi par des considérations propres au secteur québécois de la construction : offre de travail importante, main-d'œuvre largement inactive et vive concurrence entre entrepreneurs.

- Afrique

En Afrique, le secteur informel constitue le débouché sur le marché du travail le plus important, tant dans les milieux urbains que dans les milieux ruraux. C'est la source de revenus de la majorité des gens et, en même temps, c'est dans ce secteur qu'ils ont appris leur métier, même s'ils travaillent éventuellement dans le secteur structuré.

La contribution des activités informelles au PIB dépasse celle du secteur manufacturier dans la plupart des pays africains.

Certains auteurs avancent même que ce sont les entreprises du secteur informel qui font le lien entre les technologies importées et locales et agissent ainsi, dans le processus de développement, en constituant la base sans laquelle la croissance des secteurs modernes ne serait sans doute pas possible.

Les catégories d'activités dominantes dans l'économie non officielle africaine sont, par ordre de croissance, le commerce, la petite production, les services et la construction.

- Asie

Dénoncées comme activités anti-socialistes avant 1979, c'est au commencement de l'ère de Deng Xiaoping que l'on observe un développement spectaculaire de petites activités marchandes en Chine qui s'opère, pour la plupart des cas, en marge de la légalité économique. Conjointement, on a vu l'apparition d'une classe de "nouveaux riches". Une des raisons qui ont poussé le gouvernement chinois à autoriser ce type d'entreprises semble être la nécessité de contrecarrer la montée du chômage en Chine et le désir de développer le secteur des services.

La moitié des petits entrepreneurs chinois que l'on appelle Getihu sont des jeunes qui viennent de sortir de l'école, 25 % ont quitté un emploi du secteur étatique, le reste est composé de retraités, de femmes de ménage, d'anciens détenus et d'anciens paysans. Leur niveau d'éducation est très faible, en général inférieur à neuf ans d'études. On dénombre même parmi eux 10 % d'illettrés.

Selon Su, on ne peut considérer l'ensemble du secteur individuel chinois comme appartenant à l'informel. Néanmoins, la ligne de démarcation entre les activités formelles et informelles reste difficile à tracer car l'illégalité économique se manifeste sous des formes assez diverses : environ un tiers de « Getihu » travaillent sans avoir de licence d'exploitation ; beaucoup ouvrent dans les secteurs où l'État s'est donné l'exclusivité ; les petites activités marchandes se développent fréquemment dans des domaines strictement interdits par la loi (reproduction et vente de vidéo-cassettes pornographiques, publication et vente de livres officiellement interdits, etc.).

En réalité, qu'ils soient enregistrés ou non, il semble que les travailleurs chinois indépendants exercent essentiellement des activités de nature informelle.

Toujours d'après Su, la force et la croissance des petites activités marchandes individuelles dans l'économie chinoise doivent être expliquées par le goût du risque des entrepreneurs et

leur audace à défier des règlements et des contraintes imposés par le système bureaucratique du pays. En effet, les taux d'imposition sont extrêmement élevés (le taux maximal atteint 84% des revenus) et leur application fait qu'à situation égale, ceux qui ont une licence permanente paient plus d'impôt que ceux qui sont en possession d'une licence provisoire, et ces derniers sont désavantagés par rapport à ceux qui ne sont pas enregistrés et donc ne paient rien.

Étant donné cette illégalité, les « Getihu » ne peuvent utiliser les canaux officiels de financement, d'approvisionnement, de commercialisation et de services.

Pour s'approvisionner en certains produits, les « Getihu » sont obligés d'offrir des pots-de-vin et de verser beaucoup plus d'argent à d'innombrables sociétés commerciales parapubliques. De plus, la bureaucratie reste évidente et très sophistiquée, ce qui fait qu'il faut payer à chaque instant des cotisations de toutes sortes. Tout cela est une nouvelle incitation aux transactions informelles, officiellement illégales et à la création de réseaux parallèles d'approvisionnement.

La situation dans les pays industrialisés du Sud-Est asiatique est relativement différente. Même si chaque pays a ses propres caractéristiques, il semble qu'ils aient tous lutté pour intégrer les activités informelles dans le grand projet économique national pour lequel les entreprises informelles agissent fondamentalement comme fournisseurs de pièces de rechange ou de main-d'œuvre du secteur formel, notamment le secteur exportateur.

Dans certains cas, le secteur informel est toléré, surtout dans les domaines où la politique gouvernementale ne peut exprimer ouvertement son appui, mais qui procurent au pays des avantages évidents. Le cas du «pink market» ou marché du tourisme sexuel en Thaïlande, est un exemple concret de cette situation, puisque sans l'accepter officiellement le gouvernement tolère et même protège la prostitution.

- Amérique latine

L'emploi informel montre, malgré les différences nationales, une grande importance quantitative en Amérique latine. Lopez-Castano¹³ donne une idée générale de l'importance qu'a

la force de travail des petites unités de production dans la plupart des pays de l'Amérique latine en la chiffrant, vers 1980, à plus de 80 % en milieu urbain, à presque 65 % en milieu rural et à 37 % du niveau national.

Dans cette région le secteur informel incarne un moyen de survie où la pauvreté et le sous-développement sont considérés comme étant endémiques. Ces problèmes ne sont pourtant pas causés par une industrialisation insuffisante ou par un développement économique trop faible, mais plutôt par une redistribution inégale des richesses. La population se retrouve donc seule avec très peu de ressources, mais des besoins fondamentaux à combler.

Le tableau suivant montre la forte présence du secteur informel dans quelques pays de l'Amérique Latine:

¹³ Lopez-Castano H : Le secteur informel urbain en Amérique latine,

Pays	Participation (%) du secteur informel 1996-1998 au PIB
Bolivie	41,5%
Colombie	44,6%
Équateur	48,8%
Pérou	50,3%
Venezuela	45,8%
Moyenne	46,2%

En Amérique latine, la majorité du secteur informel se caractérise par l'auto emploi. En effet l'Amérique latine a une tradition d'une réglementation excessive, les entrepreneurs ayant des moyens modestes réduisent les coûts d'exploitation et administratifs en contournant la réglementation en vigueur et en produisant informellement. (cf. tableau)

Pays	Nombre de procédures nécessaires	Coût de Lancement en USD	% d' emploi dans le secteur informel
Mexique	15	\$ 3671	53.8 %
Bolivie	20	\$ 3038	52.6 %
Colombie	18	\$ 765	50.7 %
Brésil	15	\$ 2004	50.6 %
Equateur	16	\$ 1193	47.8 %
Venezuela	14	\$ 1916	45.7 %
Argentine	14	\$ 2234	45.7 %
Chili	10	\$ 1151	44.7 %

Contrairement aux pays d'Europe de l'Est les activités du secteur informelles ont peu d'échange avec le secteur formel et encore moins avec les entreprises étatiques.

Les causes d'émergence du secteur informel en Amérique latine

1. La colonisation

La colonisation de l'Amérique Latine par les Espagnols et les Portugais a débuté au 16^e siècle et a d'abord été orientée vers l'agriculture et les métaux précieux. Cette arrivée a aussi fortement diminué la population indigène. Les indigènes ayant survécus à cet envahissement se sont, dans la plupart des cas, retrouvés dans une position de pauvreté chronique. De plus, l'héritage colonial a laissé une lourde bureaucratie qui décourage toutes initiatives personnelles des citoyens. Le faible taux de scolarisation rend le processus de légalisation des activités du secteur informel encore plus difficile.

2. La pauvreté

À la fin des années 1990, environ 35% des ménages étaient considérés comme pauvres tandis que 14% étaient considérés comme extrêmement pauvres. Ces chiffres impliquent près de 270 millions de pauvres en Amérique Latine et signifient que près de 50% de la population latino-américaine vit, au mieux, sous le seuil de la pauvreté. La plupart des pays latino-américains, sont considérés, par les Nations Unies, comme faisant partie de la catégorie des "middle-income". La situation n'est pourtant pas uniforme. Pendant que des pays comme l'Argentine,

le Brésil et la Colombie connaissent une augmentation importante de la pauvreté, le Mexique, le Salvador et le Panama expérimentent une chute de leur taux de pauvreté. En général, les zones rurales (54%) sont plus touchées que les milieux urbains (30%). Heureusement, les années 1990 ont sensibilisé plusieurs pays au problème de leur population appauvrie. Cette prise de conscience a amené le Chili, le Brésil et le Panama à prendre des mesures afin de diminuer le pourcentage de ménages pauvres de plus de 10%. D'autres, comme le Costa Rica, le Guatemala et l'Uruguay, ont obtenu des performances se situant entre 5 et 10%.

3. Le développement économique et technologique

Les crises économiques mondiales sont souvent créées par des décisions politiques, en particulier la crise de la dette des pays en développement, les programmes d'ajustements structurels du Fond Monétaire International (FMI) et de la Banque Mondiale (BM) (démantèlement du secteur public, déréglementation du marché du travail). La crise qui a commencé en Asie en 1997, a continué en Russie en 1998 et a frappé le Brésil en 2000. Cette série a provoqué une nouvelle vague de fermetures d'entreprises et des licenciements à grande échelle. La population, qui subit ces répercussions, n'a d'autres choix que de se créer un emploi pour lui permettre de survivre, elle et sa famille.

Des changements au niveau de la main-d'œuvre sont notés. Une augmentation de la proportion des emplois de "low-productivity" et des emplois instables dans le temps. Le pourcentage des nouveaux emplois dans le secteur informel a d'ailleurs passé de 67,7% entre 1990 et 1994 à 73,3% entre 1997 et 1999. Les gouvernements subissent des pressions importantes de la part de cette nouvelle main-d'œuvre. Pourtant, la principale raison pour le manque de dynamisme du marché de l'emploi est surtout attribuable à la diminution de l'État dans la création directe d'emploi et la restructuration des secteurs primaires et secondaires qui perdent leur intérêt au profit du secteur tertiaire.

4. L'urbanisation

L'urbanisation des pays d'Amérique Latine a eu un fort impact sur la qualité de vie des citoyens en plus d'augmenter considérablement le taux de chômage. En effet, l'augmentation de la force de travail a obligé cette dernière à trouver ses propres emplois pour survivre.

Section II.2 : Emergence du secteur informel

L'émergence du secteur informel est une problématique traitée différemment selon les analystes, chacun privilégiant un type d'explication en fonction de son approche. Néanmoins on peut identifier trois principaux courants :

Les analystes inspirés par les théories de la modernisation voient dans l'informel une activité de survie pour ceux qui ne sont pas (encore) inscrits dans les circuits formels, aussi appelés modernes, de l'économie. Pour ce courant, en effet, les pays en développement doivent s'inspirer du modèle occidental, voie unique à suivre par tous. Même si ces analystes comprennent et s'émerveillent devant la capacité d'invention des populations qui doivent se débrouiller pour survivre, ils considèrent que l'idéal est d'arriver à formaliser toute l'économie: contrat, respect des lois, présence dans les statistiques, voire organisation syndicale classique.

Ceux qui s'inspirent du respect des valeurs culturelles soulignent que l'économie informelle est une économie *solidaire*, issue des traditions communautaires, et qui incarne une forme de résistance à l'uniformisation des relations de travail selon le modèle industriel occidental. Ils trouvent notamment argument dans le fait que l'objectif est de créer des emplois, pas d'accumuler, et que ceux-ci sont souvent attribués à des parents, des proches... Ils valorisent dès lors positivement ce type d'activités, qui devraient être sauvegardées.

Un troisième courant présente le secteur informel comme conséquence de *l'évolution du capitalisme*. Ce courant se divise en deux tendances très opposées.

➔ Le secteur informel comme condition de survie :

Dès 1993, le Programme des Nations Unies pour le Développement ¹⁴ constatait un "nouveau phénomène, à savoir la croissance sans emploi", dans les pays industrialisés comme ceux en développement.

Dans les pays en développement, "les sociétés transnationales (...) ont effectué d'importants investissements sans créer un grand nombre d'emplois", alors que le nombre de demandeurs d'emploi augmente.

Tandis que dans les pays industrialisés, c'est de réduction des postes de travail qu'il s'agit: "Une bonne partie de la croissance de la production était attribuable à l'augmentation de la productivité totale (...) permettant d'économiser de la main-d'œuvre."

Selon l'OIT, «une conjonction de facteurs (...) ont permis au secteur informel de se développer rapidement dans toutes les régions du globe»: dans les pays en développement, ce sont les plans d'ajustements structurel, qui ont entraîné des licenciements massifs dans les secteurs public et formel; en Europe centrale et orientale, c'est la transition à l'économie de marché qui a accru le chômage; en Asie, la crise de 1997 a privé soudainement de travail des milliers de personnes. Sans emploi et néanmoins obligées de vivre et de nourrir une famille, des centaines de milliers de personnes n'ont d'autres choix que de créer elles-mêmes leur emploi, éventuellement complémentaire au premier.

Outre l'emploi, le secteur informel est d'ailleurs aussi une manière de mettre à disposition du plus grand nombre, largement dépourvu de pouvoir d'achat, des biens et des services qui, sans cela, leur resteraient inaccessibles: eau, éducation.

Loin d'être un poids ou le signe d'une économie attardée, le secteur informel a sa propre légitimité parce qu'il répond à des besoins sociaux qui, sans lui, resteraient insatisfaits: des emplois et des revenus d'un côté, la mise à disposition de biens et services de l'autre.

➔ Le secteur informel comme économie solidaire et résistante au capitalisme :

Pour certains acteurs du secteur informel, celui-ci est le lieu de pratiques nouvelles, «alternatives populaires» par rapport au système capitaliste, qui s'inspirent de formes traditionnelles d'organisation sociale.

¹⁴ Source : PNUD Rapport annuel sur le développement humain

La différence avec les autres unités économiques n'est pas seulement de taille ou de légalité, mais aussi qualitative. Elle pourrait être résumée par la volonté de faire des pauvres des protagonistes, et plus seulement des bénéficiaires, du développement: «le facteur organisateur est le travail du sujet populaire lui-même».

Ces pratiques se distinguent notamment par leur organisation interne. La coopération y joue un rôle central (par exemple dans la construction de logements par groupes de familles, ou d'autres formes d'activités communautaires). Il peut s'agir aussi, comme le définit Jacques Bugnicourt¹⁵, d'une «démarche novatrice, (...) une proportion de partage de responsabilités et d'engagement de la population, de son travail, de son imagination et de ses capacités de gestion – techniquement insolites, peut-être, mais adaptées, chaque fois que pertinent, à la proximité humaine, à la prise en mains par les intéressés, et à la pérennisation des activités.»

Il ne faut cependant pas surestimer, pour des raisons idéologiques, la part que représentent ces activités à perspective alternative et solidaire dans l'ensemble du secteur informel. Elles constituent une part de la réalité, mais pas toute la réalité.

➔ Le secteur informel comme produit du capitalisme

Ce troisième courant prend pour explication centrale la relation entre le secteur formel et le secteur informel, mais selon deux analyses très différentes l'une de l'autre.

- Un excès d'Etat

Les libéraux, à l'instar du Péruvien Hernando de Soto, estiment qu'il y a une économie informelle en raison d'un excès de lois et d'exigences administratives. Puisque celles-ci découragent l'esprit d'initiative et hypothèquent la rentabilité, les entrepreneurs décident de ne pas les respecter en restant en marge de la légalité.

L'économie informelle est, dès lors, celle qui échappe aux règles et aux contraintes imposées par l'Etat dans le fonctionnement de l'économie.

Qu'est-ce qui a poussé ces actifs à agir dans l'illégalité? C'est que le coût de la légalité, ou mieux, de la législation, est tout bonnement inaccessible pour un entrepreneur aux moyens modestes.

Le coût de la légalité est un concept introduit par De Soto dans son ouvrage The Other Path et repris dans The Mystery of the Capital

Les coûts de la légalité se divisent en coûts d'accession et en coûts de durabilité.

Les coûts d'accession : A titre d'exemples De Soto cite les 289 jours qui sont nécessaires au Pérou pour ouvrir un atelier textile après avoir obtenu les autorisations nécessaires, les vingt ou vingt cinq ans que peut durer le processus d'achat d'une propriété urbaine aux Philippines ou les 77 procédures bureaucratiques impliquant 31 organismes publics ou privés différents durant cinq à quatorze ans auxquelles il faut se soumettre en Egypte pour acquérir un arpent de sable dans le désert.

¹⁵ L'article cité est : Espoir ignoré : l'économie informelle ou populaire

Même avec un titre de propriété en main, un entrepreneur doit souvent satisfaire à des exigences de licence et de permis ridiculement onéreuses et compliquées. Le Harvard Institute of Economic Research a publié une enquête sur les démarches officielles nécessaires à la création d'une entreprise dans 75 pays. Les résultats indiquent que le processus requiert au mieux deux étapes en deux jours et 280 dollars E.U. au Canada, au pire, 20 étapes, 82 jours et 2.696 dollars E.U. en Bolivie et en moyenne, 10,2 procédures et 63,1 jours.

Ainsi la longueur et la lenteur des démarches administratives, associées à leurs coûts, sont des difficultés insurmontables pour les entrepreneurs de la classe populaire.

Les coûts de durabilité : Les casse-tête et les coûts exorbitants des entrepreneurs ne disparaissent pas une fois que leur société est enfin enregistrée. Tout entrepreneur légal doit respecter une réglementation précise pour que ses activités gardent un caractère légal. Sans les coûts engendrés par le respect des normes et des formalités administratives, le profit net d'impôt serait plus que quadruplé. De plus, 40% du temps de travail des employés des services administratifs de l'entreprise légale est consacré aux formalités administratives.

- L'informel comme nouvelle forme d'exploitation

En effet les grandes entreprises tentent de réduire leurs coûts en recourant à l'économie informelle. Ainsi le travail informel comprend les activités qui, en soi, sont parfaitement légales, mais peuvent être dissimulées pour échapper aux obligations fiscales et sociales.»

Les analystes critiques envers le capitalisme trouvent dans ces pratiques des entreprises un argument à l'appui de leur raisonnement: pour garantir la rentabilité du capital, les entrepreneurs optent pour diviser les grosses unités (et amoindrir la force syndicale), recourir à la sous-traitance, délocaliser dans les endroits où les législations sont moins strictes, rogner sur les conditions de travail, etc. Dans cette hypothèse, il existe un secteur informel parce que l'économie formelle en a besoin.

Ainsi l'informalité ne serait pas due à la complexité de l'Etat, mais à la volonté des entreprises de contourner les mécanismes mis en place pour redistribuer les revenus (fiscalité, sécurité sociale) et pour protéger les travailleurs (législation du travail). Elle est provoquée par les stratégies de reconversion du capital.

Pour maintenir un taux de rentabilité acceptable, l'éclosion et/ou la multiplication de formes atypiques d'emploi permettent d'abaisser les coûts salariaux. Autre phénomène : la réduction des effectifs et du rôle de l'Etat. La non-régulation des activités informelles permet à certains entrepreneurs d'obtenir des avantages de compétitivité par rapport à leurs concurrents directs qui, eux, supportent le poids des réglementations publiques.

Selon cette analyse, l'économie informelle n'est pas un ensemble d'activités de subsistance réalisées par un «quart-monde» situé aux marges de la société, mais un processus historique, où les activités formelles et informelles se trouvent intimement imbriquées dans des relations de production (dépendance, continuité, etc.). Parallèlement, les grandes firmes multiplient les statuts différents de la main-d'œuvre à l'intérieur même de l'entreprise.

Section II.3: La comptabilisation du secteur informel

Tout au long de ce paragraphe nous nous référerons principalement aux résolutions de la 15^{ème} Conférence Internationale des Statisticiens du Travail en Janvier 1993 qui a notamment donné naissance au nouveau Système de Comptabilité Nationale des Nations Unies (SCN 93) et qui a servi de base pour l'élaboration de systèmes de comptabilisation de différents pays.

En effet nous avons vu que lorsqu'on évoque le secteur informel on est confronté à une multitude de concepts et définitions qui ne renvoient pas nécessairement aux mêmes aspects. Dans cette optique, ces résolutions permettent d'unifier et d'harmoniser les définitions de façon à adopter des normes internationales et rendre ainsi les comparaisons internationales plus aisées.

3.1 Objectifs

Dans le passé, le secteur informel était habituellement largement ignoré par les statistiques officielles ; les activités du secteur informel étaient soit omises dans les statistiques existantes soit, si prises en compte, non identifiées séparément.

On ne ressentait que peu le besoin de collecter des données sur les activités du secteur informel car les stratégies de développement suivies étaient essentiellement orientées vers les grandes entreprises modernes et le secteur informel était considéré comme un phénomène transitoire qui disparaîtrait dans le futur proche à mesure que les emplois seraient créés par la croissance du secteur formel moderne.

Cependant, au cours de la récession économique des dix dernières années, les politiques d'ajustement et les taux continuellement élevés d'urbanisation et de croissance démographique ont conduit à une expansion sans précédent du secteur informel dans de nombreux pays, alors que les entreprises du secteur moderne, et particulièrement le secteur public, se voyaient dans l'obligation de procéder à des licenciements ou à des réductions drastiques des salaires.

Dans certains pays, ce ne fut en fait que le secteur informel qui absorba la main-d'œuvre et garda l'économie en état de marche, pendant que les grandes entreprises modernes productrices de biens qui nécessitent des technologies relativement intensives en capital importées des pays industrialisés chancelaient sous l'effet de la crise économique.

De plus, le processus de restructuration industrielle dans le secteur formel amena une plus grande décentralisation de la production au moyen de la sous-traitance à de petites entreprises, dont beaucoup étaient dans le secteur informel.

En conséquence, un nombre croissant d'agences statistiques nationales sont requises par leur gouvernement ou d'autres utilisateurs de fournir, comme partie intégrante de leurs programmes statistiques ordinaires, des données complètes sur la taille et les caractéristiques du secteur informel et sur son évolution dans le temps.

Cette demande était manifeste, par exemple, dans le Plan d'Action d'Addis Abeba pour le Développement de la Statistique en Afrique dans les années 1990, qui incluait le secteur informel parmi les domaines prioritaires pour les futurs programmes statistiques.

La collecte de données sur le secteur informel représente une avancée importante vers l'amélioration des statistiques du travail, des statistiques économiques et des comptes nationaux comme base informative pour l'analyse macro-économique, la planification, l'élaboration et l'évaluation des politiques, et vers la reconnaissance de la contribution du

secteur informel aux différents aspects du développement économique et social, y compris la création d'emploi, la production, la création de revenus, la formation du capital humain et la mobilisation des ressources financières.

Les données peuvent aussi être utilisées pour élaborer et suivre les politiques de soutien et les programmes d'assistance pour le secteur informel en vue d'augmenter son potentiel de production (et, donc, sa capacité à créer des emplois et des revenus), pour améliorer les conditions de travail et la protection sociale et juridique des travailleurs, pour mettre au point une réglementation appropriée et promouvoir l'organisation des entrepreneurs et de leurs salariés, et enfin pour analyser la situation économique et sociale de certains groupes particuliers de travailleurs du secteur informel tels que les femmes, les enfants, les migrants des zones rurales vers les zones urbaines et les immigrés.

Ces statistiques sont spécialement nécessaires dans les pays en développement où le secteur informel contribue substantiellement à la création totale d'emploi et de revenu. Sans nul doute, un secteur informel existe aussi dans les pays industrialisés, mais l'échelle du phénomène et le contexte dans lequel il se produit sont tout à fait autres.

Pour ces raisons, le développement de statistiques sur le secteur informel reçoit une moindre priorité dans les pays industrialisés et peut nécessiter des méthodes de mesure différentes.

3.2 Concepts et Définitions

Définition Internationale du Secteur Informel

Dans le but d'assister les agences statistiques des Etats membres à relever le défi que constituent ces tâches, le Bureau de Statistique du BIT, répondant à une requête présentée par la quatorzième Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (1987), a inauguré une série d'activités à la fin des années 1980, qui ont culminé avec l'adoption par la quinzième Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (15ième CIST) d'une "Résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur informel" en janvier 1993.

La résolution avait été conçue premièrement pour fournir les premières (et jusqu'à présent les seules) recommandations techniques approuvées au niveau international pour le développement des statistiques sur le secteur informel, comme ensemble de référence qui faciliterait le travail des agences statistiques nationales pour le développement de définitions, de classifications et de méthodes de collecte de données sur le secteur informel adaptées aux conditions particulières de leur pays.

Deuxièmement, et c'est de moindre importance dans ce cas, la résolution avait pour but de réduire les différences non indispensables dans les statistiques sur le secteur informel de différents pays et donc d'améliorer la comparabilité internationale des données.

La résolution traite de diverses questions liées à la définition du secteur informel et de la conception, du contenu et de la conduite des enquêtes dont il est l'objet.

Elle fixe les objectifs de la mesure pour les programmes de collecte de données. Elle décrit le concept et le met en relation avec le cadre conceptuel des comptes nationaux.

LA RESOLUTION DU BIT EN MATIERE DE STATISTIQUES SUR LE SECTEUR INFORMEL

La réflexion du BIT sur les statistiques du secteur informel, à l'ordre du jour des XIVème et XVème conférences internationales des statisticiens du travail, a finalement débouché sur la publication d'une résolution en 1993.

Celle-ci établit des normes internationales pour servir de base à l'élaboration de définitions et de classifications des activités du secteur informel, et de méthodes appropriées en matières de collecte des données.

Ces normes internationales visent à renforcer la comparabilité des statistiques sur le plan international.

CONCEPT

Le secteur informel peut être décrit, d'une façon générale, comme un ensemble 'unités produisant des biens ou des services en vue principalement de créer es emplois et des revenus pour les personnes concernées.

Les unités de production du secteur informel présentent les caractéristiques es entreprises individuelles, telles que définies dans la révision 4 du SCN.

Les activités exercées par les unités de production du secteur informel ne ont pas nécessairement réalisées avec l'intention délibérée de se sous-traire u paiement des impôts ou des cotisations de la sécurité sociale, ou 'enfreindre la législation du travail, d'autres législations, ou d'autres dispositions administratives.

Par conséquent, le concept des activités du secteur informel devrait être différencié de celui des activités de l'économie dissimulée ou souterraine (cf. Concept de l' économie non observée)

DEFINITION OPERATIONNELLE

On distingue deux types d'entreprises informelles :

- les entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte ;
- les entreprises d'employeurs informels.

Les premières peuvent inclure, selon les circonstances nationales, toutes les entreprises de personnes travaillant pour leur propre compte ou seulement celles qui ne sont pas enregistrées selon des formes spécifiques de la législation nationale.

Pour des raisons opérationnelles, les entreprises d'employeurs informels peuvent être définies, compte tenu des circonstances nationales, selon l'un ou plusieurs des critères suivants :

- i)** taille des unités inférieure à un niveau d'emploi ;
- ii)** non-enregistrement de l'entreprise ou de ses salariés.

L'enregistrement peut se référer à l'inscription prévue par la réglementation industrielle ou commerciale, les lois fiscales ou de sécurité sociale, la réglementation des groupes professionnels, ou par des textes semblables, des lois ou des règlements établis par les instances législatives nationales.

PROGRAMME ET METHODES DE COLLECTE DE DONNEES

La collecte de données sur le secteur informel devrait être intégrée dans le système statistique national ordinaire. Le programme de collecte devrait prévoir à la fois

a) le suivi régulier, si possible au moins une fois par an, de l'évolution de l'emploi dans le secteur informel

b) l'examen approfondi des unités du secteur informel, si possible au minimum tous les cinq ans.

Pour ce qui est de l'objectif général a), le programme de collecte de données devrait se fonder de préférence sur une enquête auprès des ménages.

S'agissant de l'objectif général b), le programme de collecte devrait se fonder de préférence

sur une enquête auprès des établissements ou sur une enquête mixte auprès des ménages et des entreprises, ou sur une combinaison des deux.

L'Economie Non Observée (ENO)

Le nouveau système de comptabilité Nationale parle aussi d'Economie Non Observée qui est une notion plus extensive que celle de l'informel, cela revient à dire que la recherche d'exhaustivité au niveau des comptes économiques ne coïncide pas complètement avec la notion d'économie informelle qui reste une notion restrictive.

Trois termes sont alors utilisés pour désigner l'ENO : illégale, souterraine, informelle.

Avant d'explicitier le contenu de ces trois composantes, il est à noter que le concept d'ENO a été adopté aussi par l'OCDE, avec une légère extension de la définition, puisqu'en plus des trois catégories citées ci-dessus, l'OCDE en ajoute une quatrième qui est la production des ménages pour usage final propre¹⁶. A ce titre, ces définitions serviront à la fois aux comptes nationaux et à l'ensemble des travaux statistiques.

⇒ Les activités illégales

Les activités illégales sont celles qui sont interdites par la loi comme le trafic de stupéfiants, la prostitution ... ou celles qui sont légales, mais exercées par des personnes qui n'y sont pas autorisées, comme par exemple l'exercice d'une activité légale (confection par exemple) dans un local clandestin (l'exercice illégal d'activités légales).

La production illégale est donc classée selon le SCN 93 en deux catégories : «la production de biens et de services dont la vente, la distribution ou la possession, sont interdites par la loi » et «toutes les activités de production légales devenant illégales à partir du moment où elles sont exercées par des producteurs non autorisés».

Le SCN 93 a naturellement décidé d'intégrer ces deux types de productions dans son champ de production mais avec une condition fondamentale, il faut qu'il s'agisse « de

¹⁶ source : OCDE, hand book, p7

véritables processus de production, dont les produits sont des biens ou des services pour lesquels il existe une demande effective sur le marché » .

Implicitement, ce choix du SCN 93 d'intégrer les activités illégales dans son champ de production est guidé par un critère déterminant : le consentement mutuel entre les deux parties de la transaction illégale. En effet, le SCN 93 considère que lorsqu'il y a un consentement explicite et mutuel entre l'acheteur et le vendeur (achat de biens volés, prostitution...), ces activités illégales sont alors incluses dans les évaluations du PIB. Toutefois, le reste des activités exercées sous contraintes et sans consentement mutuel entre les deux parties (extorsion de fonds, vol) est exclu.

La panoplie d'activités couverte par le générique « illégal » est très vaste. On peut aller d'activités illégales productives (contrebande, corruption, usure, fausse monnaie, prostitution,...), aux activités de redistribution (enlèvement, escroquerie, extorsion, vol,...) en passant par les activités légales exercées par des personnes non autorisées (production illégale de biens, prestations illégales de services, importations et exportations illégales ...).

⇒ L'économie souterraine

Il s'agit d'activité légale, mais une partie ou la totalité de la production est dissimulée, pour des raisons multiples. Le SCN 93 cite quatre raisons : l'évasion de l'impôt sur le revenu, de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), ou d'autres taxes par la sous déclaration de la production et du revenu ; la fraude sur les cotisations sociales, sous déclaration de l'emploi ; transgresser certaines normes de travail définies par la loi (le salaire minimum, nombre d'heures de travail, équipement de sécurité au travail...) ; éviter de s'appliquer à certaines procédures administratives comme la réponse aux questionnaires statistiques.

Dans cette catégorie d'ENO, le SCN 93 distingue clairement deux composantes : l'économie souterraine pour des motifs économiques (évasion fiscale, sous déclaration du chiffre d'affaires et de l'emploi,...) et l'économie souterraine pour des motifs statistiques (unités institutionnelles absentes des registres statistiques, non-enregistrement, non-réponse)

⇒ Le secteur informel

Pour définir le secteur informel, le SCN 93 fait référence aux unités de production¹⁷ institutionnelles caractérisées par : un faible niveau d'organisation, des moyens de production assez rudimentaire ; peu ou pas de division entre le travail et le capital ; des relations de travail fondées principalement sur les emplois occasionnels ou sur des liens de parenté, personnels ou sociaux plutôt que des contrats formels.

Ces unités appartiennent au secteur des ménages et ne peuvent être associées à d'autres.

Pour le SCN 93, le secteur informel comprend les entreprises à compte propre et les entreprises d'employeurs informels. Les activités du secteur informel ne sont pas nécessairement réalisées avec une intention délibérée d'éviter de payer des impôts ou de verser des cotisations sociales.

Limites du concept de l'ENO¹⁸

¹⁷ Une unité de production est une unité élémentaire, mobilisant des facteurs de production (travail, capital) pour générer une production et une valeur ajoutée au sens de la comptabilité nationale.

¹⁸ Source: Hammouda N., Zidouni H., 1998, Experiences in estimating the Non Registered Economy – Algeria case

Les trois grandes catégories d'ENO (illicite, souterraine, informelle) ne sont pas exclusives. Les activités illicites par exemple peuvent être des activités informelles. Mais le concept d'illicite est plus fort que celui d'informel, car il renvoie à un cadre juridique et légal. Par conséquent, les activités illicites mêmes si elles sont informelles ou souterraines, seront classées avec les activités illicites. Le concept d'activité illicite n'est pas toujours bien saisi et peut être source de quiproquos, c'est pourquoi chaque pays doit établir sa propre liste ou nomenclature d'activités susceptibles d'être illicites.

Il faut tout de même reconnaître que parfois ces définitions ne sont pas toujours claires notamment la frontière entre les différentes catégories d'ENO qui reste caractérisée par une zone « d'ombre ». Dans certains cas, ces frontières sont arbitraires ou du moins conventionnelles. Les activités souterraines ont quelque part un degré d'illégalité.

Toutefois, il est intéressant de savoir que dans une certaine mesure, la définition de l'ENO du SCN 93 reste souple.

Certains pays peuvent faire des choix différents en fonction de leur propre législation.

En Italie par exemple, les activités informelles sont très marginales, alors que l'économie souterraine est très présente.

En Australie, la prostitution est une activité illicite, mais la personne qui la pratique doit verser à l'Etat des impôts.

En Roumanie, même si l'unité de production n'est pas enregistrée, elle doit payer des impôts en contre partie de son activité (illicite ?, informel ?, sous déclaration ?...).

En Italie, avant 1978 l'avortement était considéré comme une activité illégale. En 1978, l'avortement a été légalisé d'où des problèmes de cohérence dans les longues séries pour l'évaluation des activités afférentes à l'avortement.

Aux Pays Bas, la commercialisation et la consommation de drogues douces sont tolérées.

Dans certains pays, notamment les pays musulmans, la production, distribution et la consommation de boissons alcoolisées sont illicites, alors que dans beaucoup d'autres pays, il s'agit d'une activité parfaitement légale. Cela peut soulever le problème de la comparabilité des chiffres entre les différents pays.

L'abattage non contrôlé de moutons à l'occasion de la fête religieuse des musulmans (l'Aid el Adha) est toléré dans les pays musulmans, alors que dans certains pays de confession non musulmane, l'abattage n'est pas permis. Dans le premier cas, il s'agit d'une activité informelle, est dans le second d'une activité illégale (si l'abattage a lieu). Par contre, lorsque l'abattage a lieu dans des abattoirs contrôlés, il est possible de retrouver de l'économie souterraine pour des motifs statistiques et économiques.

Lorsqu'ils essayent d'évaluer l'ENO, le statisticien et le comptable national peuvent rester perplexes devant des problèmes de cette nature. Toutefois, il ne leur appartient pas de porter de jugement sur la légalité ou l'"illicite" des activités (travail des juristes).

Enfin, il est utile de mentionner que cette notion d'informel que le SCN 93 a emprunté au BIT mérite aussi un approfondissement, car elle est souvent reléguée au second plan, dans les économies développées à cause principalement de son poids insignifiant dans l'ENO.

Le SCN 93 pose trois critères pour reconnaître et identifier le secteur informel, alors que la 15^{ème} résolution du BIT pose trois autres critères. Ces six critères sont résumés dans le tableau suivant ¹⁹:

	SCN 93	BIT
Premier critère	Faible niveau d'organisation de la production	Unités appartenant au ménage
Second critère	Peu ou pas de division entre le travail et le capital	Ne dispose pas de comptabilité complète
Troisième critère	Utilisation de l'emploi occasionnel	Au moins une partie de la production est destinée au marché.

Comparaison entre critères du SCN 93 et ceux du BIT

En général, la définition du secteur informel peut être balisée par opposition aux activités illégales et souterraines. Si ces deux catégories sont bien ciblées par rapport à l'ENO, la différence ou le complément représentera l'informel. Autrement dit, si une activité d'une unité institutionnelle relevant de l'ENO n'est pas classée dans les activités illicites ou souterraines elle est systématiquement considérée comme informelle.

3.3 Problématiques

Les questions que l'on se pose et qui doivent être résolues par le système de collecte statistique, dans le cadre des nouvelles recommandations internationales, sont les suivantes :

- 1) comment estimer la population active et l'emploi dans le secteur informel (statistiques du travail) ?
- 2) comment estimer la production et les revenus qu'engendre ce secteur (comptabilité nationale) ?

Deux questions dont la résolution appelle trois autres :

- 3) comment atteindre l'exhaustivité dans la couverture du champ des activités informelles ?
- 4) comment rendre possible la distinction des divers segments constitutifs de ce secteur ?
- 5) comment saisir les tendances d'évolution à court et long termes du secteur informel ?

L'accord sur une définition internationale laisse en effet ouvertes les questions de collecte pour ce qui touche à leur exhaustivité (**question 3**), à leur régularité ou à leur courte périodicité (**question 5**), deux objectifs qui peuvent aller à l'encontre de la précision (**question 4**) et de la fiabilité (**question 2**) recherchées.

Comment s'efforcer d'atteindre la plupart de ces objectifs (sinon tous) par les méthodes d'approche du secteur informel que sont :

¹⁹ Source : SCN 93 et résolutions de la XV^{ème} conférence du BIT.

- **les estimations indirectes**
 - Analyse des écarts entre les revenus déclarés et les dépenses
 - Méthode du marché du travail (méthode italienne)
 - Méthode qui utilise les sources fiscales (approche française)
 - Méthode par l'analyse de la monnaie fiduciaire

- **les estimations directes**
 - les enquêtes auprès des ménages,
 - les enquêtes auprès des établissements,
 - les enquêtes mixtes (ménages/établissements)
 - les enquêtes 1-2-3

Ces différentes problématiques nous amènent donc à présenter les différentes méthodes et approches pour appréhender le secteur informel puis à étudier l'intégration du secteur informel dans les systèmes d'information économique (dont la comptabilité nationale).

3.4 Méthodes et approches pour comptabiliser le secteur informel

Nous tenterons d'examiner dans ce qui suit les différentes méthodes quant à la question triviale du choix entre l'estimation directe ou indirecte, la plupart des chercheurs sont unanimes, il faut privilégier la méthode directe, ainsi F.Roubaud souligne que :

« Un principe simple doit guider notre réflexion : il faut systématiquement privilégier la mesure directe aux estimations indirectes, quand la première permet d'obtenir des résultats suffisamment fiables à un coût non prohibitif. Si l'estimation indirecte du secteur informel (ou de certaines de ses composantes) n'est pas une préoccupation nouvelle pour les comptes nationaux, les enquêtes statistiques sur le secteur informel depuis une vingtaine d'années ont prouvé la viabilité d'une approche directe. C'est donc cette voie pour la quantification du secteur informel qu'il convient de privilégier». ²⁰

➔ les estimations indirectes

La technique du solde consiste à choisir une définition de l'enregistrement permettant de délimiter le champ du secteur informel. Dans le domaine de la population active, l'objectif principal consiste à parvenir à positionner les effectifs salariés dénombrés par le recensement de la population ou l'enquête de population active, afin de déterminer ceux qui relèvent du secteur informel (micro-entreprises) et ceux qui relèvent du secteur moderne.

Il faut bien dire que l'application stricte du concept du secteur informel est pratiquement impossible, dans la mesure où ne sont généralement pas posées de questions permettant de caractériser l'unité économique dans laquelle travaille le salarié. Dès lors, plusieurs hypothèses sont nécessaires qui rendent ces estimations approximatives :

²⁰ François ROUBAUD : La mesure statistique du secteur informel en Afrique : les stratégies de collecte des données Séminaire sur le secteur informel et la politique économique en Afrique subsaharienne Bamako Mars 1997

H₁ : Il se peut que la source exhaustive (recensement de population ou enquête de population active) distingue les salariés occasionnels et les permanents, en revanche la source de l'enregistrement ne les distingue que rarement, ou plutôt elle ne dénombre pas les occasionnels, la plupart du temps.

L'emploi moderne se limite donc le plus souvent à l'emploi salarié permanent. Risquent donc d'être attribués au secteur informel des effectifs salariés occasionnels qui, en principe, relèvent du secteur moderne, de même que des effectifs d'apprentis et d'aides familiaux. On assimilera en outre le nombre d'entreprises du secteur moderne au nombre d'employeurs de ce secteur.

H₂ : Quel que soit le niveau de détail de la source exhaustive, le choix de la source de l'enregistrement sera généralement limité, dans un pays donné, à l'un des cas suivants :

- * les effectifs salariés permanents seront issus d'un questionnaire complémentaire administré aux entreprises ayant rempli la Déclaration Statistique et Fiscale(DSF), les résultats n'en étant pas toujours exploités ou disponibles (Niger par exemple),
- * les effectifs salariés permanents seront issus d'un recensement ou plutôt d'une enquête se voulant exhaustive sur le secteur moderne (Burkina Faso, Bénin par exemple),
- * les effectifs salariés sont ceux immatriculés à la Sécurité Sociale, en excluant le personnel domestique et en veillant à ce que les effectifs saisonniers déclarés (dans le secteur du bâtiment et des travaux publics notamment) ne viennent pas gonfler abusivement les statistiques (Mauritanie par exemple),
- * les effectifs salariés (et non salariés) sont ceux des entreprises ou des établissements supérieurs à un certain seuil de taille (conformément à la définition adoptée), lorsqu'on dispose d'un recensement des établissements (Guinée, Bénin, Mauritanie).

Dans la plupart des cas, il existera donc une source utilisable, de la qualité de laquelle dépendra l'importance des approximations. On aurait tort cependant de rejeter la technique du solde au motif que ces approximations la rendent incertaine : le mode de répartition des aides familiaux, des apprentis et des employeurs ne porte que sur de tout petits effectifs.

Reste la catégorie des travailleurs occasionnels qui, en tout état de cause et même dans les enquêtes directes, est difficile à trancher : les tâcherons du bâtiment, par exemple, sous traitant des chantiers pour des entreprises du secteur moderne, risquent toujours d'être déclarés comme travailleurs "extérieurs" de ces entreprises, alors qu'interrogés dans une enquête auprès des ménages, ils se considèrent comme de petits entrepreneurs du secteur informel.

Des situations inverses peuvent également s'observer.

On ne citera que pour mémoire la technique du solde pour l'estimation de la production puisque cette technique n'aboutit qu'à différencier la production estimée indirectement, à grands renforts d'hypothèses, par le comptable national ; le rapport de l'estimation indirecte de l'emploi informel à l'estimation indirecte de sa contribution au PIB ne conduisant qu'à la démonstration d'un raisonnement circulaire : la faible productivité par tête qui en résulte est le simple produit du présumé initial.

Analyse des écarts entre les revenus déclarés et les dépenses

Cette méthode est la plus utilisée surtout pour l'évaluation des activités manufacturières du secteur informel.

Les méthodes d'estimations indirectes s'appuient sur l'équilibre en ressources et en emplois des produits :

$$P_{\text{mod.}} + P_{\text{inf.}} + M = CI_{\text{mod.}} + CI_{\text{inf.}} + CF_{\text{mén.}} + CF_{\text{adm.}} + FBCF_{\text{en t.}} + FBCF_{\text{mén.}} + \Delta \text{stocks} + X$$

Ainsi si on dispose de la consommation finale des ménages, de la production et des consommations intermédiaires du secteur formel ou moderne, on peut en déduire des estimations de la production et de la consommation intermédiaire du secteur informel tout en se référant à l'emploi du secteur informel.

Une fois la production des principaux biens déterminée, des hypothèses sont émises pour les coûts de transports et les marges au niveau des échanges qui se répartissent entre les deux secteurs (formels et informels). Ces hypothèses sont contrôlées en se référant aux données sur la main d'œuvre par secteur industriel ainsi qu'aux données sur la valeur ajoutée et les marges d'un échantillon réduit du secteur informel.

Au niveau des services cette méthode n'est pas toujours possible et les hypothèses sont souvent émises sur la productivité du travail, toujours en se basant sur des données collectées auprès d'un nombre très réduit d'unités.

Cette méthode présente certaines limites ; elle suppose que les enquêtes portant sur la dépense sont faibles, or il est vraisemblable que la consommation des produits illégaux est minorée dans les enquêtes de consommation. D'autre part les estimations du revenu national ne sont pas toujours entièrement indépendantes des estimations du revenu fondées sur les données fiscales, en effet un revenu qui n'est pas saisi par les autorités fiscales peut aussi être absent des données sur le revenu national.

Les divergences entre les différentes estimations de revenu peuvent être considérées comme la limite inférieure du revenu non déclaré. N'entre dans le calcul que la fraction du revenu qui peut en principe être détectée par le fisc. Or il faut supposer qu'il existe toutes sortes d'activités génératrices de revenus qui échappent à ce critère comme le troc, qui est semble-t-il une activité très répandue encore dans quelques pays.

Méthode du marché du travail

Cette méthode est fondée sur les anomalies sur le marché de travail, en effet l'économie informelle peut parfois se révéler sous la forme d'un faible taux officiel de participation active, la différence entre les taux de participation « officiels » et « réels » est un indice de l'ampleur de la force de travail irrégulière et permet d'évaluer le secteur informel.

Cette méthode a été utilisée principalement en Italie, cette méthode plus « directe » que les précédentes n'est utilisable que si le travail noir bénéficie d'une certaine tolérance sociale et n'est de ce fait que semi-clandestin ce qui est le cas en Italie.

Méthode par l'analyse de la monnaie fiduciaire

Cette méthode part de l'idée que les transactions illégales s'effectuent en argent liquide et non pas par chèque. En tenant compte du développement tendanciel de la monnaie scripturale tout accroissement anormal des espèces monétaires est considéré comme un indicateur du développement de l'économie informelle sous toutes ses formes.

Ainsi l'accroissement relatif de la monnaie est converti en une estimation en termes de PIB de l'économie informelle en supposant que la vitesse de circulation de monnaie est la même dans l'économie informelle et l'économie officielle.

Ces méthodes monétaires ont l'avantage d'être simples et d'être globales. Cependant de nombreuses critiques, peuvent lui être adressées. Tout d'abord, les estimations de la taille de l'économie informelle en terme de PIB sont différentes selon les méthodes non seulement de pays à pays et de période à période, mais aussi pour un pays et pour une période donnée.

Ensuite les spécificités de l'économie informelle sont négligées dès lors que nous considérons que la vitesse de circulation de la monnaie est identique à l'économie officielle ce qui suppose aussi que le degré d'intégration des activités est le même que l'on soit dans une économie informelle ou dans une économie officielle.

➔ **Les estimations directes**

Les enquêtes auprès des ménages

Les enquêtes de population active (ou sur la main d'œuvre ou sur l'emploi auprès des ménages, selon les dénominations) ont encore, en Afrique subsaharienne, un caractère ponctuel, alors que dans d'autres pays (en Afrique du Nord par exemple) elles ont atteint un certain degré de régularité (étant parfois annuelles, voire semestrielles). On passe ici sur les autres enquêtes auprès des ménages qui portent, du fait de leur objet (budget-consommation par exemple), sur des échantillons plus restreints et donc trop faibles pour donner un suffisant degré de détail de la population active.

Tout comme pour les recensements de population (mais alors l'ampleur des opérations rend l'approfondissement des questionnaires difficiles), il s'agit, à travers les enquêtes auprès des ménages, d'administrer les questions qui permettront de délimiter le champ du secteur informel, autrement dit d'appliquer les critères précédemment présentés.

Si les employeurs indépendants peuvent répondre sans problème à ces questions (sauf à vouloir cacher la réalité de leur situation en se déclarant enregistrés alors qu'ils ne le sont pas, ou en déclarant un nombre de salariés inférieur à la réalité, par exemple), il n'en est pas de même des autres statuts dans la profession : salariés, apprentis, aides familiaux, occasionnels qui ignorent la plupart du temps quel est le statut de l'entreprise dans laquelle ils travaillent, si celle-ci tient une comptabilité complète, si elle est enregistrée,...

En revanche, ils connaissent mieux le nombre de personnes travaillant dans l'entreprise, à condition que celle-ci soit de petite taille.

C'est la raison pour laquelle le critère de taille - qui incorpore des éléments des législations et réglementations en vigueur - est particulièrement opérationnel dans les enquêtes-ménages. Et

l'on peut regretter que cette question, couramment posée aux employeurs, le soit plus rarement aux employés.

Etant donné que les enquêtes de population active ont vocation à devenir annuelle (pour le suivi des taux de chômage, ou de sous emploi, notamment) et qu'elles offrent en général habituellement un point de comparaison inter censitaire, il est particulièrement approprié de tenter d'y introduire les critères de définition du secteur informel.

Il faut cependant admettre qu'à part le Burkina Faso (Enquête Démographique de 1989 et Enquête Prioritaire de 1994-95), le Mali (Enquête Nationale sur les Activités Economiques des Ménages dite Enquête sur le secteur informel de 1989, et Enquête Malienne de Conjoncture Economique et Sociale, EMCES 1994) et la Tanzanie (Labour Force Survey 1990-91), il est peu d'enquêtes nationales ayant permis de réelles estimations directes de l'emploi informel : celui-ci reste connu le plus souvent par les méthodes indirectes des années censitaires (ou des années d'enquêtes auprès des ménages).

On notera cependant l'intéressante expérience de l'Enquête Légère Auprès des Ménages (ELAM) au Bénin, qui permet de suivre annuellement depuis 1990 et semestriellement depuis 1994, le comportement des ménages urbains en situation d'ajustement structurel, et notamment l'évolution du taux d'emploi informel.

*Les recensements et enquêtes auprès des établissements ou des entreprises*²¹ :

Principe

Le couplage recensements d'établissements/enquêtes sur le secteur informel constitue la voie classique d'appréhension statistique de ce secteur. C'est en Afrique qu'elle a connu le plus grand nombre de réalisations : Tunisie (1980-1997), Guinée (1987), Niger (1987/88), Zaïre (1989), etc.

Près de 20 ans d'expériences ont permis d'affiner les procédures de saisie. Elles ont constitué le champ d'innovations majeures des questionnaires adaptés à la réalité du mode de fonctionnement des activités informelles. Le hiatus qui existait entre les concepts des spécialistes (économistes, comptables nationaux, statisticiens) et la logique des producteurs a été réduit²².

Dans cette optique, les recensements d'établissements constituent un préalable nécessaire avant de pouvoir mener des investigations plus détaillées.

Leur objectif central consiste en un dénombrement de l'ensemble des établissements afin de saisir les informations essentielles, qui dans un second temps permettront d'élaborer des procédures d'échantillonnage stratifiées. Les agents recenseurs quadrillent les rues de la (ou des) ville(s) considérée(s) et repèrent les lieux physiques où s'exercent des activités de production.

Dans certains cas, les parcelles ou les concessions sont aussi visitées (Niger), pour

²¹ F.Roubaud *op.cit.*

²² J.Charmes évoque par exemple (lors du séminaire de Bamako en 1997) la mise en place d'un "missing middle" correspondant à des établissements de petite taille constitutifs d'entreprises de taille intermédiaire. Il s'agit de contrôler les déclarations des chefs d'établissements ou de leurs gérants (dans les succursales) par la mise en parallèle des noms des patrons et entrepreneurs, afin de faire ressortir ceux qui possèdent et gèrent plusieurs unités, sans généralement les déclarer spontanément ; autrement dit, il s'agit d'abandonner l'hypothèse:
local ou établissement = entreprise.

Cette méthode a été testée et appliquée en vraie grandeur avec succès en Tunisie où le "missing middle" ainsi défini représentait 16 % des établissements, et 12 % de l'emploi total.

décèler la présence d'établissements dans ces cours intérieures. Quant aux activités non-sédentaires, elles ne sont pas systématiquement prises en compte. Quand elles le sont, les opérations statistiques consistent à les dénombrer, rarement à leur appliquer un questionnaire détaillé.

Il convient de distinguer trois types de recensements d'établissements en fonction du champ couvert:

1. les recensements de l'ensemble des établissements,
2. les recensements des seuls établissements informels,
3. les recensements qui ne procèdent qu'à de simples dénombrements, sans recueillir de données

Dans l'immense majorité des cas, ils ont été menés sur des sous-ensembles du territoire national, en priorité dans la capitale, parfois sur l'ensemble des zones urbaines, et très rarement dans la totalité du pays.

Limites

❖ Le problème de la "visibilité" des établissements

En premier lieu, le recensement d'établissements ne peut pas constituer une base de sondage exhaustive des unités économiques du secteur informel. Cela tient à l'extrême difficulté de localisation des unités informelles. Echappent aux opérations du recensement la plupart des unités ambulantes (même si dans certains cas une partie peut être dénombrée) et surtout l'ensemble des activités s'exerçant à domicile.

Dans la plupart des cas, les agents recenseurs procèdent par quadrillage de rues. C'est donc la "visibilité" des établissements qui constitue la véritable frontière pour délimiter le champ couvert. Pour effectuer un recensement véritablement exhaustif des activités économiques sur la base des établissements, il faudrait procéder à un dénombrement systématique tant des établissements disposant de locaux spécifiques, mais aussi de tous les logements d'habitation qui potentiellement peuvent abriter des unités informelles.

Une telle méthode est celle des recensements de population. A moins de mener simultanément les deux recensements et d'introduire dans celui de la population des questions sur les établissements à domicile, une telle stratégie est en général exclue, en particulier en raison de son coût.

❖ Le risque de double compte

Le statisticien se trouve confronté au problème de l'unité statistique de base du recensement. Dans la perspective d'une localisation directe des activités, il faut être capable d'établir une liste exhaustive non seulement des logements mais aussi des locaux à vocation strictement économique ; d'où le risque de double compte.

❖ Les difficultés pour mettre en place des répertoires informatisés d'établissements Informels

Enfin, il n'est pas concevable d'établir un répertoire informatisé des unités informelles, permettant le suivi dans le temps de leur activité. Etant donné les lois de création et de

mortalité particulièrement erratiques de ce type d'unités, l'actualisation des registres devient une opération irréalisable. Plus le temps écoulé entre le recensement et les enquêtes approfondies sur les établissements informels est important, et plus l'image obtenue par l'échantillon est déformée.

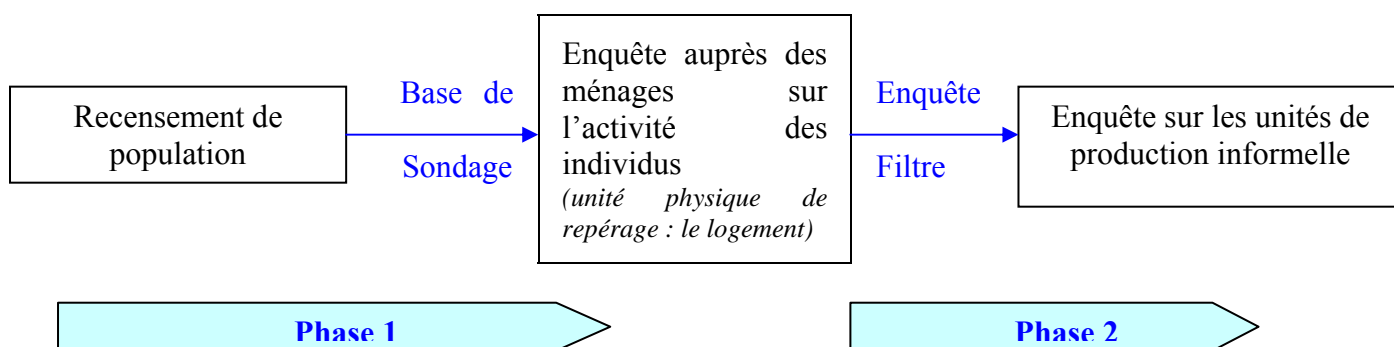
Si on voulait poursuivre sur la voie des recensements d'établissements pour mesurer l'activité du secteur informel, il faudrait amender la procédure originelle afin de couvrir l'ensemble du champ, et pas seulement sa partie "émergée" (ou "visible"). D'ailleurs, les premiers recensements des établissements ne prétendaient saisir que ce segment émergé et peut-être "modernisable".

Les principaux programmes du BIT qui oeuvraient dans ce domaine visaient plus spécifiquement la partie "moderne" du secteur informel, c'est à dire les micro-entreprises susceptibles de faire l'objet de politiques de promotion. Dans bien des cas, seules les activités manufacturières étaient recensées²³.

Les enquêtes mixtes

Elles combinent l'approche ménages et l'approche établissements. Rien n'empêche a priori que les avantages des enquêtes ménages (exhaustivité du champ et des formes, régularité de la collecte), et ceux des enquêtes établissements (facilité d'application des critères de définition aux unités économiques, adaptation des questionnaires) soient cumulés et articulés dans ces enquêtes mixtes qui consistent à (cf. schéma ci-dessous):

- a) tirer un échantillon représentatif de ménages dans lesquels on identifie les employeurs et indépendants, exerçant à titre principal aussi bien qu'à titre secondaire,
- b) administrer dans un second temps, b_1 (ou simultanément, b_2) un questionnaire d'établissement à ce sous-échantillon de petits entrepreneurs,
- c) compléter éventuellement dans un troisième temps, c_1 (ou simultanément, c_2) l'information collectée sur la production par le relevé de la consommation ou du budget des ménages, ou encore l'information collectée auprès des entrepreneurs sur l'emploi dans leurs entreprises par l'information collectée auprès de leurs salariés sur leurs caractéristiques personnelles et leurs conditions de travail.



²³ C'est d'ailleurs en partie à cause de ce biais que nombre d'études sur le secteur informel débouchent sur une vision optimiste de la capacité de ce dernier à générer des emplois rémunérateurs. En ne prenant en compte que le secteur informel localisé, elles surestiment largement le niveau moyen des revenus.

La force majeure de cette méthode réside dans le fait qu'une base de sondage issue d'un recensement des domiciles (dans le cadre d'un recensement de population) possède des propriétés d'exhaustivité bien meilleures qu'une base de sondage fondée sur un recensement des établissements; surtout dans le cas d'enquêtes sur des activités aussi "insaisissables" que celles du secteur informel.

Les propriétés statistiques des estimateurs obtenus par l'enquête sur le secteur informel dérivent des caractéristiques de l'enquête servant de filtre.

Ce type d'enquêtes en deux phases a été réalisé entre autres, au Cameroun (1993), à Madagascar (1995), au Niger (1995) et en Tanzanie (1995).

Généralement, l'enquête emploi constitue le meilleur support pour servir de filtre à l'enquête spécifique sur le secteur informel, dans la mesure où elle fournit les informations nécessaires pour identifier toutes les unités informelles.

La plupart des pays d'Asie et d'Amérique Latine disposent déjà d'enquêtes de ce type. En Afrique par contre, il existe une véritable carence dans ce domaine. Mais la mise en place d'enquêtes sur l'emploi sur ce continent devrait permettre de faire d'une pierre deux coups. En effet, il existe un véritable besoin, qui dépasse le cadre du secteur informel, de mieux connaître la situation et l'évolution du marché du travail, alors que les politiques d'ajustement structurel mises en place ces dernières années sont susceptibles d'affecter en profondeur la structure de l'emploi dans ces pays : identification des groupes vulnérables, cadrage des politiques de revenus, etc.

Une alternative à la mobilisation de l'enquête emploi, consiste dans l'utilisation des enquêtes budget-consommation, ou tout autre type d'enquêtes auprès des ménages (enquêtes démographiques et de santé, etc.). En général, celles-ci ont un caractère national, et saisissent l'ensemble des informations sur l'activité des individus nécessaires pour repérer les établissements informels.

Cependant, le faible nombre de ménages enquêtés dans certains pays peut nuire à la qualité des résultats du module sur le secteur informel.

Bien sûr le recensement de population peut servir de base de sondage. Son utilisation pour réaliser une enquête sur le secteur informel requiert deux conditions préalables.

En premier lieu, il faut que les délais entre le recensement et l'enquête sur le secteur informel soient réduits au minimum.

Deuxièmement, les informations sur l'activité des individus, nécessaires pour filtrer les "entrepreneurs individuels" informels, doivent être incluses dans le questionnaire du recensement.

En général, pour des raisons d'économie et de conditions de réalisation du recensement, ces conditions ne sont pas remplies.

Lorsqu'elles sont connectées aux enquêtes sur l'emploi, elles permettent d'aboutir à une double estimation de l'emploi informel :

- Par la partition des divers statuts dans la profession selon les critères de définition retenus dans la première phase ;
- Par la partition des seuls indépendants et employeurs du sous-échantillon de la seconde phase, et la prise en compte des travailleurs qu'ils emploient, étant donné que ce sous-échantillon est censé être représentatif.

La lourdeur (qu'il s'agisse d'enquêtes simultanées ou en plusieurs phases successives) n'a finalement pas été un obstacle à la réalisation de telles enquêtes, comme en témoigne la taille des échantillons des enquêtes du Mali (plus de 10 000) ou du Tchad (plus de 5 000), ou le renouvellement des enquêtes mixtes en Tanzanie, au Cameroun et à Madagascar. Cependant la tendance va dans le sens de l'allègement des questionnaires et de leur simplification, ce qui ne peut être qu'au détriment de la qualité et de la fiabilité des informations collectées sur les revenus.

Par ailleurs, la représentativité des branches d'activités, conforme à ce qu'elles sont dans la réalité peut aboutir à des effectifs trop faibles dans certaines branches (manufacturières notamment) et trop élevés dans d'autres (commerce), ce qui est un inconvénient pour la comptabilité nationale. Ce problème ne peut être résolu qu'à partir d'une bonne stratification des échantillons d'unités aréolaires (première phase) et/ou d'entreprises (seconde phase), comme on a essayé de le faire pour les enquêtes sur le secteur informel en Tanzanie et en Ethiopie.

L'enquête 1-2-3 :

La méthodologie proposée est basée sur un système d'enquêtes, qui combine les ménages et les producteurs informels. Ce système se décompose en trois phases :

La première phase (emploi) est une enquête auprès des ménages, qui détermine l'offre de travail et la capacité d'insertion des individus sur le marché du travail...etc. De plus, elle permet d'identifier les chefs des Unités de Production Informelles (UPI).

La deuxième phase (secteur informel) détermine les composantes de l'activité économique des UPI, via une enquête auprès des agents du secteur informel. Elle se consacre notamment à leurs comportements en matière d'emploi, de prix, de production, d'investissement et de concurrence.

La troisième phase (consommation) analyse la consommation des ménages en permettant notamment de préciser l'origine de la demande adressée au secteur informel. Ceci s'exerce sous deux angles : estimer le montant des dépenses des différentes catégories de ménages par produits ; et évaluer le poids respectif du formel et de l'informel dans les dépenses réalisées par les ménages.

3.5 Intégration du secteur informel dans les systèmes d'information économique

➔ La question de l'exhaustivité des comptes nationaux

Le problème d'exhaustivité des comptes économiques renvoie tacitement à la notion de qualité et pertinence des comptes économiques. Ces derniers doivent en effet, fournir aux différents utilisateurs une image exhaustive et fidèle de la réalité. Dans cette optique, et dans un souci de comparabilité notamment dans un contexte « d'internationalisation des statistiques », il est fondamental de caler l'exhaustivité du PIB aux normes internationales.

De manière générale, le problème d'exhaustivité est étroitement lié à celui de la délimitation du champ de la production cerné par le SCN 93. En effet, avant de débattre toute idée relative

à l'exhaustivité du PIB, il est très important de connaître, au préalable ce qui fait partie du PIB et ce qui ne fait pas partie.

Dans ce sens, le SCN fixe deux critères fondamentaux : le contrôle et le marché.

Pour qu'une activité soit comptabilisée dans le PIB (considérée comme productive), il faut qu'elle soit exercée à l'instigation, sous le contrôle et ou sous la responsabilité d'une unité institutionnelle en mesure de faire valoir un droit de propriété sur le produit, quel qu'il soit.

Par rapport à ce cadrage, et au sens du SCN 93, seules les trois catégories suivantes peuvent être incluses dans les évaluations du PIB :

- Les biens et services produits et fournis à des unités institutionnelles autres que celles qui les ont produits ;
- La production de biens pour son propre compte (utilisation) ;
- La production de services logements pour son propre compte (loyers imputés).

Dans les études portant sur l'exhaustivité du PIB, il est impératif de respecter cette délimitation du champ de la production et de ne pas déplacer les limites de la production, sans quoi des problèmes inextricables vont apparaître.

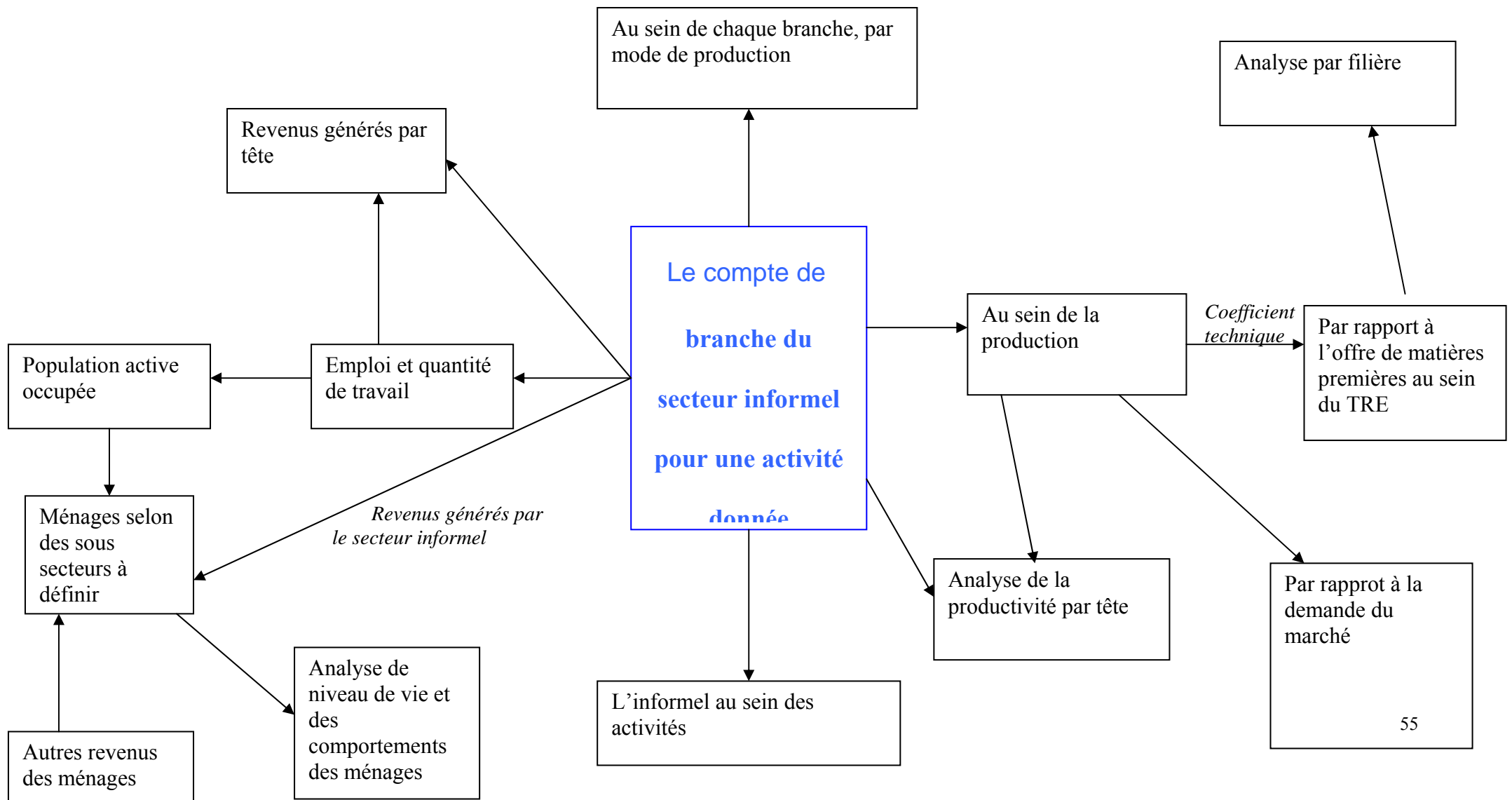
A titre d'exemple, lorsqu'une personne du ménage prépare le dîner, ou s'occupe du jardinage, il ne faut pas comptabiliser ces activités comme des services fournis, sans quoi, on risque de tomber dans le cas extrême d'une économie sans chômage.

C'est pourquoi, la production de ce type de services par les ménages (produits et consommés par le ménage) doit être évacuée des évaluations de l'exhaustivité, car en plus, cette production de services à des répercussions très limitées sur l'économie, et est par la même difficile à évaluer.

Par rapport aux concepts et définitions de l'ENO, toutes les catégories de l'ENO (y compris les activités illégales) doivent être comprises dans les évaluations (exhaustivité) du PIB et ce, même si à un certain moment, il faut essayer de faire la part des choses entre les activités illégales productives qui ont un impact sur l'exhaustivité du PIB, et les activités illégales non productives qui sont sans conséquences sur le niveau du PIB.

La recherche de l'exhaustivité du PIB se fait aussi dans le souci de rendre ces agrégats comparables entre eux, mais dans la réalité cette comparabilité n'est pas toujours aisée à faire ou très significative dans la mesure où ce qui peut être considéré comme illégal dans un pays est légal dans un autre pays.

➔ Ensemble au sein desquels intégrer l'évaluation du secteur informel



Lectures complémentaires :

Le secteur informel en Tunisie : Répression ou organisation ?

Le secteur informel en Tunisie : cadre réglementaire et pratique courante
<http://www.oecd.org/dataoecd/25/17/1919292.pdf>

Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de l'emploi informel.
<http://info.worldbank.org/etools/docs/library/218175/IIES%20Secteur%20Informel.pdf>

Questions de réflexion:

- 1- Quel est le lien qui existe entre le secteur formel et le secteur informel ?
- 2- Présentez sous forme d'un tableau les principales caractéristiques du secteur informel en Tunisie et en Europe.

Chapitre III : EVOLUTION STRUCTURELLE DE L'ECONOMIE TUNISIENNE

Section III.1 : Stratégies de développement

La Tunisie a connu une évolution marquée en matière de politique économique puisqu'elle a fait l'expérience de la substitution aux importations, la promotion des exportations, un secteur public très important puis une libéralisation de l'économie qui favorise le secteur privé. On peut distinguer sept sous périodes : la première, de 1956 à 1960, constitue une transition d'une économie colonisée vers une économie indépendante ; la deuxième, de 1961 à 1970 correspond à l'expérience du socialisme ; la troisième sous période de 1971 à 1980, est marquée par des politiques mixtes d'ouverture et de libéralisation, le renforcement de l'ISI et de la manne pétrolière. Avec la quatrième sous-période, de 1981-1986 on assiste à une marche vers la crise car l'endettement extérieur et le déficit interne allaient en s'aggravant pour être insoutenable en 1986. La cinquième sous-période, très courte, de 1987-1989 est marquée par l'adoption du programme de stabilisation et d'ajustement de l'économie. La sixième sous-période 1990-1999 marque l'orientation de l'économie tunisienne vers une économie ouverte qui se réfère à l'arbitrage du marché et à la décentralisation des décisions économiques. Enfin, depuis l'année 2000, la Tunisie s'est engagée dans une seconde génération de réformes afin de préparer la libéralisation totale de son économie en perspective de la création de la ZLE avec l'UE.

1.1 La sous-période 1956-1960 : Transition d'une économie colonisée vers une économie indépendante

Après avoir atteint l'indépendance en 1956, la priorité immédiate était de décoloniser l'économie du contrôle français qui avait favorisé l'agriculture et l'extraction minérale mais avait, en grande partie, négligé l'industrie. Ces années ont de ce fait été caractérisées par un processus de Tunisification des institutions de souveraineté et par le renforcement du contrôle de l'Etat sur certain aspect de l'économie.

Cette période a été caractérisée par:

- Le rapatriement des fonctionnaires français travaillant pour l'administration tunisienne.
- La signature d'un accord avec le gouvernement français pour la récupération des biens- fonds (1960).
- La sortie de la zone franc et l'abrogation de l'union douanière avec la France.
- la création de la Banque Centrale de Tunisie (1958) et la prise en main de la direction du secteur bancaire par le gouvernement.
- la nationalisation des sociétés d'électricité, de gaz, d'eau ainsi que les principales sociétés de transport.
- Le renforcement du contrôle de l'Etat dans les secteurs clefs, à savoir l'industrie, l'agriculture et les mines.

Au cours de cette période, l'hégémonie du secteur public avait le soutien de l'Union Générale des Travailleurs Tunisiens (UGTT) dont le rapport économique de 1956 prônait une planification centralisée et la collectivisation des moyens de production dans le secteur moderne.

1.2 La sous-période 1961-1970 : l'expérience du socialisme

En 1961, les responsables politiques ont opté pour une stratégie socialiste et le gouvernement tunisien a commencé à élargir son contrôle sur tous les domaines de l'économie.

Au cours de cette période, la Tunisie a connu :

- L'expropriation de toutes les terres en possession étrangère.
- L'introduction de coopératives dans l'artisanat, le commerce et l'agriculture.
- La création de nombreuses entreprises industrielles par l'Etat.
- La création des offices qui ont le monopole du commerce extérieur.

Cette sous-période est caractérisée par une croissance très élevée de l'investissement (13% en moyenne par an). L'épargne nationale et l'assistance étrangère étaient incapables d'assurer le financement des investissements programmés d'où une croissance accélérée de la masse monétaire, de l'inflation et une dévaluation du Dinar en 1964. Stolper(1980) notait que cet effort d'investissement avait donné lieu à une croissance au niveau global (5% en moyenne par an) mais que celle-ci n'avait pas eu lieu là où les investissements ont été engagés. Morrisson et Talbi(1996) mettaient en évidence que l'économie tunisienne était en deçà de sa frontière de production, d'autre part la productivité globale des facteurs était négative au cours de cette sous-période.

1.3 La sous-période 1971-1980 : Politiques mixtes d'ouverture et de libéralisation

L'année 1970 met fin à l'expérience socialiste et annonce clairement une nouvelle politique économique. L'Etat doit conserver les secteurs de base, mais le reste de l'économie doit être confié aux entreprises privées.

Il faut rétablir les mécanismes du marché car une économie administrative manque d'efficacité.

La priorité doit être accordée à l'agriculture dont le développement est une condition préalable de toute croissance.

En ce qui concerne le secteur industriel, il faut renoncer aux grands projets et aux industries lourdes pour investir en fonction de la rentabilité et du nombre d'emplois créés. Ces principes conduisent à accorder plus d'importance aux industries manufacturières (textile, habillement, cuir, industries agro-alimentaires, matériaux de construction, bois...) ainsi qu'aux petites et moyennes entreprises.

L'investissement direct étranger doit être favorisé.

Les principales institutions qui sous-tendent cette politique économique (API, Offices et les Fonds) ont été créées dès le début des années 1970. En mars 1971, les terres non domaniales sont revenues en totalité au secteur privé ; il en va de même pour l'artisanat et tout le commerce intérieur.

Au niveau du commerce extérieur, les offices qui subsistent n'ont plus le monopole, excepté pour l'importation des produits de base. Cependant le secteur public demeure aussi important dans les infrastructures, le secteur financier, l'industrie, le commerce, le tourisme et l'agriculture.

Grâce au choc pétrolier de 1973-74, l'Etat va disposer de ressources très importantes pendant les années 1970 et va continuer à investir massivement dans le secteur productif (la part de l'investissement public dans l'investissement total s'élève à 62,2% en 1978).

L'investissement extérieur et intérieur, sont également encouragés. De nouvelles lois sont promulguées dans le but d'encourager l'initiative privée. Il s'agit essentiellement de la loi 72-38 qui offre un certain nombre d'incitations aux investisseurs étrangers sous forme de réductions fiscales et douanières, exonération de certains impôts et taxes et facilitation des importations de matières premières et équipements nécessaires à la production.

Une seconde loi visant le secteur privé tunisien est promulguée en 1974 dans le but d'accorder certains avantages aux investisseurs nationaux tout en liant ces incitations au nombre d'emplois créés.

Grâce à ces différentes mesures mises en place, la Tunisie a en effet connu une grande expansion du secteur privé et une croissance rapide de l'emploi manufacturier. Toutefois, le retour à l'économie de marché n'a pas été réellement atteint puisque :

- La Tunisie conserve un système de fixation des prix où le contrôle est la règle et la liberté fait l'exception. En effet Le régime prépondérant est l'homologation (prix officiel déterminé en fonction des coûts de production plus une marge bénéficiaire) ce qui limite le jeu de la concurrence et n'incite pas les entreprises à comprimer leurs coûts de production.
- Le secteur financier est entièrement administré.
- L'économie tunisienne reste très protégée puisqu'on maintient des droits de douane très élevés et un régime de restrictions quantitatives avec des licences d'importation.

Pendant les années 1970, ce régime d'économie en partie contrôlée, en partie libre, va connaître des performances très satisfaisantes grâce aux chocs pétroliers, à la bonne augmentation des prix des phosphates et dérivés, à une pluviométrie favorable et aux bénéfices des investissements engagés dans les années 1960 en infrastructure et en éducation. Le taux de croissance annuel moyen était de 7,1% au cours de la période 1972-1980. La productivité globale des facteurs était positive et représente 30% de la croissance du PIB.

En dehors de l'agriculture avec un taux de croissance relativement faible et les IAA avec une PGF négative, tous les autres secteurs ont connu une croissance impressionnante. L'industrie manufacturière vient en première position avec une moyenne de 11,3%. Ceci a permis de faire passer la part de la valeur ajoutée de ce secteur de 8,8% en 1972 à 11,3% en 1980. Le taux de croissance dans le secteur du textile était très élevé (14,3%) où la PGF contribue à raison de la moitié environ. Pour ce qui concerne les services, la croissance moyenne s'élève à 7,9% environ avec une contribution de la PFG inférieure celle pour l'ensemble de l'économie ; on signale, par exemple une contribution de la PGF de 22% à la croissance du secteur du tourisme.

Ces performances productives de l'économie tunisienne constituent le point de départ pour une diversification de l'assise sectorielle de la croissance. Les parts respectives de l'industrie non manufacturière et des services passent de 16,2 et 25,5% en 1972 à 18,4 et 27% en 1980. Ces augmentations s'effectuent aux dépens du secteur agricole dont la part baisse de 21,1% en 1972 à 15,1% en 1980.

Au niveau de l'utilisation du produit national, les années 1970 sont marquées par une impulsion de la demande intérieure avec une part dans la croissance globale de 81.5% (voir Redjeb et Talbi(1995)). La contribution des exportations s'élève à 34% alors que celle de la substitution aux importations a été négative.

Les principales raisons de l'interaction de ces différentes sources de croissance sont la manne pétrolière, le renforcement de la politique sociale au cours de cette sous-période, l'augmentation du taux d'investissement et l'émergence des activités off-shore notamment dans le textile. Ben Slama et al(1995) soulignent que ce profil global de croissance s'explique par la petite taille de l'économie tunisienne qui justifie une ouverture sur l'extérieur.

La politique commerciale²⁴ au cours de cette sous période était principalement caractérisée par le démarrage des exportations des produits manufacturiers, notamment dans le textile et par une évolution favorable des termes de l'échange (+2.4 pour cent en moyenne par an) sous l'effet des deux chocs pétroliers.

1.4 La sous-période 1981-1986 : Déséquilibres socio-économiques

Le contexte devient moins favorable à partir de 1980, notamment en 1985-86 où plusieurs facteurs négatifs se sont conjugués :

- Baisse du prix du pétrole et du prix du phosphate.

²⁴ Les performances du secteur extérieur seront développées avec plus de détails dans le cadre du chapitre suivant.

- Stagnation de la production pétrolière alors que la demande locale d'énergie croît à un rythme accéléré.
- Conditions climatiques défavorables (sécheresse fréquente).
- Baisse des envois de fonds par les travailleurs émigrés à cause du coup d'arrêt à l'émigration vers l'Europe et au renvoi des travailleurs émigrés en Libye.

Malgré ces handicaps, l'Etat poursuivait une politique d'investissements publics très importants (en 1982, le taux d'investissement atteint son niveau le plus élevé au cours des quarante dernières années soit : 34% du PIB). En ce qui concerne le budget de l'Etat, les dépenses augmentaient à un rythme accéléré à cause des subventions accordées aux entreprises publiques, les transferts aux ménages et les dépenses d'éducation ; ainsi la pression fiscale a atteint un niveau élevé de 23.1% et le déficit budgétaire était de l'ordre de 5.5% du PIB en 1986. L'Etat fut obligé d'emprunter massivement, y compris aux banques commerciales étrangères, de telle sorte que la Tunisie fut menacée par une crise financière. La dette extérieure avait atteint 58% du PIB et le service de la dette représentait 31.4% des recettes des exportations en 1986. Les différents handicaps signalés ci-dessus et la politique de l'Etat ont eu des effets négatifs sur les performances de l'économie tunisienne. En 1986, la Tunisie a connu sa première année de croissance négative depuis son indépendance. Pour la période 1981 – 86, la croissance était de l'ordre de 3.3% en moyenne par an ce qui correspond à une baisse de moitié par rapport à la croissance observée au cours des années 1970. La PGF était négative (-0.7 pour cent). La baisse de la croissance avait touché tous les secteurs selon des degrés différents. L'industrie manufacturière sauve la face avec une croissance de 6.5 pour cent et où la PGF était positive et renforce sa part dans le PIB (12.8 pour cent en moyenne durant la période 1981-1986). La baisse de la croissance était plus importante dans l'industrie non manufacturière et met en évidence le début du processus de tarissement des ressources naturelles. La croissance dans les services était comparable à la croissance globale mais elle est associée à une PGF nettement plus faible.

1.5 La sous-période 1987-89 : Mise en place du Programme d'Ajustement Structurel

Des mesures drastiques furent prises dès 1985-86 pour éviter la crise financière qui menace le pays, mais il était évident qu'il fallait aller plus loin et changer de politique économique. Ce changement a été effectué de façon graduelle et la sous-période 1987-89 correspond à la première étape qui a pour objectif de stabiliser l'économie et d'introduire les mesures initiales d'une libéralisation structurelle à travers le réajustement des instruments essentiels de la politique économique et financière. Ceci fut entrepris dans le cadre du Programme d'Ajustement Structurel qui consiste à libéraliser complètement l'économie en appliquant un ensemble de mesures portant sur:

- la libéralisation de l'investissement et de la plupart des prix ;
- la réforme de entreprises publiques et la privatisation d'autres (hôtellerie, textile, transport de marchandise).
- la libéralisation du secteur financier, en particulier le crédit.
- la libéralisation des importations

Ce programme a profondément changé le fonctionnement de l'économie²⁵. Celle-ci connaît pour la première fois, un environnement plus concurrentiel.

²⁵ Voir Nsouli et al(1993) et Banque Mondiale(1996).

En effet, même si l'Etat demeure très présent (son poids est important dans l'infrastructure, l'industrie et la banque mais aussi au niveau des investissements publics (51% du total)), les règles de jeu ont complètement changé.

Grâce aux différentes mesures du PAS, l'économie tunisienne a connu des performances satisfaisantes pendant les années 1987-89 et ce malgré la sécheresse qui avait sévi.

Le taux de croissance était de 3.5% en moyenne et en légère augmentation par rapport à la période 1981-86. La PGF est positive et sa contribution (27 pour cent) est comparable à celle constatée durant les années 1970 où la croissance était nettement plus élevée. L'évolution de la PGF traduit une relance de la croissance obtenue grâce à la mobilisation des capacités de production non utilisées.

La reprise de la croissance a eu lieu selon des degrés différents dans les secteurs de production. Sa principale caractéristique distinctive était de mettre en évidence le rôle moteur des exportations. En effet, les secteurs exportateurs (tourisme, textile, chimie, matériaux de construction) enregistrent des taux de croissance substantiels et mettent en évidence des réserves de productivité importantes dont la contribution à la croissance est supérieure à 70 pour cent. Les performances du secteur de l'agriculture ne sont pas interprétables compte tenu de la sévérité des facteurs exogènes au cours de cette sous-période. En revanche les industries non manufacturières affichent une croissance zéro et confirment la tendance observée dès le début des années 1980. Enfin, on remarque une croissance dans les services plus élevée que dans l'industrie manufacturière qui se répercute sur leur part relative dans le PIB : les services gagnent 2.7 points de pourcentage par rapport à la sous période 1981-86 alors que les industries manufacturières gagnent 1.2 point de pourcentage. La part du secteur agricole poursuit sa tendance à la baisse ; en même temps celle de l'industrie non manufacturière enregistre une diminution importante puisqu'elle passe de 17.1% durant la période 1981-86 à 14.1% durant les années 1987-89. Le renforcement des exportations dans certains secteurs de l'économie était favorisé par la dévaluation de 10% du dinar tunisien en 1986. Cette mesure a été mise en place afin de restituer la compétitivité de l'économie.

Le déficit budgétaire reste élevé au cours de cette sous-période puisqu'il passe de 3.1% en 1987 à 3.8% en 1989. Par ailleurs, l'encours et le service de la dette marquent une baisse par rapport à leurs niveaux de 1986 mais restent néanmoins élevés : 55.8% du PIB et 25.7% des exportations en 1989 respectivement.

La balance courante marque un redressement spectaculaire puisque le déficit courant passe de -7.1 pour cent du PIB en 1986 à -4.2²⁶ % en 1989. Les termes de l'échange enregistrent un redressement important (-2.4 % en 1989 contre -12.5 % en 1986).

1.6 La sous-période 1990-1999 : Vers une économie ouverte

La politique économique menée depuis 1990 fait suite au programme de stabilisation des années 1987-89 et annonce clairement une orientation vers une économie de marché ouverte.

L'objectif étant d'accroître l'efficacité et de promouvoir les mécanismes du marché dans un cadre législatif en mesure d'encourager les investissements étrangers, d'accélérer la privatisation, de développer le marché financier et de renforcer l'intégration dans le marché européen.

Les principales réformes entreprises dans ce cadre sont :

²⁶ La balance courante était excédentaire en 1988.

- La réforme fiscale, avec l'instauration de la TVA et l'adoption d'un nouveau code de taxation directe des revenus des personnes physiques et des sociétés qui a permis de réduire le nombre de tranches d'imposition et le niveau des taux d'imposition.
- Le code d'investissement : voté en 1993 par le parlement, le nouveau code permet de situer les incitations accordées aux investissements sectoriels dans une perspective horizontale : promotion des exportations, développement régional, maîtrise et diffusion de la technologie, protection de l'environnement et élargissement de la base de l'entrepreneuriat
- La réforme du système financier, dans l'esprit des mesures de libéralisation financière déjà engagée, afin d'accorder plus d'importance au marché monétaire et à la bourse.
- La convertibilité courante du Dinar, début 1991, et l'instauration d'un marché de change.
- Continuation de la réforme du système tarifaire sous forme d'une réduction graduelle des taux de droits de douane et une élimination progressive des restrictions quantitatives qui frappent les importations.

Les mesures ci-dessus sont couronnées par l'adhésion de la Tunisie à l'Organisation Mondiale du Commerce et la signature d'un accord pour une zone de libre échange avec l'Union Européenne en 1995. Selon cet accord, au terme d'une période de transition de douze ans pendant laquelle l'économie tunisienne est censée effectuer sa mise à niveau, l'environnement économique de la Tunisie serait profondément transformé. La distinction entre le marché local et le marché étranger ne serait plus pertinente et une entreprise qui défend sa part du marché local a autant de mérite qu'une autre entreprise qui tente de conquérir des marchés étrangers.

Cette orientation vers une économie de marché ouverte connaît des performances très satisfaisantes grâce à une mobilisation des réserves de productivité et à la concurrence.

Le taux de croissance annuel moyen est d'environ 5 pour cent durant la période 1990-99. La PGF est positive, contribue à raison de 44 pour cent dans la croissance du PIB et dépasse pour la première fois le capital. En ce qui concerne la dynamique sectorielle, cette sous-période aboutit à une réhabilitation de l'agriculture grâce aux différents encouragements pour ce secteur et aux conditions climatiques plus favorables. La contribution substantielle de la PGF met en évidence des réserves importantes de productivité dans ce secteur. La PGF était négative dans le secteur des services uniquement à cause du tourisme. Les performances du tourisme ne sont pas interprétables à cause de l'effet de la guerre du Golfe en 1991. Le taux de croissance dans l'industrie manufacturière est de l'ordre de 6 pour cent, plus élevé que celui de la période 1987-89. Le textile et les industries manufacturières diverses sont les secteurs les plus dynamiques. Le taux de croissance de l'industrie non manufacturière de 3.1 pour cent s'inscrit dans une tendance à la hausse par rapport aux années 1980 grâce à une reprise dans le bâtiment (6.1 pour cent).

L'examen de la structure sectorielle du PIB révèle une légère augmentation de la part de l'agriculture puisqu'elle passe de 12.2 en 1989 à 12.6 pour cent en 1999. La part de l'industrie manufacturière et celle des services continuent leur augmentation déjà enregistrée. La part de l'industrie non manufacturière s'élève à 11.6 pour cent du PIB en 1999 contre 14.1 pour cent en 1989 et permet d'affirmer la baisse accélérée de l'importance relative de ce secteur.

Le déficit budgétaire enregistre une aggravation par rapport à la période 1987-89 et s'élève à 3.7 pour cent du PIB en 1999, des efforts sont nécessaires pour ramener à un niveau inférieur à 3 pour cent. La pression fiscale reste stable entre 1989 et 99.

Les efforts fournis pour juguler les problèmes de la dette extérieure ont abouti à des résultats probants puisque l'encours et le service de la dette sont ramenés à 48.2 pour cent du PIB et 18.4 pour cent des exportations respectivement en 1999 contre 58 pour cent et 31.4 pour cent respectivement en 1986.

1.7 La sous période 2000-2004 : Évolutions économiques récentes

Les réformes macroéconomiques entreprises par la Tunisie depuis le milieu des années 80 ont contribué à sa bonne performance économique récente. En effet, en dépit des chocs internes et externes qui se sont succédés au cours de la période 2000-2004, la Tunisie a réussi à réaliser des performances globalement satisfaisantes en matière de croissance économique, de maîtrise de l'inflation, de réduction du déficit du compte courant, de réduction du taux de l'endettement extérieur et de développement des exportations à un taux soutenu.

Après une période caractérisée par des taux de croissance élevés (5% en moyenne entre 1990 et 1999), le PIB réel a été assez faible en 2002 atteignant 1,7%. Cette baisse est due au ralentissement de l'activité économique qui a frappé le pays en 2002 suite au fléchissement de la croissance des pays de l'UE et à la chute des arrivées touristiques sous l'effet des événements du 11 septembre 2001, aux quels s'ajoute la persistance des conditions climatiques défavorables. Une nette reprise de la croissance économique suite à l'accroissement de la production agricole et à l'augmentation des exportations, s'est confirmée à partir de 2003 avec un taux de 5.5%. Celle-ci a atteint 6% en 2004. En moyenne, le PIB réel a crû de 4.6 % au cours de la période 2000-2004. Le revenu réel par habitant a également progressé pour s'établir à près de 2 300 euros en 2004.

La croissance enregistrée par le PIB est expliquée de manière différente selon les secteurs de l'économie. Ainsi, la croissance moyenne du secteur de l'agriculture et de la pêche n'a pas dépassé 3.5% en raison des conditions climatiques défavorables entre 2000 et 2002. Par ailleurs, les performances de l'industrie non manufacturière ont été fluctuantes d'une année à l'autre en raison de la fluctuation des cours mondiaux des produits faisant l'objet d'exportation. Son taux de croissance s'est maintenu au même niveau que celui de la période 1990-1999 (3.1%).

Le taux de croissance dans l'industrie manufacturière s'est élevé à 4.3%. Le secteur des IME ainsi que celui des IMCCV et des IAA sont les secteurs les plus dynamiques ayant réalisé des taux de croissance respectifs de 10.9%, 7.9% et 7.8%. Ces résultats ont été largement favorisés par les mesures préconisées en faveur du secteur privé dans le cadre du programme de mise à niveau. Ils sont d'autant plus appréciables qu'ils ont été réalisés avec un rythme d'investissement plus modéré que durant les années précédentes.

Par ailleurs, et en mettant l'accent sur la structure sectorielle du PIB, il s'avère que la part de l'agriculture et la pêche ainsi que celle des services ont légèrement augmentées en passant respectivement de 12.4% et 35.2% à 12.6% et 36.3% entre 2000 et 2004. Les secteurs manufacturier et non manufacturier ont connu par contre, une légère baisse de leurs parts dans le PIB (18.2% et 10.4% respectivement en 2000 contre 17.8% et 10% en 2004).

Les exportations se sont accrues à raison d'une moyenne de 11.8 % par an entre 2000 et 2004. Elles ont atteint une moyenne de 45.5 % du PIB au cours de cette période contre une moyenne de 42 % en 1990-91. A côté du tourisme, le secteur des industries manufacturières qui représente plus de 50 % du total des exportations a contribué de manière importante à la réalisation de ces performances. En outre, 24 % des exportations sont constituées de produits intensifs en main d'œuvre qualifiée et en technologie moderne contre 21,2 % en 1997.

Grâce à une gestion macroéconomique prudente, la Tunisie a réussi également à ramener le taux d'inflation de plus de 6 % au début des années 90 à 2.4% en moyenne sur la période 2000-2003. L'assouplissement des conditions monétaires et la reprise économique ont aggravé les tensions sur les prix, ce qui a ramené le taux d'inflation à 3.5% en 2004.

Par ailleurs, le déficit structurel du compte courant a été ramené à 2,1% du PIB en 2004 contre 4.2 % en 2000. L'excédent de la balance des opérations en capital s'est également renforcé au cours de cette période ce qui a permis de consolider la balance des paiements.

Suite aux efforts déployés en vue de mobiliser des ressources propres du budget de l'Etat et de maîtriser les dépenses publiques, le déficit budgétaire a enregistré une baisse en passant de 3.7% du PIB en 1999 à un niveau moyen de 2.6% et ce, en dépit de la contraction du rythme d'évolution de certaines recettes fiscales suite notamment aux mesures prises dans le cadre du démantèlement tarifaires. En outre, l'adoption d'une politique prudente de la gestion de la dette et de contrôle du fardeau de la dette publique a permis de ramener la dette extérieure totale à 50,4 % du PIB en 2004 contre 52 % en 1999. Le ratio du service de la dette a été ramené de 21.4% des exportations en 2000 à 15,3 % en 2004.

Grâce à l'évolution favorable des exportations des biens et services ainsi que la maîtrise du niveau des services de la dette, les avoirs nets en devises se sont consolidés en passant de 2810 MDT, soit 74 jours d'importations en 2001, à 4733 MDT en 2004 ce qui correspond à 107 jours d'importations.

Par ailleurs, on assiste à une légère augmentation de la part de l'investissement dans le PIB qui s'est située à 25.1% en moyenne par an au cours de la période 2000-2004 contre 24.5% entre 1996 et 1999.

Il est à noter également que la plupart des prix dans l'économie tunisienne sont déterminés par les forces du marché puisque près de 87% des prix au niveau de la production et 81% au niveau de la distribution sont déterminés par le libre jeu de l'offre et de la demande (MDCI).

Dans une perspective d'insertion plus poussée de l'économie nationale dans l'économie mondiale et dans l'objectif de répondre aux exigences de la compétitivité internationale, la Tunisie a poursuivi au cours de cette période la mise en place de réformes et d'actions destinées directement aux entreprises et à leur environnement. Il s'agit particulièrement de :

- la stabilisation du cadre macro-économique
- la mise en place de mesures de facilitation des échanges extérieurs à travers la réduction des délais de réalisation des opérations du commerce extérieur, la rationalisation des procédures et des documents et la baisse des coûts des transactions.
- la mise en place de réformes fiscales visant la simplification du système d'imposition, la baisse des tarifs, l'élargissement de l'assiette fiscale, la relance de l'activité économique et la modernisation de l'administration fiscale.

- La mise en œuvre d'une politique flexible de taux de change dans l'objectif d'appuyer la libéralisation des échanges commerciaux et de préserver la compétitivité de l'économie.
- la poursuite des efforts en matière de promotion des investissements privés aussi bien dans les secteurs traditionnels que dans de nouveaux secteurs notamment ceux à contenu technologique élevé et à haute valeur ajoutée.
- la modernisation des infrastructures à travers l'ouverture de ce secteur à l'initiative privé et la déréglementation de certains monopoles de l'Etat notamment au niveau du transport maritime et des télécommunications.
- la restructuration du système bancaire et financier en vue d'améliorer la qualité des prestations fournies et de diversifier les sources de financement au profit de l'investissement privé.
- l'adaptation de la politique monétaire avec les exigences de promotion de l'investissement.
- la valorisation des ressources humaines et son adaptation aux besoins de l'économie.

1.8 Orientations futures du pays

La période à venir constitue une étape décisive pour l'économie tunisienne étant donné qu'elle sera confrontée à des défis sans précédents notamment en raison du ralentissement du rythme de la croissance mondiale, de la baisse de la demande internationale et des fluctuations des taux de change et des cours des matières premières. Des contraintes supplémentaires sont attendues en raison de l'accentuation de la concurrence sur les marchés interne et externe suite au démantèlement des accords multifibres qui touche le premier secteur exportateur du pays à savoir, le secteur Textile Habillement et à l'accélération du processus de libéralisation en perspective de la création de la ZLE avec l'UE.

La réussite future du pays dépend étroitement de son aptitude à accélérer sa croissance économique, à consolider les équilibres globaux et à renforcer sa compétitivité internationale.

A cet égard, l'économie tunisienne est tenue de poursuivre les réformes et les restructurations entamées au cours de la période précédente tout en mettant l'accent sur :

- l'approfondissement des réformes du système fiscal en vue d'introduire davantage de cohérence entre les différents régimes fiscaux et la poursuite de l'aménagement des taux ce qui devrait permettre l'amélioration de son efficacité et de son rendement.
- l'amélioration de la qualité des services administratifs de manière à consolider le respect des règles de la concurrence loyale, la diffusion de l'information économique et l'assistance à l'exploration des opportunités d'investissement et d'exportation, tout en veillant à réduire les autorisations administratives.
- l'intensification des efforts afin de moderniser les méthodes de gestion des banques et des institutions financières et d'améliorer leur rendement et la qualité de leurs prestations.
- l'intensification de la modernisation et du renforcement de l'infrastructure de base ainsi que l'amélioration des prestations de services s'y rattachant. La priorité devrait être accordée notamment au secteur des technologies de l'information et de la communication, eu égard au rôle qui lui est assigné pour conforter l'action de développement et la création d'emploi. L'objectif étant d'accroître sa contribution de 3,3 % du PIB en 2001 à 7 % en 2006.
- la poursuite des efforts pour la mise à niveau de l'appareil productif et l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise.
- le renforcement des encouragements au profit de l'initiative privée notamment dans des secteurs encore

protégés et dans des activités innovantes et à forte valeur ajoutée qui s'adaptent mieux à la nouvelle structure des demandeurs d'emploi et à l'instauration de l'économie du savoir. L'objectif étant de porter la contribution du secteur privé à l'investissement global de 53% en 2001 à 58.5% en 2006.

- le raffermissement du processus graduel de la convertibilité totale du dinar et libéralisation financière extérieure à travers l'introduction davantage de flexibilité sur certaines opérations courantes et la consolidation de la libéralisation des opérations en capital afin d'être au diapason de l'ouverture de l'entreprise sur son environnement international.

Section III.2 : Evolution et caractéristiques des échanges extérieurs

La Tunisie est un pays fortement ouvert sur l'extérieur. L'examen de l'évolution du taux d'ouverture, mesuré par la somme des exportations et des importations des biens et services rapportée au PIB, montre que ce dernier s'est amélioré pendant la période d'analyse 1972-2004 en passant de 50.3% en 1972 à 92.5% en 2004. Cette ouverture de l'économie tunisienne sur l'extérieur est caractérisée par un déficit de la balance des biens et services. Ce déficit est ramené de 7.1% du PIB en 1986 à un niveau supportable de 2.2% du PIB en 1999. Au cours de la période 2000-2004, on assiste à une légère augmentation de ce déficit en pourcentage du PIB. Parallèlement, le taux de couverture des importations par les exportations a enregistré une augmentation sensible après l'adoption du PAS en passant de 80.8% en 1986 à 95% en 1999. Ce taux a enregistré une légère baisse à partir de 2000 pour se situer à 93.1% en 2004.

Tableau III-1 : Evolution de certains indicateurs du secteur extérieur

	1972	1980	1986	1989	1994	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004
EXPORTATIONS (%PIB)	24,5	38,9	30,0	45,4	44,9	43,8	42,6	44,5	47,7	45,2	43,8	44,6
IMPORTATIONS (%PIB)	25,7	44,3	37,1	49,6	47,9	46,2	44,8	48,2	52,3	49,5	47,6	47,9
TAUX D'OUVERTURE	50,3	83,2	67,1	94,9	92,8	90,0	87,4	92,7	99,9	94,8	91,4	92,5
TAUX DE COUVERTURE	95,3	87,9	80,8	91,6	93,9	94,7	95,0	92,4	91,2	91,4	91,9	93,1
DEFICIT DE LA BALANCE DES BIENS ET SERVICES (%PIB)	-1,2	-5,4	-7,1	-4,2	-2,9	-2,5	-2,2	-3,6	-4,6	-4,3	-3,9	-3,3

Source: Budget Economique et Comptes de la nation.

Sur la période d'analyse 1973-2004, les exportations tunisiennes de biens et services ont cru en moyenne de 6.1% par an. Ce taux de croissance est supérieur à celui des importations (5.9%). Au cours de cette période, le PIB a augmenté en moyenne d'environ 5%, ce qui se traduit par une intégration plus forte de l'économie tunisienne dans l'économie mondiale.

La croissance des exportations et des importations n'a pas été homogène durant la période d'analyse. La période 1973-80 a été caractérisée par une augmentation des exportations pétrolières sous l'effet des deux chocs pétroliers, le développement des activités off shore notamment dans le textile et l'augmentation des investissements. Cela a permis d'améliorer les performances du secteur d'exportation (7.4%). L'augmentation des importations à un taux plus élevé de 10,3% par an en moyenne s'explique par le niveau élevé du taux d'investissement et par l'accès facile au financement extérieur.

Pendant, la période de pré-ajustement, les déséquilibres internes et externes ont conduit à un rationnement des importations dont le taux de croissance annuel moyen est de 0,1% soit une quasi-stagnation. En conséquence, les investissements ont baissé ce qui a ralenti de façon drastique la croissance des exportations dont le taux a atteint 0.8% par an en moyenne.

Au cours de la période 1987 - 89, il y a eu une dépréciation du dinar tunisien, une reprise des investissements et une augmentation du taux d'utilisation des capacités de production, ce qui a entraîné une augmentation des exportations et des importations. Les taux de croissance annuels moyens des exportations et des importations ont été de 13.6% et 6.9% respectivement pendant cette période.

Le rythme de croissance du secteur d'exportations durant la période 1990-96 marque un ralentissement par rapport à la période précédente à cause des effets négatifs de la guerre du Golfe (notamment sur le tourisme) et d'un moindre accompagnement de la politique de change.

Tableau III-2 : Accroissement annuel moyen en % des exportations

	1973-80	1981-86	1987-89	1990-96	1997-99	2000-04	1973-04
AGICULTURE ET PECHE	1,4	10,5	-0,3	-1,7	7,2	27,9	7,0
INDUSTRIES MANUF.	7,5	6,7	17,9	5,9	6,5	11,0	8,5
I.A.A.	-9,0	10,5	6,3	8,0	55,3	18,3	10,1
M.C.C.V.	-25,1	328,4	81,2	-2,2	0,4	13,7	64,6
I.M.E.	16,3	9,8	21,2	10,8	0,4	18,2	13,1
Chimie	18,5	10,8	11,6	2,5	2,4	6,8	9,6
T.H.C.	32,3	4,7	14,8	10,0	5,3	9,1	14,5
I.M.D.	6,8	13,8	83,6	-8,1	-0,7	18,1	13,1
INDUSTRIES N. MANUF.	6,6	-5,4	0,7	-0,3	-1,3	18,2	3,4
Mines	-7,7	-4,5	5,4	7,9	-0,8	-0,4	-0,7
Hydrocarbures	8,8	-5,4	0,4	-0,7	-0,9	20,1	4,2
SERVICES MARCHANDS	10,3	-1,2	18,8	3,4	9,6	1,8	-
Transport	13,6	0,2	11,7	6,7	8,3	5,7	7,7
Tourisme	9,9	-2,3	24,6	2,1	11,4	3,2	6,4
TOTAL	7,4	0,8	13,6	3,9	6,6	8,7	6,1

Source: Budget Economique et Comptes de la nation.

En ce qui concerne les importations, leur croissance est relativement moins rapide que celle des exportations pendant la période 1990-96 et s'explique par la reprise de l'investissement, l'introduction à partir de 1992 de la convertibilité courante du Dinar tunisien (qui a allégé le rationnement des devises nécessaires pour l'importation), la réduction des restrictions quantitatives et la baisse des tarifs douaniers.

La Tunisie enregistre une reprise de la croissance des exportations et des importations à partir de 1997. Le taux de croissance annuel moyen des importations a dépassé celui des exportations au cours de la période 1997-99 ce qui s'explique par les effets des mesures de libéralisation des importations conformément aux accords signés avec l'Union Européenne.

Au cours de la période 2000-04, le taux de croissance moyen des exportations a été ramené à 8,7% contre 6,6% au cours de la période 1997-99 et ce malgré les chocs adverses qui se sont succédés. La poursuite de la libéralisation de l'économie tunisienne au cours de cette période, a donné lieu a un renforcement du taux de croissance moyen des importations qui s'est élevé à 9,2% contre 7% entre 1997 et 1999. Ce dernier s'est situé à un niveau légèrement supérieur à celui des exportations.

Tableau III-3 : Accroissement des importations en %

	1973-80	1981-86	1987-89	1990-96	1997-99	2000-04	1973-04
AGICULTURE ET PECHE	11,7	3,7	12,2	3,5	13,9	14,7	9,1
INDUSTRIES MANUF.	10,3	0,7	6,7	2,8	6,5	7,2	5,7
I.A.A.	14,2	-0,6	7,8	1,3	2,7	12,4	6,7
M.C.C.V.	12,2	-5,9	3,4	3,0	-2,0	9,4	4,2
I.M.E.	9,2	-0,2	1,9	3,3	8,0	8,7	5,2
Chimie	14,1	4,2	3,6	0,1	7,5	13,6	7,5
T.H.C.	13,6	5,4	12,3	7,1	6,3	6,1	8,6
I.M.D.	15,6	-1,7	30,6	-3,8	1,6	-	-
INDUSTRIES N. MANUF.	12,4	-4,7	9,7	5,3	5,4	20,6	8,0
Mines	-6,1	-5,9	10,7	5,7	25,8	-4,0	1,4
Hydrocarbures	15,0	-4,4	9,8	5,3	4,7	22,2	9,0
SERVICES MARCHANDS	8,5	6,3	6,7	4,2	11,1	-	-
Transport	33,9	-1,0	16,5	1,5	9,8	10,3	12,7
Tourisme	3,9	7,2	4,3	7,5	10,4	9,8	6,8
TOTAL	10,3	0,1	6,9	2,8	7,0	9,2	5,9

Source: Budget Economique et Comptes de la nation.

D'après le tableau 2.2 ci-dessus, les secteurs d'exportation les plus performants sont les industries manufacturières (particulièrement le secteur des ITHC, des IME et la chimie) ainsi que les services (en particulier le tourisme). Au cours de la période 1973-04, ces secteurs ont enregistré des taux de croissance élevés. La performance du secteur manufacturier a permis d'augmenter sa part des exportations qui est passée de 35.9% en 1972 à 67.3% en 2004. Au cours de la même période, la part des exportations des industries non manufacturières a baissé de 32.1% à 7.7% ce qui implique que les exportations tunisiennes sont de moins en moins dépendantes des ressources naturelles.

La croissance des services a connu un essoufflement au cours de la période 1990-96 et celle s'étalant de 2000 à 2004 ce qui s'explique en partie par les contre-performances du secteur touristique. En 2004, les recettes touristiques étaient de l'ordre de 2,3 milliards de dinars (7 pour cent du PIB), le même montant qu'en 2001. Ceci reflète la baisse des revenus du tourisme après 2001, suite à la crise mondiale traversée par le secteur.

Tableau III-4 : Evolution des parts sectorielles dans les exportations (en % du total)

	1972	1980	1986	1989	1994	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004
AGICULTURE ET PECHE	3,8	2,2	3,3	2,2	1,8	1,4	1,4	0,9	1,4	1,5	2,1	2,1
INDUSTRIES MANUF.	35,9	32,7	45,4	50,8	59,4	58,0	57,6	57,9	61,2	63,6	63,7	67,3
I.A.A.	24,5	4,9	5,7	4,5	9,5	7,3	7,6	4,9	4,0	3,5	3,2	6,6
M.C.C.V.	0,6	0,0	0,5	2,1	1,1	1,2	0,9	1,0	0,9	1,1	1,1	1,1
I.M.E.	2,4	3,5	5,4	6,5	8,7	8,3	8,1	12,3	14,0	14,4	15,3	16,6
Chimie	3,5	6,5	11,0	10,4	8,8	8,7	8,3	7,2	7,1	7,1	6,7	7,2
T.H.C.	3,5	16,8	20,8	21,4	28,5	30,4	30,8	30,6	33,2	35,0	34,6	32,6
I.M.D.	1,4	1,0	2,0	5,9	2,7	2,0	1,9	1,9	2,1	2,5	2,8	3,1
INDUSTRIES N. MANUF.	32,1	30,5	20,5	14,1	10,0	8,5	8,1	8,9	7,1	7,3	7,8	7,7
Mines	6,6	1,9	1,4	1,1	0,8	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,4
Hydrocarbures	25,5	28,6	19,2	13,0	9,2	7,9	7,3	8,2	6,5	6,7	7,3	7,4
SERVICES MARCHANDS	28,2	34,6	30,8	32,9	28,9	32,2	32,9	32,2	30,2	27,5	-	-
Transport	5,7	8,7	8,1	7,7	8,3	9,4	9,5	7,4	6,6	6,5	6,5	6,3
Tourisme	21,4	23,9	19,6	22,4	17,9	18,9	20,8	16,4	17,1	14,9	13,5	14,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: Budget Economique et Comptes de la nation.

Par ailleurs, la part du secteur manufacturier dans les importations est passée de 76.8% en 1972 à 80.3% en 1990 et à 75.1 % en 2004. En se référant à l'évolution de la structure des importations selon le type d'utilisation, il apparaît que la part des biens d'équipement s'est renforcée au cours des dernières années.

Tableau III-5 : Evolution des parts sectorielles des importations (en % du total)

	1972	1980	1986	1989	1994	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004
AGICULTURE ET PECHE	5,1	5,4	6,0	6,2	5,1	5,4	4,9	4,2	4,9	5,6	4,1	4,3
INDUSTRIES MANUF.	76,8	76,8	78,8	78,2	76,9	77,8	77,3	78,3	78,2	77,4	72,8	75,1
I.A.A.	6,0	5,8	5,5	5,7	5,4	5,0	4,4	3,7	3,2	4,0	4,1	4,8
M.C.C.V.	2,3	2,1	1,3	1,2	1,4	1,0	0,8	1,0	1,2	1,1	0,9	0,9
I.M.E.	46,7	42,5	39,6	33,1	33,9	34,5	34,9	37,6	37,1	34,8	35,2	38,8
Chimie	8,5	9,8	12,3	11,4	9,5	9,2	9,6	9,3	9,0	9,5	10,4	10,8
T.H.C.	8,6	10,4	14,4	16,9	19,7	21,9	22,2	20,9	22,2	22,4	22,2	19,8
I.M.D.	4,7	6,3	5,7	10,0	7,0	6,3	5,3	5,7	5,6	5,5	-	-
INDUSTRIES N. MANUF.	11,9	12,8	8,2	8,6	9,1	9,2	9,5	9,8	8,9	9,0	9,8	10,1
Mines	2,5	0,6	0,3	0,4	0,4	0,4	0,6	0,3	0,4	0,4	0,3	0,2
Hydrocarbures	9,4	12,2	7,8	8,2	8,6	8,8	9,0	9,5	8,5	8,6	9,5	9,9
SERVICES MARCHANDS	6,2	5,0	7,0	7,1	8,5	7,6	8,2	7,7	8,0	7,9	-	-

Transport	1,6	2,3	2,2	2,8	2,9	2,3	2,6	1,5	1,6	1,4	1,7	1,7
Tourisme	3,1	1,8	2,6	2,3	2,9	2,7	3,2	2,6	2,4	2,3	2,4	2,4
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: Budget Economique et Comptes de la nation.

L'analyse de la structure des exportations tunisiennes permet de relever une transition économique profonde faisant passer la Tunisie du statut d'exportateur de produits basés sur les ressources naturelles non renouvelables (produits miniers et énergétiques) à un exportateur de produits plus élaborés, en l'occurrence les produits manufacturiers (particulièrement le textile habillement). Cette mutation qui a eu lieu au milieu des années 80, a été largement favorisée par la disponibilité d'une main d'œuvre abondante peu qualifiée et à bon marché. Celle-ci a permis de faire face au tarissement des ressources naturelles et aux effets négatifs de la volatilité de leurs cours sur le marché mondial. Cette transition s'est traduite également par une redistribution des rôles entre le secteur public, qui a le monopole des exportations des mines et des hydrocarbures, et le secteur privé (dont la participation dans le secteur manufacturier textile, les IME et le Tourisme est importante). Kruguer(1997) soutient qu'il est difficile de séparer le rôle de la politique commerciale dans le développement et le rôle que l'Etat doit jouer dans l'activité économique non seulement à travers son effet sur la demande globale mais aussi par la régulation des marchés privés en les augmentant ou en les supplantant par des entreprises publiques.

L'économie tunisienne connaît aujourd'hui une seconde mutation de la structure de ses exportations qui évolue vers des produits manufacturiers à contenu technologique plus important et à forte valeur ajoutée comme en témoigne le renforcement de la part des IME dans la structure des exportations. Ce secteur devrait relayer celui du textile habillement qui connaît ces dernières années certaines difficultés inhérentes à la stagnation de la demande internationale des produits relevant de ce secteur et à l'intensification de la concurrence sur les marchés européens, notamment suite au démantèlement des accords multifibres en 2005. La consolidation des exportations du secteur des IME devrait donc permettre de maintenir le poids du secteur manufacturier dans les exportations totales.

Certes, dans le secteur des services, le tourisme est une source de fragilité. La mise à niveau de ce secteur prend acte de la compétitivité de ce produit compte tenu de la position géographique de la Tunisie par rapport au marché Européen d'une part et de la volatilité de la demande et la férocité de la concurrence des pays du bassin méditerranéen d'autre part. Elle prône la diversification des produits touristiques car le tourisme balnéaire de haute saison n'est plus suffisant pour attirer une clientèle consistante et ne permet pas de tirer profit des autres atouts du patrimoine national. Dans ce cadre, le gouvernement encourage le développement du tourisme dans de nouveaux domaines, notamment le désert du Sahara, le tourisme culturel, le tourisme de bien-être et de santé et le tourisme d'affaires.

Par ailleurs, la capacité d'accueil est établie en fonction du pic de la demande pendant la haute saison ; une grande partie de cette capacité reste non utilisée au cours de la moyenne et basse saisons. Ainsi en 1988, la capacité d'accueil avait connu le surbooking au cours de la haute saison et un taux d'occupation moyen inférieur à 50% sur l'ensemble de l'exercice.

Il est à noter que la capacité hôtelière s'est fortement accrue depuis 1994 pour atteindre 800 hôtels et 226 000 lits en 2004. Le taux d'occupation des hôtels était de 49 % en 2004, en baisse par rapport au taux de 55 % en 2001, mais en hausse par rapport à 2003 où le taux était de 42 %.

Par ailleurs, le secteur du tourisme doit être appuyé par d'autres services destinés à l'exportation, en particulier dans le domaine financier et des télécommunications.

Liens utiles

Budget économique 2004

<http://www.tunisieinfo.com/budget-econ2004/budgeteconomique-fr2004.pdf>

Budget économique 2005

http://www.tunisieinfo.com/budget-econ2005/bud2005_fr.pdf

X^e plan de développement (2002-2006)

Volume 1 : <http://www.tunisieinfo.com/x-plan-tome1-fr.pdf>

Volume 2 : <http://www.tunisieinfo.com/10plan-fr.pdf>

Lectures complémentaires

Soutien aux PME dans les pays arabes : Le cas de la Tunisie

http://exchange.unido.org/upload/4079_2493301504_Soutien%20aux%20PME%20dans%20les%20Pays%20arabes%20le%20cas%20de%20la%20Tunisie.pdf

Fiche pays : Tunisie

<http://www.oecd.org/dataoecd/21/1/34884107.pdf>

Projet de descriptif de programme de pays pour la république tunisienne (2007-2011)

<http://www.undp.org/execbrd/word/DCPTUN1.doc>

Questions de réflexion

1- En vous référant à l'évolution du taux de croissance du PIB et celui des exportations sur la période 1983-2004, pensez vous que le modèle d'exportation est soutenable ?

Tableau -1- : Taux de croissance du PIB et des Exportations (1984-2004)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Taux de croissance du PIB	13,1	9,4	2,0	12,2	7,8	10,7	12,8	11,2	13,9	7,0	7,8	7,8
Taux de croissance des exportations	8,9	3,7	-2,6	25,9	16,0	40,5	11,4	10,4	3,0	6,3	22,4	9,5
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	81-86	87-89	90-99	00-04
Taux de croissance du PIB	9,6	8,0	9,4	8,0	7,9	4,1	7,6	9,1	8,2	10,2	9,9	7,3
Taux de croissance des exportations	14,1	5,4	6,6	14,4	18,6	2,5	6,4	16,0	3,3	27,5	9,3	11,6

Source : INS.

2- En vous référant au tableau 2 et en tenant compte de l'évolution du contexte économique international et de l'orientation de la Tunisie vers une plus grande ouverture sur l'extérieur, que pensez-vous de l'évolution de la structure des exportations tunisiennes au cours des dix dernières années?

Tableau -2- : Evolution de la structure des exportations

	(en%)		
	1993-1996	1997-2001	2002-2004
Agriculture et IAA	10,4	9,7	8,6
Industries non manufacturières	20,3	18,5	16,7
Energie et lubrifiants	10,0	8,9	9,6
Mines phosphates et dérivés	10,3	9,6	7,1
Industries manufacturières	69,4	71,8	74,7
ITHC	49,2	48,5	46,1
IME	12,9	16,4	20,6
Matériel de transport	0,7	1,0	2,3
Autres industries mécaniques	4,7	5,4	6,8
Industries électriques	7,4	10,0	11,5
Autres industries manufacturières	7,3	6,9	8,1
Ensemble des produits	100	100	100

Source : INS.

Section III.3 : Spécialisation et avantages comparatifs de l'économie Tunisienne

L'objet de cette section est d'étudier l'évolution de la spécialisation de la Tunisie. Nous essaierons donc d'analyser l'évolution de l'économie tunisienne d'une spécialisation basée sur les ressources naturelles vers une spécialisation basée sur la main non qualifiée dans l'esprit du modèle d'Heckscher – Ohlin – Samuelson pour s'engager, récemment, dans une spécialisation basée sur la main d'œuvre qualifiée selon le modèle de la concurrence monopolistique et des rendements d'échelle croissants.

Selon Krugman (1979, 1980) le modèle de la concurrence monopolistique stipule que l'échange international résulte de l'avantage comparatif et des rendements d'échelle croissants. Les applications de ce modèle mettent en évidence une élasticité-prix des exportations plus élevée que celle des ventes sur le marché local ce qui implique une discrimination par le prix (voire un dumping) en faveur du marché extérieur. La manipulation du taux de change en est souvent l'instrument privilégié.

Cette section s'inspire de ce cadre d'analyse pour effectuer un bilan et diagnostic du schéma de spécialisation de l'économie tunisienne.

3.1 L'indicateur T et la classification des produits

L'indicateur de spécialisation T permet de classer les biens en quatre catégories : biens exportables, biens non échangeables, biens d'importations concurrentielles, et biens d'importations non concurrentielles. Il se définit par :

$$T = \frac{M-X}{Y+M-X}$$

Où Y, M et X sont respectivement la production, les importations et les exportations.

Cet indicateur correspond aux importations nettes et met en évidence la part de la demande intérieure qui n'est pas satisfaite par la production locale. Des valeurs négatives de ce ratio indiquent qu'il s'agit d'un secteur exportateur net. Des valeurs proches de 1 indiquent que la demande intérieure est satisfaite par les importations.

Sur la base d'une nomenclature de 60 produits, la classification des produits tunisiens retient les critères suivants:

- Biens exportables : T négatif et supérieur en valeur absolue à 2%.
- Biens non échangeables : T inférieur en valeur absolue à 2%.
- Biens d'importations concurrentielles : T positif et inférieur à 85%.
- Biens d'importations non concurrentielles : Les autres produits.

Pour une nomenclature plus détaillée (149 produits), il est possible de retenir un seuil de 5% au lieu de 2% et 95% au lieu de 85% [Nabli, 1979].

Le calcul de cet indicateur pour les différents produits a été effectué sur la base des données fournies par les TES NAP 50.

Il y a lieu de mentionner que le niveau d'agrégation retenu par la NAP50 implique que les exportations et les importations ne sont pas homogènes. Par exemple, le produit 14 (huiles et corps gras) comprend les exportations d'huile d'olive et les importations des huiles végétales.

Tableau III-6 : Classification des produits en % des exportations

Catégories des produits	1984	1990	1997	1999	2000	2001	2002
Biens exportables	85,5	84,6	77,6	80	78,4	77,9	74,6
Biens non échangeables	0,7	0,9	0,8	3,5	1,1	1,3	1,7
Biens d'importations concurrentielles	12,3	13,1	20,8	15	18,9	19	21,1
Biens d'importations non concurrentielles	1,6	1,4	0,8	1,5	1,5	1,4	2,6

Source : INS.

Tableau III-7 : Classification des produits en % des importations

Catégories des produits	1984	1990	1997	1999	2000	2001	2002
Biens exportables	20,2	24,1	18,3	20,5	22	23	21,9
Biens non échangeables	0,5	1,0	0,7	3,4	1,2	1,2	1,5

Biens concurrentielles d'importations	58,2	59,9	69,9	59,7	61,8	61,6	63,9
Biens d'importations non concurrentielles	21,0	15	11,1	16,4	15	14	12,6

Source : INS.

L'analyse des résultats obtenus à partir de ces tableaux montre que la catégorie des biens exportables représente 84.6% des exportations totales en 1990 et 74.6% en 2002. Cette baisse enregistrée est compensée d'un côté par la réduction de la part de ces produits dans les importations en passant de 24.1% en 1990 à 21.9% en 2002 indiquant de la sorte que cette catégorie de biens dégage un excédent commercial de plus en plus consistant, et d'un autre côté, par une augmentation de la proportion des biens d'importations concurrentielles dans les exportations totales entre 1990 (13.1%) et 2002 (21.1%) signifiant que cette catégorie de produits dégage un déficit commercial de plus en plus faible.

Les principaux produits faisant partie de cette catégorie, sont les produits du tourisme, de l'artisanat, du textile (produits de la bonneterie, vêtements), des cuirs et chaussures, de la chimie (les engrais), des IAA (produits de la transformation des grains, huiles et corps gras, conserves), de l'agriculture et de la pêche (fruits et poissons), des IMCCV(ciment et ouvrages en ciment, produits céramiques), des IME (matériel électrique) et des mines.

Comme on peut le constater, une part importante de la production de ces biens dépend des ressources naturelles, toutefois ils ne sont pas exportés à l'état brut. Le processus de transformation concerne essentiellement les produits de l'agriculture et pêche et les mines. Il permet d'augmenter le taux de la valeur ajoutée de ces produits et se traduit, du point de vue de la spécialisation de la Tunisie, par la mise en évidence d'un avantage lié aux dotations naturelles et un avantage lié à la disponibilité du facteur travail²⁷.

En ce qui concerne la catégorie des biens non échangeables, et compte tenu du caractère relativement agrégé de la nomenclature des produits, celle-ci peut être subdivisée en deux sous catégories :

- La sous catégorie de produits pour lesquels l'échange international est très faible (les services financiers) ou inenvisageable étant donné les coûts de transport (les utilités, le BTP, le commerce intérieur, les travaux de réparation). Ces produits constituent une composante permanente dans la catégorie des biens non échangeables.
- La sous catégorie de produits pour lesquels les exportations et les importations sont presque équivalentes tels que les produits de l'élevage, quelques produits agricoles, les boissons et les tabacs.

Pour ce qui est de la catégorie des biens d'importations non concurrentielles, celle-ci regroupe les biens dont la production nationale est inexistante ou négligeable et les biens dont les importations nettes sont très faibles. Il convient toutefois de souligner que la délimitation de cette catégorie de produits est biaisée par le caractère relativement agrégé de la NAP50, par exemple le secteur des fruits est classé dans la catégorie des biens exportables compte tenu de l'importance des agrumes alors que les fruits

²⁷ Voir M.K.Nabli, B.Talbi, M.EL Abassi, R El Ferktaji (2001).

exotiques (les bananes) sont totalement importés. A cela s'ajoute le fait que dans l'élaboration du TES seules les importations concurrentielles sont utilisées dans la mise en évidence de l'équilibre entre les ressources et les emplois par produit²⁸.

En 1997, la catégorie des biens d'importations non concurrentielles s'est limitée aux équipements agricoles et industriels, alors que pour les années 1999, 2000, 2001 et 2002 cette catégorie a concerné également les matériels de transports divers et leur réparation.

A propos de la catégorie des biens d'importations concurrentielles, elle concerne les biens dont la production locale n'est pas négligeable mais insuffisante pour satisfaire la demande intérieure. Celle-ci représente 59.9% et 63.9% des importations totales respectivement en 1990 et 2002. Par ailleurs, l'augmentation de la part des biens d'importations concurrentielles dans les exportations totales (21.1% en 2002 contre 13.1% en 1990) permet d'atténuer l'effet de la hausse de leur part dans les importations totales entre 1990 et 2002.

Au niveau de cette catégorie de produits, on trouve les produits des IME, de la chimie (essentiellement les produits pharmaceutiques), de l'agriculture, des IAA, les services aux entreprises et les services d'assurances. Cette catégorie de biens est donc symétrique à celle des biens exportables.

L'examen de l'évolution de l'indicateur T au cours de la période 1984-2002, permet de constater que :

1- Les fluctuations des échanges sur la période d'analyse considérée se sont traduites par des changements de signe et de valeur absolue de l'indicateur T. Les cas les plus marquants concernent :

a - le pétrole et gaz qui étaient classés dans la catégorie des biens exportables en 1990 avec des ratios T de -10.4% et qui figurent dans la catégorie des biens d'importations concurrentielles en 1994, 1997 et 2002 avec des ratios T de 4.6%, 8.6% et 17.1% respectivement.

b - Les viandes et les produits divers des IAA qui étaient classées dans la catégorie des biens d'importations concurrentielles en 1984 avec des ratios T de 11% et 17% respectivement et qui figurent dans la catégorie des biens non échangeables avec des ratios T de -0.15% et -0.1% en 2002

c - Les huiles et corps gras qui étaient classés dans la catégorie des biens exportables en 1994 avec un ratio T de -71.5% et qui figurent dans la catégorie des biens d'importations concurrentielles en 2002 avec un ratio T de 29.3%.

d - Le matériel électrique et les produits céramiques qui étaient classés dans la catégorie des biens d'importations concurrentielles en 1994 avec des ratios T de 10.7% et 16.6% en 1994 et qui figurent dans la catégorie des biens exportables en 2002 avec des ratios T de -7.4% et -9.5% respectivement.

e- Les tapis qui étaient classés dans la catégorie des biens exportables en 1994 avec un ratio T de -12.3% et figurent dans la catégorie des biens non échangeables en 2002 avec un ratio T de -0.5%.

2- Les efforts en matière de substitution aux importations et de spécialisation intra-branche se sont traduits par une baisse du ratio T. Les évolutions les plus importantes ont touché :

a - les produits laitiers dont le ratio T est passé de 12% en 1984 à 6.4% en 2002 .

b- Les équipements ménagers et le matériel électronique dont les ratios passent respectivement de 38% et 37% en 1984 à 15.2% et 63.1% en 2002.

²⁸ Voir M.K.Nabli, B.Talbi, M.EL Abassi, R El Ferktaji (2001).

3- L'évolution des échanges entre 1984 et 2002 met en évidence l'émergence de quelques produits de l'industrie pharmaceutique dont la production était négligeable en 1984 (T = 84.1%) et figurent dans la catégorie des biens d'importations concurrentielles en 1995 (T = 65.9%) et en 2002 (T = 63.6%). Cette évolution fournit un signe précurseur pour la spécialisation de l'économie tunisienne car l'industrie des médicaments utilise une technologie avancée et permet de réaliser des économies d'échelle.

3.2 Avantage comparatif

Le diagnostic de l'avantage comparatif des produits tunisiens est effectué à l'aide de deux indicateurs : la contribution au solde commercial (CTB) et l'indicateur de Balassa (ACR).

3.2.1 Contributions à la balance commerciale :

Le calcul des contributions à la balance commerciale permet de distinguer les produits qui contribuent positivement au solde commercial d'un pays et ceux qui y contribuent négativement. La catégorie des produits à contribution positive comprend les produits exportables et les produits dont le solde commercial négatif est relativement moins important que le solde global en tenant compte de leur poids dans le commerce extérieur du pays.

La contribution du produit i au solde commercial est mesurée par l'indicateur suivant:

$$CTB_i = 2 \frac{((X_i - M_i) - \alpha_i(X - M))}{(X + M)}, \text{ avec } \alpha_i = \frac{X_i + M_i}{X + M}$$

Avec X_i et M_i sont respectivement les exportations et les importations du produit i et, X et M sont les exportations et les importations totales des produits.

Afin de calculer la contribution des différents produits à la balance commerciale, on a utilisé les TES NAP 50.

Tableau III-8 : Les produits ayant une contribution positive à la balance commerciale

		1994	1996	1999	2000	2001	2002
02	Fruits	0,008	0,006	0,006	0,005	0,008	0,008
05	Produits de L'élevage	0,0003	-0,0001	-0,0009	-0,0009	0,0001	-0,0001
08	Poissons et produits marins divers	0,003	0,002	0,003	0,002	0,0006	0,001
11	Viande	-0,002	-0,001	-0,0005	-0,0008	0,0001	0,0001
13	Produits de la transformation des grains	0,002	0,003	0,003	0,0043	0,003	0,005
14	Huiles et corps gras	0,027	-0,003	0,023	0,0106	0,0054	-0,009
15	Conserves	0,009	0,008	0,009	0,0091	0,0086	0,0091
17	Produits divers des IAA	-0,002	-0,002	-0,002	-0,0030	-0,0021	0,0004
18	Boissons	0,002	0,0003	0,00009	0,0002	-0,0001	-0,0002
19	Tabacs	0,0001	-0,001	0,0002	-0,0004	0,0009	0,0001

22	Ciment et ouvrages en ciment	0,005	0,005	0,003	0,002	0,0009	0,002
23	Produits Céramiques	-0,005	0,0005	0,002	0,003	0,002	0,003
36	Matériels électriques	-0,003	-0,0009	0,005	0,011	0,012	0,011
41	Engrais	0,058	0,067	0,060	0,052	0,049	0,047
52	Tapis	0,001	0,0006	0,0005	0,0004	0,0003	0,0001
53	Produits de la bonneterie	0,020	0,020	0,021	0,019	0,024	0,025
54	Vêtements	0,194	0,209	0,191	0,177	0,190	0,199
55	Cuirs et chaussures	0,013	0,013	0,014	0,0169	0,019	0,018
65	Minerais et minéraux	0,003	0,004	0,001	0,004	0,002	0,002
77	Services de transport	0,055	0,061	0,064	0,067	0,050	0,046
78	Services de poste et de télécommunication	0,002	0,002	0,0007	0,0004	0,0003	-0,0002
83	Services financiers	0,0012	0,0005	-0,0002	0,0000	0,0001	0,0012
86	Services destinés aux entreprises	0,0012	0,010	0,002	0,008	0,009	0,010
87	Locations services immobiliers	0,00003	0,00003	0,00002	0,00003	0,00002	0,00003
99	Tourisme	0,178	0,169	0,187	0,170	0,162	0,139

Source : INS.

Les résultats obtenus permettent de remarquer que la plupart des produits ayant une contribution positive le sont depuis 1994. D'ailleurs, des calculs effectués à partir des TES relatifs aux années 1984 et 1990 montrent qu'une grande partie des ces produits à contribution positive le sont même depuis ces dates. Il est à souligner également que la majorité de ces produits appartiennent au secteur des IAA, du textile et des services échangeables.

Il y a lieu de noter que la liste des produits ayant contribué favorablement au solde commercial a été élargi au cours des dernières années, suite à l'émergence de nouveaux produits tels que le matériel électrique, les viandes et les produits divers des IAA. On remarque également l'absence des produits pétroliers et gaz parmi cette catégorie de produit. Ces derniers avaient une contribution à la balance commerciale de 0,181 et 0,036 respectivement en 1984 et 1990. Leur contribution est devenue négative à partir de 1995.

3.2.2 Avantage comparatif révélé

BALASSA [1965, 1977] a mis au point un indicateur permettant de déduire les avantages comparatifs d'un pays à partir de ses performances à l'exportation. Il s'agit de l'avantage comparatif révélé (ACR) qui peut être défini comme suit ; l'ACR pour un produit donné représente la part du pays dans le marché international de ce produit divisé par la part de ce pays dans les échanges internationaux de tous les biens. Son expression est donnée par l'équation suivante :

$$ACR_{ij} = \frac{\left(\frac{X_{ij}}{X_j} \right)}{\left(\frac{X_{iw}}{X_w} \right)}$$

Où X_{ij} , X_j , X_{iw} et X_w sont respectivement, les exportations du produit i par le pays j , les exportations totales du pays j , les exportations mondiales du produit i et les exportations mondiales totales. Plus la valeur de cet indicateur est supérieure à l'unité, plus l'avantage comparatif du pays j dans la production du bien i est élevé. Il est alors possible de classer les différentes industries selon leur degré d'avantages ou de désavantages comparatifs.

Afin de calculer l'indicateur de l'avantage comparatif révélé, on a eu recours aux données EUROSTAT relatives aux groupes de produits de la nomenclature NSH à deux chiffres. La période retenue s'étale de 1990 à 2003.

Tableau III-9 : Les produits présentant un avantage comparatif révélé

		1990	1995	1996	1998	2000	2001	2002	2003
10	Poissons et crustacés, mollusques, etc.	6,11	2,91	2,99	3,94	3,44	2,73	2,81	3,07
5	Autres produits d'origine animale	1,10	1,09	1,02	0,68	0,69	5,00	4,93	1,22
8	Fruits	2,73	1,83	1,40	1,90	1,87	1,41	1,53	0,70
15	Graisses et huiles animales ou végétales	8,69	14,7	7,28	7,71	10,9	6,91	1,52	3,54
25	Sels, soufre, terre et pierre, plâtre, chaux et ciment	3,77	2,32	1,99	2,21	0,85	0,83	0,81	0,86
26	Minerais, scories et cendres	0,90	2,31	2,26	1,02	1,37	1,44	1,56	1,05
27	Combustibles, minéraux, huiles minérales	4,87	2,36	3,03	1,83	2,06	1,92	2,13	2,20
28	Produits chimiques inorganiques	1,57	1,73	1,91	1,44	1,11	1,30	1,39	1,10
31	Engrais	15,1	15,9	16,5	17,1	14,9	14,8	16,5	15,1
36	Allumettes, matières inflammables, etc.	0,00	0,06	0,06	0,08	0,15	1,11	1,03	1,13
42	Ouvrages en cuir, articles de bourrellerie	2,98	4,79	3,69	3,58	3,38	3,27	3,55	3,14
45	Lièges et ouvrages en lièges	1,57	0,75	2,07	2,14	3,84	2,49	3,53	3,77

50	Soie	0,12	0,97	0,96	0,72	1,08	1,69	1,47	1,49
52	Coton	2,08	2,81	2,66	2,09	3,15	3,75	4,19	3,59
53	Fibres textiles, fils de papier et tissu de fils de papier	0,03	3,18	3,65	3,38	4,43	4,53	4,21	5,67
55	Fibres synthétiques ou artificielles discontinues	0,69	1,04	0,93	0,57	1,36	1,49	1,78	1,83
57	Tapis et autres revêtements de sols en matière textile	1,19	1,30	0,98	0,86	0,65	0,64	0,38	0,29
58	Tissus spéciaux, surfaces textiles touffetées	0,87	1,12	1,02	1,29	1,14	1,18	1,43	1,22
60	Etoffes de bonneterie	0,20	0,14	0,15	0,26	0,43	0,83	1,34	1,71
61	Vêtements et accessoires de vêtements en bonneterie	5,34	8,83	8,41	10,1	11,8	10,8	13,0	11,6
62	Vêtements et acc. de vêtements, autres qu'en bonneterie	22,6	34,4	33,2	34,5	34,5	33,3	33,4	29,8
63	Autres articles textiles confectionnés	1,61	3,01	3,20	3,39	4,81	6,53	7,93	7,35
64	Chaussures, guêtre et articles analogues	2,49	6,15	6,17	6,70	8,29	7,61	7,93	7,54
65	Coiffures et parties de coiffures	4,21	2,45	2,30	2,25	2,46	2,43	2,82	2,74
66	Parapluies, ombrelles, parasols, cannes, etc.	0,00	0,01	0,00	0,37	3,91	5,73	3,33	3,65
67	Plumes et duvet apprêtés, Fleurs artificielles, etc.	0,66	0,10	0,00	0,71	2,63	2,61	3,77	3,21
69	Produits céramiques	0,21	0,55	0,45	0,67	1,09	0,97	1,03	0,96
85	Matériels électriques, etc.	0,82	0,90	0,87	1,22	1,30	1,34	1,47	1,64
91	Horlogerie	5,28	3,49	3,35	2,16	2,25	2,00	2,16	1,85

Source : EUROSTAT

Les résultats fournis par ces calculs permettent de remarquer que la plupart des produits présentant un avantage comparatif révélé le sont depuis 1990. Certains d'entre eux ont pu renforcer leurs avantages au cours de la période d'analyse retenus alors que d'autres ont enregistré une régression de leurs avantages.

Dans le premier groupe on trouve les cuirs et chaussures, lièges et ouvrages en lièges, le coton, et les vêtements, alors que dans le second groupe on trouve les fruits, les poissons, les graisses et huiles, les ciments, les tapis, le pétrole et l'horlogerie.

Il convient également de souligner que de nouveaux produits ont figuré dans la liste des produits à avantage comparatif révélé, il s'agit en particulier des matériels électriques (à partir de 1997), les produits céramiques et la soie (depuis l'année 2000).

Enfin, il y a lieu de mentionner que l'avantage comparatif est basé essentiellement sur les ressources naturelles au sens large (fruits, poissons, huiles, engrais, ciment) ou bien sur le coût salarial (vêtements, cuirs, produits de la bonneterie, tapis).

3.3 Evolution des positions compétitives

Cette méthode consiste à mettre en évidence les positions compétitives des produits exportables d'un pays donné [MANDENG, 1991]. Pour ce faire, il est possible d'utiliser l'équation suivante :

$$S_j = \frac{X_j}{M} = \sum_{i=1}^n \frac{X_{ij}}{M_i} \frac{M_i}{M} = \sum_{i=1}^n s_{ij} s_i$$

Où : - X_j et M désignent les exportations du pays j et les importations mondiales.

- X_{ij} et M_i désignent les exportations du pays j et les importations mondiales en produit i .

- s_{ij} et s_i désignent la part du pays j dans le marché du produit i et celle du produit i dans le commerce international respectivement.

La variation de s_{ij} traduit la politique d'un pays pour renforcer ou réduire sa part de marché du produit i , alors que celle de s_i traduit une évolution de la demande mondiale vers une augmentation ou une baisse de la part du produit i dans le commerce international. L'évolution comparée de s_{ij} et de s_i pourrait fournir un éclairage sur la compétitivité du pays j dans la mesure où il est recommandé d'augmenter la part des exportations des produits qui prennent de l'importance dans le commerce mondial et vice-versa. Ainsi, on peut distinguer entre quatre catégories de produits selon que Δs_i et Δs_{ij} sont positives ou négatives, soit :

- 1- Si $\Delta s_{ij} \geq 0$ et $\Delta s_i \geq 0$, cela signifie que le pays j est en train de gagner des parts de marché pour des biens qui prennent de l'importance dans le commerce international. Il s'agit dans ce cas de la catégorie des « étoiles montantes ».
- 2- Si $\Delta s_{ij} \leq 0$ et $\Delta s_i \geq 0$, dans ce cas, le pays j est en train de perdre des parts de marché pour des produits qui prennent de l'importance dans le commerce international. Il s'agit alors de la catégorie des « opportunités perdues ».
- 3- Si $\Delta s_{ij} \geq 0$ et $\Delta s_i \leq 0$, ceci indique que le pays j est en train de renforcer ses parts de marchés pour des produits en déclin. C'est la catégorie des « étoiles filantes ».
- 4- Si $\Delta s_{ij} \leq 0$ et $\Delta s_i \leq 0$, ceci montre que le pays j est en train de se désengager pour des produits en déclin. Il s'agit dans ce cas de la catégorie des « produits en retrait ».

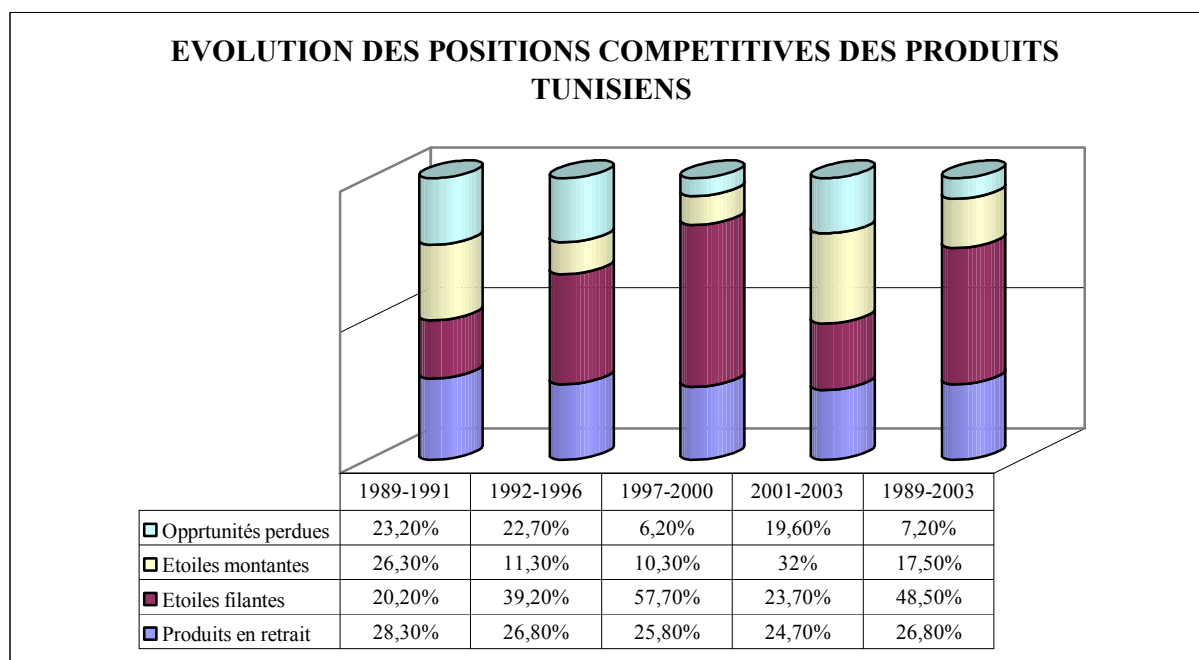
Si les produits d'un pays donné font partie de la catégorie des « opportunités perdues », ce dernier est appelé à renforcer son potentiel compétitif afin de pouvoir profiter de la prolifération que connaît le marché de ces produits. Si par contre les produits de ce pays font partie de la catégorie des « étoiles filantes », ce dernier doit pouvoir distinguer entre l'augmentation de ses parts de marché qui résulte de l'amélioration de sa compétitivité et celle qui fait suite au retrait des concurrents.

La détermination des positions compétitives pour l'économie tunisienne a été effectuée par rapport aux pays de l'UE, principaux partenaires commerciaux de la Tunisie. Dans ce cas S_{ij} a été approximé par la part de la Tunisie dans les importations de l'UE du produit i et S_i par la part du produit i dans les importations totales de l'UE.

Les résultats obtenus montrent qu'entre les années 1989 et 1991 la plupart des produits tunisiens faisaient partie de la catégorie des « produits en retrait » suivi de la catégorie des « étoiles montantes». Par ailleurs, entre 1992 et 1996 la part des produits faisant partie de la catégorie des « étoiles montantes » a fortement baissé et ce, au profit « des étoiles filantes ». Entre 1997 et 2000, la part de la catégorie « des étoiles filantes » dans le total des exportations tunisiennes s'est fortement renforcée. La part de cette catégorie, a par contre, chuté entre 2001 et 2003 et ce, au profit de la catégorie des « étoiles montantes » qui a présenté la proportion la plus importante des exportations tunisiennes, ce qui traduit un positionnement compétitif favorable au cours de cette période.

En considérant l'évolution des positions compétitives entre 1989 et 2003, il s'avère que les exportations tunisiennes ont été largement dominées par la catégorie des « étoiles filantes ». Au niveau de cette catégorie on trouve l'huile d'olive, les viandes, les vêtements, les cuirs et chaussures, les engrais, et les minerais.

Parmi les produits faisant partie de la catégorie des « étoiles montantes » entre ces deux dates, on y trouve essentiellement, les produits chimiques (notamment les produits pharmaceutiques), les produits des IME, et certains produits des IAA.



Source : EUROSTAT.

3.4 Problèmes liés à la spécialisation actuelle

La Tunisie a réussi la restructuration de son schéma de spécialisation au début des années 1990, en passant d'une économie fortement tributaire des exportations de produits primaires à une économie

dotée d'une base manufacturière relativement élargie. Un tel changement a permis au pays de se prémunir contre les risques liés à la volatilité des cours mondiaux des produits non manufacturiers.

Toutefois, le schéma de spécialisation actuel posera des problèmes dans le futur et ce, compte tenu du fait que la plupart des produits manufacturiers orientés vers l'exportation sont des produits traditionnels intensifs en main d'œuvre peu qualifiée, bon marché et à faible contenu technologique. Or, l'expérience internationale a montré qu'un tel avantage est de moins en moins indispensable vu l'adoption d'une organisation de travail fondée sur la polyvalence et l'interdépendance des activités productives mais aussi sur l'emploi de technologies très exigeantes en qualifications.

Par ailleurs, il convient de souligner que les exportations tunisiennes sont fortement concentrées au niveau du secteur du textile habillement qui constitue, à lui seul, près de 70% des exportations du secteur manufacturier. Même au sein de ce secteur, quatre produits seulement constituent les deux tiers des exportations de textiles de la Tunisie. Certes, la forte spécialisation dans ce secteur et sur un nombre très réduit de produits pose de sérieux problèmes.

En effet, avec l'accession de la Chine à l'OMC et le démantèlement de l'accord multifibres en 2005, la Tunisie sera de plus en plus confrontée à une concurrence rude sur le marché de l'UE, surtout en provenance de l'Asie et de l'Europe de l'Est, avec des coûts de main-d'œuvre plus bas et une productivité plus forte. Ce risque est spécialement élevé, vu l'extrême degré de dépendance vis-à-vis de l'UE qui absorbe actuellement 94 % des exportations de textile-habillement de la Tunisie [BANQUE MONDIALE, 2004]. De plus, au sein de l'UE, cinq pays seulement absorbent plus de 90 % de ces exportations, alors que le marché de l'UE pour ces produits est en stagnation.

Au-delà de la concentration géographique très forte, il y a lieu de noter que la plupart des exportations de textiles passent par des sous-traitants qui travaillent selon les ordres reçus de fabricants européens. Or, la sous-traitance est une activité vulnérable, de nature précaire et de valeur ajoutée très limitée. De plus, les conditions de la sous-traitance tendent à se resserrer dans le futur.

Il convient toutefois d'ajouter que la structure actuelle des exportations présente quelques points positifs. En effet, un certain nombre de nouveaux produits à l'exportation ont récemment émergé, tels que les faisceaux de câble commandés par des fabricants d'automobiles européens, des composants électroniques, certains produits en matière plastique, les huiles essentielles, et les détergents. Il s'agit de produits pour lesquels la demande étrangère est en croissance rapide. Toutefois, leur part dans les exportations de biens reste encore, très modeste.

Ainsi, étant donné les difficultés imposées par la forte spécialisation au niveau du secteur textile habillement et sa concentration sur le marché de l'UE, il devient impératif pour la Tunisie de renforcer le processus d'élargissement de sa base manufacturière et de poursuivre une stratégie de diversification de ses marchés d'exportations. Pour ce faire, la Tunisie doit mettre en place des processus de diversification efficaces, d'améliorer la qualité de ses produits, et de développer de nouveaux produits²⁹. La diversification des exportations de biens n'est pas la seule alternative envisageable par l'économie tunisienne. Le développement de services à l'export, notamment ceux à fortes valeurs ajoutées, pourrait également engendrer des effets bénéfiques sur la croissance économique et la compétitivité de long terme du pays.

²⁹ Voir Banque Mondiale «Tunisia : second export development project», Rapport n°29178-TN, (2004).

En conclusion, opter pour une stratégie de diversification permettra à la Tunisie de bénéficier d'une structure plus équilibrée et plus cohérente de ses exportations. Ces deux conditions garantissent sans doute une croissance soutenue des exportations, une stabilité des recettes d'exportations, permettent de se prémunir contre les chocs extérieurs et de profiter également des effets d'entraînement et de synergie non seulement entre les différents produits exportés mais aussi au sein même du système productif³⁰.

Exercices d'application

- 1- En vous référant aux calculs de l'indicateur « T », déterminer la catégorie de biens à la quelle appartient chaque produit.

Tableau : L'indicateur « T »

	1999	2000	2001	2002
Fruits	-6,6%	-5,2%	-11,68%	-12,33%
Produits divers des IAA	5,3%	6,3%	4,86%	-0,09%
Boissons	0,1%	-0,1%	0,99%	1,10%
Tabacs	0,0%	1,8%	-1,71%	0,31%
Produits céramiques	-6,1%	-9,6%	-7,65%	-9,50%
Machines et équipements agricoles et industriels	89,4%	90,9%	92,01%	88,11%
Matériels de transport divers et leur réparation	96,6%	95,1%	90,06%	89,69%
Matériels électriques	-3,1%	-10,1%	-8,76%	-7,44%
Matériels électroniques	56,8%	57,6%	60,39%	63,11%
Tapis	-5,3%	-4,0%	-4,15%	-0,52%
Vêtements	-227,3%	-208,3%	-265,57%	-274,52%
Cuir, chaussures	-24,1%	-30,1%	-35,02%	-25,75%
Pétrole et gaz	9,2%	13,1%	18,51%	17,09%

- 2- Calculer à partir des données des TES NAP 20 relatifs à l'année **2000** et **2002**, la contribution des différents produits à la balance commerciale.

- 3- calculer l'indicateur de l'Avantage Comparatif Révélé pour les produits suivants et déterminer ceux qui présentent un ACR?

	1998		1999		2000	
	Exportations de la Tunisie	Importations de l'UE	Exportations de la Tunisie	Importations de l'UE	Exportations de la Tunisie	Importations de l'UE
Fruits	64260	9543326	54093	9233567	63233	9156291

³⁰ Voir Institut d'économie quantitative « Cahiers de l'IEQ Numéro spécial », avril (2001).

Engrais	165227	2716656	138981	2446220	147235	2672835
Tapis	8281	2700517	6728	2634323	6607	2735841
Etoffes de bonneterie	1806	1942444	2747	1800134	2950	1838559
Produits céramiques	13562	5712672	15639	5594445	22235	5513561
exportations totales	4287947	1207145673	4771164	1269228029	5459314	1475605334

4- Classer les produits suivants selon leurs positions compétitives

	1989		2002	
	exportations de la Tunisie	Importations de l'UE	exportations de la Tunisie	Importations de l'UE
Combustibles	380256	21684933	500414,06	63521048
Produits chimiques	54650	5492228	54780,53	10280631
Ouvrages en cuir	11984	1300033	39975,33	2979231,5
Coton	32073	3568088	68377,78	4442480,5
Matériels électriques	108513	43792146	853697,31	155316224
Total des exportations	1975229	618308436	6185311,78	1505471501

Corrigé

1- **Biens exportables** : Fruits, Produits céramiques, Matériels électriques, Vêtements, Cuirs & chaussures, Tapis (en 1999, 2000, 2001).

Biens non échangeables : Boissons, Tabacs, Produits divers des IAA (en 2002), Tapis (en 2002)

Biens d'importations concurrentielles : Matériels électroniques, Pétrole et gaz, Produits divers des IAA (en 1999, 2000 et 2001).

Biens d'importations non concurrentielles : Machines et équipements agricoles et industriels, Matériels de transport divers et leur réparation

2- Contribution à la balance commerciale

PRODUITS / SECTEURS	2000	2002
Produits agricoles & pêche	-0,0323	-0,0417

Produits de l'industrie agro-alimentaire	0,0120	-0,0049
Matériaux de Construction, Céramique et Verre	-0,0006	-0,0005
Machines & Matériels Mécaniques et Electriques	-0,2525	-0,2036
Produits chimiques	-0,0208	-0,0243
Textile, Habillement & cuir	0,0966	0,1254
Produits des Industries Manufacturières Diverses	-0,0383	-0,0297

3- Avantage Comparatif révélé

	1998	1999	2000
Fruits	1,90	1,56	1,87
Engrais	17,12	15,11	14,89
Tapis	0,86	0,68	0,65
Etoffes de bonneterie	0,26	0,41	0,43
Produits céramiques	0,67	0,74	1,09

Produits pour lesquels le pays dispose d'un Avantage Comparatif Révélé : les fruits, les engrais et les produits céramiques (à partir de 2000).

4- Positions compétitives

Produits	Positions Compétitives 1989-2002
Combustibles	opportunité perdue
Produits chimiques	produit en retrait
Ouvrages en cuir	étoile filante
Coton	étoile filante
Matériels électriques	étoile montante

Chapitre IV : ANALYSE DE POLITIQUE ET PRATIQUE COMMERCIALES DE LA TUNISIE (Extrait du document de l'OMC)

Introduction :

La politique commerciale tunisienne repose depuis plus de trente ans (1972) sur deux piliers: la promotion des exportations, au moyen d'incitations destinées à attirer l'investissement direct étranger; et une forte protection du marché intérieur, par ailleurs fortement réglementé. Afin de renforcer le succès de la politique d'exportation, la stratégie commerciale de la Tunisie a été modifiée, pendant les années 90, à travers la mise en place de programmes de "mise à niveau" et de privatisation. Destinées à améliorer la compétitivité des industries locales fortement protégées et donc peu concurrentielles, les réformes n'ont pas entamé les incitations spéciales en faveur des industries exportatrices. Ces différentes mesures ont aggravé le dualisme entre la production pour le marché domestique très protégé et le secteur d'exportation bénéficiant de toute sorte d'avantages.

À la fin des années 90, avec l'aide de la Banque mondiale, des efforts de simplification et d'informatisation des procédures commerciales, notamment douanières, ont été menés. Un programme de libéralisation progressive des importations a été lancé dès 1996, avec des baisses régulières de droits de douanes NPF. Cependant, les droits de douane NPF restent élevés: La moyenne arithmétique simple des taux du tarif appliqué est de 32 pour cent en 2005, contre 65,5 pour cent pour les taux consolidés (61 pour cent des lignes tarifaires). Une multitude d'autres droits et taxes renchérissent les coûts de consommation. De plus, les fréquents changements du système d'imposition (base, assiette, et produits concernés) compliquent davantage le régime.

Depuis le dernier examen de sa politique commerciale (EPC) en 1994, la Tunisie a considérablement réduit le nombre de produits soumis à des restrictions quantitatives pour des motifs commerciaux.

Section IV.1 : Mesures Agissant Directement sur les Importations

1.1 La protection tarifaire

En 2003, les droits de douane représentaient 4,9 pour cent des recettes budgétaires totales, en baisse constante depuis 2000 (6,5 pour cent) et 1994 (13,2 pour cent). Cette baisse résulte de plusieurs facteurs, notamment les réductions tarifaires progressives portant sur les produits non-agricoles dans le cadre de l'Accord avec l'Union européenne, et l'augmentation des exemptions de droits de douanes accordées aux industries locales pour l'importation de leurs intrants. Par contraste, les engagements tarifaires de la Tunisie, opérés dans le contexte du Cycle d'Uruguay, ont conduit à une forte augmentation des droits de douanes agricoles du fait de la tarification des restrictions quantitatives à l'importation de ces produits.

1.1.1 Consolidations tarifaires à l'OMC

Durant le Cycle d'Uruguay, la Tunisie a porté la part de ses lignes tarifaires consolidées de 15 à 61 pour cent³¹; ce pourcentage est demeuré inchangé depuis la fin du Cycle. En 2005, au terme du processus de réduction tarifaire mis en place par la Tunisie dans le cadre du Cycle d'Uruguay (1995-05), la moyenne des taux consolidés finals est de 65,5 pour cent, plus du double de la moyenne des taux NPF effectivement appliqués.

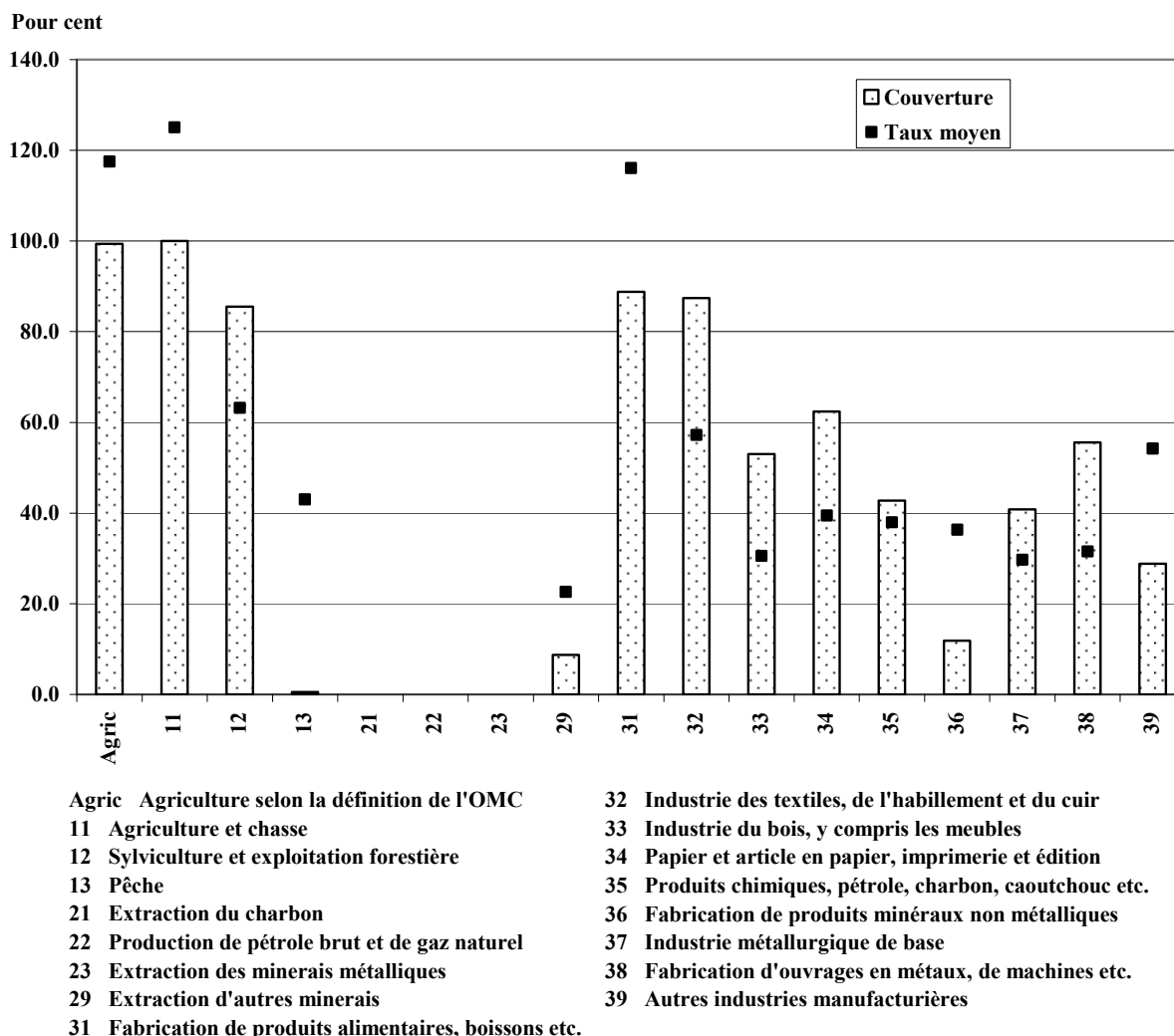
Pour ce qui est des produits couverts par l'Accord sur l'agriculture dont tous les tarifs devraient avoir été consolidés par tous les Membres de l'OMC, la liste de la Tunisie n'indique que à la consolidation de 3 342 positions tarifaires, à des taux finals entre 17 et 200 pour cent, avec une moyenne arithmétique simple de 117,5 pour cent. Selon les autorités, les consolidations faites sur certains produits ont été omises de la liste; en juin 2005, des rectifications de la liste d'engagements étaient en cours.³² Conformément à ses engagements au titre d'accès minimum au marché, la Tunisie a également ouvert des contingents tarifaires annuels pour l'importation de produits agricoles, ces contingents portent sur 268 lignes, soit 1,6 pour cent du total des lignes tarifaires.

La consolidation a également porté sur 48,3 pour cent des lignes tarifaires non-agricoles (c'est-à-dire autres que celles couvertes par l'Accord sur l'agriculture). Pour les produits textiles et l'habillement, un engagement distinct spécifia une baisse de 90 à 60 pour cent sur 10 ans (1996-05). Pour l'ensemble des produits non-agricoles, les taux consolidés finals sont compris entre 17 et 60 pour cent, avec une moyenne arithmétique simple de 39,3 pour cent.

³¹ Ce ratio est obtenu en comptant le nombre de lignes tarifaires nationales auxquelles correspond une ligne tarifaire consolidée dans la base de données des listes tarifaires codifiées (LTC), quel que soit le nombre de chiffres que comporte le code de cette ligne (par exemple, 0105 et 0102901). Il diffère des pourcentages obtenus en uniformisant tout le tarif consolidé à six chiffres.

³² Les lignes non consolidées relevant de l'Accord sur l'agriculture sont les suivantes: 05080000013, 05080000024, 05080000035, 05080000091, 05100000015, 05100000026, 05100000037, 05100000048, 05100000059, 05100000060, 05100000071, 05100000093, 29054500006, 38231990018, 38231100001, 382312000006, 38231300001, 38231910005, 38231930003, 38231990029, 38231990096, et 38237000002.

Graphique III.1 Consolidations tarifaires, par catégorie de produits, 2004



Source: WTO, base de données LTC.

1.1.2 Structure des droits de douane NPF appliqués

Les principales caractéristiques des taux de droits de douane NPF du tarif tunisien sont récapitulées dans le tableau III.1. Les taux sont exclusivement *ad valorem*. Cependant, comme indiqué plus bas, le site Internet de la Douane répertorie toute une série d'autres droits et taxes s'appliquant également aux importations, dont certains ne sont pas *ad valorem*.

Tableau IV-1 : Structure des droits NPF appliqués par la Tunisie, 1994, 2004, et 2005

(Pourcentages)

Indicateurs	1994 ^a	2004	2005
1. Lignes tarifaires consolidées (pour cent du total des lignes)	15,0	61,0	61,0
2. Lignes tarifaires en franchise de droits (pour cent du total des lignes)	1,2	15,0	15,0
3. Droits autres qu' <i>ad valorem</i> (pour cent du total des lignes)	0,0	0,0	0,0
4. Lignes faisant l'objet d'un contingent tarifaire (pour cent du total des lignes)	0,0	1,6	1,6
5. Moyenne simple des taux consolidés	..	65,5	65,0
6. Moyenne simple des taux appliqués ^b , dont:	30,7	32,7	31,7
Produits agricoles (définition OMC) ^c	35,0	69,3	66,8
- produits couverts par un contingent tarifaire (taux hors contingent)	..	95,8	98,2
- autres produits agricoles	..	67,0	64,0
Produits non agricoles (définition OMC)	30,1	23,6	23,0
7. Lignes pour lesquelles le taux est supérieur à 15 pour cent (pour cent du total des lignes)	90,4	66,0	64,7
8. Écart-type global	11,8	32,3	30,4

.. Non disponible.

a Calculé sur la base des données communiquées par les autorités pour l'examen de 1994.

b Non compris les taux sous contingent.

c Chapitres 1 à 24 du SH sauf le poisson et les produits de la pêche, plus positions 2905.43, 2905.43-5, 3809.10, 3823.60, 3823.11-13, 19, 3823.70, 3824.60 et rubriques 3301, 3501-05, 4101-03, 4301, 5001-03, 5101-03, 5201-03, 5301-03.

Note: Le nombre total de lignes est de 16 232.

Source: Estimations de l'OMC, sur la base d'informations fournies par les autorités tunisiennes.

La moyenne arithmétique simple des taux NPF appliqués est près de 32 pour cent en 2005, soit un léger accroissement par rapport à son niveau d'environ 31 pour cent en 1994, ce qui indique un niveau de protection tarifaire relativement élevé. Le nombre de taux est passé de 26 (0-43 pour cent) en 1994 à 15 en 2005, avec une fourchette de zéro à 150 pour cent (en baisse par rapport au taux maximum de 200 pour cent en 2004). Le taux modal (le plus fréquent) est de 43 pour cent. La Tunisie admet en franchise de droits les produits de quelque 15 pour cent des positions tarifaires (2,9 pour cent pour les produits agricoles et 16,8 pour cent pour les non-agricoles).

Par ailleurs, la moyenne des taux appliqués aux produits agricoles (définition OMC) est de 67 pour cent en 2005, près du double du niveau de 1994.³³ Depuis le dernier examen de sa politique commerciale en 1994, la Tunisie a donc substantiellement augmenté ses droits agricoles NPF. Ceci a eu lieu dans le cadre de la "tarification" des restrictions quantitatives à l'importation convenue dans le cadre du Cycle d'Uruguay. Avant la tarification, en 1994, les droits de douane maximum sur les produits agricoles étaient de 43 pour cent; ils ont considérablement augmenté à l'issue de la tarification avant de redescendre à 200 pour cent en 2004, puis à 150 pour cent en 2005. Entre 2004 et 2005, 528 lignes tarifaires ont enregistré des baisses de droits de douane, notamment les fruits, et les aliments pour chien ou chat (de 115 à 100 pour cent). Un total de 43 lignes ont enregistré des hausses de droits de douane: il s'agit des fromages (de 100 à 150 pour cent), et du café torréfié (de 27 à 60 pour cent).

La moyenne des taux appliqués aux produits non-agricoles – 23 pour cent – était par contre en légère baisse par rapport à 1994. Cette baisse reflète essentiellement la réduction des droits sur les métaux, les

³³ Ces moyennes sont calculées sur la base de la définition OMC des produits agricoles; elles ne tiennent compte que des taux hors contingents.

produits chimiques, les machines et équipements, et le matériel de transport. Entre 2004 et 2005, 582 produits non-agricoles ont enregistré des baisses de droits de douane, en particulier les textiles et les vêtements. Des hausses ont également porté sur 22 lignes tarifaires correspondant à des produits tels que le papier carton, le chauffe-eau solaire, ou les groupes électrogènes.

Tableau IV-2 : Analyse succincte du tarif, 1994, 2004, et 2005

(Pourcentages et millions de dollars E.U.)

Description	Tarif NPF				Tarif préférentiel UE				Importations 2004 (millions de dollars E.U.)
	1994		2004		2005		2005		
	Moyenne simple des droits	Fourchette des droits	Moyenne simple des droits	Fourchette des droits	Moyenne simple des droits	Fourchette des droits	Moyenne simple des droits	Fourchette des droits	
Total	30,7	0-43	32,7	0-200	31,7	0-150	18,0	0-150	12 727,1
Par définition OMC									
Agriculture	35,0	10-43	69,3	0-200	66,8	0-150	63,6	0-150	1 182,7
Animaux vivants et produits du règne animal	38,5	10-43	97,4	20-180	91,8	20-150	91,8	20-150	40,5
Produits laitiers	23,5	15-43	92,1	15-180	95,3	15-150	94,2	0-150	42,2
Café, thé, cacao, sucre, etc.	38,0	15-43	73,1	0-200	72,1	0-150	67,7	0-150	178,5
Fleurs et plantes coupées	27,3	20-43	37,3	0-180	36,9	0-150	34,7	0-150	10,0
Fruits et légumes	42,1	15-43	104,3	0-200	96,8	0-150	94,6	0-150	61,7
Céréales	29,0	15-43	45,3	0-100	45,3	0-100	45,1	0-100	342,3
Graines oléagineuses et matières grasses	30,6	15-43	45,2	10-200	42,6	10-150	38,0	0-150	309,9
Boissons et alcools	41,1	20-43	52,2	20-100	51,7	20-100	47,9	6,6-100	11,8
Tabac	36,0	25-43	27,1	22-43	27,1	22-43	19,0	0-43	58,9
Autres produits agricoles	27,4	17-43	29,8	0-150	28,0	0-150	21,8	0-150	126,8
Produits non agricoles (hormis le pétrole)	30,1	0-43	23,6	0-43	23,0	0-43	6,3	0-43	10 441,6
Poissons et produits de la pêche	40,2	17-43	40,2	0-43	40,1	0-43	40,0	0-43	28,7
Produits minéraux pierres précieuses et métaux précieux	29,9	0-43	25,7	0-43	25,6	0-43	5,3	0-14,2	584,8
Métaux	28,0	0-43	20,4	0-43	20,4	0-43	4,0	0-14,2	1 051,1
Produits chimiques et fournitures pour la photographie	24,7	0-43	15,5	0-43	15,5	0-43	2,1	0-27	1 371,4
Cuir caoutchouc chaussures et articles de voyage	34,2	17-43	32,8	10-43	32,8	10-43	7,6	0-14,2	270,1
Bois pâte papier et meubles	35,0	0-43	31,4	0-43	31,6	0-43	8,2	0-14,2	426,2
Textiles et vêtements	39,1	17-43	35,4	0-43	31,1	0-43	9,1	0-43	2 464,8
Équipements de transport	27,2	0-43	18,3	0-43	18,3	0-43	4,1	0-14,2	924,4
Machines non électriques	19,9	0-43	12,4	0-43	12,5	0-43	2,7	0-14,2	1 474,5
Machines électriques	29,9	10-43	23,9	0-43	24,0	0-43	5,1	0-14,2	1 448,7
Produits non agricoles n.d.a.	31,2	0-43	23,4	0-43	23,7	0-43	4,2	0-14,2	396,8
Par secteur CITI									
Agriculture chasse foresterie et pêche	34,1	10-43	66,3	0-200	61,9	0-150	60,5	0-150	535,5
Industries extractives	22,9	0-43	13,9	0-43	13,6	0-43	1,5	0-14,2	482,4
Industries manufacturières	30,7	0-43	30,8	0-200	30,0	0-150	15,5	0-150	11 709,3
Par degré d'ouverture									

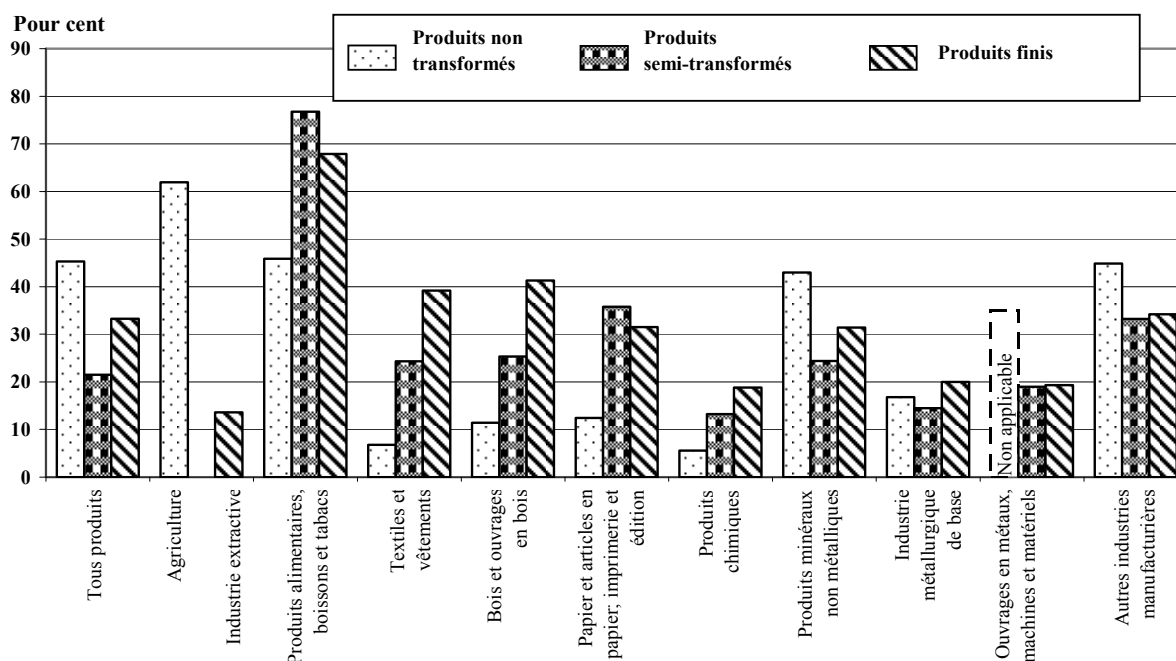
Description	Tarif NPF				Tarif préférentiel UE				Importations 2004 (millions de dollars E.U.)
	1994		2004		2005		2005		
	Moyenne simple des droits	Fourchette des droits	Moyenne simple des droits	Fourchette des droits	Moyenne simple des droits	Fourchette des droits	Moyenne simple des droits	Fourchette des droits	
Matières premières	28,9	0-43	48,3	0-200	45,3	0-150	41,6	0-150	1 477,8
Demi-produits	29,1	0-43	23,5	0-150	21,5	0-150	7,2	0-150	3 693,6
Produits finis	31,9	0-43	33,5	0-180	33,3	0-150	17,9	0-150	7 555,8

Source: Estimations du Secrétariat de l'OMC, sur la base de données fournies par les autorités tunisiennes; et base de données Comtrade de la Division des statistiques de l'ONU pour les importations de 2004.

Les crêtes tarifaires (taux supérieurs à 15 pour cent) représentent environ 65 pour cent de toutes les lignes tarifaires (92 pour cent des lignes tarifaires agricoles, et 59 pour cent des non-agricoles). Le niveau de protection est relativement élevé dans la plupart des secteurs pour lesquels il existe une production nationale. Les taux excèdent 50 pour cent pour plus de la moitié des produits agricoles.

En 2005, la moyenne tarifaire est d'environ 62 pour cent dans le secteur agricole, 13,6 pour cent dans les industries extractives, et de 30 pour cent dans le secteur manufacturier. Par ailleurs, le tarif présente globalement une progressivité mixte, avec des moyennes tarifaires de 45,3 pour cent sur les matières premières (du fait de la forte protection de la production agricole), 21,5 pour cent sur les produits semi-finis, et 33,3 pour cent sur les produits finis. Une analyse plus poussée confirme cette tendance dans la plupart des industries, à l'exception des industries de textiles et vêtements, du bois et ouvrages en bois, et produits chimiques où la progressivité tarifaire est positive; et des industries alimentaires (y compris boissons et tabacs), puis des industries de papier, d'imprimerie et d'édition où la progressivité est positive des matières premières aux produits semi-finis et ensuite négative aux produits finis (graphique III.4). Une telle structure rend les entreprises exportatrices généralement dépendantes de divers avantages (y compris fiscaux et douaniers) et contribue à une allocation inefficente des ressources.

Graphique III.4 Progressivité des droits, 2005



Note: Les groupes de produits sont définis par la CITI à deux chiffres.

Source: Calculs du Secrétariat de l'OMC, sur la base des données fournies par les autorités tunisiennes.

1.2 Les préférences tarifaires

Conformément à l'Accord bilatéral qu'elle a signé avec l'Union européenne (UE) en 1995, la Tunisie accorde à l'UE une entrée en franchise pour des biens d'équipement et des intrants définis sur une "liste 1" et pour des matières premières et des consommations intermédiaires non produites localement ("liste 2"). Pour d'autres produits ("listes 3 et 4"), le démantèlement tarifaire se fera graduellement jusqu'en 2007, avec une entrée en franchise totale dès 2008.

En 2005, les produits non-agricoles (définition OMC) en provenance de l'Union européenne sont soumis à un taux de droit de douane préférentiel moyen de 6,3 pour cent, moins du tiers du taux NPF de 23 pour cent (tableau III.2). Près de la moitié des lignes tarifaires portant sur des produits non-agricoles étaient en franchise en 2004, cette part devant atteindre 99,1 pour cent en 2008. Par contre, très peu de réductions tarifaires ont été octroyées sur les produits agricoles et le poisson.

Le démantèlement tarifaire fut suivi d'une hausse de la valeur des importations provenant de l'UE au taux moyen annuel de 12 pour cent pendant 1997-2000, contre 8 pour cent pendant la période 1993-96. Les produits ne provenant pas de l'UE ont enregistré une légère hausse d'importation de 1 pour cent en moyenne par an entre 1997-2000 alors qu'elles avaient enregistré une forte baisse de 6 pour cent annuellement pendant 1993-96.

Par ailleurs, dans le cadre de ses Accords bilatéraux, la Tunisie accorde des préférences tarifaires à l'Égypte, au Maroc, à la Jordanie, au Koweït, à la Mauritanie, à la Libye, et à la Palestine, ainsi qu'à des autres membres de la Ligue des États arabes dont tous les produits entrent en franchise de droits de douane depuis le 1^{er} janvier 2005.

1.3 Prohibitions et autres restrictions à l'importation

Les produits dont l'importation peut être prohibée ou restreinte font l'objet d'une loi de 1994 portant régime de "l'exclusion de la liberté d'importation".³⁴ Cette législation a fait l'objet de nombreux amendements reflétant l'élimination graduelle des restrictions quantitatives à l'importation. Entre 1996 et 2001, certaines des restrictions ont fait l'objet de discussions au sein du Comité des restrictions appliquées à des fins de balance des paiements. Les produits concernés étaient les véhicules automobiles. En 2001, la Tunisie a notifié à l'OMC le démantèlement complet des restrictions quantitatives imposées aux importations tunisiennes des véhicules automobiles, conformément au programme adopté en la matière par le Comité de la balance des paiements de l'OMC.³⁵

Selon les autorités, à l'exception des tapis et de quelques autres produits artisanaux, aucune restriction quantitative à l'importation n'est en place actuellement pour des motifs commerciaux; l'ensemble des biens figurant actuellement sur la liste des produits exclus de la liberté d'importation le sont pour des raisons statistiques, de sécurité, d'ordre public, de santé, de morale, ou pour assurer la protection de la faune, de la flore et du patrimoine culturel. En 1994, ces restrictions touchaient un total de 2 134 lignes, soit 13 pour cent du total des positions tarifaires, contre 1 081 lignes, soit 6,7 pour cent des lignes tarifaires totales en 2005 (tableau III.5).

Les produits exclus de la liberté d'importation peuvent, dans certains cas, être importés au moyen d'une autorisation d'importation (licence non-automatique). Le délai nécessaire pour obtenir la licence varie selon la nature du produit et le caractère urgent de la transaction.³⁶ Ces exigences ne s'appliquent pas aux industries totalement exportatrices, qui peuvent importer librement tous les biens nécessaires à leur investissement et production. Les importations de produits soumis à contingent tarifaire dans le cadre d'accès minimum au marché sous l'Accord sur l'agriculture de l'OMC sont gérées au moyen d'autorisations spéciales.

Section IV.2 : Mesures Agissant Directement sur les Exportations

La Tunisie compte plusieurs régimes de production et de change selon que l'entreprise exporte ou non. Le Code des incitations aux investissements (CII) distingue les entreprises "totalement exportatrices", qui doivent toutefois réaliser au moins 70 pour cent de leur chiffre d'affaires à l'exportation, des autres entreprises ("partiellement exportatrices"). Le CII, ainsi que la législation de change, distingue en outre les entreprises résidentes des entreprises "non-résidentes", ces dernières étant définies comme des

³⁴ Loi n° 94-41 du 7 mars 1994. La réglementation concernant les restrictions quantitatives à l'importation a fait l'objet de plusieurs notifications à l'OMC (documents de l'OMC G/LIC/N/1/TUN/1, 3 décembre 1996, G/LIC/N/1/TUN/1/Add.1, 11 février 1999, WT/BOP/N/34, 11 mars 1998, et WT/BOP/N/43, 3 février 1999).

³⁵ Document de l'OMC WT/BOP/N/58, 22 mai 2001. Les documents législatifs pertinents sont les suivants: Décret n° 2001-842 du 10 avril 2001, modifiant les décrets n° 2000-1803 du 31 juillet 2000, n° 98-1984 du 12 octobre 1998, n° 97-2515 du 29 décembre 1997, n° 96-1118 du 10 juin 1996, n° 95-2277 du 13 novembre 1995, et n° 94-1742 du 29 août 1994.

³⁶ Les délais, procédures, modalités et documents nécessaires pour la délivrance des autorisations d'importation sont fixés par le décret n° 94-1743 du 29 août 1994, modifié par le décret n° 97-1934 du 29 septembre 1997 mettant en application les dispositions de l'Accord de l'OMC.

entreprises dont au moins 66 pour cent du capital est détenu par des non-résidents ayant effectué leurs investissements au moyen de devises convertibles importées; elles ne peuvent qu'être totalement exportatrices. En partie à cause des multiples avantages octroyés, près des deux tiers de la valeur des exportations en 2004 ont été réalisées par des "entreprises totalement exportatrices". Parmi ces dernières, nombreuses sont celles qui opèrent comme entreprises non-résidentes, afin d'être exemptées des restrictions de change, principal avantage de la distinction entre entreprises résidentes et non-résidentes.

2-1 Procédures

En 1999, avec l'assistance de la Banque mondiale, la Tunisie lança un projet de développement des exportations (EDP1) comportant, entre autres, un programme d'automatisation des procédures douanières, afin de réduire davantage les coûts et la durée des opérations de commerce extérieur.³⁷ En 2004, les autorités ont conclu avec la Banque mondiale un second projet de développement des exportations (EDP2) pour continuer les réformes entamées sous le premier projet.³⁸ Ces efforts ont porté essentiellement sur les activités des entreprises résidentes partiellement exportatrices.

Les réformes mises en place en 1999 sous le projet EDP1 ont permis d'automatiser la documentation douanière, en particulier à travers le projet de "liasse unique".³⁹ L'essentiel de la documentation est maintenant transmis à travers un système informatique unique (Tunisie Trade Net (TTN)) commun à tous les opérateurs. Selon la Banque mondiale qui a piloté le projet d'automatisation des douanes, le temps de passage des marchandises dans les ports tunisiens a considérablement diminué.⁴⁰

L'opération d'exportation comporte toujours un passage obligatoire par plusieurs institutions (le Ministère du commerce, la banque domiciliaire où les recettes d'exportation doivent être rapatriées, l'autorité portuaire, la Douane), en plus des intermédiaires tels que commissionnaires en douane, agents maritimes et transporteurs de marchandises, chacun fournissant un ou plusieurs documents. Dans le cadre du projet EDP2, les autorités essaient d'accélérer les procédures douanières, de les rendre plus prévisibles et d'atteindre un meilleur rapport efficacité-coût, afin d'augmenter la capacité des entreprises à gérer leurs productions et livraisons en flux tendu.

Les exportations d'entreprises résidentes doivent être domiciliées auprès d'une banque intermédiaire agréée; leurs recettes d'exportation doivent être rapatriées dans les 10 jours suivant la date d'exigibilité de leur paiement. Les exportateurs résidents peuvent toutefois conserver le produit de leurs exportations sur des comptes professionnels en devises en Tunisie. Les entreprises non-résidentes totalement exportatrices ne sont pas tenues par la législation de change, et n'ont pas à rapatrier leurs recettes d'exportation (tableau III.7).

³⁷ Banque mondiale (1999).

³⁸ Banque mondiale (2004c).

³⁹ Des informations sur le projet de liasse unique sont disponibles sur: <http://www.tradenet.com.tn/htm/projetliasseunique.htm>.

⁴⁰ Banque mondiale (2004a).

Tableau IV-7 : Avantages conférés aux entreprises d'exportation selon le régime, 2005

Privilèges	Régime ^a		
	Entreprises totalement exportatrices non-résidentes	Entreprises totalement exportatrices résidentes	Entreprises partiellement exportatrices résidentes
Obligation de rapatriement des recettes d'exportation	Non	Oui	Oui
Exemption de l'impôt sur les bénéfices	100 pour cent (10 ans), puis 50 pour cent après	100 pour cent (10 ans), puis 50 pour cent après	Seulement sur les bénéfices provenant des revenus d'exportation: 100 pour cent (10 ans), puis 50 pour cent après
Exonération de droits de douane sur intrants et biens d'équipement	Oui	Oui	Seulement sur l'activité d'exportation
Exonération de TVA et de droit de consommation sur intrants et biens d'équipement	Oui	Oui	Seulement sur l'activité d'exportation

a Le statut de non-résident est réservé uniquement aux entreprises totalement exportatrices.

Source: Secrétariat de l'OMC sur la base d'informations fournies par les autorités tunisiennes.

2.2 Subventions et autres avantages tarifaires et fiscaux

Les avantages dont bénéficient les entreprises diffèrent selon qu'elles sont "totalement exportatrices" ou "partiellement exportatrices", et selon qu'elles sont "résidentes" ou "non-résidentes" (tableau III.7).⁴¹

À l'origine, c'est-à-dire dès 1972, toutes les entreprises "totalement exportatrices" étaient assimilées à des points francs. L'importance grandissante de la stratégie de promotion des exportations au milieu des années 80 a conduit à l'élargissement de ce régime pour donner naissance au concept de "zone économique franche" en 1992⁴², puis à celui de "parc d'activités économiques"⁴³, qui, en pratique, sont des zones industrielles.

Le Code des incitations aux investissements (CII) contient une longue liste d'activités manufacturières (y compris agro-alimentaires) et de services éligibles aux avantages spécifiques à l'exportation. Pour les entreprises "totalement exportatrices", ces avantages se composent tout d'abord d'une déduction totale des revenus et bénéfices, réalisés à l'exportation, de l'assiette de l'impôt durant les dix premières années d'activité et d'une déduction de 50 pour cent au-delà de cette période. De plus, les bénéfices ou revenus réinvestis dans le capital initial ou dans l'augmentation de capital des entreprises totalement exportatrices font l'objet d'un dégrèvement total. Le dégrèvement est également total au titre des bénéfices réinvestis au sein même de la société. Enfin, les entreprises totalement exportatrices peuvent importer, en franchise de tous droits et taxes (droits de porte, TVA, droits de consommation), les biens nécessaires à leur production, sous réserve de la non-disponibilité de ces biens sur le marché local. Elles peuvent effectuer une partie de leurs ventes ou prestations de services en Tunisie, pour un montant ne dépassant pas 30 pour cent de leur chiffre d'affaires, moyennant le paiement des droits et taxes de mise à la consommation.

⁴¹ Les différents régimes d'exportation, et les privilèges correspondants, sont décrits en détail sur le site Internet de la Douane tunisienne, disponible sur: <http://www.douane.gov.tn/default.htm>.

⁴² Loi n° 92-81 du 3 août 1992, portant création des zones économiques franches.

⁴³ Loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001.

Le CII ne mentionne pas de transferts financiers à octroyer dans le cadre de l'encouragement à l'exportation. Par contre, comme les autorités l'ont notifié au Comité de l'agriculture, le CEPEX rembourse une partie des coûts de fret maritime, aérien ou multimodal des produits agricoles exportés, sur présentation d'une facture. La législation permet également l'octroi de crédits bonifiés ou de "prime d'encouragement".⁴⁴

Les subventions à l'exportation, accordées par la Banque centrale au moyen d'un taux de réescompte préférentiel, furent abolies en novembre 1996.

2.3 Financement, assurance et garanties à l'exportation

Selon une étude sur la compétitivité tunisienne effectuée en 2002, une entreprise interrogée sur deux déclarait que les crédits à l'exportation "ne sont pas disponibles à des taux raisonnables, et que les coûts de l'assurance exportation sont relativement élevés".⁴⁵ Le Gouvernement tunisien a depuis mis en place diverses mesures afin d'élargir la gamme de ses programmes d'assurance et de garantie du crédit à l'exportation.

La principale agence gouvernementale d'assurance à l'exportation est la Compagnie tunisienne pour l'assurance du commerce extérieur (COTUNACE), fondée en 1984 et relevant du Ministère des finances.⁴⁶ En 1997, cette activité a été ouverte à deux autres compagnies d'assurance, l'ASTREE et la CARTE.⁴⁷ En 2004, le chiffre d'affaires global de la branche a atteint 5,5 millions de dinars (dont 94 pour cent pour la seule COTUNACE). Les exportations assurées se sont montées à 733 millions de dinars (6 pour cent des exportations globales de marchandises).

La COTUNACE offre principalement une couverture contre le non-paiement par l'acheteur étranger. Elle protège également l'actif et le capital social de l'entreprise assurée contre les risques politiques ou commerciaux. Depuis 2001, la COTUNACE fournit également des financements pré-expédition, y compris de fonds de roulement. Le Fonds de garantie de financement des exportations avant expédition a été créé pour développer les capacités d'exportation des petites et moyennes entreprises, et faciliter le financement pré-expédition de leurs exportations. Ces financements sont fournis par les banques et garantis par l'État. Les crédits de préfinancement des exportations sont éligibles au Fonds, à concurrence de 90 pour cent de la valeur d'exportation, jusqu'à un maximum de 150 000 dinars; les exportations doivent être payables par lettre de crédit irrévocable et confirmée en Tunisie, et couvertes par une assurance contre le risque de crédit à l'exportation et d'interruption du marché.

La Société tunisienne de réassurance, Tunis RE, une entreprise publique, gère les garanties octroyées par le Fonds national de garantie – FNG (section 4) i) ci-dessous) – pour certaines catégories de prêts consentis par les banques, notamment une partie (70 pour cent) des crédits de préfinancement à l'exportation.

⁴⁴ Décret n° 88-678 du 24 mars 1988 modifiant le décret n° 85-944 de juillet 1985 portant fixation des conditions et modalités d'octroi des aides du Fonds de promotion des exportations.

⁴⁵ *Cahiers de l'IEQ*, "Compétitivité de l'économie tunisienne", n° 18, janvier 2004.

⁴⁶ Loi n° 84-40 du 23 juin 1984. Pour plus d'informations, voir Compagnie tunisienne pour l'assurance du commerce extérieur, information en ligne. Disponible sur: <http://www.cotunace.com.tn/>.

⁴⁷ Loi n° 97-24 du 28 avril 1997.

2.4 Promotion des exportations et aide à la commercialisation

Les organismes chargés de fournir de l'assistance à l'exportation comprennent notamment le Centre de promotion des exportations (CEPEX)⁴⁸, l'Agence de promotion de l'industrie (API), l'Union tunisienne de l'industrie et de l'artisanat, et les chambres de commerce. Le CEPEX, en tant qu'agence d'exécution de la stratégie de promotion des exportations sous la tutelle du Ministère du commerce, est chargé d'examiner l'impact des mesures d'assistance aux exportations. Il gère la banque de données commerciales informatisées Tasdir Net; et organise des missions de formation commerciale, des foires et expositions. Le budget annuel du CEPEX est en moyenne de 22 millions de dinars.

Le Fonds de promotion des exportations (FOPRODEX) a été établi en 1985; il est géré par le CEPEX et octroie des prêts et des subventions aux exportateurs, principalement sous forme de prise en charge des frais de transport des produits agricoles exportés. Le FOPRODEX exécute également des études de marché international, assiste les entreprises dans leur prospection, leur publicité, ainsi que dans la consolidation de leurs structures internes. Le FOPRODEX aide également les entreprises à s'implanter à l'étranger, à accéder aux nouvelles technologies de l'information, et à former leurs cadres au commerce international. Son budget total est de 14,5 million de dinars, soit 65 pour cent du budget total du CEPEX. Le FOPRODEX aide aussi les entreprises exportatrices au recrutement de diplômés de l'enseignement supérieur en finançant leurs salaires à hauteur de 50 pour cent la première année, 40 pour cent la deuxième année et 30 pour cent la troisième année.

Lectures complémentaires

Examen des politiques commerciales : Tunisie (Document complet de l'OMC).
http://www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/tp254_f.htm

Question de réflexion

1- Analysez l'impact de l'adhésion de la Tunisie à L'OMC sur l'évolution de la politique commerciale du pays.

⁴⁸ Ministère du commerce, information en ligne. Disponible sur: <http://www.cepex.nat.tn>.

Chapitre V : ANALYSE PVROSPECTIVE : CAS DU SECTEUR TEXTILE HABILLEMENT EN TUNISIE

Section V.1 : Situation globale du secteur Textile-Habillement en Tunisie

1.1 Historique

Pendant la période du Protectorat français, la Tunisie disposait d'un artisanat textile et d'ateliers exportateurs (Issawi, 1982). L'industrie tunisienne du Textile Habillement a vu le jour depuis les premières années de l'indépendance, notamment suite au lancement, en 1960, d'un plan de développement du secteur conçu par le gouvernement tunisien dans le cadre de la politique de substitution aux importations. Pour accompagner le développement de cette activité, l'Etat a investi dans la construction d'unités de filature et de tissage, tandis que plusieurs entreprises privées se sont établies dans les années suivantes⁴⁹.

En 1970, l'industrie du Textile Habillement était encore embryonnaire. Elle ne présentait que 10% de la production industrielle et se plaçait derrière le secteur agroalimentaire (65%) et l'industrie chimique (22%) (Banque Mondiale, 1980).

Le début des années 70, a été marqué par un changement d'orientation de la politique industrielle et par l'adoption d'une nouvelle stratégie de développement axée sur la promotion des investissements et des exportations. Avec la promulgation de la loi 72 établissant le régime off-shore, la Tunisie a été ouverte aux capitaux étrangers qui ont investi massivement dans le secteur Textile Habillement et ce, en dépit de l'absence d'un avantage comparatif révélé dans les exportations de ce secteur. Ces investissements, attirés essentiellement par la faiblesse du coût de la main d'œuvre, ont façonné la vocation textile de la Tunisie et ont incité de nombreuses entreprises tunisiennes à investir dans le cadre du régime off shore. En 1974, une seconde loi fût promulguée en vue d'accorder des incitations au secteur privé national produisant pour le marché intérieur qui est resté encore protégé.

Les restrictions quantitatives introduites en 1974 dans le cadre des accords multifibres (AMF), ne semblent pas avoir affecté les exportations du secteur qui ont pu enregistrer une évolution très favorable grâce aux premiers investissements réalisés au cours de cette période. A partir de 1976, et suite à la signature des traités d'association par la Communauté européenne, les importations originaires des pays méditerranéens ont été libéralisées (élimination des quotas établis par l'AMF et exonération douanière sous respect des règles d'origine). Ainsi, le secteur Textile Habillement tunisien a pu bénéficier d'un accès préférentiel au marché européen et profiter des mouvements de délocalisations européennes dans le secteur.

Au cours de la période 1972-1981, le Textile Habillement a créé 40 % des nouveaux emplois (62 000 sur 160 000) dans le manufacturier et 84% (27 000 des 32 000) des emplois créés par la loi 72. L'évolution de la structure de la production manufacturière fait apparaître la diminution relative du secteur agroalimentaire relégué à la seconde place derrière le Textile Habillement. Sa place a en effet

⁴⁹ JR. Chaponniere, JP. Cling, MA. Marouani « Les conséquences pour les pays en développement de la suppression des quotas dans le textile-habillement : le cas de la Tunisie » Document de travail DIAL (Développement Institutions et Analyses de Long terme) n° 16, Décembre (2004), p11.

progressé de 17 % en 1972 à 22 % en 1982. Sa part dans les exportations manufacturières de la Tunisie a également évolué de manière favorable pour passer de 9% en 1972 à 40 % en 1980. A l'époque, les exportations tunisiennes d'habillement dépassaient celles du Maroc et de la Turquie. L'Allemagne, la France et les Pays Bas absorbaient respectivement 38 %, 28 % et 15 % des exportations tunisiennes du secteur qui représentaient respectivement 4 % et 12 % des importations extra européennes de l'Allemagne et de la France. L'Asie du Sud-Est (50 % et 39 %) et les PECO (16 % et 13 %) étaient alors les premiers fournisseurs et la Chine n'occupait qu'une place marginale sur ces deux marchés⁵⁰.

Après le ralentissement du début des années 80 provoqué par la récession économique en Europe, la croissance a repris à un rythme soutenu, plus rapide que celui des exportations manufacturières. Pendant cette décennie, la Tunisie n'a pas profité réellement de la reprise européenne et a légèrement soutenu ses parts de marché extérieur. Cette période a connu également l'apparition de nouveaux concurrents à la Tunisie notamment la Turquie dont ses exportations ont dépassé ceux de la Tunisie et la Chine qui a supplanté les autres pays asiatiques.

Au cours des années 90, la place du Textile Habillement a continué d'augmenter pour atteindre près de 30 % de la production industrielle. Les exportations du secteur ont connu un essor remarquable qui s'est traduit par une croissance annuelle à deux chiffres et par une balance commerciale de plus en plus excédentaire. Toutefois, le rythme de croissance des exportations s'est ralenti vers la fin des années 90. Il est à noter par ailleurs, que la progression des exportations du secteur a coïncidé au cours de cette période avec un ralentissement de l'effort d'investissement par rapport à la période précédente et par rapport aux autres secteurs manufacturiers.

En prenant en considération l'évolution des exportations du secteur entre 1967 et 2002, il s'avère que les exportations tunisiennes ont cru de 25,9% en moyenne par an. Ce rythme est le double de celui des exportations mondiales (12,6% par an) et supérieur à celui des pays du sud de la méditerranée (20,3%).

1.2 Evolution récente du secteur

Les mesures prises depuis le début des années 70, ont favorisé le développement du secteur Textile Habillement qui s'est affirmé comme secteur clé pour les équilibres socio-économiques de la Tunisie. Il constitue le premier secteur pourvoyeur d'emploi (48% de la main d'œuvre manufacturière) et générateur de recettes d'exportation (3 milliards d'euros en moyenne). Cette position a été acquise depuis 1986, année durant laquelle les exportations de ce secteur ont dépassé pour la première fois celles des produits pétroliers. L'essor de ce secteur, a constitué ainsi, un fer de lance des exportations manufacturières.

Actuellement, le secteur compte plus de 2000 entreprises d'une taille dépassant 10 emplois, parmi lesquelles 1656 produisent totalement pour l'exportation, ce qui correspond à 80% du nombre total des firmes.

Près de 60% des entreprises totalement exportatrices sont des entreprises non résidentes détenues dans la plupart des cas par des investisseurs individuels étrangers. Le nombre de filiales de production liées à des sociétés mères à l'étranger est beaucoup moins important.

La plupart des entreprises du secteur se sont spécialisées depuis les années 70 dans l'habillement. Elles sont particulièrement concentrées dans la confection « chaîne et trame » (58%) et la confection

⁵⁰ SETHOM, N. (1992) cité par JR. Chaponniere, S.Perrin « Le textile habillement tunisien et le défi de la libéralisation : Quel rôle pour l'investissement direct étranger ? » Agence Française de développement, (2005), p51.

« maille » (27%). Les entreprises opérant dans la filature et le tissage ne présentent que 4,3% du nombre total des entreprises du secteur.

Tableau V-1 : Evolution de la structure d'activité des entreprises Textile Habillement

	Fil - Tissage	Chaîne et trame	Maille	Finissage	Autres produits	Total
Avant 1972	3	16	7	2	5	33
De 1972 à 1981	18	93	43	5	11	170
De 1982 à 1991	25	313	76	16	22	452
De 1992 à 2004	40	768	422	51	92	1373
Total	86	1190	548	74	130	2028

Source : CETTEX - API.

En tenant compte de la répartition par régime des entreprises de confection « chaîne et trame », il s'avère que 85% d'entre elles sont totalement exportatrices dont 52% appartiennent à des capitaux étrangers. Ces entreprises emploient 60 % des salariés de cette activité et, dans la mesure où elles sont souvent plus productives, elles assurent probablement un pourcentage plus élevé de la production et des exportations⁵¹.

La confection « Maille », qui s'est nettement développée dans les années 90, compte 407 entreprises totalement exportatrices soit 74% des entreprises de la branche parmi lesquelles 58% appartiennent à des capitaux étrangers.

En prenant en considération les deux activités ensemble, il apparaît que les entreprises à capitaux étrangers représentent 55% des entreprises totalement exportatrices.

En ce qui concerne la branche de « filature – tissage », 87% des entreprises appartiennent à des capitaux tunisiens et produisent presque exclusivement pour le marché intérieur.

Tableau V-2 : Répartition des entreprises par régime et par activité

	Etranger	Tunisien	Total
Confection « Chaîne et Trame »			
NTE	14	161	175
TE	534	482	1016
Total	548	643	1191
Confection « Maille »			
NTE	9	134	143
TE	239	163	407
Total	248	297	550
Filature et tissage			
NTE	2	73	75
TE	10	1	11
Total	12	74	86

Source : CETTEX – API

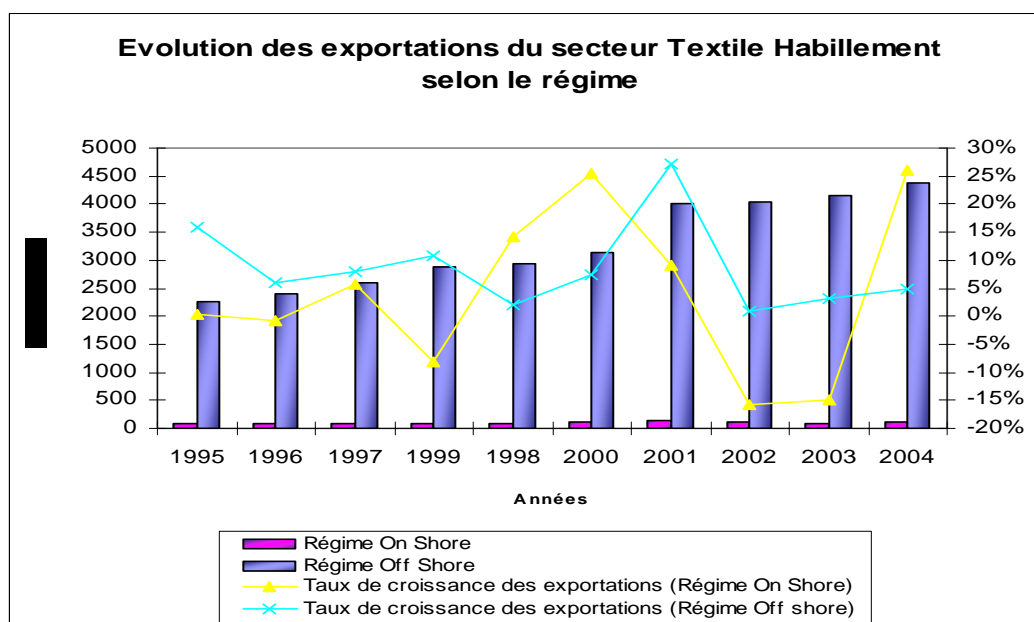
Il y a lieu de noter que la plupart des entreprises non résidentes ont investi dans le cadre du régime off shore. Leur activité est donc principalement orientée vers l'exportation. Aussi, deux tiers des entreprises

⁵¹ JR. Chaponniere, S.Perrin , (2005), Op Cit, p112.

à capitaux tunisiens ont investi dans le cadre de ce régime et ce, en raison des avantages qu'il accorde et des opportunités que présentait l'activité d'exportation.

Par ailleurs, les entreprises ayant investi dans le cadre du régime on shore sont en grande majorité des entreprises tunisiennes. Celles-ci sont principalement orientées vers le marché local et l'exportation, si elle existe, ne présente qu'une part très faible de leurs chiffres d'affaires.

L'analyse du comportement du commerce extérieur selon le régime montre que les exportations du secteur Textile Habillement sont largement dominées par le régime off shore qui assure à lui seul 97% des exportations en valeur. La part du régime on shore demeure très faible et le solde commercial relatif à ce régime est négatif.



Les régimes d'exportation en Tunisie

L'article 14 du Code d'Incitation aux Investissements définit le terme non résident, qu'il soit étranger ou tunisien, par la détention d'au moins 66% du capital de l'entreprise au moyen de devises convertibles.

L'article 10 du code définit une entreprise totalement exportatrice comme étant celle dont la production est destinée totalement à l'étranger. Ces entreprises peuvent être autorisées à écouler 30% de leur production sur le marché local

Les termes on shore et off shore ne sont pas utilisés par le code.

L'examen de l'évolution des exportations du secteur, au cours des dix dernières années, montre un ralentissement de leur taux de croissance à partir de 1996. Cette croissance a été parmi les plus faibles en 2002 et 2003. En dehors de l'effet change, les exportations en euros ont accusé une baisse de 1,3% et

2,9% respectivement ce qui reflète les fortes pressions concurrentielles exercées par les pays asiatiques et les nouveaux membres de l'Union Européenne.

Entre 1995 et 2004, le secteur a connu, par ailleurs, une amélioration de son taux de couverture qui est passé de 134,2% à 149,6%. La balance commerciale du secteur a connu un renforcement de son excédent alors que sa contribution au solde courant s'est élevée à 4% du PIB.

Tableau V-3 : Principaux indicateurs du secteur Textile Habillement en Tunisie

	(en MDT)									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportations	2345	2482	2679	2949	3013	3264	4028	4134	4245	4481
Importations	1747	1850	2028	2336	2287	2384	2971	2918	2951	2996
Taux de croissance des exportations (%)	15,3	5,8	7,9	10,1	2,2	8,3	23,4	2,6	2,7	5,6
Taux de croissance des importations (%)	14,2	5,9	9,6	15,2	-2,1	4,3	24,6	-1,8	1,1	1,5
Taux de couverture (%)	134,2	134,2	132,1	126,2	131,7	136,9	135,6	141,7	143,9	149,6
Solde de la balance commerciale	598	632	651	613	726	879	1057	1216	1295	1485

Source : INS

L'examen de la répartition géographique des exportations du secteur montre qu'elles sont fortement concentrées sur le marché de l'Union Européenne qui absorbe près de 97%, les autres marchés occupent une place marginale, voire insignifiante dans les exportations du secteur. Ceci s'explique d'une part, par la forte présence d'entreprises européennes dans le secteur installées en Tunisie, d'autre part par la faiblesse de l'offre tunisienne essentiellement fondée sur la sous-traitance qui demeure le métier industriel le plus exporté.

Tableau V-4 : Répartition géographique des exportations tunisiennes du secteur Textile Habillement

	(en MDT)		
	2003	2004	Part dans les exportations
France	1707,2	1830,9	41%
Italie	1088,5	1191,0	27%
Allemagne	495,9	474,4	11%
Belgique	323,1	275,4	6%
Royaume Uni	169	176,1	4%
Pays-Bas	178,3	176,7	4%
Espagne	111,4	151,6	3,5%
Etats-Unis	30,6	33,1	0,7%
Malte	8,5	16,3	0,4%
Portugal	5,2	12,9	0,3%

Source : DOTI

L'analyse de la structure des exportations du secteur montre par ailleurs qu'elles sont dominées par l'exportation d'habillement (91%) essentiellement les pantalons jeans (18%), les vêtements de travail (11%) et la lingerie féminine (10%).

Si l'industrie de l'habillement est très développée en Tunisie, il n'en est pas de même pour l'industrie textile qui ne présente que 9% des exportations du secteur. L'offre de cette industrie est encore peu développée et sa production est relativement modeste.

Le fait que cette industrie ne se soit pas développée depuis les années 70 comme c'était le cas pour l'habillement, s'explique par la réticence des investisseurs locaux en raison de l'importance des capitaux qui devraient être engagés alors que la rentabilité de cette activité était moins assurée comparativement à l'investissement dans la branche de l'habillement. De plus, il n'y a pas eu d'incitations spécifiques de la part de l'Etat pour attirer les capitaux étrangers à ce type d'investissement.

Il y a lieu de noter, par ailleurs, que les exportations textiles ont connu au cours de la période 2000-2004 une croissance moyenne de l'ordre de 20% contre 8% seulement pour la branche de l'habillement. Ceci témoigne d'une plus grande orientation de cette branche vers les marchés extérieurs.

Tableau V-5 : Exportations du secteur Textile Habillement par branche

	(en MDT)				
	2000	2001	2002	2003	2004
Exportations d'habillement	3024,8	3710,9	3786,5	3875,1	4058,5
Taux de croissance des exportations d'habillement	6,5%	22,7%	2,0%	2,3%	4,7%
Exportations de textile	233,1	309,1	346,7	369,9	422,7
Taux de croissance des exportations de textile	34,4%	32,6%	12,2%	6,7%	14,3%

Source : DOTI

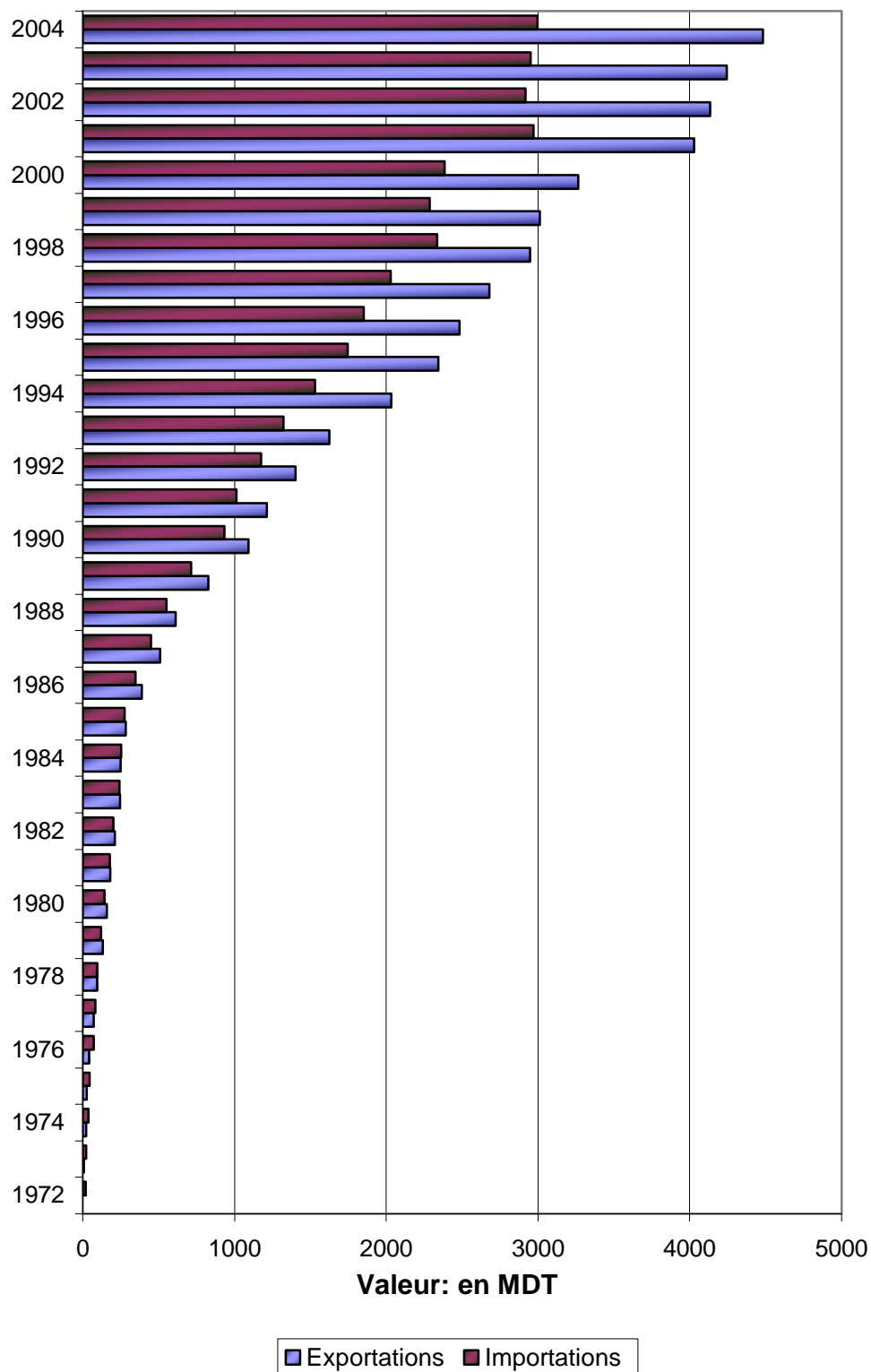
En tenant compte de l'évolution des IDE au cours des dernières années, il s'avère que la part du secteur Textile Habillement dans les investissements étrangers (en dehors de l'énergie) a enregistré une baisse en passant de 25,8% en moyenne par an sur la période 1990-1995 à 13% entre 1996 et 2003 expliquée en partie par la baisse de la valeur des IDE dans le secteur à partir de 2001 (-14% en moyenne par an entre 2001 et 2003). Il est à noter que la confection et la bonneterie constituent les principales branches qui captent les flux d'investissements étrangers.

Tableau V-6 : Répartition des IDE par secteur

	(en MDT)								
	1990-95*	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Energie	245.4	166.9	271.3	201.8	194.8	323.4	327.3	427.5	315.9
Service	28.1	52.1	30.3	27.9	41.3	45.9	103.4	468.7	149.9
Industries manufacturières dont	24.2	49.5	85.7	523.3	198	688.3	251	255.4	282.9
Textile habillement	15.4	11.8	8.7	30.4	86.8	93.4	79.8	64	59.2
Agriculture		2	3.3	1.4	3.2	4	8.9	10.5	4
Autres	7.4	2	12.3	5.5	-	6.6	9.4	5.2	-
IDE hors énergie	59.7	105.6	131.6	558.1	242.5	744.8	372.7	739.8	436.8
Total IDE	305.1	272.5	402.9	759.9	437.3	1068.2	700	1167.3	752.7

Source : BCT, APIE, MDCI, compilation IEQ.

Evolution des exportations et des importations du secteur Textile Habillement (1972-2004)



Section V.2 : Facteurs de compétitivité et faiblesses du secteur

2.1 Atouts et avantages comparatifs

La faiblesse des coûts salariaux a été l'un des principaux facteurs qui ont favorisé le développement du secteur Textile Habillement tunisien dans les années 90. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas. Avec des salaires horaires minima de 0,66 euros, le coût de la main d'œuvre s'avère relativement élevé en Tunisie comparativement à l'Ukraine et la Roumanie et aux pays asiatiques (la Chine et l'Inde en particulier) dont les coûts salariaux sont trois fois moins chers.

Tableau V-7: Salaires horaires minima en mars 2004

(en euros)							
France	Turquie	Maroc	Tunisie	Roumanie	Ukraine	Chine	Inde
7,19	1,2	0,81	0,66	0,5	0,35	0,25	0,22

Source : Texaas Consulting

La compétitivité de la Tunisie repose aujourd'hui assez peu sur les coûts de production et davantage sur la stabilité du change et la proximité du marché européen.

En effet, renforcée par l'existence d'un accord d'association conclu avec l'UE, la proximité constitue aujourd'hui l'un des principaux atouts du secteur. Celle-ci ne favorise pas nécessairement un avantage en termes de coûts de transport mais plutôt en termes de rapidité et de réactivité. En effet, les donneurs d'ordres européens s'approvisionnent de plus en plus en petites quantités mais à une fréquence rapide et ce en vue de réduire leurs coûts de stockage et de s'adapter au mieux à une demande de plus en plus fluctuante et non prévisible. Les délais de réponse de la Tunisie sont, en général, de trois semaines pour une première commande et d'une semaine pour une commande de « réassort ». Les délais pour la Turquie sont plus longs (trois semaines) et ils sont compris entre deux et trois mois pour les pays asiatiques lorsque l'acheminement se fait par voie maritime. Les entreprises tunisiennes devraient donc miser davantage sur la proximité de l'Europe en mettant l'accent sur les produits de cycle court dont la commande est renouvelée fréquemment au cours de la saison de vente.

L'analyse en termes d'avantage comparatif révélé permet par ailleurs d'identifier, dans le contexte actuel des échanges commerciaux entre la Tunisie et l'Union européenne les produits pour lesquels le pays dispose d'un avantage comparatif. Les résultats obtenus montrent que sur un total de treize catégories de produits, neuf présentent un avantage comparatif révélé. Outre les produits faisant partie de la branche de l'habillement, on assiste à l'émergence de certains produits faisant partie de la branche textile.

Les activités affichant un désavantage comparatif appartiennent tous à la branche textile à savoir, la laine, les filaments synthétiques ou artificiels, les ouates et les tissus imprégnés.

Tableau V-8 : Avantages comparatifs révélés dans le secteur Textile Habillement tunisien

	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Soie	0,12	0,39	0,97	0,96	0,63	0,72	0,64	1,08	1,69	1,47	1,49
Laine	0,22	0,21	0,13	0,03	0,04	0,04	0,04	0,19	0,16	0,18	0,13
Coton	2,08	3,00	2,81	2,66	2,61	2,09	2,67	3,15	3,75	4,19	3,59
fibres textiles	0,03	2,47	3,18	3,65	3,64	3,38	3,41	4,43	4,53	4,21	5,67
Filaments synthétiques ou artificiels	0,05	0,06	0,19	0,20	0,17	0,17	0,26	0,19	0,25	0,26	0,16
Fibres synthétiques ou artificielles	0,69	1,04	1,04	0,93	0,72	0,57	0,82	1,36	1,49	1,78	1,83
Ouates, feutres et non tissés ; fils	0,23	0,20	0,27	0,29	0,39	0,29	0,31	0,40	0,45	0,76	0,74
Tissus spéciaux surfaces textiles touffetées	0,87	1,27	1,12	1,02	1,16	1,29	1,34	1,14	1,18	1,43	1,22
Tissus imprégnés	0,07	0,03	0,03	0,07	0,03	0,06	0,14	0,16	0,08	0,09	0,13
Etoffes de bonneterie	0,20	0,22	0,14	0,15	0,20	0,26	0,41	0,43	0,83	1,34	1,71
Vêtements en bonneterie	5,34	7,55	8,83	8,41	9,08	10,17	10,45	11,80	10,84	13,03	11,6
Vêtements autres qu'en bonneterie	22,62	30,07	34,43	33,19	33,15	34,57	33,96	34,53	33,32	33,41	29,8
Autres articles confectionnés	1,61	2,81	3,01	3,20	3,13	3,39	3,53	4,81	6,53	7,93	7,35

Source : Eurostat

2.2 Faiblesses et contraintes

Le secteur Textile Habillement en Tunisie souffre d'un certain nombre de faiblesses structurelles qui risquent de compromettre son développement dans le futur.

Le principal handicap est lié à la dépendance du secteur des activités de sous-traitance qui représentent 90 % des exportations (Gherzi 2003). Toutefois, la sous-traitance est une activité vulnérable, de nature précaire et de valeur ajoutée très limitée. De plus, les conditions de la sous-traitance tendent à se resserrer surtout que cette activité repose essentiellement sur une compétitivité par les coûts. Or, dans ce domaine, la Tunisie est de moins en moins compétitive.

Par ailleurs, les donneurs d'ordres ont de plus en plus une préférence pour la co-traitance et l'achat de produits finis. Une grande partie des risques et des coûts financiers (approvisionnement, les coûts de stockage, etc.) est dans ce cas transférée à l'entreprise productrice qui est tenue d'assurer une offre globale.

Le passage de la sous-traitance à la co-traitance exige, cependant, la mobilisation de fonds plus importants (multiplication du budget par six en moyenne) de la part des entreprises du secteur, or ces dernières n'ont pas souvent l'assise financière nécessaire. Le passage au produit fini exige, en outre, une bonne connaissance et une maîtrise des circuits de distribution ce qui n'est pas le cas pour la plupart des entreprises du secteur. Dans ce cadre, le gouvernement tunisien a mis en place tout un dispositif d'assistance visant à aider les entreprises à s'orienter davantage vers la co-traitance et le produit fini.

Il convient toutefois de souligner que le problème posé par la co-traitance a été en partie contourné par la création de « plates-formes » d'exportations. Les premières ont fait leur apparition à la fin des années 70 et une enquête menée par le CETTEX (2004) en a recensé une cinquantaine qui ont été pour la plupart créées dans les années 90. La plate-forme centralise l'ensemble des services (gradation, coupe,

groupage, conditionnement, expédition...) de façon à ne présenter aux donneurs d'ordres qu'un seul interlocuteur⁵².

La faiblesse de l'offre textile tunisienne et son manque d'adaptation à la demande des confectionneurs constituent une seconde faiblesse du secteur dans la mesure où ses entreprises sont obligées de recourir à l'importation des matières et produits nécessaires à leur production ce qui se traduit par des délais d'approvisionnement plus long et par conséquent un manque de réactivité et de rapidité. Or ces deux éléments constituent des facteurs très importants pour le travail en petite série, le réassortiment et l'actualisation, créneaux sur lesquels le secteur est appelé à se positionner.

Par ailleurs, il convient de souligner que les exportations du Textile Habillement sont restées fortement concentrées au niveau de quatre produits qui constituent les deux tiers des exportations totales du secteur. Certes, la forte spécialisation sur un nombre très réduit de produits pose de sérieux problèmes.

En effet, avec l'accession de la Chine à l'OMC et le démantèlement des accords multifibres en 2005, la Tunisie est de plus en plus confrontée à une concurrence rude sur le marché de l'UE, surtout en provenance de l'Asie et de l'Europe de l'Est, avec des coûts de main-d'œuvre plus bas et une productivité plus forte. Ce risque est spécialement élevé, vu l'extrême degré de dépendance vis-à-vis de l'UE qui absorbe actuellement 94 % des exportations de Textile Habillement de la Tunisie (Banque Mondiale, 2004). De plus, au sein de l'UE, cinq pays seulement absorbent plus de 90 % de ces exportations (la France, l'Italie, l'Allemagne, la Belgique et les Pays Bas). Ces pays sont pour la plupart ceux d'origine des IDE dans le secteur.

Une étude récente⁵³ a fait apparaître par ailleurs, des écarts considérables de parts de marché entre pays européens pour un même article. Cela signifie qu'il existe des marges de manœuvre pour les exportateurs tunisiens.

La percée sur de nouveaux marchés peut être le résultat de la réorientation d'exportateurs existants ou de l'accueil d'investisseurs originaires de ces pays. Ce mouvement a d'ailleurs commencé avec l'arrivée d'investisseurs de l'Espagne et du Portugal. L'augmentation des exportations vers le Royaume Uni (8.5% en moyenne par an entre 2002 et 2005) témoigne aussi des efforts déployés en matière de diversification des débouchés à l'exportation.

Section V.3 Etat de la concurrence et positionnement compétitif

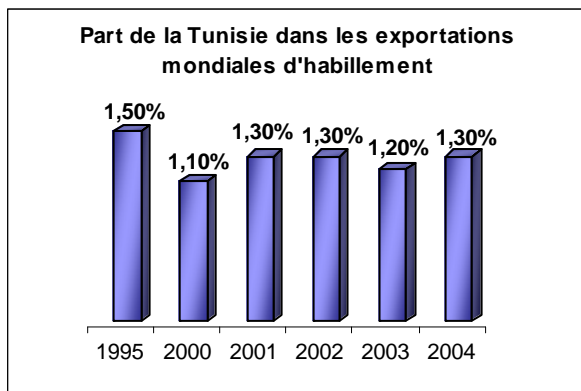
3.1 Concurrence et évolution des parts de marché

L'analyse de la performance compétitive du secteur Textile Habillement à travers l'examen de l'évolution des parts de marché montre que la part de la Tunisie dans les exportations mondiales d'habillement a connu une légère baisse au cours des dix dernières années en raison du durcissement des conditions de compétitivité sur le marché international. Cette part est passée de 1.5% en 1995 à 1.3% en 2004.

En se référant à la part de la Tunisie dans les exportations mondiales de textile, il s'avère que celle-ci a accusé une tendance haussière et qu'elle est passée de 0.11% en 1995 à 0.17% en 2004. Ceci s'explique notamment par la percée du secteur textile sur quelques niches (tissu denim et coton).

⁵² JR. Chaponniere, S.Perrin, (2005), Op Cit, p83.

⁵³ JF. Limantour « Mission d'accompagnement pour le développement des exportations du secteur textile habillement », Texaas Consulting, (2004).



Source : OMC

Etant donné que les exportations tunisiennes du secteur Textile Habillement sont concentrées sur le marché de l'UE, il serait plus pertinent de se référer à l'analyse de l'évolution de la part de marché de la Tunisie dans les importations européennes d'habillement et ce, en comparaison à ses concurrents.

Tableau V-9 : Parts de marché des principaux exportateurs d'habillement sur l' UE

		(en %)										
	1990	1995		2000		2002		2003		2004		
1	Hong Kong	12,6	Chine	12,4	Chine	15,7	Chine	17,9	Chine	19,2	Chine	23,2
2	Turquie	9,9	Turquie	11,2	Turquie	11,2	Turquie	13	Turquie	14,2	Turquie	15,4
3	Chine	9,9	Hong Kong	8,9	Hong Kong	6,5	Roumanie	7	Roumanie	7,2	Roumanie	7,7
4	Yougoslavie	8,3	Tunisie	6,1	Tunisie	5,4	Tunisie	5,6	Bangladesh	6,1	Bangladesh	7,5
5	Maroc	5,5	Maroc	5,7	Bangladesh	5,4	Bangladesh	5,2	Tunisie	5,4	Inde	5
6	Tunisie	5,1	Pologne	5,6	Roumanie	5,4	Maroc	5	Maroc	4,6	Tunisie	5,2
7	Inde	4,8	Inde	5,6	Maroc	5	Inde	4,4	Inde	4,6	Maroc	4,9
8	Corée du Sud	4	Roumanie	3,4	Inde	4,2	Hong Kong	4,4	Hong Kong	4	Hong Kong	3,9
9	Autriche	3,1	Bangladesh	3,4	Pologne	3,4	Pologne	3,3	Pologne	2,9	Indonésie	2,7
10	Thaïlande	3	Indonésie	3,1	Indonésie	3,8	Indonésie	2,9	Indonésie	2,6	Pakistan	2

Source : Eurostat

L'examen de l'évolution des parts de marché des fournisseurs de l'Union Européenne en habillement révèle ainsi une montée rapide de la part de marché de la Chine qui a doublé sur les quinze dernières années. La Turquie a également réussi à renforcer sa part de marché et à maintenir sa position en tant que second fournisseur de l'UE et ce, grâce au taux de change très compétitif dont elle bénéficie depuis 2001. Grâce à son accès hors quota au marché de l'UE, le Bangladesh a réalisé à son tour des gains réguliers de parts de marché et il a devancé la Tunisie pour devenir à partir de 2003 le quatrième fournisseur de l'UE.

La Roumanie a enregistré également une progression rapide de sa part de marché et elle est passée du huitième rang en 1995 au troisième rang à partir de 2001. Se situant à un niveau de développement un peu supérieur, la Pologne (qui a disparu de ce classement à partir de 2004 suite à son adhésion à l'UE) a d'abord progressé sur le marché européen avant de réduire sa spécialisation dans ces produits. La Yougoslavie, qui faisait partie des premiers fournisseurs en 1990, a disparu ensuite du fait de la guerre civile.

En considérant les pays asiatiques (à part la Chine), il s'avère que la Corée du Sud et Hong Kong se sont désengagés du secteur de l'habillement durant les années 90 pour disparaître progressivement du classement des principaux fournisseurs. Bien que ses exportations ont été bridées par des limitations

quantitatives, l'Inde a réussi à enregistrer une montée progressive dans le rang des fournisseurs de l'UE sans pour autant avoir augmenté sa part de marché qui est restée au alentour de 5% entre 1990 et 2004. La Tunisie, comme le Maroc, a connu par ailleurs un effritement de sa part de marché. Celle-ci a accusé une tendance à la baisse depuis 1998 et la perte de part de marché s'est accélérée en 2003 et 2004.

Entre 1998 et 2003, les importations européennes d'habillement en provenance de la Tunisie ont augmenté de 19 % en niveau contre 31 % pour l'ensemble des importations. Le différentiel est donc important. Tendanciellement, les importations originaires de la Tunisie n'ont augmenté que de 5,1 % en moyenne par an sur cette période contre 6,8 % en moyenne par an pour les importations européennes de toutes origines.

Le résultat le plus visible de la perte de compétitivité du secteur est son recul dans le classement des fournisseurs de l'Union Européenne en habillement. La Tunisie qui figurait depuis de nombreuses années au quatrième rang est tombée au cinquième rang en 2003 et au sixième rang en 2004 et ce, au profit du Bangladesh et de l'Inde.

Cette dégradation est intervenue alors que le démantèlement des produits « sensibles » (pantalons, chemises, T-shirts, vestes, jupes, etc.) des accords Multifibres n'avait pas encore eu lieu. Ceci résulte à la fois de la non compétitivité des facteurs de production (les salaires et charges) comparativement aux concurrents asiatiques et certains pays euro-méditerranéens, du niveau relativement faible des investissements matériels et immatériels avec ses conséquences sur la productivité, mais aussi la faiblesse de l'offre en termes de valeur ajoutée des produits et services. Dans ce contexte, le démantèlement des accords Multifibres depuis le 1er janvier 2005 devrait accélérer l'érosion des parts de marché de la Tunisie.

L'examen des parts de marché de la Tunisie et ses concurrents à un niveau désagrégé (246 positions tarifaires)⁵⁴ montre que celle de la Tunisie a dépassé les 20 % sur sept produits. Ces produits sont des niches puisqu'ils ne présentent que 0,8 % des importations européennes et 4,7 % des exportations tunisiennes. Cette part est comprise entre 10 et 20 % pour quinze produits qui présentent 48 % des exportations tunisiennes et 22 % des importations de l'UE. Pour les principaux produits exportés par la Tunisie, à savoir « les pantalons coton pour hommes » et « les pantalons coton pour femmes », la Tunisie a occupé respectivement 13 % et 11 % du marché européen.

En ce qui concerne la Turquie, sa part de marché a dépassé les 50 % sur douze produits. Il s'agit d'articles qui correspondent à des niches (2 % des importations européennes) et qui pèsent peu (7 %) dans les exportations turques. Sur trente-huit produits, la part de marché de la Turquie a dépassé les 20 % et ces produits représentent 40 % des exportations turques.

Le cas de la Chine s'avère différent en raison des contraintes exercées par l'AMF sur les exportations de ce pays. Sur 44 produits, la part de marché de la Chine a dépassé 50 %, ces produits représentent 44 % des exportations chinoises et 14 % des importations européennes. Sa part de marché est comprise entre 20% et 50% pour 90 produits (34 % des exportations chinoises et 21 % des importations européennes). Sur les autres produits (65 % des importations européennes), la part de marché de la Chine limitée par les quotas est en dessous de 20 %. L'élimination des quotas commencée en 1995 a été en partie factice et son impact a été très limité. Les onze catégories libérées n'ont en effet concerné que 12 % des

⁵⁴ JR. Chaponniere, S.Perrin,2005, Op Cit, p75.

exportations tunisiennes, aussi la libéralisation de janvier 2005 pourrait avoir un impact considérable car elle affectera les produits les plus sensibles.⁵⁵

3.2 Positionnement compétitif du secteur

L'analyse du positionnement compétitif des principaux produits exportés du secteur Textile Habillement sur le marché de l'Union Européenne permet de relever les principaux enseignements suivants :

- une perte en termes de positionnement compétitif pour les principaux produits exportés comme :
 - « les pantalons » dont les exportations ont évolué à un rythme annuel de 3.8% entre 1999 et 2003 contre une croissance de 13% en moyenne par an pour les importations européennes de ces produits. Ces derniers ont accusé une forte détérioration de leur position concurrentielle puisque leur part de marché est passée de 16% en 1998 à 11% en 2003.
 - « les vêtements de travail » qui ont enregistré une croissance nulle de leur exportation alors que les importations de l'UE de ces produits a augmenté annuellement de 7%. De plus, leur part de marché s'est détériorée en passant de 22.2% en 1998 à 16.4% en 2003.

- un renforcement du positionnement compétitif pour certains produits comme :
 - « les pulls et chandails » qui ont enregistré une croissance de leur exportation de 12% en moyenne par an au cours de la période 1999-2003 contre une croissance des importations européennes de ces produits de 9%. Leur part de marché est passée de 3.1% à 3.4% entre 1998 et 2003.
 - « les T-shirts, polos et sous pulls » pour lesquels, les exportations tunisiennes ont augmenté au rythme annuel de 22% contre 11% pour les importations de l'UE. La part de marché de ces produits a évolué de 0.7 points entre 1998 et 2003.
 - « les slips et culottes » dont les exportations tunisiennes ont cru de 13% en moyenne par an contre 10% pour les importations européennes de ces produits. Leur part de marché est passée de 6.8% en 1998 à 7.4% en 2003.
 - « les soutiens gorges » dont les exportations ont évolué au même rythme que celui des importations européennes (13% en moyenne par an). La part de marché de ces produits est restée stable au cours de la période en question.
 - « les rideaux » dont les exportations ont connu une croissance de 38% en moyenne par an contre une croissance de 22% des importations européennes. La part de marché de ces produits est passée de 2.9% en 1998 à 3.6% en 2003.
 - « les maillots de bain » qui ont accusé une évolution positive de 17% en moyenne par an contre 12% pour les importations de l'UE. La part de marché de ces produits est passée de 12.1% en 1998 à 13.5% en 2003.
 - « les jupes », « le linge de lit », « les costumes hommes », « manteaux, vestes en maille » et « les peignoirs, pyjamas » qui ont accusé une croissance favorable de leurs exportations et pour lesquels le marché européen est demandeur.

⁵⁵ JR. Chaponniere, S.Perrin,2005, Op Cit, p78

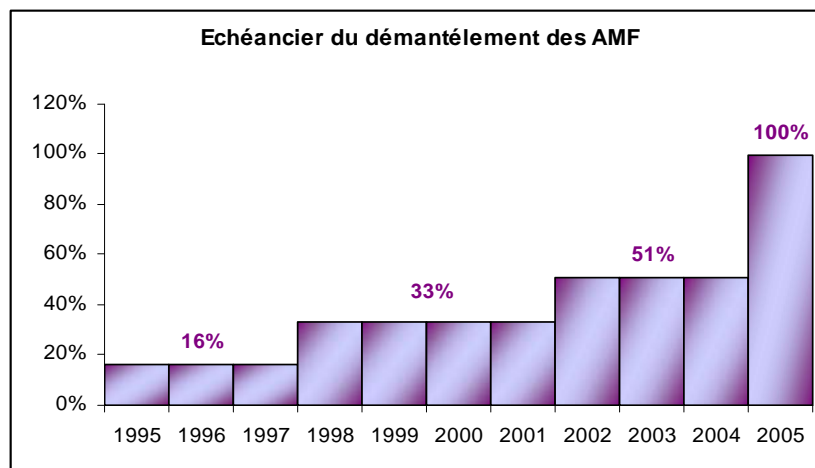
Tableau V-10 : Positionnement compétitif des produits du secteur Textile Habillement sur le marché de l'UE

Produits	UE		TUNISIE				
	1000 euros	Tendance	1000 euros	Part de marché en 2003	Part dans les Exportations	Tendance	Positionnement compétitif
Pantalons	8 582 043	A	945 035	11,00%	36.12%	C	☹
Pulls, chandails	6 453 428	B	216 932	3,40%	8.29%	A	☺☺
T-shirts, sous-pulls	5 619 399	A	187 760	3,30%	7.18%	A	☺☺
Parkas, blousons	2 562 090	B	37 878	1,50%	1.45%	C	☹
Chemises	2 285 448	C	99 629	4,40%	3.81%	C	☹☹
Chemisiers	2 281 709	C	65 566	2,90%	2.51%	D	☹☹
Manteaux, vestes Femmes	1 767 834	C	69 169	3,90%	2.64%	C	☹
Tissus de coton	1 665 760	C	45 623	2,70%	1.74%	A	☹
Slips	1 650 188	A	121 749	7,40%	4.65%	A	☺☺
Vêts bébés	1 351 338	A	50 986	3,80%	1.95%	D	☹
Jupes	1 342 434	A	82 646	6,20%	3.16%	B	☺
Soutiens-gorge	1 310 345	A	162 995	12,40%	6.23%	A	☺☺
Vêts de travail	1 110 296	B	181 802	16,40%	6.95%	D	☹
Linge de lit	1 076 411	A	16 697	1,60%	0.64%	A	☺
Pantalons maille	1 061 584	C	25 523	2,40%	0.98%	D	☹☹
Fils de coton	968 152	D	7 358	0,80%	0.28%	B	☹
Peignoirs, pyjamas maille	890 329	C	21 356	2,40%	0.82%	D	☹☹
Rideaux	878 901	A	31 581	3,60%	1.21%	A	☺☺
Costumes Hommes	819 418	B	24 200	3,00%	0.92%	A	☺
Robes	748 783	D	36 895	4,90%	1.41%	D	☹☹
Manteaux, veste maille	686 378	A	13 798	2,00%	0.5%	A	☺
Peignoirs, pyj.	684 722	C	64 061	9,40%	2.45%	A	☺
Vestes Hommes	630 904	D	24 689	3,90%	0.94%	D	☹☹
Tissus synthétiques	629 062	D	20 920	3,30%	0.8%	A	☹
Maillots de bain	520 575	A	70 233	13,50%	2.68%	A	☺☺
Manteaux Hommes	452 713	D	17 783	3,90%	0.68%	C	☹
Linge de table	415 104	C	6 892	1,70%	0.26%	A	☹
Ensembles tissés Femmes	392 442	D	13 159	3,40%	0.06%	D	☹☹
Gaines	163 761	B	12 956	7,90%	0.5%	C	☹

Taux de croissance annuel moyen (1999-2003)	
> à + 10 %	A
Entre + 5 % et + 10 %	B
Entre 0 % et + 5 %	C
Taux négatif	D

Section V.4 : Mutation de l'environnement : défis et enjeux pour le secteur

Depuis le 1^{er} janvier 1995, les échanges mondiaux du textile habillement sont en pleine mutation du fait des dispositions introduites par l'ATV (Accord sur les textiles et les vêtements) qui prévoit l'élimination graduelle, sur une période de dix ans, des restrictions quantitatives prévues par les accords Multifibres (AMF). Le démantèlement total de ces accords qui a pris fin le 1^{er} janvier 2005 devrait entraîner des bouleversements au niveau des échanges mondiaux du textile habillement et des mutations des conditions d'accès aux marchés d'exportation. Les études⁵⁶ ayant porté sur la question présument que des phénomènes de transfert de production auront lieu, d'une part à l'intérieur même de la zone Asie, d'autre part en Europe et dans la zone euro-méditerranéenne.



Dans ce contexte, le secteur Textile Habillement en Tunisie est confronté à des défis sans précédent du fait de la réduction de sa marge préférentielle dont il bénéficiait sur le marché de l'UE depuis 1976 et de l'accroissement considérable de la pression concurrentielle exercée par les pays asiatiques notamment la Chine et l'Inde, auparavant contraints par les quotas textile.

Cette nouvelle donne risque d'introduire une fragilité dans la relation entre producteurs du secteur et donneurs d'ordre étrangers qui peuvent procéder à des arbitrages entre continuer à acheter en Tunisie ou ailleurs. Les sociétés étrangères ayant des filiales de production dans le pays peuvent procéder également à un arbitrage entre poursuivre leur activité en Tunisie ou délocaliser vers d'autres sites de production.

En tenant compte des évolutions récentes sur le marché européen, il s'avère qu'avant même l'élimination total des quotas, les pays asiatiques ont nettement renforcé leur part sur ce marché. Celle-ci est passée de 44% à 51% entre 1995 et 2003⁵⁷.

En considérant la Chine en particulier, il s'avère que celle-ci, après son adhésion à l'OMC, a été le principal pays bénéficiaire de l'élimination des quotas qui a eu lieu en 2002. Sa part dans les importations de l'UE des produits libérés (onze catégories AMF dont huit concernent l'habillement) a nettement augmenté en passant de 13% à 45%. Sa part dans les importations de l'UE en habillement a également progressé de 4 points.

⁵⁶ JF. Limantour « Le démantèlement des quotas textiles : impact et enjeux » CEDITH, (2005) et P.Walkenhorst « Liberalising Trade in Textiles and Clothing : A Survey of Quantitative Studies » OCDE, (2003).

⁵⁷ Ambassade de France en Tunisie « Le textile habillement en méditerranée : état des lieux et enjeux », Mission économique, avril (2005),p2.

Cette percée a eu des implications sur les prix unitaires chinois qui ont accusé une baisse comprise entre 12% et 80% pour les catégories considérées. Cette chute des prix est expliquée essentiellement par la disparition des coûts liés aux quotas (pour exporter, les entreprises devaient les acheter aux enchères). Il est à noter que les produits concernés par ces onze listes représentaient 39 % des exportations chinoises vers l'UE mais seulement 12 % des exportations tunisiennes vers ce marché. Sur la période 2000-2003, la part de marché de la Tunisie pour les produits concernés par le démantèlement de 2002 n'a que légèrement diminué en passant de 5,6 % à 5,1 %. Mesurés en euros, les prix unitaires des produits tunisiens ont augmenté sur toutes les listes à l'exception des vêtements de travail (baisse de 22%). La stabilité des prix unitaires et des parts de marché suggère que ces exportations ne sont pas directement concurrencées par les exportations chinoises.

Tableau V-11 : Evolution des prix unitaires sur le marché de l'UE

(En euros)

	Articles tissés		Articles en maille	
	2000	2003	2000	2003
Chine	8,52	5,92	2,95	2,37
Turquie	4,99	9,18	3,19	2,35
Tunisie	9,42	10,54	3,24	3,09
Roumanie	11,07	10,53	2,35	2,88
Maroc	7,19	8,79	2,96	3,03
Bangladesh	4,3	3,52	2,15	2,01
Inde	5,85	5,4	2,44	2,23

Source : Eurostat

En 2005, avec la levée des derniers quotas qui concernent les produits les plus sensibles pour la Tunisie (pantalons, chemises, T-shirts, vestes, jupes, robes, manteaux, pulls, etc.) la concurrence n'a pu que s'exacerber sur le marché de l'UE.

Tableau V-12 : Evolution des importations européennes d'habillement

(en millions d'euros)

Fournisseurs	2004	2005	%
Chine	11 482	16 800	46,3
Turquie	7 674	8 000	4,2
Roumanie	3 840	3 595	-6,4
Bangladesh	3 720	3 520	-5,4
Inde	3 478	3 227	30,2
Tunisie	2 601	2 450	-5,8
Maroc	2 426	2 244	-7,5
Hong Kong	1 960	1 708	-12,9
Indonésie	1 335	1 200	-10,2
Bulgarie	1 074	1 088	1,4
Sri Lanka	813	791	-2,7
Thaïlande	893	783	-12,3
Autres pays	9 487	8 138	-14,2
Total	49 787	53 546	7,5

Source : Eurostat

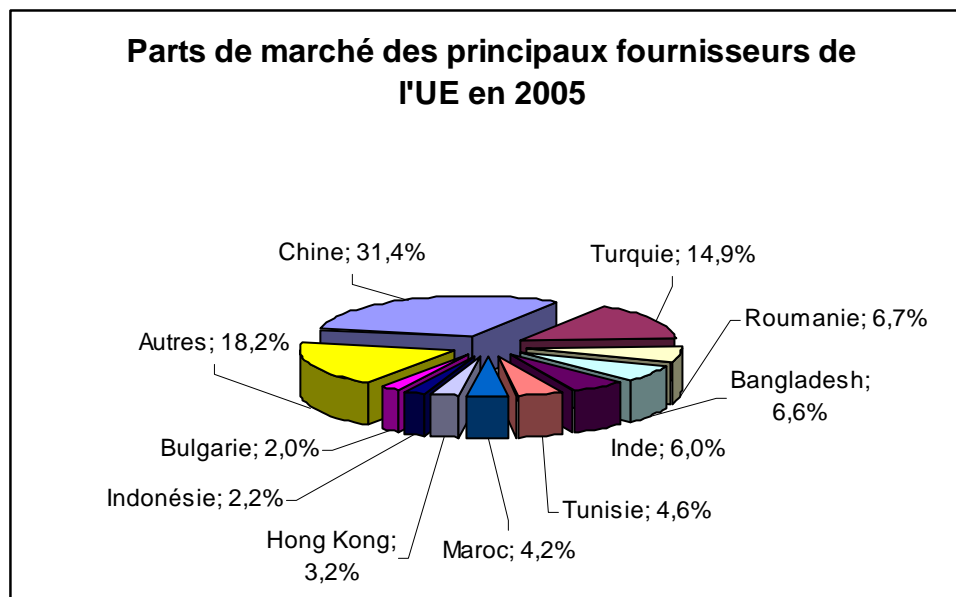
Ainsi, les exportations d'habillement de la Chine ont enregistré une progression de 46 % par rapport à 2004. L'Inde a également profité de la levée des quotas et a enregistré une augmentation de ses exportations de 30%. La domination de plus en plus marquée de ces deux fournisseurs s'est faite au détriment de la plupart des autres producteurs asiatiques : en 2005, les exportations vers l'Europe du Bangladesh ont baissé de 5,4 %, celles de Hong Kong de 12,9 %, celles d'Indonésie de 10,2 %, celles du Sri Lanka de 2,7 % et celle de Thaïlande de 12,3 %.

Du côté euro-méditerranéen, les résultats ont été mitigés. Les exportations de la Bulgarie et de la Turquie ont progressé de 1,4 % et 4,2% respectivement alors que la Roumanie et le Maroc ont connu une baisse de leurs exportations de 6,4 % et 7,5% respectivement.

Les exportations de la Tunisie ont enregistré par ailleurs, un recul de 5,8 %. Sur les quatre principaux produits exportés seul "les pantalons jeans" ont pu résister à la concurrence chinoise (croissance de 905,8% pour les exportations chinoises de ce produit) et ont enregistré une évolution favorable de 18,1%. "Les vêtements de travail", "la lingerie" et "les pantalons de ville" ont connu des baisses respectives de -5,8%, -1,6% et -19,4%. Les exportations chinoises de ces produits ont évolué respectivement de 68%, 27% et 60,4%.

Il y a lieu de noter que "les costumes et vestes hommes" et "les vestes femmes" sont les seuls produits, à part "les pantalons jean", à avoir résister à la pression concurrentielle et ont enregistré des taux de croissance de 9,2% et 14,7% respectivement. Leurs parts respectives dans les exportations du secteur s'élèvent à 1.7% et 4%.

En termes de parts de marché, la Chine a conforté sa position de premier fournisseur de l'Union européenne en habillement, avec une part de 31,4% en 2005 contre 23,1% en 2004 et ce en dépit des quotas qui ont été réinstaurés et qui brident encore ses ventes. Entre 2004 et 2005, les fournisseurs méditerranéens, y compris la Turquie, ont perdu des parts du marché européens d'habillement. Il en est de même pour la Roumanie dont le recul est significatif (6,7% en 2005 contre 7,7% en 2004).



Pour la Tunisie en particulier, la perte de parts de marché a été de 0,6 points, soit 5,2% contre 4,6% entre 2004 et 2005. Les parts de marché des quatre premiers produits exportés ont également enregistré une

baisse. Ainsi, la part "des pantalons jeans " est passée de 14,3% à 13,5%, celle "des vêtements de travail " a chuté de 15,8% à 14,2% soit une perte de -1,6 points. "La lingerie" a connu un recul de sa part de 0,3 points seulement alors que la part « des pantalons de ville » est passée de 6,9% à 5,8%. On note cependant que la Tunisie a vu augmenter la valeur unitaire de ses exportations. Ceci peut être expliqué par l'important soutien public qui s'est traduit par un engagement du secteur dans une politique de valorisation de son offre de produits et de services.

Tableau V-13 : Evolution des exportations et des parts du marché du secteur Textile Habillement tunisien sur le marché de l'UE

	2004	2005	Evolution (%)	2004	2005	Evolution (pts)
Pantalons jean	282.5	333.7	18.1%	14.3%	13.5%	-0.8
Vêtements de travail	455.5	429	-5.8%	15.8%	14.2%	-1.6
Lingerie	306.9	302	-1.6%	8.9%	8.6%	-0.3
Pantalons de ville	428	344.9	-19.4%	6.9%	5.8%	-1.1
T-shirt et maillots de corps	179.3	162.6	-9.3%	3.1%	2.6%	-0.5
Pull overs et gilets	209.8	191.8	-8.6%	3.2%	2.7%	-0.5
Chemises et chemisiers	165.6	161	-2.8%	3.2%	2.9%	-0.3
Maillots de bain	83.2	70.2	-15.6%	14.7%	13%	-1.7
Jupes	82.8	78.3	-5.4%	5.5%	3.9%	-1.5
Manteaux Blousons Anoraks	111.2	77.5	-30.2%	1.6%	1.7%	0.1
Costumes, vestes	51.9	56.7	9.2%	3.7%	3.7%	0.0
Veste femme	44.6	51.1	14.7%	3.8%	3.3%	-0.5
Ensembles, robes, tailleurs	53.8	44.1	-17.9%	3.5%	3.1%	-0.4
Vêtements pour bébé	43.1	36.2	-16.1%	2.9%	2.3%	-0.6
Sous vêtements homme	43.4	23.8	-45.2%	4.1%	2.2%	-1.9
Autres vêtements	96	90.9	-5.3%	1.9%	1.7%	-0.2

Source : Eurostat

La Tunisie est confrontée en outre, à une seconde échéance, celle relative à l'entrée en vigueur à l'horizon 2008 de la zone de libre échange avec l'Union Européenne qui devrait se traduire par l'ouverture totale du marché intérieur et la dé-protection de l'industrie domestique vis-à-vis de la concurrence européenne. Les entreprises très tournées vers le marché local vont subir dans ce cas les pressions concurrentielles que vont exercer les produits importés.

Il est à noter que depuis 2003, le taux de protection effective a diminué sur les importations de Textile Habillement et les effets de cette ouverture ont été ressentis par l'industrie textile (filature et tissage) mais l'industrie de l'habillement n'a pas encore été concernée⁵⁸.

L'ouverture du marché devrait se traduire également par l'élimination de la distinction entre le régime off shore et le régime on shore. D'ailleurs, afin de réduire la dichotomie entre les deux régimes et de préparer les entreprises tournées vers le marché intérieur à l'échéance de 2008, il a été procédé à l'augmentation de la proportion des ventes que les entreprises off shore pourraient écouler sur le marché local (30% au lieu de 20%).

⁵⁸JR. Chaponniere, S.Perrin , (2005), Op Cit, p56.

Section V.5 Orientations stratégiques et perspectives de développement du secteur

Compte tenu du durcissement des conditions de la concurrence internationale et des nouveaux défis qui s'imposent, le secteur Textile Habillement tunisien est appelé à s'adapter aux nouvelles exigences auxquelles il est confronté, surtout que ce dernier joue un rôle important dans la préservation des équilibres macro-économiques du pays.

Dans ce cadre, les orientations stratégiques du secteur ont porté essentiellement sur :

- l'abandon de la production bas de gamme pour s'engager davantage dans la fabrication d'articles haut de gamme ou encore articles de mode pour lesquels la valeur ajoutée est plus importante et l'élasticité prix est plus faible. Cette montée en gamme doit être accompagnée par une amélioration de la qualité, une meilleure réactivité, et une innovation produit plus importante.
- Le passage progressif de la sous-traitance à la co-traitance et au produit fini. Une telle évolution suppose notamment le développement de nouvelles compétences et un savoir faire plus important dans les métiers de la mode, la conception, la logistique, la distribution et le marketing international, etc. Elle exige également une meilleure maîtrise du sourcing des matières. Dans ce contexte, la dérogation de la règle d'origine dont bénéficie la Tunisie pour ses importations de textile en provenance de Turquie, devrait faciliter l'approvisionnement en matière première.
- La poursuite des efforts en matière de diversification des marchés d'exportation qui s'avère une nécessité pour éviter les effets adverses de retournement de conjoncture et préserver par conséquent la pérennité du secteur dans le futur.

Afin de soutenir le secteur dans sa phase critique de transformation et de l'assister dans son repositionnement stratégique, le gouvernement tunisien a mis en place, dès le début de l'année 2005, une série de mesures visant à assurer une assistance technique, financière, et commerciale aux entreprises, tout en encourageant le renforcement de l'amont et de l'aval du secteur pour faciliter le sourcing et la finition. Toutefois, ces mesures auraient dû être amorcées suffisamment à l'avance pour permettre au secteur de s'adapter à la nouvelle donne surtout que l'essoufflement de ce dernier a commencé à se faire pressentir bien avant l'échéance de 2005.

Grâce aux différents programmes mis en place en faveur du secteur et à l'attitude volontariste des entreprises pour y adhérer, le secteur Textile Habillement tunisien connaît aujourd'hui une nouvelle dynamique qui, si elle se poursuit et s'accélère, pourrait se traduire par une mutation qualitative dans le futur.

Ainsi, sur les 2000 entreprises du secteur, 977 ont adhéré au programme de mise à niveau. Le montant des investissements matériels engagés dans ce cadre s'est élevé à 551 MDT contre 138 MDT pour les investissements immatériels⁵⁹. Ceci a permis aux entreprises engagées d'améliorer le niveau de leur productivité et la qualité de leurs produits.

Outre le programme de mise à niveau, certaines entreprises du secteur ont adhéré aux différents programmes de labellisation ou de certification. Ainsi, 9 entreprises sont certifiées ISO 14001, 34 entreprises sont certifiées ISO 9001, 30 ont obtenu le label Oekotex (norme écologique) et 10 entreprises sont engagées dans la démarche de certification SA 8000 (norme sociale). Le financement de ces

⁵⁹ Données à fin mai 2006.

programmes est pris en charge par l'Etat à hauteur de 70% dans le cadre des investissements technologiques prioritaires (ITP).

Par ailleurs, près de 35 entreprises du secteur ont adhéré au Programme de Modernisation Industrielle (PMI) en vue de bénéficier de l'assistance nécessaire à leur passage de la sous-traitance à la co-traitance et au produit fini⁶⁰. En dehors de ce programme, un certain nombre d'entreprises ont déjà migré vers la co-traitance et le produit fini.

Par ailleurs, en dehors des mesures mises en place en faveur du secteur, le gouvernement tunisien est tenu de poursuivre les efforts en matière d'amélioration de l'environnement des affaires à travers la facilitation du commerce et le développement des infrastructures. Ces deux éléments constituent des facteurs importants notamment pour les sociétés étrangères ayant des filiales installées en Tunisie.

Questions de réflexion

- 1- Quel a été l'effet des mutations de l'environnement sur le secteur Textile-Habillement en Tunisie?
- 2- Comment le secteur Textile Habillement tunisien peut-il affronter les nouveaux défis qui se sont imposés suite à ces mutations?

Chapitre VI : EVALUATION DE LA COMPETITIVITE DU SECTEUR DES INDUSTRIES MECANIQUES ET ELECTRIQUES

Section VI.1 : Analyse de la performance du secteur des IME

1.1 Présentation du secteur des IME

1.1.1 Présentation des Industries Electriques, Electroniques et de l'Electroménager (IEEE)

Les IEEE comprennent 267 entreprises employant près de 34107 personnes⁶¹. On compte 130 unités exclusivement exportatrices qui assurent à elles seules 75% de l'emploi du secteur. Le secteur électrique emploie à lui seul 75% de la population dans le secteur IEEE contre 15% pour le secteur électronique et 10% pour celui de l'électroménager.

La répartition régionale des entreprises montre que toute l'industrie est pratiquement concentrée dans le Nord-Est et le Centre-Est, par conséquent, l'emploi est principalement localisé dans ces régions.

En termes de production, le secteur a connu une évolution favorable puisque le taux de croissance annuel moyen est passé de 11%⁶² entre 1992 et 1996 à 16% sur la période 1997-2001⁶³. En 2003, le taux de croissance s'est situé à 6.8%. Il convient également de souligner que la participation des entreprises totalement exportatrices dans la production du secteur a atteint 74% en 2003 contre 57% en 1997.

⁶⁰ Données du PMI pour la période avril-août 2005.

⁶¹ Ministère de l'Industrie de l'Energie et des Petites et Moyennes Entreprises « Rapport de suivi des réalisations du Xé plan de développement », mars [2004], p6.

⁶² API « Monographie des industries électriques, électroniques et de l'électroménager en Tunisie », décembre [1997], p6.

⁶³ API « Monographie des industries électriques, électroniques et de l'électroménager en Tunisie », décembre [2002], p12.

La part de la branche des industries électriques dans la production totale du secteur des IEEE s'est fortement renforcée au cours des dernières années en passant de 50.5% en 1992 à 78% en 2003 contre seulement 13% et 9% respectivement pour la branche des industries électroniques et celle de l'électroménager.

Quant à la Valeur Ajoutée, elle a évolué à un rythme supérieur à celui de la production. Son taux de croissance moyen s'est réduit entre la période 1992-1996 et celle s'étalant de 1997 à 2001 et ce, en passant de 32% à 18%. En 2003, ce taux est passé à 9.1%. Par ailleurs, le taux de la valeur ajoutée a accusé une amélioration en passant de 25% en 1992 à 27% et 30% respectivement en 1997 et 2003.

Les investissements réalisés au niveau de ce secteur (y compris les investissements de mise à niveau) ont atteint 64MTND en 2003 contre 66.7MTND en 2002 et 50MTND en 1997. Il convient de souligner que la branche des industries électriques bénéficie le plus des investissements réalisés.

Concernant la croissance des exportations au niveau du secteur, elle est passée de 15% en moyenne par an sur la période 1992-1996 à 20% entre 1997 et 2001. En 2003, ce taux est passé à 12%.

Il y a lieu de mentionner qu'en 2003 les exportations ont atteint, 1429MTND ce qui présente 77% du total de la production. Elles ont été réalisées à 80% par des unités off-shore.

Sur la période 1997-2001, la branche des industries électriques a présenté à elle seule 66% des exportations contre 31% et 3% respectivement pour la branche des industries électroniques et celle de l'électroménager. En 2003, cette part est passée à 90.6% pour la branche des industries électriques, à 7.2% pour la branche des industries électroniques et 2.1% pour l'électroménager.

Les principaux produits exportés sont : les faisceaux de câble, les câbles coaxiaux, les circuits imprimés, les composants électriques, les transformateurs, et les composants électriques pour voitures. Ces exportations ont été principalement destinées à la France, l'Allemagne et l'Italie.

En ce qui concerne la croissance des importations, celle-ci s'est accélérée entre 1997 et 2001 passant à 17% en moyenne par an contre 7% entre 1992 et 1996. En 2003, ce taux a baissé et il a été de l'ordre de 10.2%. En termes de valeur les importations ont atteint 1879.9MTND, en 2003. Ces importations correspondent à la fois à des intrants destinés aux IEEE et importés par les industriels du secteur ainsi qu'à des produits finis importés par des commerçants et destinés à l'équipement industriel en général et à la consommation ou enfin à des biens d'équipement et importés par des promoteurs dans divers secteurs.

Compte tenu des évolutions favorables des exportations à un rythme supérieur à celui des importations, le taux de couverture du secteur s'est nettement amélioré en passant de 40.9% en 1992 à 61.3% en 1997 et 76% en 2003.

Dans le cadre du projet de l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise, le secteur a connu l'approbation, par le programme de Mise à Niveau, de 69 dossiers jusqu'à la fin de 2003. Concernant le programme d'assurance qualité, le nombre d'entreprises ayant le certificat d'assurance qualité a atteint 74 entreprises en 2003 parmi 134 entreprises appartenant au secteur des IME.

1.1.2 Présentation des Industries Mécaniques et Métallurgiques (IMM)

Le secteur compte actuellement 464 entreprises employant 33570 personnes, dont 54 unités sont totalement exportatrices opérant essentiellement dans l'industrie « des composants automobiles » et assurant 61.2% de l'emploi.

La répartition régionale au niveau de ce secteur fait ressortir une concentration d'entreprises dans le Nord-Est et le Centre-Est.

En termes de production, le taux de croissance annuel moyen sur la période 1997-2001 a été de 8% contre 6% entre 1992 et 1996. En 2003, ce taux a accusé une baisse de 1.16%. Cette baisse enregistrée est essentiellement due à la réduction de la production des produits sidérurgiques ainsi que la baisse de la production des entreprises travaillant dans le montage des véhicules.

La structure de la production par branche d'activité fait ressortir en 2003 une prédominance de la branche « travail des métaux » avec 33% de part relative. Les branches « composants automobiles » et « sidérurgie, fonderie » enregistrent des taux de participation respectifs de 31% et 25%. Concernant la valeur ajoutée, celle-ci a enregistré un taux de croissance de l'ordre de 9.5% entre 1997 et 2001⁶⁴. En 2003, la croissance de la valeur ajoutée a enregistré plutôt une baisse de 4.5%. Par ailleurs, la part de la valeur ajoutée par rapport à la production globale du secteur est restée pratiquement constante sur toute la période 1997-2003, elle est de l'ordre de 27%.

Les investissements réalisés au niveau de ce secteur (y compris les investissements de mise à niveau) ont été de l'ordre de 90.1MTND en 2003 contre 101.2MTND en 2002 et 48MTND en 1997. Les principales branches concernées par ces investissements sont le « travail des métaux », la « sidérurgie, fonderie » et « les composants automobiles ».

Par ailleurs, les exportations du secteur ont connu une croissance continue sur toute la période 1997-2001. Le taux de croissance annuel moyen enregistré a été de l'ordre de 14%. En 2003, ce taux n'a été que de 1%.

Il y a lieu de souligner que les branches « sidérurgie fonderie », « travail des métaux » et « composants automobiles⁶⁵ » ont largement contribué à l'amélioration des exportations. Les principaux produits exportés au niveau de ces branches, sont "les pièces en acier", "alliage léger", "constructions métalliques", "ouvrages en métaux communs", "suspensions et freins", "transmission et train", "échappements, accessoires, et carrosseries".

Il convient de noter que le renforcement des exportations de la branche des composants automobiles a été largement favorisé par le développement de partenariat. En effet, des firmes internationales de grandes renommées se sont installées en Tunisie dans le cadre de projets de partenariat, d'implantation ou de sous-traitance.

En ce qui concerne les importations, elles ont enregistré une croissance annuelle moyenne de l'ordre de 10% sur la période 1997-2001. En 2003, ce taux n'est que de 1%.

Il s'agit de la branche « machines et équipements » qui présente une part élevée dans les importations du secteur, destinées généralement aux investissements des projets industriels et à l'infrastructure du pays.

Par ailleurs, dans le cadre du programme de mise à niveau, le nombre total des dossiers approuvés jusqu'à fin décembre 2003 a été de 117 sur un total de 196 au niveau de tout le secteur des IME. Les entreprises ayant eu le certificat d'assurance qualité sont au nombre de 60 entreprises parmi 134 entreprises du secteur des IME.

1.2 Evaluation de la performance du secteur des IME

⁶⁴ API « Monographie des industries mécaniques et métallurgiques en Tunisie », décembre [2002], p11.

⁶⁵ Sont exclus les composants automobiles électriques (batteries et faisceaux de câbles).

La performance du secteur va être appréciée à l'aide de certains indicateurs de performance externe.

1.2.1 Le taux de couverture

Le calcul de cet indicateur a été effectué pour les 24 branches appartenant au secteur des IME, 15 branches appartenant au secteur des IEEE, et 9 branches appartenant à celui des IMM. La période retenue pour effectuer ces calculs s'étale de 1992 à 2003 pour le secteur des IEEE et de 1995 à 2003 pour le secteur des IMM.

Les résultats obtenus permettent de remarquer que seulement deux branches ont un taux de couverture supérieur à 100%. Il s'agit "des fils et câbles électriques " destinés essentiellement à l'industrie automobile et "des appareils de coupure et de commande"⁶⁶ qui font partie toutes les deux de la branche des industries électriques. Ces deux branches ont connu une amélioration notable de leur taux de couverture qui sont passés respectivement de 155% et 97.2% en 1992 à 250% et 137% en 2003. Le développement de partenariats au cours des dernières années explique dans une large mesure le renforcement de la capacité d'exportation de ces deux branches.

Il y a lieu d'ajouter que d'autres branches telles que "les autres produits électriques"⁶⁷, "les composants électroniques", "les ventilateurs", "les conditionneurs d'air", et "les composants automobile" ont connu une amélioration remarquable de la couverture de leurs importations par les exportations.

Tableau VI-1 : Evolution du taux de couverture dans certaines branches du secteur des IME

	(en %)								
	1992	1993	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2003
Appareils de coupure et de commande	97,2	106,4	131,6	120,6	124,9	126,1	137,2	137	136,5
Fils et câbles électriques	154,9	162,4	195,7	180,9	203,1	221,9	276,7	245,4	250,1
Autres produits électriques	8,5	11,4	22,3	22,8	26,4	21,9	26,4	45,7	42,3
Composants électroniques	—	58,6	65,3	69,8	73	69,6	72,4	82,5	80,0
Ventilateurs	0,8	0,4	67,1	64,8	67,3	40,8	39,9	49,5	51,2
Conditionneurs d'air	3,9	0	3,2	12,4	10,7	3,2	24,7	49,9	50,2
Composants automobiles	—	—	22,3	29,1	35,1	35	29,5	28,2	42,8

Source : API, INS.

En tenant compte de l'évolution du taux couverture au niveau du secteur des IME dans sa globalité, il s'avère que ce dernier s'est caractérisé par une tendance à la hausse sur la période 1993-2003. Il est passé de 17% en 1993 à 25% en 1997 et 40% en 2003. Ce niveau de couverture reste toutefois modeste et s'explique par le fait que les importations des produits relevant du secteur des IME sont destinées vers tous les secteurs de l'économie.

⁶⁶ Les principaux produits exportés appartenant à cette catégorie sont : les prises interrupteurs, fusibles et disjoncteurs.

⁶⁷ Parmi les produits appartenant à cette catégorie on peut citer : les moteurs électriques, les groupes électrogènes, les composants pour moteurs, les piles et accumulateurs, machines et appareils pour le soudage, etc.

1.2.2 Evolution des parts de marché du secteur des IME

Afin de calculer l'évolution des parts de marché de la Tunisie au niveau des vingt quatre branches du secteur des IME, on a utilisé les données EUROSTAT relatives à la période 1989-2003.

Les résultats obtenus permettent de montrer que la part de marché de la Tunisie dans le secteur des IME dans sa globalité s'est renforcée au cours des quinze dernières années en passant de 0.09% sur la période 1989-1996 à 0.14% entre 1997 et 2001 et à 0.19% en 2003, mais elle demeure toutefois très faible. Il y a lieu de mentionner qu'au niveau de ce secteur la Tunisie est en train de subir une concurrence de plus en plus rude sur le marché de l'UE surtout de la part de la Chine, des PECO et la Turquie. Ainsi, la part de marché de la Tunisie est relativement faible par rapport à certains de ces concurrents tels que la Pologne (0.48% en 1990 contre 2.22% en 2003), le Mexique (0.24% en 1990 contre 0.46% en 2003) et la Turquie (0.27% en 1990 contre 1.23% en 2003).

En tenant compte de l'évolution de la part de marché de la Tunisie au niveau des différentes branches des IME, il s'avère que certaines branches telles que "les appareils de coupure et de commande", "les fils et câbles électriques", "les autres produits électriques", "les composants électroniques", "les appareils électriques de chauffage", "le travail des métaux", "les machines et équipements", et "les composants automobiles" ont renforcé leurs parts sur le marché de l'UE mais à un rythme moins accéléré que celui des concurrents.

Par ailleurs, les parts de marché des produits informatiques et de certains produits relevant du sous-secteur de l'électroménager sont restées très faibles et ce, compte tenu du fait qu'il s'agit de produits destinés, principalement, au marché local.

Comparativement aux concurrents, il apparaît que la part de marché "des appareils de coupure et de commande" est plus importante que celle de la Turquie (0.05% en 1990 contre 0.82% en 2003) et du Mexique (0.18% contre 0.73% en 2003) mais moins importante que celle de la Pologne qui a réussi à avoir une part de 4.07% en 2003 contre seulement 0.29% en 1990.

En ce qui concerne la part de marché de la Tunisie pour "les fils et câbles électriques", celle-ci est largement supérieure à celle du Mexique (0.78% en 2003), comparable à celle de la Turquie (6.43% en 2003) mais largement inférieure à celle de la Pologne (15.5% en 2003). Pour "les composants électroniques" la part de marché de la Tunisie est supérieure à celle de la Turquie (0.33% en 2003) et inférieure à celles du Mexique et de la Pologne (respectivement 1% et 1.72% en 2003).

Concernant la branche "des composants automobiles" qui constitue l'une des principales branches orientées vers les exportations au niveau du secteur des IMM, sa part sur le marché de l'UE est inférieure à celles de ces trois concurrents retenus.

Tableau VI-2 : Evolution de la part de marché de la Tunisie sur l'UE pour les différentes branches du secteur des IME.

	(en %)			
	1989-1996	1997-2001	2002	2003
Electrique				
Appareils de coupure et de commande	0,98	1,41	2,21	2,36

Fils et câbles électriques	2,48	4,69	6,13	6,09
Autres produits électriques ⁶⁸	0,03	0,13	0,26	0,27
Electronique				
Grand public	0,04	0,12	0,01	0,001
Composants	0,29	0,32	0,45	0,63
Electronique industrielle et divers	0,07	0,11	0,09	0,13
Télécommunication	0,34	0,09	0,11	0,15
Informatique et bureautique	0,01	0,01	0,01	0,01
Electroménager				
Ventilateurs	0,08	0,21	0,27	0,20
Machines et appareils pour le conditionnement	0,01	0,01	0,01	0,005
Matériel frigorifique	0,14	0,01	0,01	0,002
Appareils électriques de chauffage	0,02	0,18	0,18	0,21
Machines à laver le linge	0,03	0,15	0,02	0,03
Matériel de bricolage	0,002	0,003	0,00	0,00
Autres produits de l'électroménager	0,01	0,01	0,01	0,01
IMM				
Sidérurgie, Fonderie	0,05	0,09	0,11	0,10
Travail des métaux	0,04	0,06	0,09	0,09
Machines et équipements	0,02	0,04	0,05	0,07
Composants automobiles	0,08	0,12	0,24	0,18
Navigation aérienne et spatiale	0,14	0,15	0,11	0,15
Matériels et chemin de fer	0,01	0,003	0,001	0,01
Navigation maritime	0,05	0,05	0,15	0,23
Matériels roulants	0,002	0,004	0,01	0,01
Autres industries mécaniques	0,001	0,004	0,001	0,001

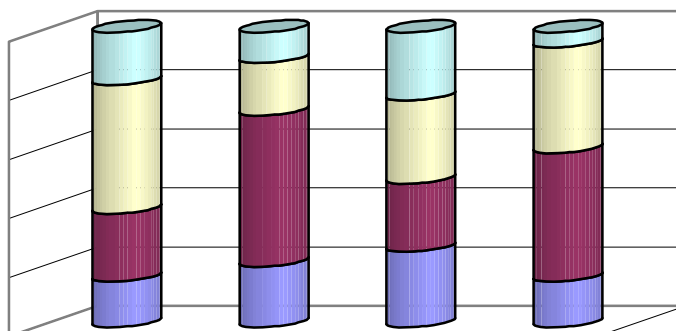
Source : EUROSTAT.

1.2.3 Les positions compétitives du secteur des IME

La détermination des positions compétitives dans le secteur des IME a été effectuée à partir des données EUROSTAT. A ce niveau, on a retenu un niveau de désagrégation plus important qui divise le secteur des IME en 40 catégories de produits, 15 appartenant au secteur des IEEE et 25 au secteur des IMM.

⁶⁸ Parmi les produits appartenant à cette catégorie on peut citer : les moteurs électriques, les groupes électrogènes, les composants pour moteurs, les piles et accumulateurs, machines et appareils pour le soudage, etc.

EVOLUTION DES POSITIONS COMPETITIVES DANS LE SECTEUR DES IME



	1990-1995	1996-2000	2001-2003	1990-2003
Opportunités perdues	17,90%	10,30%	23,10%	5,10%
Etoiles montantes	43,60%	17,90%	28,20%	35,90%
Etoiles filantes	23,10%	51,30%	23,10%	43,60%
Produits en retrait	15,40%	20,50%	25,60%	15,40%

Source : EUROSTAT.

Les résultats obtenus montrent qu'entre l'année 1990 et 1995 la plupart des produits relevant du secteur des IME faisaient partie de la catégorie des « étoiles montantes » suivie de la catégorie des « étoiles filantes ». Par ailleurs, entre 1996 et 2000 la part des produits faisant partie de la catégorie des « étoiles montantes » a fortement baissé et ce, au profit « des étoiles filantes ». Entre 2001 et 2003, la catégorie « des étoiles montantes » a représenté de nouveau la proportion dominante dans le total des exportations du secteur des IME.

En considérant l'évolution des positions compétitives entre 1990 et 2003, il s'avère que les exportations du secteur ont été dominées par la catégorie des « étoiles filantes » suivie de celle des « étoiles montantes ».

Les principaux produits relevant de ce secteur et faisant partie de la catégorie des « étoiles montantes » entre 1990 et 2003, sont : "les fils et câbles électriques", "les autres produits électriques", "les composants électroniques", " l'électronique industriel ", "l'informatique et bureautique", "les machines et appareils pour le conditionnement et la réfrigération de l'air"⁶⁹, certains composants automobiles tels que "moteurs et pièces moteurs", "suspensions et freins", "échappements, accessoires, carrosserie, etc." et certains produits appartenant à la branche travail des métaux tels que "forge, découpage, décolletage", "emballages métalliques" et "quincaillerie et outillage".

⁶⁹ Appartiennent à la branche de l'électroménager.

Section VI.2 : Spécialisation, avantage comparatif et stratégie de développement du secteur des IME

2.1 Analyse de la spécialisation dans le secteur des IME

2.1.1 L'indicateur T

Les calculs de cet indicateur ont été effectués à partir des données des TES NAP 50 relatifs aux années 1994, 1996, 1999, 2000, 2001 et 2002. Dans ce cas, le secteur des IME est subdivisé en 8 sous-secteurs⁷⁰.

Tableau VI-3 : Evolution de l'indicateur T pour les différents sous-secteur des IME

		(en %)					
		1994	1996	1999	2000	2001	2002
31	Produits sidérurgiques, métaux non ferreux, produits de fer	45,5	47,7	45,8	46,3	50,2	54,0
32	Ouvrages en métaux	15,1	14,9	15,7	22,2	21,8	23,1
33	Machines et équipements agricoles et industriels	89,3	89,2	89,4	90,9	92,0	88,1
34	Automobiles, camions, cycles	64,2	65,1	68,5	64,8	59,0	56,2
35	Matériels de transport divers et leur réparation	91,9	71,8	96,6	95,1	90,1	89,7
36	Matériels électriques	10,7	4,1	-3,1	-10,1	-8,8	-7,4
37	Matériels électroniques	57,8	57,8	56,8	57,6	60,4	63,1
38	Equipements ménagers	11,7	16,5	23,3	24,7	24,1	15,3

Source : INS.

Les résultats obtenus montrent que la plupart des produits des IME font partie de la catégorie «des biens d'importations concurrentielles». Il s'agit en particulier "des produits sidérurgiques", "des ouvrages en métaux", "automobiles camions et cycles","des matériels électroniques" et "équipements ménagers". Dans la catégorie « des biens d'importations non concurrentielles », on trouve "les machines et équipements agricoles et industriels" et "les matériels de transport divers et leurs réparations"⁷¹.

Le résultat le plus remarquable est le passage "des matériels électriques" de la catégorie « des biens d'importations concurrentielles » à celle « des biens exportables » à partir de 1999 ce qui reflète une spécialisation au niveau de ce sous-secteur.

2.1.2 Le degré d'engagement

Pour calculer cet indicateur on a utilisé les données des TES NAP 50 relatifs aux années 1994, 1996, 1999 et 2002.

⁷⁰ Faute de disponibilité d'information sur l'évolution de la production à un niveau plus désagrégé, on s'est limité à ce niveau d'agrégation.

⁷¹ Sauf pour 1996 "les matériels de transport divers et leurs réparations" ont fait partie de la catégorie « des biens d'importations concurrentielles ».

Les résultats obtenus à partir des calculs effectués pour les années 1994 et 1996 montrent un renforcement de l'engagement au niveau "des ouvrages en métaux", "les matériels de transport divers et leur réparation" et "les matériels électriques". Cet engagement est de type inductif c'est-à-dire que les balances commerciales de ces produits sont déficitaires. Par ailleurs, "les produits sidérurgiques", "les automobiles, camions et cycles", et "les équipements ménagers" ont présenté un dégagement déductif entre ces deux années.

Les calculs effectués pour les années 1999 et 2002 montrent que "les matériels électriques" ont connu une augmentation de leur degré d'engagement accompagnée d'une balance commerciale de départ plutôt excédentaire, ce qui explique leur classement dans la catégorie des produits à « engagement déductif ». Il y a lieu de noter que le renforcement de la spécialisation au niveau de cette branche constitue un signe favorable étant donné que ses produits ont nettement accru leur poids dans le commerce mondial et constituent par conséquent des produits en progression.

D'autres produits tels que "les machines et équipements agricoles et industriels", "les automobiles, camions et cycle", "les matériels de transport divers et leur réparation", et "les équipements ménagers" ont également renforcé leur engagement qui était de type inductif. Par ailleurs, "les produits sidérurgiques, métaux non ferreux, produits de fer", "les ouvrages en métaux" et "les matériels électroniques" ont fait partie de la catégorie des produits à « dégagement déductif ». Il convient toutefois de souligner que "les matériels électroniques" pour lesquels la Tunisie a réduit son engagement entre 1999 et 2002 font partie des produits qui présentent un degré de dynamisme important à l'échelle internationale.

Tableau VI-4 : Détermination du degré d'engagement dans le secteur des IME

		entre 1994 et 1996	entre 1999 et 2002
31	Produits sidérurgiques métaux non ferreux produits de fer	dégagement déductif	dégagement déductif
32	Ouvrages en métaux	engagement inductif	dégagement déductif
33	Machines et équipements agricoles et industriels	stabilité négative	engagement inductif
34	Automobiles, camions, cycles	dégagement déductif	engagement inductif
35	Matériels de transport divers et leur réparation	engagement inductif	engagement inductif
36	Matériels électriques	engagement inductif	engagement déductif
37	Matériels électroniques	stabilité négative	dégagement déductif
38	Equipements ménagers	dégagement déductif	engagement inductif

Source : INS.

2.2 Détermination des avantages comparatifs dans le secteur des IME

2.2.1 La contribution à la balance commerciale

Le tableau suivant utilise les données des TES NAP 50 pour mettre en évidence les produits relevant du secteur des IME qui contribuent positivement au solde commercial. Il permet de constater que seuls "les matériels électriques" ont une contribution positive au solde et ce, à partir de 1999.

Tableau VI-5 : Contribution à la balance commerciale dans le secteur des IME

		1994	1996	1999	2000	2001	2002
31	Produits sidérurgiques, métaux non ferreux produits de fer	-0,032	-0,036	-0,031	-0,029	-0,028	-0,029
32	Ouvrages en métaux	-0,009	-0,009	-0,009	-0,012	-0,011	-0,013
33	Machines et équipements agricoles et industriels	-0,104	-0,102	-0,101	-0,104	-0,113	-0,088
34	Automobiles camions cycles	-0,060	-0,063	-0,071	-0,059	-0,049	-0,044
35	Matériels de transport divers et leur réparation	-0,024	-0,005	-0,047	-0,029	-0,012	-0,012
36	Matériels électriques	-0,003	-0,001	0,004	0,011	0,012	0,011
37	Matériels électroniques	-0,027	-0,029	-0,026	-0,024	-0,025	-0,026
38	Équipements ménagers	-0,001	-0,002	-0,003	-0,003	-0,003	-0,001

Source : INS.

Pour mieux affiner l'analyse, il était indispensable d'opter pour une désagrégation plus importante au niveau de ce secteur. Pour ce faire, on a utilisé la classification de l'API qui subdivise le secteur des IME en 24 branches (15 branches appartenant au secteur des IEEE et 9 appartenant à celui des IMM). Les résultats obtenus montrent que ce sont "les appareils de coupure et de commande" et "les fils et câbles électriques" qui ont eu une contribution positive à la balance commerciale. Par ailleurs, "le matériel de chauffage" qui fait partie des produits de l'électroménager a eu une contribution positive au solde en 1997 et 1998.

Même avec ce niveau de désagrégation les résultats ne semblent pas être très satisfaisants. Il s'avère donc utile d'opter pour un niveau de désagrégation plus important pour voir s'il y a d'autres produits appartenant aux autres sous-secteurs qui contribuent positivement au solde commercial.

Dans ce cas, le secteur des IME a été subdivisé en 100 catégories de produits (21 appartenant au sous-secteur électrique, 40 au sous-secteur électronique, 14 au sous-secteur de l'électroménager, et 25 au secteur des IMM).

Tableau VI-6 : Produits appartenant au sous-secteur électrique ayant une contribution positive à la balance commerciale

	1992	1994	1996	1997	1998	2000	2001	2003
Appareils de coupure et de	0,002	0,002	0,002	0,000	0,003	0,005	0,006	0,007

Commande								
Fils et câbles électriques	0,008	0,009	0,01	0,014	0,017	0,022	0,021	0,021
Groupes électrogènes	-0,0004	-0,0006	-0,0002	-0,0008	-0,0006	-0,0001	0,0007	0,00001
Accumulateurs	-0,0004	-0,0003	0,0000	0,0001	0,0002	0,0003	0,0003	0,0008
Appareils et dispositifs	-0,0017	-0,0016	-0,0015	-0,0014	-0,0015	-0,0005	0,0031	0,0088
Autres parties et pièces	-0,0001	0,0000	0,0004	0,0003	0,0003	0,0004	0,0004	0,0005
Composants pour moteurs et génératrices	-0,0002	-0,0003	-0,0004	-0,0005	0,0001	-0,0003	-0,0004	0,0000
Aimants	-0,0001	-0,0001	-0,0001	0,0060	-0,0001	-0,0001	-0,0002	0,0000

Source : API, INS.

Les calculs effectués pour les produits appartenant au sous-secteur électrique montrent qu'il y a six produits, à part "les appareils de coupure et de commande" et "les fils et câbles électriques" qui contribuent positivement à la balance commerciale. Il s'agit "des groupes électrogènes", "des accumulateurs", "des appareils et dispositifs électriques d'allumage, de démarrage et de signalisation pour matériels roulants", "des autres parties et pièces électriques", "des composants pour moteurs et génératrices" et "des aimants".

Au niveau du sous-secteur électronique, et comme le montre le tableau n°32 ci-dessous, on a identifié dix produits sur quarante présentant une contribution positive au solde commercial. La plupart de ces produits appartiennent à la branche des composants électroniques qui présente à elle seule près de 90% des exportations totales du sous-secteur.

Tableau VI-7 : Produits appartenant au sous-secteur électronique ayant une contribution positive à la balane commerciale

	1997	1998	1999	2000	2001	2003
Grand public						
TV	0,00001	0,00000	0,0001	-0,0014	-0,0013	-0,0005
Composants						
Transformateurs, réacteurs, etc.	-0,0009	0,0013	0,0038	0,002	0,0042	0,0059
Hauts Parleurs, Microphones	0,0003	0,0007	0,0002	0,0004	0,0005	0,0021
Pièces audio-vidéo	0,0015	0,0036	-0,0006	-0,0011	-0,0014	-0,0067
Condensateurs	0,0001	-0,0002	0,00001	0,0003	0,0002	0,0004
Résistances	0,0002	0,0001	0,0000	-0,0001	0,0001	-0,00003
Circuits imprimés	0,0008	0,0012	0,0016	0,0032	0,002	0,0025
Hybrides	-0,0021	-0,0026	-0,002	0,0009	0,0012	-0,0007
Divers	-0,0004	0,0006	-0,0006	-0,0005	0,0005	0,00008
Electronique industrielle et divers						
Mat, Prof, Audio-Vidéo	-0,0009	-0,004	-0,002	0,0001	-0,0055	-0,0129

Source : API, INS.

Concernant le sous-secteur de l'électroménager, outre "les appareils de chauffage", on trouve "les appareils de cuisson et chauffe-plats" comme contribuant positivement au solde commercial. Il y a lieu de noter que ces produits sont exportés en quantité très faible.

Tableau VI-8 : Produits appartenant au sous-secteur électroménager ayant une contribution positive à la balane commerciale

	1992	1994	1996	1997	1998	2000	2001	2003
Appareils de cuisson et ch. Plats	0,0000	0,0000	-0,0001	-0,0001	-0,0001	0,0000	0,0001	0,0001
Appareils de chauffage	-0,0009	-0,0008	-0,0003	0,0004	0,0001	-0,0006	-0,0005	-0,0001

Source : API, INS.

Par ailleurs, au niveau du secteur des IMM, les produits ayant contribué positivement à la balance commerciale appartiennent à la branche "des composants automobiles", "sidérurgie fonderie" et "travail des métaux".

Tableau VI-9 : Produits appartenant au sous-secteur des IMM ayant une contribution positive à la balane commerciale

	1999	2000	2001	2002	2003
Composants autos					
Moteurs et pièces moteurs	0,0010	-0,0051	-0,0075	-0,0081	-0,0079
Suspension et freins	0,0010	0,0001	-0,0001	0,0001	0,0001
Transmission et train	-0,0022	-0,0017	-0,0013	0,00002	0,0000
Sidérurgie fonderie					
Acier billettes	0,00002	0,0001	0,0004	0,0008	0,0023
Fontes billettes	-0,000004	0,0000	-0,00001	0,00001	0,00004
Pièces en acier	0,0027	-0,0092	-0,0089	-0,0086	-0,0005
Tréfilés	-0,0002	-0,0001	-0,0001	0,0001	0,0001
Travail des métaux					
Forge, découpage, décolletage	0,0018	-0,0008	-0,0006	-0,0008	-0,0007
Ouvrages en métaux communs	0,0004	-0,0042	-0,0040	-0,0041	-0,0040

Source : API, INS.

2.2.2 Le solde relatif

Pour déterminer les avantages comparatifs au niveau du secteur des IME on a utilisé les TES NAP 50 relatifs aux années 1994, 1996, 1999, 2000, 2001, et 2002. Les résultats obtenus permettent de remarquer que seuls "les matériels électriques" ont présenté un avantage comparatif et ce, à partir de 1999.

Tableau VI-10 : Produits du secteur des IME ayant un avantage comparatif

		1994	1996	1999	2000	2001	2002
31	Produits sidérurgiques métaux non ferreux produits de fer	-0,507	-1,031	-0,603	-0,373	-0,312	-0,327
32	Ouvrages en métaux	-0,154	-0,276	-0,188	-0,157	-0,116	-0,141
33	Machines et équipements agricoles et industriels	-1,644	-2,908	-1,955	-1,329	-1,235	-0,979
34	Automobiles camions cycles	-0,953	-1,816	-1,384	-0,760	-0,536	-0,492
35	Matériels de transport divers et leur réparation	-0,383	-0,156	-0,922	-0,378	-0,127	-0,130
36	Matériels électriques	-0,049	-0,025	0,092	0,140	0,133	0,123
37	Matériels électroniques	-0,429	-0,835	-0,507	-0,311	-0,278	-0,286
38	Équipements ménagers	-0,024	-0,072	-0,065	-0,044	-0,033	-0,018

Source : INS.

Les calculs effectués à un niveau de désagrégation plus important (100 catégories de produits appartenant au secteur des IME), montrent qu'au niveau du sous secteur électrique six produits ont présenté un avantage comparatif. "Les composants pour moteurs" et "les aimants" ont présenté un avantage respectivement en 1998 et 1997 qui n'a pas été confirmé dans les années ultérieures.

Tableau VI-11 : Avantages comparatifs dans le sous-secteur électrique

	1992	1994	1996	1997	1998	2000	2001	2003
Groupes électrogènes	-0,003	-0,009	-0,004	-0,015	-0,008	-0,0008	0,007	0,063
Composants pour moteurs	-0,001	-0,004	-0,011	-0,008	0,001	-0,004	-0,004	-0,003
Aimants	-0,0009	-0,002	-0,003	0,1101	-0,001	-0,001	-0,001	-0,002
Accumulateurs	-0,002	-0,005	-0,0001	0,001	0,002	0,0035	0,003	0,004
Appareils et dispositifs	-0,011	-0,025	-0,043	-0,026	-0,019	-0,006	0,033	0,032
Appareils de coupure	0,011	0,040	0,038	0,022	0,060	0,079	0,086	0,083
Fils et câbles électriques	0,053	0,149	0,295	0,252	0,225	0,280	0,228	0,256
Autres parties et pièces	-0,0005	-0,0007	0,010	0,005	0,004	0,004	0,004	0,004

Source : API, INS.

Au niveau du sous-secteur électronique, on remarque que certains produits ont perdu en termes d'avantage comparatif. Il s'agit en particulier "des téléviseurs", et "des pièces audio-vidéo". Les produits ayant présenté un avantage comparatif au niveau de ce sous-secteur sont : "les transformateurs, bobines de réactance et selfs", "les hauts parleurs, microphones et amplificateurs", "les condensateurs", "les

résistances", "les circuits imprimés", "les hybrides" et "les divers"⁷². Concernant "le matériel professionnel Audio-Vidéo" il n'a présenté un avantage qu'en 2000.

Tableau VI-12 : Avantages comparatifs dans le sous-secteur électronique.

	1997	1998	1999	2000	2001	2003
Grand public						
TV	0,0002	0,0000	0,001	-0,018	-0,014	-0,005
Composants						
Transformateurs, réacteurs, self	-0,017	0,017	0,073	0,025	0,045	0,064
Hauts Parleurs, Microphones	0,005	0,009	0,004	0,005	0,006	0,023
Pièces audio-vidéo	0,028	0,048	-0,011	-0,014	-0,015	-0,073
Condensateurs	0,001	-0,002	0,0002	0,0034	0,002	0,005
Résistances	0,004	0,002	0,0000	-0,0007	0,0006	-0,0003
Circuits imprimés	0,014	0,016	0,031	0,040	0,022	0,027
Hybrides	-0,039	-0,034	-0,038	0,011	0,013	-0,007
Divers	-0,006	0,008	-0,012	-0,006	0,005	0,0009
Electronique industrielle et divers						
Mat, Prof, Audio-Vidéo	-0,017	-0,053	-0,0389	0,0018	-0,0597	-0,1403

Source : API, INS.

Au niveau du sous-secteur de l'électroménager, on trouve "les appareils de cuisson et chauffe-plats" qui ont présenté un avantage à partir de 2000 et "les appareils de chauffage" dont l'avantage n'a pas été confirmé après 1997 et 1998.

Tableau VI-13 : Avantages comparatifs dans le sous-secteur électroménager.

	1992	1994	1996	1997	1998	2000	2001	2003
Appareils de cuisson et ch. plats	-0,0008	-0,0015	-0,0009	-0,0013	-0,0009	0,0000	0,0008	0,0006
Appareils de chauffage	-0,0056	-0,0130	-0,0098	0,0076	0,0016	-0,0076	-0,0057	-0,0032

Source : API, INS.

Les produits ayant présenté un avantage comparatif au niveau du secteur des IMM appartiennent à la branche « des composants automobiles », « sidérurgie fonderie » et « travail des métaux ». Il s'agit principalement des "suspensions et freins", "transmissions et trains", "acier billettes", "fontes billettes", et "tréfilés".

Tableau VI-14 : Avantages comparatifs dans le sous-secteur des IMM.

	1999	2000	2001	2002	2003
Composants autos					
Moteurs et pièces moteurs	0,019	-0,065	-0,082	-0,089	-0,079
Suspension et freins	0,019	0,0007	-0,001	0,0009	0,0006
Transmission et train	-0,041	-0,021	-0,014	0,0002	0,0001

⁷² Au niveau de cette catégorie de produits, on trouve les appareils de signalisation acoustique ou visuelle (sonneries, sirènes, tableaux annonciateurs, appareils avertisseurs pour la protection contre le vol et l'incendie) autre que pour les véhicules automobiles, bicyclettes ou les voies de communication.

Sidérurgie fonderie					
Acier billettes	0,0004	0,001	0,004	0,008	0,017
Fontes billettes	-0,0001	-0,0001	-0,000	0,0001	0,0002
Pièces en acier	0,052	-0,098	-0,097	-0,095	-0,065
Tréfilés	-0,004	-0,002	-0,001	0,002	0,0001
Travail des métaux					
Forge, découpage, décolletage	0,035	-0,010	-0,007	-0,008	-0,007
Ouvrages en métaux communs	0,007	-0,053	-0,043	-0,045	-0,032

Source : API, INS.

2.2.3 L'avantage comparatif révélé

Les calculs relatifs à l'avantage comparatif révélé ont été effectués pour les 100 catégories de produits appartenant au secteur des IME. Pour ce faire, on a utilisé les données EUROSTAT relatives à la période 1990-2003.

Les résultats obtenus montrent que sur un total de 100 produits, 22 ont présenté un avantage comparatif révélé au cours de la période retenue. La plupart d'entre eux appartiennent aux sous-secteurs électrique et électronique.

Il y a lieu de souligner que certains de ces produits ont présenté un avantage depuis 1990. Il s'agit en particulier "des appareils de coupure et de commande", "des fils et câbles électriques", "des transformateurs, réacteurs et selfs", "des résistances" et "des Tableaux-panneaux".

Tableau VI-15: Produits des IME ayant un avantage comparatif révélé

	1990	1992	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Electrique									
Composants pour moteurs et génératrices	0,16	0,09	0,09	2,29	2,85	2,25	2,51	2,38	0,50
Aimants	0,03	0,11	0,99	0,96	1,26	1,21	0,98	0,99	1,16
Appareils de coupure et de commande	2,78	2,69	2,55	3,23	3,69	4,93	4,32	5,46	5,57
Tableaux et armoires électriques	0,04	0,008	0,02	0,41	0,24	0,28	0,24	0,29	1,18
Fils et câbles électriques	5,5	7,65	7,63	11,31	12,84	14,62	13,61	15,16	14,42
Electronique									
Grand public									
Téléviseurs	0,18	0,03	0,24	1,63	0,54	0,003	0,008	0,020	0,004
Composants									
Transformateurs, réacteurs, self.	2,84	3,19	3,97	4,96	5,12	4,73	4,00	4,18	3,49
Hauts parleurs, microphones	1,215	1,54	2,17	3,77	2,66	1,53	0,61	0,62	1,02
Pièces audio-vidéo	1,506	1,88	0,97	0,18	0,24	0,47	0,95	0,85	0,50
Divers	0,04	0,00	0,18	0,15	0,01	0,01	0,91	1,79	2,49
Résistances	4,41	4,3	2,29	1,47	1,41	1,25	1,75	1,59	1,46
Circuits imprimés	0,38	0,13	1,00	2,50	1,80	2,32	2,67	4,17	9,84

Tableaux-panneaux	1,48	1,16	1,28	0,80	1,25	1,79	2,15	3,62	4,17
Electronique industrielle et divers									
Navigation	0,46	1,20	2,92	2,91	2,40	2,01	1,66	1,23	1,04
Mesures	0,749	1,56	4,71	3,18	1,46	0,51	0,99	1,77	1,05
Compteurs	0,009	0,07	0,06	0,004	0,03	2,05	3,60	0,53	0,08
Régulations	0,39	0,35	0,55	1,60	2,05	2,33	0,48	0,86	1,10
Mat. Télécommunications	1,88	1,30	0,46	0,22	0,13	0,29	0,37	0,26	0,35
Electroménager									
Réfrigérateurs type ménagers	0,009	0,02	2,16	0,005	0,44	0,51	0,000	0,002	0,000
Machines à coudre de type ménager	0,22	0,39	0,84	0,41	0,39	1,55	0,61	0,59	0,08
IMM									
Moteurs et pièces moteurs	0,30	0,21	0,43	0,33	0,28	0,30	1,76	0,97	0,36
Suspensions et freins	0,21	0,39	0,23	0,26	0,45	0,42	4,71	4,24	0,53

Source : EUROSTAT.

2.3 Identification des créneaux porteurs

A partir de l'analyse qu'on vient de mener, on a pu constater une forte spécialisation dans la production et l'exportation des produits relevant du sous-secteur électrique et notamment "les fils et câbles électriques". Ces produits ont présenté à la fois une contribution positive au solde commercial, un avantage comparatif selon l'indicateur du solde relatif et un avantage comparatif révélé selon l'indicateur de B.BELASSA.

La spécialisation au niveau de cette industrie est favorable étant donné qu'il s'agit de produits dynamiques sur la scène internationale. En effet, les évolutions techniques et technologiques dans la conception des véhicules vont vers l'électronique et plus de puissance électrique consommée, donc vers une plus grande quantité de câbles par véhicules. En ce sens, l'industrie des faisceaux et câbles en Tunisie, intégrée dans la filière de la fourniture aux unités automobiles en Europe, va bénéficier à plein de l'évolution des usines, des marchés, du renouvellement accéléré des modèles et de l'évolution technologique qui augmente la complexité et la valeur des faisceaux et câbles⁷³.

Il y a lieu de noter que les départements de R&D des constructeurs automobiles sont en train de mettre au point des solutions pour réduire l'utilisation des faisceaux de câbles (2000 mètres par voiture) et par suite diminuer leur part dans les coûts (6% du prix des voitures). Ces nouvelles solutions diminueraient l'importance de ces produits sans toutefois les faire disparaître totalement. Le maintien d'un bon niveau de croissance des exportations tunisiennes nécessite donc un renforcement des facteurs de compétitivité de ces produits.

Outre les faisceaux et câbles pour automobiles, d'autres industries présentent des perspectives de développement favorables. Il s'agit par exemple du montage de tableaux électriques, du conditionnement de composants, de l'assemblage de composants dans les tableaux de bord et de la conception d'accumulateurs.

⁷³ CETIME, API « Etude de positionnement de la branche faisceaux de câbles » Les cahiers du CEPI, n°4, octobre [1999], p51.

Les procédés mis en œuvre pour la conception de ces produits ne sont pas concernés par des évolutions technologiques pouvant remettre en cause rapidement leur qualité ou performance.

Par ailleurs, les créneaux porteurs ayant été identifiés au niveau du sous-secteur électronique et celui de l'électroménager sont les transformateurs, le bobinage, les circuits imprimés, le matériel informatique et de télécommunications, les réfrigérateurs, les climatiseurs, les machines à laver le linge, et les téléviseurs⁷⁴.

Il convient de noter à ce niveau que les transformateurs et les circuits imprimés ont présenté tous les deux une contribution positive à la balance commerciale, un avantage comparatif selon l'indicateur du CEPPI, et un avantage comparatif révélé selon l'indicateur de B.BELASSA. La Tunisie est donc appelée à développer de manière considérable les exportations de ces produits compte tenu des avantages dont elle dispose. Concernant les produits électroménagers qui présentent des perspectives d'évolution très favorables de leurs échanges, la Tunisie ne dispose d'aucun avantage.

Au niveau de l'industrie des composants automobiles, les produits présentant un fort potentiel de développement sont les systèmes d'échappements, plaquettes de frein, garnitures d'embrayage et les pièces en caoutchouc. Ce sont des produits consommables dont la demande est constante et ne présentent pas de risque au niveau de leur écoulement⁷⁵. Le développement de fabrication de moules constitue également une activité porteuse au niveau de cette industrie. Il y a lieu de souligner que les freins font partie des produits présentant une contribution positive à la balance commerciale ainsi qu'un avantage comparatif révélé.

Outre les produits déjà précités, des opportunités se présentent également au niveau de la fonderie de fonte (fonte décorative, outillages à main, etc.), d'aluminium (pièces de quincaillerie de qualité, outillage, etc.) et d'alliage (robinetterie). Au niveau de la branche des constructions métalliques les principaux créneaux porteurs sont les équipements pour les grands projets (pétrole, industrie, etc.) et les bouteilles de gaz qui peuvent être exportées aux pays en voie de développement et notamment l'Afrique⁷⁶.

Enfin, Il convient de noter que le renforcement de la participation étrangère au niveau des différents créneaux identifiés constitue une condition incontournable pour assurer une amélioration du potentiel compétitif du secteur des IME.

Question de réflexion

Est-ce que le renforcement de la spécialisation au niveau du secteur des IME serait favorable pour l'économie tunisienne ?

⁷⁴ CETIME, API «Etude de positionnement de la branche électrique, électronique et électroménager » Les cahiers du CEPI, n°15, décembre [2002], p79.

⁷⁵ CETIME, API « Etude de positionnement de la branche composants automobiles » Les cahiers du CEPI n°9, décembre [2000], p83.

⁷⁶ CETIME, API « Etude de positionnement stratégique de la branche constructions métalliques ». Les cahiers du CEPI, n°18, janvier [2004], p55.

Chapitre VII : LE TOURISME DURABLE

Introduction

Sa situation géographique, ses richesses naturelles et son patrimoine socioculturel confèrent à la Tunisie des atouts certains en matière touristique.

La politique de développement touristique poursuivie depuis plus de trois décennies a permis de développer une stratégie de mise en place de plans d'aménagement du littoral.

En effet, des normes claires furent adoptées (100 lits à l'ha, 0.25 de front de mer par lit et 8 à 10 m² de plage par touriste) permettant la protection de l'environnement et la sauvegarde des espaces verts et archéologiques.

Ces plans d'aménagement ont permis la mise au point et l'exécution de programmes d'infrastructures, tant au niveau national avec la réalisation de 7 aéroports internationaux, le renforcement et la modernisation d'un réseau routier et la priorité accordée à l'alimentation des zones touristiques en eau potable, énergie électrique et gaz naturel, qu'au niveau régional avec la mise en place de programmes d'équipement des zones touristiques.

La création de l'agence foncière touristique, la mise au point d'un cadre juridique adéquat, une politique d'incitation et la mobilisation des crédits à long terme à des taux bonifiés.

La création d'institutions bancaires spécialisées a permis le financement du secteur touristique et la mobilisation de l'épargne nationale, le tourisme est fondamentalement national : les capitaux étrangers ne représentent que 10 % environ du total des investissements.

La répartition hôtelière est équilibrée depuis l'accroissement du parc hôtelier haut de gamme : entre 1990 et 2003 la capacité des hôtels 4 étoiles et luxe est passée de 12800 à plus de 95.954 lits soit un accroissement de plus de 650 %.

Tous ces éléments et d'autres ont permis de faire accéder la destination Tunisie à une place privilégiée en Méditerranée. En effet, la Tunisie, avec une capacité de plus de 220.000 lits en 2003, héberge près de 3 % de la capacité totale des pays méditerranéens, réalise des recettes de l'ordre de 2,3 milliards de dinars et reçoit près de 6 millions de visiteurs pour plus de 34 millions de nuitées, en 2004. Ces performances ont permis au tourisme de devenir un secteur important de l'économie, par l'importance des recettes touristiques dans la balance des paiements, par l'emploi direct et indirect créé, et par effets induits de l'activité touristique sur le reste de l'économie.

L'activité touristique évolue dans une dynamique compétitive. Cette compétition ne se fait pas seulement au niveau méditerranéen, elle devient suite à la déréglementation du trafic aérien, globale.

La compétitivité à long terme est perçue comme une composante essentielle pour la durabilité de l'activité touristique. Une activité touristique non compétitive ne peut, de ce point de vue, perdurer. La démarche méthodologique qu'on adoptera tout au long de ce travail se basera principalement sur la durabilité de l'activité touristique. En effet, le principe de tourisme durable implique de préserver les ressources naturelles, historiques et culturelles dont le tourisme tire partie. Le tourisme durable signifie que : la mise en valeur du tourisme n'induit pas de problèmes écologiques ou socioculturels graves ; la qualité générale de l'environnement des lieux touristiques est conservée, voire améliorée, les touristes ainsi que les populations locales sont satisfaits⁷⁷.

⁷⁷ Voir développement du tourisme durable, guide à l'intention des autorités locales, publication OMT.

La durabilité a aussi pour corollaire, un bon positionnement stratégique du produit touristique. Les habitudes et les comportements des touristes sont en train de changer, ne pas les intégrer dans les stratégies futures de l'offre touristique risque d'entraver la pérennité de l'activité.

Ainsi la durabilité de l'activité du tourisme en Tunisie dépendra de plusieurs facteurs tels que :

- Le positionnement stratégique adéquat, notamment en terme de produit et de marché ;
- L'utilisation rationnelle des ressources naturelles, culturelles et sociale, socle important pour la pérennité de l'activité ;
- La concentration horizontale et verticale des principaux opérateurs dans la chaîne touristique (TO, transport aérien ...) contenu de leur importance dans la commercialisation du produit touristique tunisien ;
- Influence croissante des NTIC dans la commercialisation du produit touristique.

On se propose au niveau du présent document sur le tourisme durable d'analyser ces principaux facteurs, d'évaluer les enjeux et les défis en matière de durabilité de l'activité et de proposer quelques recommandations générales pour une meilleure prise de décision.

Section VII.1 : Essai de définition du concept de tourisme durable

1.1 Le concept de développement durable

Le terme de développement durable traduction française de « sustainable development » a fait son entrée dans le vocabulaire international à l'occasion de la publication en 1987 du rapport de la commission mondiale sur l'environnement et le développement. Cette commission a défini « le développement soutenable comme celui *« qui satisfait les nécessités actuelles sans compromettre la capacité des futures générations pour satisfaire leurs propres nécessités »*.

Concernant la 2ème stratégie mondiale pour la conservation, (1990) « prenons soins de la terre », le terme développement soutenable est employé dans le sens suivant : *« améliorer la qualité de vie des êtres humains afin de leurs permettre de vivre dans les limites de la capacité de charge des écosystèmes qui constituent le support de la vie »*.

Le développement durable désigne aussi un mode de développement économique viable, socialement responsable et respectueux de l'environnement. Il vise à concilier les enjeux de court et de long terme et les enjeux locaux et globaux, dans une démarche qui se veut solitaire dans le temps et dans l'espace et globale /systémique (en opposition à une démarche sectorielle). Cette notion de développement durable repose sur un certain nombre de principes : *le principe d'action préventive, le principe de précaution, le principe de participation, le principe de partenariat, le principe de pollueur payeur, le principe d'équité inter et intra générationnel, le principe de responsabilité ...*

Le développement durable désigne une démarche correspondant à la mise en œuvre de ces principes, plutôt que des objectifs en tant que tels. Il offre une nouvelle façon de concevoir le développement.

1.2 Du développement durable vers le tourisme durable

En fonction de leur compréhension du vocable « durable », plusieurs organisations ont essayé de proposer des définitions du tourisme durable ; ainsi le Conseil de l'Europe suggère : *« le tourisme durable est en harmonie avec la population, l'environnement la culture du lieu de telle sorte que son développement se fait constamment à leur profit et non à leur détriment. »*

La charte du tourisme durable, Fédération des parcs naturels régionaux de France :

« On entend par tourisme durable toute forme de développement, aménagement ou activités touristique qui respecte et préserve l'environnement à long terme, les ressources naturelles, culturelles et sociales et contribue de manière positive et équitable au développement économique et à l'épanouissement des individus qui vivent travaillent ou séjournent sur ces espaces. »

Guide agenda 21

« le tourisme durable correspond à une activité et à des infrastructures touristiques qui, au présent comme au futur :

- *respectent les capacités de renouvellement des ressources qu'elles soient naturelles, sociales ou culturelles,*
- *reconnaissent la contribution des modes de vie et des coutumes des habitants aux activités touristiques,*
- *acceptent le fait que les populations bénéficient d'une part équitable des retombées économiques des activités touristiques*
- *sont déterminés par les acteurs et en particulier les populations hôtes.*

Pour la suite de l'analyse nous allons utiliser la définition de l'OMT pour le tourisme durable : *« C'est une gestion de toutes les ressources de telle manière que les nécessités économiques, sociales et esthétiques soient rencontrées dans le respect de l'intégrité culturelle et environnementale des territoires récepteurs, de leur diversité biologique et du cadre de vie. Cette notion véhicule donc des principes qui devraient être appliquées à toutes les formes d'activités, services et infrastructures touristiques.*

1.3 Tourisme de masse et tourisme durable ?

Comme, nous allons le montrer ultérieurement le développement de l'activité touristique dans le monde évolue deux fois plus vite que la croissance mondiale. Selon l'OMT, au cours des années où la croissance économique mondiale a dépassé les 4%, la croissance de l'activité touristique a été supérieure à celle-ci. Cette évolution est la conjonction de plusieurs facteurs, déréglementation dans le transport aérien, allongement dans la durée de vie, nouvelle répartition travail-loisirs... Les effets de cette croissance sont certes bénéfiques pour les économies qui en profitent, toutefois, il serait aussi opportun d'en évaluer les conséquences sur l'environnement (émission de CO₂, consommation effrénée de Kérosène...). Cette croissance du tourisme mondial est aussi le fruit de l'amélioration constante du niveau de vie notamment dans les économies développées et émergentes. Cette évolution qui dure depuis plus de 3 décennies est caractérisée de plus en plus **par l'accentuation d'un tourisme de masse.**

La question qui mérite d'être posée est que : *« le tourisme de masse qui caractérise un grand nombre de destinations, notamment celle de la Tunisie, est-il compatible avec un tourisme durable ? »*. Dans ce cadre, deux thèses sont largement évoquées, d'une part les tenants de formes de tourisms alternatives dont les impacts sont ou semblent moindres pour l'environnement mais aussi pour les populations autochtones ; d'autres part ceux qui estiment que le tourisme dit de « masse » bien gérée et clairement circonscrit géographiquement, a des conséquences plus contrôlables et pas nécessairement entièrement négatives, parce qu'il concentre l'activité touristique dans des zones prévues à cet effet.

L'analyse faite sur le tourisme tunisien le classe plutôt dans la seconde optique, tout en admettant que les plans d'aménagements adoptés durant les décennies 70 et 80 ont permis en général d'appliquer des normes pour être conforme à une logique qui tient en partie compte de la durabilité des ressources (100 lits à l'ha, 0.25 de front de mer par lit et 8 à 10 m² de plage par touriste).

Par ailleurs, et selon des analyses récentes, on se dirige de plus en plus vers un comportement plus soucieux de l'environnement des différents protagonistes de l'activité touristique. En effet, dans l'avenir l'activité touristique sera perçue en fonction de l'impact qu'elle aura sur chaque espace où elle se développe et cela permettra de parler soit d'un instrument de valorisation des ressources naturelles et culturelles, soit d'un agent de dilapidation de ces ressources. Cette nouvelle orientation du tourisme dit durable doit être respectueuse de l'environnement, intégré et diversifié, et participative, le développement du tourisme en Tunisie et notamment durant les années 1990 a-t-il été en conformité avec cette tendance ?

Section VII.2 : Industrie du tourisme : enjeux et défis

2.1 Indications du 10^{ème} plan de développement économique et social

Le 10^{ème} Plan définit des axes et des politiques par secteur. Les objectifs du Plan pour le secteur du tourisme comportent les points suivants:

- La consolidation de l'activité touristique dans l'économie
- Une meilleure diversification et enrichissement du produit touristique.
- Miser sur la qualité totale du produit touristique.
- La continuation de la mise à niveau de l'infrastructure et l'amélioration de l'environnement dans des zones touristiques, par exemple dans les nouvelles zones touristiques à créer; et
- Le raffermissement des moyens de communications, d'informations de culture et de promotion du produit touristique

Le plan établit des objectifs spécifiques pour le secteur du tourisme, en comparaison avec ceux du 9^{ème} Plan, comme le montre le tableau 1

Tableau VII-1 : Indicateurs clés du 10^{ème} plan pour le secteur du tourisme

Indicateurs	9 ^{ème} Plan	10 ^{ème} Plan
Nuitées (millions)	34,0 (en 2001)	47.2 (en 2006)
Taux d'accroissement annuel	5,4% par an	5% par an
Taux d'occupation	51,5% (en 2001)	56% en 2006
Recettes touristiques (millions TD valeur actuelle)	2 280 (en 2001)	3500 (en 2006)
Investissement (millions DT aux prix de 1996)	1 480 (pendant la période du 9 ^{ème} Plan)	2565 (pendant la période du 10 ^{ème} Plan)

Source: République Tunisienne, 10^{ème} plan de développement

Les objectifs assignés au secteur du tourisme sont relativement ambitieux et devront tenir compte d'un certain nombre de contraintes aussi bien internes qu'externes.

Au niveau interne, la réalisation de ces objectifs quantitatifs et qualitatifs nécessitera la consolidation, voir la réforme d'anciennes zones et la création de nouvelles zones touristiques. Ces investissements devraient tenir compte des contraintes liées aux nouvelles orientations en matière de diversification et d'enrichissement du produit touristique, d'aménagement du territoire, de la précarité relative des ressources tels que l'eau⁷⁸, les sols cultivables dans certaines régions du littoral, de la faune et de la flore, des paysages et du patrimoine culturel et humain. ...

Au niveau externe, plusieurs défis risquent d'entraver la pérennité du secteur, les plus importants sont :

- La pollution et la dégradation des cotes. En effet, on considère que près de 130 millions de personnes vivent sur le littoral méditerranéen auxquels viennent s'ajouter 100 millions de touristes chaque année. De plus, 85% des eaux usées provenant des villes côtières sont déversées sans traitement dans la mer ;
- Le caractère saisonnier, et l'effritement des séjours liés essentiellement à la déréglementation au niveau du transport international et aux changements dans les comportements de voyage ;
- Les conflits politiques et le terrorisme ;
- Le renforcement de la concurrence internationale sur le marché des produits les plus standardisés, risquant de mettre les principales destinations et produits tunisiens en situation difficile ;
- La poursuite des stratégies d'intégration verticale et horizontale des grands opérateurs touristiques ;
- La diffusion accélérée des technologies de l'information et de la communication entraînant de profonds changements dans l'organisation et le management des entreprises et des organisations touristiques ;
- Coordination difficile entre tous les intervenants.

2.2 Tendances globales du marché mondial du tourisme.

- Le chiffre global des arrivées touristiques à travers le monde ayant progressé à un taux moyen annuel de 3,4% entre 1990 à 2003 enregistrant une évolution de 150%, en passant de 440 millions d'arrivées en 1990 à 691 millions en 2003.
- Cette croissance était largement plus rapide que celle de l'économie mondiale, qui s'est située à un taux moyen de 3,3% par an durant la même période.
- Bien que la croissance ait fléchi récemment (0,3% par an de 2000 à 2003) essentiellement en raison d'une conjoncture géopolitique internationale instable (les attentats du 11 septembre 2001, du 11 avril 2002 à Djerba, la guerre en Irak), la maladie du SRAS en quelques pays asiatiques, la récession économique dans certains pays européens et la flambée du prix du pétrole, le nombre de touristes européens sortants a augmenté à un taux moyen de 1,1% par an de 2000 à 2003, inférieur à celui de la période 1990-2003 (3,6% par an).

⁷⁸ Notamment dans quelques régions du sud ;

- Le taux de croissance des touristes émanant du marché américain (Américains du Nord et Latino-Américains confondus), second marché émetteur dans le monde après l'Europe, a diminué avec une moyenne de 4,1% par an de 2000 à 2003 contre une augmentation de 1,2% en 1990-2003. Avec une plus forte croissance économique mondiale et des pays asiatiques qui arrivent à maintenir leur vigoureuse croissance économique, il est raisonnable de s'attendre à ce que le tourisme mondial continue de progresser durant la première décennie du 21^{ème} siècle.
- Selon les prévisions de l'Organisation Mondiale du Tourisme (OMT), les arrivées internationales de touristes dans le monde entier atteindraient un milliard d'ici 2010 et 1,6 milliards vers 2020.

Tableau VII-2 : Arrivées des touristes

Région	1995	2000	2010	2020	Croissance annuelle en %
Europe	335	390	527	717	3.1
Asie de l'EST/Pacifique	80	116	231	438	7.0
Amériques	111	134	195	284	3.8
Afrique	20	27	46	75	5.0
Moyen Orient	14	19	37	69	4.0
Asie de l'Ouest	4	6	11	19	1.0

Le tourisme mondial : quelques faits et prévisions, OMT.

L'Europe sera la région qui recevra les plus grands volumes de touristes en 2020, toutefois sa part du marché mondial reculera de 59% à 45%, à l'avantage de l'Asie de l'Est et du Pacifique pour qui la part du marché atteindra les 27% en 2020.

- Selon les prévisions de l'OMT, la Chine devrait apparaître au premier rang des 10 pays les plus visités du monde en 2020 avec des arrivées de touristes de 137 millions et une part de marché de 8.6%.
- D'autres destinations d'Asie, telles que la Thaïlande, Singapour et l'Indonésie, d'Europe de l'Est tels que la République tchèque et la Pologne, d'Afrique, tels que l'Afrique du Sud constitueront également des destinations importantes.
- De nouveaux pays émetteurs apparaîtront, tels que la Chine avec près de 100 millions de sortants et la Russie avec 30 millions.

2.3 Tendances et perspectives globales pour le tourisme tunisien

Le tourisme tunisien s'est bien comporté durant les années 90 pour attirer des visiteurs étrangers, particulièrement au départ de l'Europe.

Tableau VII-3 : Croissance récente des sorties internationales contre arrivées de visiteurs étrangers en Tunisie

Région	Taux de Croissance Moyen Annuel (% par an)	
	1990-2003	2000-2003
Sorties touristes par région		
Eur Europe	3,6	1,1
Amériques	1,2	-4,1
Asie et Pacifique	5,5	0,6
Afrique	4,7	1,9
Moyen-Orient	5,8	5,4
Total mondial	3,4	0,2
Arrivées visiteurs en Tunisie		
Eur Europe	4	-7,7
Maghreb	3,6	17,6
Amérique du Nord	4,4	-10,8
Autres	-2,3	1,3
Total	3,6	0,4

Source: OMT, Tourism Market Trends édition 2004 et ONTT, Le Tourisme tunisien en chiffres

- Les prévisions de l'OMT indiquent un taux de croissance moyen de 2,8% par an des arrivées en région méditerranéenne sur la période de 1995-2020, par opposition au taux de croissance global de 4,3% par an pour le tourisme mondial.

2.4 Positionnement stratégique et risque d'une baisse de la compétitivité

2.4.1. Positionnement par rapport à la concurrence

- Les touristes européens sont de plus en plus nombreux à choisir des destinations en dehors de la région méditerranéenne.
- Une faible diversification du produit touristique tunisien, d'autres pays semblent en profiter...
- Les deux nouvelles destinations typiques à savoir **la Turquie (Antalaya et les alentours de ses côtes Méditerranéennes et Egéennes)** et **l'Egypte (les côtes de la Mer Rouge)** ont

commencé à intégrer le tourisme balnéaire à la fin des années 80 et dans les années 90. Ils ont réussi de cibler d'autres parties lucratives du marché et d'autres produits tels que les conférences, le yachting, le thermalisme, la découverte et les randonnées. A rappeler également que la Turquie et l'Egypte ont depuis longtemps été et continuent d'être des destinations culturelles bien établies pour les circuits de tourisme culturel, dotées de plusieurs ressources archéologiques, historiques, culturelles et folkloriques ayant une réputation mondiale.

Tableau VII-4 : Arrivées des visiteurs -Tunisie et les quatre destinations concurrentes

Destinations		1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total des arrivées des 5 destinations		29 425	33 104	37.096	38.926	41.243	42.722
Tunisie	(1)	4 718	4 832	5.058	5.387	5.064	5.114
	(2)	10,9	2,4	4,7	6,5	-6	1
	(3)	16,0	14,6	13,6	13,8	12,3	12
Maroc	(1)	2 798	3 824	4.240	4.342	4.303	4.552
	(2)	-8,9	36,7	10,9	2,4	-0,9	5,8
	(3)	9,5	11,6	11,4	11,2	10,4	10,7
Turquie	(1)	7 539	7 487	9.586	10.783	12.790	13.341
	(2)	-16,6*	-0,7*	28	12,5	18,6	4,3
	(3)	25,6	22,6	25,8	27,7	31	31,2
Egypte	(1)	3 454	4 797	5.116	4.357	4.906	5.746
	(2)	-5,6*	38,9	6,6	-14,8	12,6	17,1
	(3)	11,7	14,5	13,8	11,2	11,9	13,4
Grèce	(1)	10 916	12 164	13.096	14.057	14.180	13.969
	(2)	8,4	11,4	7,7	7,3	0,9	-1,5
	(3)	37,1	36,7	35,4	36,1	34,4	32,7

N.B. : (1) indique les arrivées aux frontières (en milliers);

(2) indique les changements (%) par rapport à l'année précédente;

(3) indique la part du marché (%) dans le nombre total des arrivées pour les cinq destinations.

(*) La Turquie 1998 - déclin dû au kidnapping des touristes par les terroristes.

(*) La Turquie 1999 - déclin dû aux tremblements de terre.

(*) L'Egypte 1998 - déclin dû au massacre des touristes par des terroristes à Luxor.

Source : OMT, Tourism Market Trends, édition 2004

Quelques conclusions préliminaires peuvent être tirées de cette étude comparative, dont les principaux points sont les suivants :

- 1 La Tunisie, le Maroc et la Grèce, sont en perte de vitesse, il y a risque de perte de part de marché (ne serait ce que d'une manière relative pour la Tunisie)
- 2 Les deux destinations touristiques balnéaires qui sont plutôt émergentes et récentes à savoir la Turquie et l'Egypte ont réalisé une croissance positive avec une amélioration conséquente de leur part du marché au niveau des arrivées touristiques.

- 3 Les prévisions en matière d'accroissement des capacités pour la motivation balnéaire sont très importantes à la fois pour la Turquie, l'Égypte et le Maroc.

2.4.2 Positionnement par rapport aux marchés émetteurs.

L'analyse des principaux marchés émetteurs européens sur les dix dernières années permet de dégager les tendances suivantes :

- L'Allemagne et la France sont les deux marchés émetteurs dominants et représentent près de 35% du total des arrivées annuellement.
- L'Italie et la Grande Bretagne occupent les troisièmes et quatrièmes rangs et représentent annuellement entre 11 et 14% du total.
- A partir du cinquième rang, plusieurs pays se relayent chaque année. La Belgique, l'Autriche, la Suisse et l'Espagne se sont succédées au cours des cinq dernières années. Le total des arrivées entre le cinquième et le dixième rang est de près de 11% du nombre total des arrivées en Tunisie.
- A peu près 50% du total des arrivées en Tunisie sont produits par ces dix premiers marchés.
- Le marché Est-Européen émerge en force, avec les Tchèques classés sixièmes et les russes classés neuvièmes en 2003, dépassant ainsi les Pays Bas et l'Autriche.
- Le Royaume Uni, les Pays Bas et l'Espagne occupent généralement les rangs les plus bas des arrivées tunisiennes comparées aux quatre destinations concurrentes : le Maroc, l'Égypte, la Turquie et la Grèce. *Cela suggère avec évidence la faible pénétration du tourisme tunisien dans ces marchés très intéressants.*
- Les arrivées en provenance de l'Amérique du Nord et des autres régions (sauf pays du Maghreb) n'ont représenté qu'une petite fraction du total des arrivées en Tunisie.
- S'agissant des pays du Maghreb, la Tunisie n'a pas entrepris d'actions marketing et de promotion pour augmenter le nombre de visiteurs de ces pays. Les arrivées de visiteurs d'Algérie et de Libye étaient respectivement d'environ 813.463 et 1.325.660, comptant respectivement pour près 16% et 26% du total, bien qu'une grande partie d'entre eux (probablement venus faire du shopping, se soigner ou pour visiter les amis et parents pour la plupart) ne séjourne pas dans les hôtels classés.

2.4.3 Positionnement par rapport aux nouveaux comportements des voyageurs.

Les voyageurs internationaux sortants de l'Europe, de loin la plus importante région émettrice pour le tourisme tunisien, ont été étudiés selon les types de voyageurs, permettant ainsi la comparaison des visiteurs en Tunisie au sein de la configuration globale des voyageurs européens. Le tableau suivant montre les estimations des voyageurs internationaux sortants provenant des principaux pays européens selon le motif du voyage. Ces sept pays ont fourni 82% de tous les visiteurs européens en Tunisie en 1999, et 79% de tous les visiteurs en Tunisie, mis à

part ceux des pays du Maghreb.

Tableau VII-5 : Estimation des voyageurs sortants des principaux pays européens

Pays	Total des voyageurs sortants		Vacances		Affaires		Autres types de loisirs	
	(milliers)	(%)	(milliers)	(%)	(milliers)	(%)	(milliers)	(%)
Allemagne	78 932	100%	63 146	80%	8 683	11%	7 104	9%
France	23 628	100%	15 122	64%	2 835	12%	5 671	24%
Italie	18 588	100%	13 569	73%	3 346	18%	1 673	9%
RU	52 726	100%	40 072	76%	7 909	15%	4 745	9%
Belgique	12 734	100%	10 442	82%	1 146	9%	1 146	9%
Pays Bas	24 848	100%	20 624	83%	2 485	10%	1 739	7%
Espagne	13 685	100%	8 485	62%	3 421	25%	1 779	13%
Total	225 141	100%	171 459	76%	29 825	13%	23 857	11%

N.B. : Le nombre de voyageurs par motif a été calculé à partir du nombre total des voyageurs en partance et la proportion par motif de voyage. Les données par motif de voyage citées dans la publication de l'OMC ci-dessous sont initialement puisées dans le IPK International – World Travel Monitor 1998.

Source : IPK International – World Travel Monitor 1998 ; OMT, Tourism Generating Markets, 1999 ; Base de données de l'OMT

Le tableau VII-5 montre l'importance des voyageurs sortants de ces pays européens par type de vacances. *Alors que la structure varie d'un pays à l'autre, il est important de remarquer que les voyageurs intéressés par les vacances en ville et les excursions (ainsi que ceux intéressés par le soleil et la plage) constituent une grande part de tous les vacanciers européens. Les excursions sont considérées être, en majorité, des excursions de circuit culturel et des excursions pour découverte de la nature.*

Tableau VII-6 : Types de vacances des principaux pays européens

Pays	Soleil + plage	Vacances en ville	Circuits	Campagne	Montagne	Evènement	Croisière	Sous- total
Allemagne	32%	16%	13%	11%	-	-	-	72%
France	26%	25%	32%	-	-	-	4%	87%
Italie	25%	11%	41%	-	-	5%	-	82%
RU	46%	12%	15%	9%	-	-	-	82%
Belgique	35%	16%	13%	17%	-	-	-	81%
Pays Bas	27%	10%	13%	10%	13%	-	-	73%
Espagne	20%	33%	16%	-	-	9%	-	78%

N.B. : en % de voyageurs pour vacances. Ce sont les proportions des principaux types de vacances, ne totalisant donc pas 100%, le reste correspondant à divers autres types.

Source : IPK International – World Travel Monitor 1998 ; OMT, Tourism Generating Markets, 1999 ; Base de données de l'OMT

- Le total pour ces pays indique que les voyageurs intéressés par les vacances en ville et les excursions combinées sont approximativement aussi nombreux que ceux intéressés par le soleil et la plage.

- En plus, le nombre de voyageurs qui demeurent à la campagne à l'étranger est assez important, environ 25% de ceux intéressés par le soleil et la plage.

Par ailleurs, l'analyse des nuitées globales par motivation en Tunisie, montre encore la prédominance du tourisme balnéaire. En effet, durant l'année 2003, près de 91% des nuitées ont été réalisés pour une motivation balnéaire, le tourisme de ville n'a représenté que 4% alors que la motivation de circuit a engendré 5% de nuitées enregistrées.

Au total, il est vrai que le type de vacances préféré des Européens est le soleil et la plage. En même temps, il est important de remarquer qu'il y a davantage de touristes que ceux intéressés par le soleil et la plage qui sont en train de voyager à l'étranger pour découvrir le monde (par exemple, découvertes urbaines, excursions de circuits culturels, découverte de la nature, séjour à la campagne, etc.).

Risques de non-durabilité

- La position compétitive de la Tunisie sur la motivation balnéaire est de moins en moins confortable. L'accroissement de l'offre au niveau des destinations concurrentes, une meilleure maîtrise de la commercialisation du produit touristique notamment en Grèce et en Turquie peuvent éroder cette position.
- Les principales destinations concurrentes, l'Italie-la Grèce- la Turquie et l'Egypte offrent une synthèse de la culture méditerranéenne. Qu'est ce qui reste pour la destination Tunisie en substrat culturel méditerranéen ? La préhistoire ? Carthage ? Le médiéval musulman ? La culture saharienne ?
- La destination Tunisie est une destination essentiellement balnéaire. Elle est axée fondamentalement sur les marchés émetteurs européens. L'analyse des comportements de ces voyageurs montre que ces derniers sont de plus en plus intéressés par des destinations lointaines et par une plus grande diversité au niveau des motivations. Les voyageurs intéressés par le soleil sont encore important, mais les nouvelles tendances sont à la culture à l'aventure etc... La non prise en compte de ces changements structurels dans les stratégies et les plans d'actions pour le secteur peuvent entraver sa durabilité.
- Les facilités de circulation qu'offre l'UE au sein de ses nouvelles frontières permet à l'européen de passer des vacances dans un certain nombre de villes touristiques très variées. Pour ce dernier ce la fait partie de ces nouvelles pratiques culturelles ordinaires.
- Le montant des recettes touristiques au titre de l'année 2004, s'est élevé à 2.290 millions dinars contre 1.903 MD en 2003, enregistrant une hausse de 20,3%, sans atteindre la performance de 2001 (2.340 MD). Cette hausse des recettes s'est accompagnée d'une hausse des nuitées de l'ordre de 26% par rapport à 2003. Elles se rapprochent de près de celles de 2001 qui étaient de 35.423.862 soit 3.5% en moins. La recette moyenne à la nuitée est passée de 75,2 dinars en 2003 à 67 dinars en 2004. La recette par visiteur, est passée de 372,1 DT en 2003 à 381,8 DT en 2004. *Toutefois comparée à nos principaux concurrents, les recettes par visiteur sont toujours considérées parmi les plus faibles. Cette situation risque de conférer au produit touristique tunisien, un label de produit économique à faible valeur ajoutée.*
- Cette faiblesse des recettes à la nuitée peut aussi se répercuter sur la rentabilité des unités hôtelières et leur capacité à rembourser les financements octroyés par le système bancaire. Le phénomène de l'endettement qui caractérise aujourd'hui un nombre important d'entreprises hôtelières a des répercussions sur la commercialisation du produit touristique, sur la qualité des prestations et enfin donne un mauvais signal pour l'investissement futur dans le secteur.

Section VII.3 : Développement du tourisme et tourisme durable

3.1 Développement de l'activité touristique et effets directs sur l'environnement

Le concept de tourisme durable tels qu'il a été précédemment défini, nous permet d'avancer que le développement du tourisme à long terme est largement tributaire d'un espace de qualité. On ne peut pas imaginer que le tourisme détruise les milieux et les ressources qui lui permettent de se développer durablement. Aussi, les touristes sont de plus en plus attentifs aux diverses dégradations de l'environnement. Ces facteurs, tels que la mauvaise qualité des eaux de baignade, la multiplication des déchets, des pollutions, des allergies, la bétonnisation des côtes et son impact sur la disparition des côtes naturelles et semi-naturelles et l'altération des paysages.

Le développement du secteur du tourisme a contribué certes à la création de richesse à la promotion de l'emploi à l'aménagement de nouvelles zones, à l'ouverture du pays et à sa promotion, toutefois, il n'en demeure pas moins que ce développement a eu des impacts négatifs sur les populations, sur les coutumes, sur les écosystèmes.... L'analyse des effets positifs et négatifs, exercés directement par le tourisme sur l'environnement physique et humain des régions doit prendre en compte l'ensemble de l'activité touristique sous l'angle économique (produit, services, structures).

L'impact négatif doit être aussi appréhendé à travers les différentes incitations et mesures prises pour la promotion et le développement du secteur. En effet, *les défaillances du marché et les interventions publiques sont considérées de plus en plus comme d'importants facteurs concourant à la dégradation de l'environnement.*

- Le marché est inapte à évaluer correctement les ressources environnementales et à les internaliser dans les prix des services touristiques,
- Les politiques mises en œuvre en matière de tourisme et d'environnement pour remédier aux défaillances du marché ne réussissent en général pas à y remédier et parfois les aggravent.

Selon, Lanquar ⁷⁹ les effets du tourisme sur l'environnement peuvent être analysés sous trois angles :

- celui des produits et services touristiques eux-mêmes, certains produits touristiques peuvent avoir des contributions positives à l'état de l'environnement, comme aussi des effets négatifs, pollutions marines, accroissement des déchets...
- celui de l'échelle correspondant à l'expansion des marchés et de l'activité. Les effets d'échelle sont positifs lorsque l'augmentation des revenus des populations d'accueil provoque un intérêt accru pour la protection de l'environnement et une augmentation des ressources financières à lui consacrer. Les effets d'échelles sont négatifs lorsque l'expansion du tourisme se fait sans tenir compte de l'impact sur l'environnement. Ces

⁷⁹ Lanquar, Tourisme et environnement en méditerranée.

effets sont plus importants dans les zones dites fragiles.

- Celui des structures, de la répartition et de l'intensité des activités. En effet, certaines zones touristiques semblent dépasser les capacités de charge, notamment sur le littoral.

En conclusion l'étude de l'impact du tourisme sur l'environnement est liée à trois notions :

- la notion de vulnérabilité différentielle d'une zone à une autre qui pourrait à fréquentation touristique égale, induire des menaces ou impacts potentiels différents.
- la notion de capacité de charge ou capacité écologique d'accueil, en s'appuyant sur des indicateurs physiques ou écologiques permettant de définir ou commence la congestion et où sont les goulets d'étranglement,
- la notion de pression due aux activités touristiques, aux hébergements organisés ou non, à la circulation automobile, au trafic aérien,...

A ces notions d'impact sur l'environnement naturel et physique s'ajoute celle de l'impact sur les sociétés visitées

3.1.1 Stratégie environnementale dans le secteur du tourisme

Après la Conférence des Nations Unies pour l'Environnement et Développement (CNUED: Convention de Rio) en 1992, le principe du développement durable est devenu l'un des concepts clés dans la stratégie nationale de développement. En application de cette Convention, le gouvernement a adopté un Agenda National 21 en 1995, qui est devenu une composante essentielle du 9ème Plan de Développement Economique et Social (1997-2001). Le concept clé de l'Agenda National 21 est le « développement durable » et ses objectifs principaux sont: (a) préserver l'équilibre écologique, (b) sauvegarder les ressources humaines et naturelles, (c) empêcher et réduire les diverses formes de pollution, et (d) réconcilier les exigences de développement avec les impératifs de l'environnement afin de protéger les éléments naturels (air, eau, terre et biodiversité), améliorer les conditions de vie de la population et atténuer les risques menaçant les ressources du pays.

Le MEDD, intervient de plus en plus dans la préservation des ressources nécessaires au développement de l'activité touristique. La gestion du littoral, et plus précisément du domaine public maritime (DPM)⁸⁰ en est une des manifestations majeures. En effet, les pouvoirs publics ont défini un mode de gestion garantissant la préservation des milieux naturels sensibles et permettant une utilisation des plages respectueuses de l'environnement et contribuant à l'amélioration de la qualité des vies des citoyens et au développement du tourisme. Les activités concourant à une gestion durable comprennent :

- La délimitation du DPM

⁸⁰ DPM est constitué de la frange du littoral la plus sensible et la plus vulnérable

- L'assainissement foncier des empiètements sur la DPM
- La gestion des concessions et des occupations temporaires
- Le contrôle du DPM.

Le développement du tourisme est de plus en plus perçue à travers une logique de préservation des ressources. La stratégie d'aménagement adoptée à tenu compte d'un certain nombre d'éléments qui sont :

- Les potentialités et atouts des sites qui sont les éléments prioritaires pour le choix des zones ;
- Le cadre territorial sur lequel doit s'organiser l'aménagement en application des schémas directeur ;
- Le patrimoine national à valoriser et à gérer ;
- le développement durable, en tenant compte de la capacité de charge du milieu environnemental
- Les attentes de la demande touristique
- Les coûts de l'aménagement pour tenir compte de l'équilibre entre les coûts de l'investissement d'une part et la commercialisation du produit d'autre part.

Il est vrai que les impacts du développement du tourisme n'ont pas toujours été positifs. Le tourisme balnéaire qui est la principale motivation touristique s'appuie principalement sur le littoral et ses plages. Ces ressources sont très fragiles et il semble que dans leur majorité, elles sont déjà en phase d'érosion et de recul ; certaines comme à Djerba et à Hammamet, sont même condamnées à disparaître, à échéances de quelques décennies. Il apparaît que le développement touristique récent réalisé sans les précautions suffisantes a aggravé l'érosion des plages⁸¹. Il ressort de l'analyse que la mise en place d'une infrastructure touristique près du rivage, et notamment sur les dunes et les littorales accélère considérablement ce phénomène.

Par ailleurs, la gestion des déchets solides semble se faire de manière assez correcte dans les zones touristiques; cependant, en dehors de ces zones, et surtout dans des zones urbaines y compris les Médinas, elle n'est pas suffisante et nécessite une nette amélioration si le tourisme est appelé à se développer avec succès à l'avenir. Ainsi, l'environnement naturel tunisien est constitué d'une grande variété d'éléments naturels et reste assujetti à un équilibre délicat.

⁸¹ Rapport d'expert, Roland Askof, étude sur COMET.

Eléments de la stratégie tourisme et environnement

- En décembre 1992, le fonds de protection de zones touristiques mis en place par le gouvernement et financé par une taxe de 1% nouvellement imposée aux hôtels dans les 30 zones municipales touristiques précisées par décret, a été créé en vue de soutenir les efforts de protection de l'environnement dans les zones touristiques. Le fonds est utilisé pour des projets tels que l'amélioration des routes, l'éclairage public, l'amélioration des conditions d'évacuation des eaux usées et l'entrée des villes touristiques.
- L'identification des zones sensibles, le MEDD a identifié de nombreuses zones sensibles, qui requièrent une attention particulière en termes de développement et sont généralement soumises à des plans d'aménagement pour un usage touristique.

3.1.2 Développement du tourisme et impact sur l'environnement.

Le développement du tourisme s'est fait largement sur le littoral. Sur les 17 zones touristiques existantes, 12 sont localisées dans les régions du littoral (85% de l'hébergement total). Parmi les 15 nouvelles zones touristiques programmées, 13 seront créées dans les régions du littoral. Cette orientation stratégique a tenu compte de la nature de la demande adressée à la destination Tunisie, elle devra aussi considérer les aspects environnementaux liés à ce développement.

a- Plans d'aménagements et prise en compte de l'environnement

Dans ce contexte, il convient de noter qu'un effort important a été entrepris pour inscrire les nouveaux aménagements dans une vision globale et durable des différents produits touristiques. Ainsi, la stratégie d'aménagement future considère les quatre aspects thématiques suivants :

- *Le tourisme balnéaire* qui constituera encore une motivation importante du tourisme tunisien. Plusieurs sites avec des objectifs différenciés ont été programmés :
 - Cap Gammarth d'une superficie de 73Ha et adossée à une forêt de 140Ha. La capacité prévue est de l'ordre de 8000 lits.
 - Selloum: situés dans le prolongement de Yasmine-Hammamet d'une capacité de 25.000 lits dans une superficie de 600 ha
 - Bekalta, située entre Monastir et Mahdia, d'une superficie de 100 ha pour une capacité de 4000 lits, s'appuie sur un site archéologique et un port de pêche.
 - Ghedhabna, au sud de la Mahdia, d'une superficie de 450 ha, devrait permettre la réalisation d'une capacité de 15.000 lits ;

- Lella Hadhria, d'une superficie de 220 ha pour une capacité de 6500 lits ;
- *Le tourisme écologique* qui constituera une nouvelle motivation et qui sera adossé à deux sites considérés comme fragile.
 - Zouaraa, à coté du pole de Tabarka, développera le tourisme vert et culturel ;
 - Sidi Founkhal, presqu'île située à Kerkenah, d'une superficie de 90 ha et d'une capacité de 3000 lits.
- *Le tourisme culturel*
 - la réflexion est dans la création d'unités d'hébergements et de restauration proche des sites archéologiques importants et le long des circuits culturels avec une logique de cahiers de charges appropriés.
- *Le tourisme national*
 - Des plans d'aménagements dans des zones appropriées s'inscrivant dans une logique de demande en aires de vacances ; bungalows pour les vacances saisonnières, beach clubs pour les vacances quotidiennes.

La mise en place de ces nouvelles zones permettra de consolider la position méditerranéenne de la Tunisie et de tirer vers le haut le produit touristique. Toutefois qu'est-il des impacts anciens, immédiats et futurs sur l'environnement naturel ?

Les résultats des analyses et enquêtes faites dans le cadre de l'étude JICA' sur le développement du tourisme et son impact sur l'environnement, les travaux du MEDD ainsi que l'étude COMET permettent d'aboutir aux constats suivants :

b- Impact sur les ressources naturelles

(1) Concentration excessive du tourisme dans les régions du littoral

En Tunisie, la majorité des activités touristiques se trouve concentrée dans les régions du littoral, débouchant sur les problèmes environnementaux détaillés ci-après :

- a) Déséquilibre de l'écosystème, problèmes d'érosion du littoral et dégradation de la flore naturelle du fait de :
- L'extension des constructions dans les zones humides du littoral où il existe un écosystème extrêmement fragile
 - Disparition du sable des plages et des dunes de sable du fait de la construction des zones touristiques (la législation l'interdit actuellement, toutefois, cela s'est produit encore récemment)
 - Destruction des dunes de sable du littoral du fait des activités touristiques (une forte densité de tourisme balnéaire et des installations balnéaires).

b) Dégradation du paysage du littoral, suite aux zones touristiques étalées en longueur sur le bord de mer, à la construction de bâtiments et de barrières élevées qui ne s'harmonisent pas bien avec le paysage environnant. Plusieurs types de dégradation paysagère sont actuellement manifestes en Tunisie⁸² :

- Réalisation d'immeubles hors d'échelle focalisant l'attention
- Apparition dans des zones sensibles de styles industriels ou normalisés totalement étrangers aux traditions architecturales tunisiennes
- Développement de la publicité le long des routes sous formes de panneaux gigantesques dans les plus beaux sites ;
- Banalisation des centres des zones touristiques par un mobilier urbain hétérogène (publicité dans la zone de Matmata)
- Confinement des touristes entre les murs de ciment le long d'interminables voies sans vie menant à des hôtels de plus en plus lointains.

c) Consommation élevée des ressources en eau sur les sites touristiques et production d'un volume extrêmement élevé d'eaux usées.

D'après la SONEDE, le secteur touristique consomme 5,44 % de l'eau potable (16 millions de m³, en 2002). Toutefois, la consommation d'eau quotidienne par le secteur touristique correspond à environ 566 litres/jour par touriste, soit un taux très élevé par rapport à la consommation nationale, qui constitue moins de 70 litres/jour par tunisien.

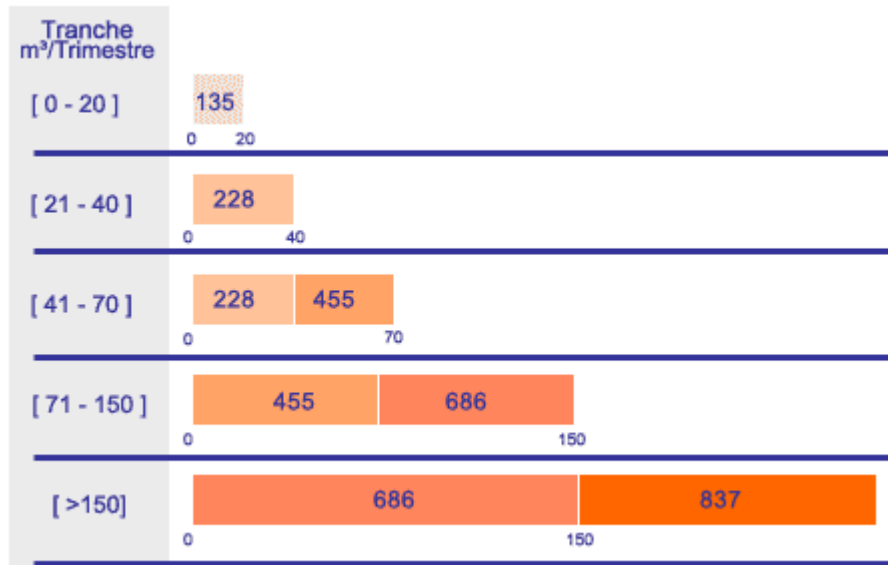
Une étude stratégique, faite par l'AFT (juillet – septembre 2003) auprès de 67 unités hôtelières, dans différentes zones touristiques, montre que 52% de la consommation d'eau est répartie entre l'irrigation (22%), les pertes (17%) et l'appoint de piscine (13%).

Dans le Plan Directeur National, il est mentionné que l'on pourrait craindre des problèmes de pénurie d'eau, tout particulièrement dans les régions du sud de la Tunisie, du fait de la croissance démographique, des problèmes de détérioration de la qualité de la nappe phréatique, etc.

Il convient par conséquent de minimiser le volume de consommation d'eau sur les sites touristiques en vue de soutenir l'objectif national en matière de préservation de l'eau. Dans ce contexte, la SONEDE vient d'adopter une nouvelle tarification, schématisée dans la figure 1.1, afin d'inciter ses abonnés à économiser l'eau. Concernant les abonnés touristiques, ils sont facturés à un tarif unique à savoir 837 millimes tout m³.

⁸² Rapport d'expert n°4 par D. Le Bourgeois, étude COMET.

Figure 1.1 : Nouvelle tarification de la SONEDE



Source : site officiel de la SONEDE

d) Consommation élevée de l'énergie sur les sites touristiques et faible recours aux énergies renouvelables :

Selon le rapport annuel du Ministère de l'environnement et du Développement Durable (2003), les données spécifiques à la consommation d'énergie dans le secteur touristique sont indisponibles. Elles sont imputées aux données du secteur tertiaire puis représente 7% de la consommation en énergie tous les secteurs confondus.

La dernière étude faite en matière de consommation d'énergie dans l'hôtellerie a été menée par l'Agence Nationale de la Maîtrise de l'Énergie (ANME) en novembre 1997. Cette étude a portée sur 60% du parc hôtelier. Les résultats sont présentés dans le tableau suivant :

Répartition des consommations par forme d'énergie

Forme d'énergie	Consommation en TEP* en énergie finale	Part en %
Electricité	24.341	34%
Gaz naturel	33.684	47%
Fuel domestique	5.371	7%
G.P.L.	6.849	9%
Autres combustibles	1.874	3%
Total	72.119	100%

Source : ANER 1997

A partir de ce tableau, l'énergie totale consommée s'élève à 72.100 TEP soit près de 0,48 TEP par lit installé et 2,7 KgEP par nuitée.

Cette étude montre que 57% de l'énergie est utilisée dans le chauffage avec 25% et l'eau chaude sanitaire avec 32% sans pour autant négliger les 10% dans l'éclairage, 10% dans la cuisson.

Quant au recours aux énergies renouvelables, seulement 3% ont recours à l'énergie solaire pour le chauffage et l'eau chaude sanitaire.

(2) *Questions relatives à la capacité de charge du développement touristique*

Plusieurs régions touristiques sont aujourd'hui considérées comme vulnérable. Le développement du tourisme a eu des impacts négatifs sur l'environnement. La programmation des nouvelles zones devra tenir compte des capacités de charge notamment dans les zones du littoral et décrets comme zones sensibles. Les études récentes ont montré que suite aux manques de coordination entre les différents intervenants on aboutit parfois à un gaspillage de sites précieux. Le paradoxe fondamental du tourisme c'est qu'il exploite les plus beaux paysages en en y installant des infrastructures qui les dégradent. Les études d'impacts n'ont pas toujours bien abordé les problèmes, souvent complexes, du coût d'opportunité d'installation touristique de grande envergure. Les implications sur l'utilisation des ressources, eau, terre généralement très rare, ainsi que les impacts sur les autres activités relativement précieuses, tels que l'agriculture, la pêche...n'ont pas toujours été abordés avec la rigueur souhaitée. Le cas de Djerba, illustre bien et à bien d'égards ce constat. Une étude en cours sur l'évaluation des coûts des dommages montre que les effets sur le littoral sont évalués à près de 0.4% du PIB. Cette détérioration des ressources peut être irréversible si des efforts ne sont pas entrepris pour palier à ces effets, l'étude a permis aussi d'évaluer les coûts de remplacement, ils ont représenté selon la même étude près de 0.08 % du PIB.

c- Réhabilitation de l'environnement et embellissement

(1) *Entretien insuffisant de l'environnement des sites touristiques*

Sur la base d'inspections sur place dans les principaux sites touristiques, et l'enquête réalisée auprès de touristes au mois de juillet-août 2000 par l'équipe JICA, l'état de l'environnement dans et autour des sites touristiques n'est pas bien géré. Les résultats de cette enquête démontrent que les touristes sont satisfaits de l'état du bord de mer et du paysage à l'intérieur *mais que concernant les services urbains et les conditions sanitaires, seuls 20% des touristes sont satisfaits*. Des détails spécifiques sont présentés ci-après :

- Problème des débris sur les sites touristiques, tout particulièrement en été sur les plages (mais également dans les villes, les médinas et les autres sites culturels).

Evaluation des aspects environnementaux par les vacanciers

Eléments de l'enquête	% des vacanciers évaluant l'élément comme "bon"	Observations
PAYSAGE		
Paysage du bord de mer	73,7%	Pour le tourisme balnéaire
Paysage de l'intérieur	58,8%	Pour les vacanciers se focalisant sur la beauté de la nature
ETAT DE L'ENVIRONNEMENT		
Services et équipements urbains	18,5%	Pour le tourisme balnéaire
	18,6%	Pour les vacanciers de façon générale
Conditions sanitaires	22,1%	Pour les vacanciers de façon générale
	23,5%	Pour le tourisme balnéaire

Source : JICA Enquête auprès des touristes, juillet-août 2000

(2) *Absence d'entretien du paysage*

L'environnement offrant un paysage attractif et agréable pour les touristes étrangers est insuffisant surtout autour des points d'entrée, notamment dans les sites touristiques tels que :

- entre les aéroports internationaux et les villes,
- aux points d'entrée des zones touristiques et des villes principales, et
- le long de la principale route touristique (paysage de la route utilisée).

3.1.3 Pour une utilisation durable des ressources naturelles

(1) *Grande concentration déséquilibrée de l'utilisation des ressources balnéaires*

Actuellement, les principales ressources naturelles utilisées comme ressources touristiques sont la zone balnéaire et une partie du Sahara. La Tunisie a une superficie réduite mais possède une grande variété de ressources naturelles localisées sur l'ensemble du territoire de façon compacte. Du fait de la concentration actuelle des activités touristiques dans la zone balnéaire, le problème qui se pose actuellement consiste donc à trouver le moyen de réduire cette concentration et de distribuer ces activités sur d'autres régions, réduisant ainsi l'impact sur l'environnement balnéaire.

(2) *Promotion du tourisme écologique*

Actuellement, la promotion du tourisme écologique est en cours d'examen par le MEDD, le MA et l'ONTT. Les questions relatives à la promotion du tourisme écologique sont listées ci-après :

- Création et développement de sites et d'installations qui pourront séduire et attirer les

touristes

- Mise en place d'un système de gestion de site qui pourra satisfaire les touristes
- Formation de guides qui seront en mesure de faire des commentaires sur les ressources naturelles et de les présenter aux touristes de façon à les passionner et à attirer leur intérêt
- Examen de moyens permettant de développer des systèmes locaux autonomes d'administration de site et pouvant apporter des bénéfices à la région
- Elaboration de lignes directrices constituant un livret qui sera utilisé pour la promotion du tourisme écologique

3.2 Impacts sociaux du développement du tourisme

Le tourisme est un secteur important de l'activité économique. Il représente près de 5,2% du PIB en 2003, les effets induits sur les autres activités économiques tels que les IAA, l'agriculture, le transport aérien, le système bancaire, les télécommunications sont importants. Les emplois créés d'une manière directe ou indirecte par ce secteur sont évalués à près de 400.000 emplois pour la même année. Dans ce chapitre, les impacts économiques et sociaux du secteur de tourisme sont analysés.

- *Les impacts économiques* sont analysés, en examinant le degré de contribution des recettes touristiques au secteur de tourisme ainsi qu'aux autres secteurs en termes de production et d'emploi. De manière spécifique, l'analyse est concentrée sur les recettes touristiques, la structure de l'effet d'entraînement et le multiplicateur pour la production et l'emploi. Le multiplicateur est défini comme le total des revenus distribués (production) divisé par le revenu total (production) pour le secteur de tourisme.
- *Les impacts sociaux* sont analysés, en examinant l'importance du secteur du tourisme pour la région, les impacts sur les conditions de vie, les impacts sur la culture et l'intention de fournir des services économiques liés au tourisme.

3.2.1. Impact des recettes touristiques sur l'économie.

Le secteur du tourisme, contribue significativement aux recettes en devises étrangères du pays. Ces recettes étaient de 1.903 millions DT en 2003, contribuant ainsi à la couverture de 52,2% du déficit commercial.

D'après les statistiques disponibles au public, la valeur ajoutée totale des hôtels, restaurants et cafés est estimée à 3.089,2 millions DT en 2003, représentant 5,2% du PIB.

Plusieurs secteurs économiques créent une partie de leur richesse à partir de la croissance de l'activité touristique.

(1) Estimation des multiplicateurs

L'estimation des multiplicateurs a été faite dans le cadre de l'étude JICA selon une méthodologie

appropriée⁸³. Le multiplicateur est estimé à 2,141 pour le tourisme, 2,354 pour la construction et 1,889 pour l'artisanat. *Un multiplicateur de 2,141 pour le tourisme signifie qu'un input de 1 au secteur touristique créera une consommation totale et une production connexe de 2,141 dans l'économie tunisienne.*

Estimation des multiplicateurs

Activités Liées au tourisme	Multiplicateur
Tourisme (hôtels et restaurants)	2,141
Investissement (construction)	2,354
Artisanat (céramique et tapis)	1,889 ⁸⁴

Source : Equipe d'étude JICA – calculs personnels

(2) Effet d'entraînement sur les secteurs connexes

Cette section analyse l'effet d'entraînement de l'activité du secteur touristique sur les secteurs liés au tourisme. La consommation intermédiaire totale par le secteur touristique s'élève à 2,03% de la production totale en Tunisie.

- Hôtels: nourriture et boissons, services de construction et d'entretien, autres matériels, blanchissage et nettoyage (sous-traitance), attractions touristiques, autres matériels et services acquis,
- Restaurants: nourriture et boissons, services de construction et d'entretien, autres matériels et services acquis

Certains secteurs dépendent fortement de la consommation touristique : 10,54% de la production de l'industrie agroalimentaire, 3,56% de la production du secteur de l'eau, 3% de la production agricole et de la pêche sont consommés par le secteur touristique.

La production par l'agriculture et la pêche et l'industrie agroalimentaire a la plus grande part de la consommation par le secteur touristique avec 65,38%, suivie par le transport et les télécommunications avec 11,17% et l'énergie (Pétrole et Gaz) avec 6,11%.

Outre les hôtels, les restaurants et les cafés, il y a d'autres sous-secteurs directement concernés par les activités liées au tourisme, dont les agences de voyages (tours opérateurs), production et boutiques de souvenirs et d'artisanat et principaux sites touristiques.

D'après essentiellement l'enquête sur l'impact socio-économique et les données de l'ONTT, la valeur ajoutée totale des agences de voyage est estimée à quelques 118 millions DT, ou 0,47% du PIB. La quantité de consommation intermédiaire par les agences de voyage est estimée à environ 97 millions DT.

⁸³ Pour plus de détails sur la méthodologie d'estimation des multiplicateurs, voir T3 étude JICA.

⁸⁴ Selon les calculs de l'Equipe JICA

Les boutiques d'artisanat/souvenirs sont difficiles à estimer en raison d'une disponibilité limitée des données commerciales. Alors que les boutiques de souvenirs de taille équivalente à celles recommandées par l'ONAT totalisant 82 boutiques sont censées générer près de 3 millions DT de valeur ajoutée par an avec une consommation intermédiaire estimée à 5 millions DT, la taille de ce secteur devrait être nettement plus importante vue le grand nombre de boutiques de souvenirs à travers le pays.

Il faut également remarquer que les sites touristiques comprennent des musées principaux, des sites culturels et archéologiques et des équipements de loisirs, dont le nombre total s'élève à 43 sites ayant attiré 2,7 millions de visiteurs au cours de l'année dernière, et reçu un revenu total d'environ 5 millions DT par an.

Ces biens et services intermédiaires comprennent :

- Agences de voyage : location de voiture, transport, guides, attractions, et autres services acquis,
- Boutiques de souvenirs : production d'artisanat, services de construction et d'entretien, autres matériels et services acquis.

3.2.2 Impact sur l'emploi

L'impact sur l'emploi est estimé sur la base de la structure de l'effet d'entraînement estimée pour l'impact des recettes touristiques et des activités connexes et la productivité par secteur.

L'emploi direct, défini par l'ONTT, est tout emploi dans les hôtels et restaurants touristiques, dans les agences de voyage et sites touristiques alors que les autres emplois qui touchent le secteur sont considérés comme emploi indirect. Pour évaluer l'impact de l'emploi, ce sont définis en cinq types comme suit :

- 1 **Emploi Direct** : emploi dans les hôtels et restaurants, emploi lié à d'autres activités touristiques telles que les agences de voyages et les principaux sites touristiques,
- 2 **Emploi Indirect A** : emploi lié à l'activité des hôtels et restaurants : consommation intermédiaire par les hôtels et restaurants tel que nourriture, télécommunication, services, etc.
- 3 **Emploi Indirect B** : emploi lié à la consommation générée par la valeur ajoutée dans le secteur touristique (activités non liées au tourisme)
- 4 **Emploi Indirect C** : emploi lié à l'investissement touristique, notamment la construction des hôtels et des restaurants.
- 5 **Emploi Indirect D** : emploi lié à la production artisanale (céramique et tapis).

Le total de l'emploi direct et de tous les types d'emplois indirects mentionnés ci-dessus est considéré comme l'impact sur l'emploi

Estimation de l'emploi

L'emploi total lié au tourisme est estimé à 404.139, ce qui représente 14% de l'emploi total en Tunisie.

Estimation du niveau actuel d'emploi

Secteur	Emploi direct	Emploi indirect	Emploi total
Hôtels	88 807	(A) 88 706	177 513
Consommation des activités non touristiques	-	(B) 73 755	73 755
Autre tourisme (agences de voyage, administration)	3230	-	3 230
Investissement lié au tourisme	-	(C) 17 641	17 641
Artisanat (céramique, tapis)	-	(D) 132 000	132 000
Total	92 037	312 102	404 139

Source : Calculs personnels

Risques de non durabilité

Le secteur du tourisme malgré une contribution directe dans le PIB seulement de 6%, contribue à hauteur de 10% dans la création d'emplois. Les aspects saisonniers et conjoncturels qui caractérisent l'activité touristique peuvent conférer à l'emploi dans les secteurs une certaine précarité. En effet, l'emploi dans le secteur de tourisme n'est pas nécessairement stable, particulièrement pour les hôtels. Selon les échantillons de l'enquête, environ 48% du personnel des hôtels sont employés de façon permanente, le reste étant recruté sous contrat (34%), employés saisonniers(10%) et les stagiaires et apprentis (10%). Les restaurants et les agences de voyage fournissent une part plus importante d'employés permanents, 79% pour les restaurants et 80% pour les agences de voyage.

Toutefois, cette précarité de l'emploi est-elle l'apanage seulement du secteur du tourisme, ou est-elle largement répandue dans les autres activités, tels que l'agriculture, la pêche, les petits métiers....

L'emploi créé dans le secteur du tourisme a-t-il été fait au détriment des autres activités. Le secteur du tourisme s'est-il développé en marginalisant d'autres activités, jugées peut être plus durable, en accaparant de manière artificielle les emplois?

La réflexion sur la durabilité de l'activité touristique devra tenir compte de ces aspects d'usage alternatifs des ressources et notamment de la ressource travail.

La nature des politiques économiques engagées en faveur du secteur peut aussi créer une sorte de discrimination positive. L'analyse des politiques déjà engagée et l'évaluation économique du

3.2.3 Impact social

Plusieurs travaux et enquêtes ont été effectués pour évaluer l'impact social lié au développement du tourisme. Le travail le plus récent, et qui constituera pour notre présente analyse, la référence principale est celui fait dans le cadre de l'étude JICA, d'autres réflexions plus anciennes, notamment celle conduite par D. Mahfoudh⁸⁵ permettent aussi de nuancer les constats faits et de proposer de bonnes pistes de réflexions pour l'avenir du secteur.

L'échantillon porte sur des régions où l'impact social est considéré comme relativement important. Nabeul-Hammamet, Sousse, Tozeur et Matmata sont les sites sélectionnés pour l'enquête. Le panel est constitué de 352 foyers représentant les populations de ces régions et dont la composition géographique est montrée dans le tableau suivant. Les principaux résultats de l'étude d'impact social figurent ci-après :

Composition géographique de l'échantillon de l'enquête

Régions	Fréquence	Pourcentage (%)
Nabeul-Hammamet	115	32,7
Sousse	116	33,0
Tozeur	99	28,1
Matmata	22	6,3
Total	352	100,0

3. Note : La dimension prise comme échantillon pour chaque région tient compte de l'importance de chacune d'elles comme destination touristique

Source : JICA, Enquête sur l'impact social, juillet-août 2000

(1) Importance du tourisme pour l'économie régionale

Les résultats de cette étude suggèrent que le tourisme est généralement bien accepté, la plupart des gens reconnaissant son importance économique (tableau 3.6). Cette tendance est plus forte dans les zones où le tourisme est bien implanté, comme Nabeul-Hammamet et Sousse. La proportion de personnes moins favorable au tourisme est relativement plus élevée à Tozeur et à Matmata.

Importance du tourisme pour l'activité économique

Régions	Très favorables	Favorables	Pas d'opinion	Non favorables	Très opposés	Total
Nabeul-Hammamet	73,9	23,5	0,9	1,7	0,0	100,0 (115)
Sousse	58,6	38,8	0,0	2,6	0,0	100,0 (116)
Tozeur	46,5	47,5	0,0	6,1	0,0	100,0 (99)
Matmata	40,9	45,5	0,0	13,6	0,0	100,0 (22)

⁸⁵ D.Mahfoudh, étude COMET rapport d'expert n°1

4. Unité : %, Nombre de réponses : entre parenthèses
 Source : JICA, Enquête sur l'impact social, juillet-août 2000

(2) Effets sur les conditions de vie

En général, les personnes interrogées pensent, comme le montre le tableau 3.7 que le tourisme a tendance à augmenter leurs revenus, à apporter des améliorations à l'infrastructure, à améliorer leur niveau de vie et à augmenter leurs possibilités d'accès aux activités de loisirs. Plusieurs d'eux pensent que le tourisme facilite leur migration bien que certains pensent le contraire.

Une autre question a révélé que le coût de la vie a tendance à augmenter en raison des activités touristiques car, en général, les touristes acceptent de payer des prix élevés par rapport aux normes locales. Cette tendance est plus forte à Nabeul, Hammamet et Sousse où le tourisme est bien développé.

Effets du tourisme pour la région

Aspects étudiés	Très bon	bon	Mauvais	Très mauvais	Pas d'impact	Total
Amélioration du revenu	23,6	63,6	4,8	1,1	6,8	100
Accès aux activités de loisirs	20,5	57,4	6,5	0,6	15,1	100
Amélioration de l'infrastructure (routes, réseaux de communication etc.)	26,1	68,5	2,0	0,6	2,8	100
Normes du coût de la vie	14,5	67,6	4,8	1,7	11,4	100
Réalisations éducationnelles	1,7	22,4	19,3	14,5	42,0	100
Migration hors de la région	6,5	57,4	17,3	13,6	5,1	100

5. Unité : %
 Source : JICA, Enquête sur l'impact social, juillet-août 2000

(3) Impact sur le plan culturel

En général, les opinions concernant l'impact du tourisme sur le plan culturel sont plutôt négatives (tableau 3.8), surtout en ce qui concerne l'aspect des valeurs morales, mais aussi d'autres facteurs culturels comme la tradition, l'habillement et la langue (la possibilité de perdre les langues locales comme l'arabe et le berbère).

Les différences d'une région à l'autre sont grandes, avec davantage de personnes dans les principales stations balnéaires qui voient de manière négative les effets du tourisme sur la culture. Parmi les explications possibles, il y a le comportement de certains vacanciers à la plage (peu vêtus et buvant de l'alcool) ainsi qu'un possible manque de respect pour la culture locale. Les gens à Matmata sont plutôt positifs quant à l'impact culturel, probablement parce que cette région attire bien moins de touristes que les stations balnéaires et que ceux qui visitent Matmata ont tendance à bien respecter la culture locale qui a rendu cet endroit si célèbre.

Par contre, les gens de Tozeur semblent être plutôt conservateurs et ont une opinion plus négative des effets du tourisme sur la culture que ceux de Matmata. Les habitants de Tozeur, notamment les propriétaires d'oasis, qui mènent déjà des activités agricoles telles que la culture des dattes et autre production fruitière leur apportant un certain revenu, ne jouissent guère des bénéfices du tourisme. Le modèle typique de tourisme à Tozeur se limite à une balade en calèche tirée par des chevaux dans l'oasis, mais les propriétaires d'oasis ne bénéficient pas de ces activités. Les touristes visitent seulement l'oasis sans y apporter de bénéfices économiques. A l'intérieur des terres, le nombre de touristes étant par ailleurs limité comparé aux zones de tourisme balnéaire, leur impact est faible. En outre, Matmata ne disposant pas d'industries, seul le tourisme représente une source de revenus pour la population.

Si certaines personnes ont une image négative du tourisme, ils n'en attendent pas moins des échanges culturels entre la population locale et les touristes. Ils souhaitent que le tourisme contribue à valoriser le développement et la promotion de la culture tunisienne auprès des touristes et à introduire la culture étrangère en Tunisie par le biais des touristes.

Impact culturel du tourisme

Aspects étudiés	Très négatifs	Négatifs	Pas d'impact	Positifs	Très positifs	Total
Langue locale	15,1	38,9	35,5	10,2	0,3	100
Traditions	14,2	38,6	34,1	10,5	2,6	100
Valeurs & Moralité	21,9	45,2	25,3	07,1	0,6	100
Mode vestimentaire	29,0	33,0	28,7	09,1	0,3	100

Source : JICA, Enquête sur l'impact social, juillet-août 2000

(4) *Impact sur l'emploi*

Comme indiqué dans le tableau 3.9, la majorité des personnes interrogées estiment que le tourisme contribue à la création d'emplois bien que la proportion de ceux qui pensent le contraire soit supérieure à Tozeur. Cela est dû en grande partie au fait que le tourisme n'a pas été aussi bien développé dans cette région que dans les principales stations balnéaires, créant ainsi relativement moins d'emplois dans les activités liées au tourisme.

Contribution du tourisme à l'emploi

Régions	Très favorables	Favorables	Pas d'opinion	Non favorables	Très opposés	Total
Nabeul Hammamet	31,3	38,3	4,3	20,9	5,2	100 (115)
Sousse	24,1	50,0	0,0	23,3	2,6	100 (116)
Tozeur	11,1	36,4	1,0	49,5	2,0	100 (99)
Matmata	22,7	50,0	0,0	27,3	0,0	100

6. N.B. : Nombre de réponses ()

Source : JICA, Enquête sur l'impact social, juillet-août 2000

(5) ***Intention de fournir des services économiques en rapport avec le tourisme***

Des personnes ont été interrogées sur leurs intentions de fournir des services rémunérés liés au tourisme, y compris l'hébergement dans leurs propres habitations, la vente de repas et la célébration d'événements avec musique traditionnelle lors de certaines manifestations (tableau 3.10). Environ la moitié de ces personnes se sont montrées intéressées par la vente de repas et par les événements avec musique mais l'hébergement les intéresse beaucoup moins.

Intention de fournir des services touristiques

Activités	Oui	Non	Total
Fournir l'hébergement	27,8	72,2	100,0
Vendre des repas	51,7	48,3	100,0
Faire de la musique	48,6	51,4	100,0

Source : JICA, Enquête sur l'impact social, juillet-août 2000

La plupart de ceux qui se sont montré prêts à fournir ces services sont d'accord pour véritablement commencer ces activités, ce qui indique qu'ils recherchent des opportunités dans le secteur du tourisme.

Volonté de fournir des services touristiques

Région	Hébergement	Vente de repas	Faire de la musique
Nabeul Hammanet	94%	85%	79%
Sousse	87%	94%	94%
Tozeur	76%	69%	57%
Matmata	100%	100%	75%

7. Unité : Part d'acceptation

Source : JICA, Enquête sur l'impact social, juillet-août 2000

Evaluation générale de l'impact social et risque de non durabilité

Alors que le tourisme contribue de manière importante à l'économie du pays et qu'il est généralement bien accepté par les personnes interrogées, il ne semble pas procurer les bienfaits escomptés et semble comporter en outre des effets négatifs.

Plusieurs parmi les réponses négatives semblent être associées aux questions et aux problèmes auxquels est confronté le tourisme tunisien, à savoir sa grande dépendance du tourisme balnéaire, sa réputation de destination bon marché, des attractions limitées et une faible qualité de service. Tout ceci aboutit à une création d'emplois restreinte dans les activités liées au tourisme, surtout en dehors des régions balnéaires (bien que ne se limitant pas à celles-ci), causant aussi certains effets culturels négatifs surtout dans les principales stations balnéaires.

Il est important de remarquer que les habitants de l'intérieur du pays (Tozeur et Matmata) ont tendance à moins bénéficier des revenus qu'engendre le tourisme qui n'a pas été bien développé dans ces zones. Compte tenu du fait qu'il y existe peu d'autres industries prometteuses, il est extrêmement important de promouvoir le tourisme dans ces zones non seulement pour le développement du tourisme national mais aussi pour apporter des bénéfices économiques aux résidents locaux et leur offrir des possibilités d'ordre économique, contribuant ainsi au développement régional.

Le tableau 3.12 résume les effets du tourisme sur la société selon les régions ainsi que leur évaluation générale.

Evaluation générale de l'impact social du tourisme

Aspects étudiés	Nabeul Hammamet	Sousse	Tozeur	Matmata	Général
Importance du tourisme	Positive	Positive	Positive	Positive	Positive
Impacts sur les normes de vie	Positifs (Négatifs sur le coût de la vie)	Positifs (Négatifs sur le coût de la vie)	Positifs	Positifs	Positifs (négatifs sur le coût de la vie)
Impacts sur la culture	Négatifs	Négatifs	Négatifs	Positifs	Négatifs
Impacts sur l'emploi	Positifs	Positifs	Négatifs	Positifs	Positifs
Acceptation du tourisme	Positive	Positive	Positive	Positive	Positive
Intention de fournir des services pour le tourisme					
Fournir l'hébergement	Moins intéressés	Moins intéressés	Moins intéressés (surtout par les propriétaires dans les oasis)	Moins intéressés	Moins intéressés
Vendre des repas et des boissons	Moins intéressés	Intéressés	Moins intéressés	Intéressés	Intéressés
Introduire de la musique lors de certaines manifestations	Moins intéressés	Intéressés	Moins intéressés	Intéressés	Moins intéressés

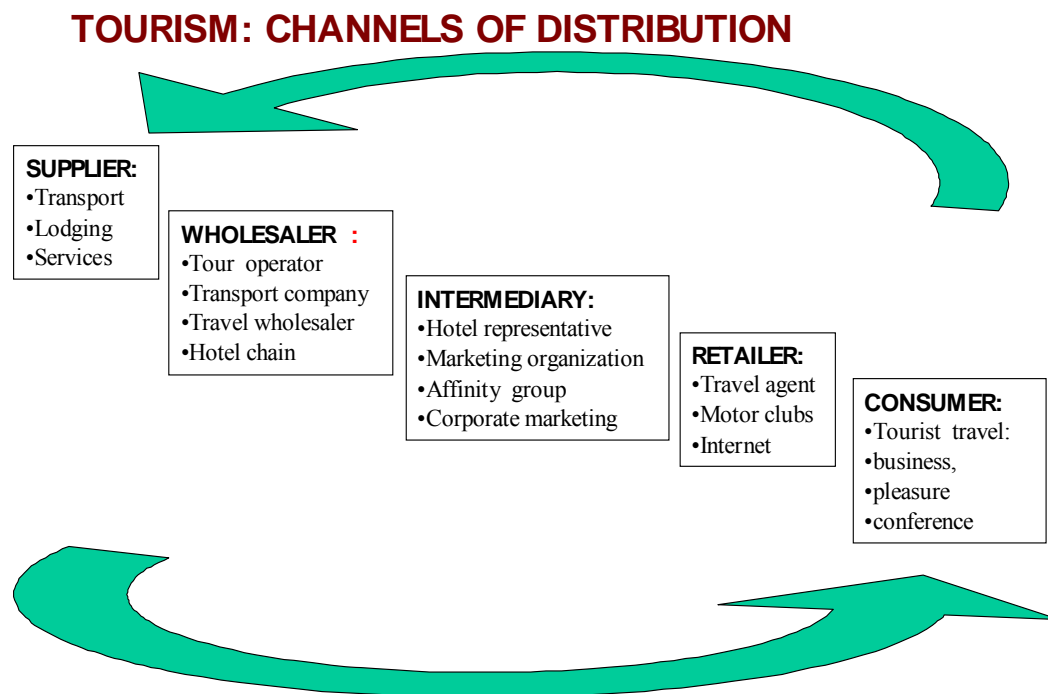
8. N.B. : *positifs et négatifs sont déterminés par l'opinion majoritaire.

Source : Equipe d'étude JICA

Section VII.4 : Défis liés à la globalisation des échanges et à l'influence croissante des NTIC dans la commercialisation des produits touristiques.

4.1 Défis liés à la globalisation des échanges

La globalisation des échanges a entraîné plusieurs changements structurels au niveau de la chaîne hôtelière. En effet, la concentration horizontale et verticale d'opérateurs économiques important (concentration au niveau des tours opérateurs du transport aérien...), risque d'entraver les stratégies traditionnelles des opérateurs dans le secteur.



Source Banque Mondiale

En effet, les schémas classiques de commercialisation du produit touristique sont en phase de mutations. Les rapports directs qu'entretenaient un certain nombre d'opérateurs tunisiens avec les TO et qui leurs ont permis jusqu'à cette date de commercialiser tant bien que mal leurs unités hôtelières risquent dans l'avenir proche de ne plus être de bons moyens de commercialisation. Les stratégies des grands groupes touristiques tendent à devenir de plus en plus des stratégies globales avec des logiques de rentabilités très différentes des modèles connus jusque là. Plusieurs opérateurs sont entrain de découvrir qu'ils n'ont plus d'emprise sur la logique publicitaire des TO. Des hôtels 4* peuvent être commercialisés dans des rubriques « last minute »

4.2 Défis liés à l'utilisation des NTCI

Par ailleurs, le marché des voyages on line est entrain de se développer à une croissance importante, aux états unis, selon Nielsen net rating et Harris interactive, il représente près de 1.2 milliards de dollars de vente en 2001, les principaux sites de voyages sont

Agence	part des acheteurs en ligne (%)
Travelocity.com	18
Southwest	14
Expedia	11
Priceline.com	9
Delta	8

En Europe, le marché des voyages en ligne devrait exploser et franchir le cap de 10 milliards d'ici 2002. Ce sont les tours opérateurs et les agences de voyages qui contrôlent respectivement 27% et 26% du marché européen sur internet. Parmi les grands, il semble d'après « Phocus Wright Reports », que Easy jet totalise près de 266 millions de \$ pour 2000, Ebrowsers.com et la SNCF ont aussi des positions importantes

Un processus de désintermédiation est entrain de se mettre en place, le tourisme est un secteur d'activité qui peut se prêter à cette logique.

Par ailleurs, les voyageurs ont tendance de plus en plus à chercher de l'information concernant les séjours, les transports, les loisirs ... sur internet avant de concrétiser la transaction à travers les différents circuits de commercialisation classiques. Ainsi ne pas se positionner d'une manière efficace sur la toile risque de porter préjudice à l'industrie touristique tunisienne ;

Le phénomène internet a permis aussi la diffusion à une large échelle de nouveaux logiciels d'aide à la décision (ERP, CRM) qui s'intègrent de plus en plus facilement au système informatique des différentes structures touristique et à des coûts raisonnables.

L'informatisation des structures hôtelière et leurs intégration dans une logique internet est une priorité pour la survie de l'activité touristique , les concurrents immédiats de la Tunisie ont mieux investis ces nouveaux moyens de communication et de commercialisation.

Section VII.5 : Pistes de réflexions pour la durabilité de l'activité touristique

5.1. Au niveau du positionnement stratégique du produit touristique

La position compétitive de la Tunisie sur la motivation balnéaire est entrain devenir de plus en plus vulnérable. Les projections faites dans le cadre de la préparation du 10ème plan, ont intégré ces nouvelles variables stratégiques. Ainsi, on parle de doublement de la capacité à l'horizon 2016 pour maintenir l'offre tunisienne autour de 3% des capacités méditerranéennes. Plus de 80% des nouvelles capacités se feront sur le littoral et viendront consolider cette motivation. Cette orientation axée principalement sur le balnéaire, sur le marché européen et sans prise sur la commercialisation du produit, risque à terme de devenir une stratégie non gagnante.

- Il faudrait donc réfléchir sur les moyens de renforcer la compétitivité du produit touristique, *en mettant en place une véritable stratégie de niches autour du balnéaire comme produit phare ;*

- *De diversifier les marchés à l'intérieur de l'Europe et de faire une politique de marketing et de promotion sur les marchés régionaux.*
- *Les stratégies de diversification sur les marchés lointains sont à terme possibles s'il y a un véritable développement du tourisme culturel et saharien et dans une logique de mise à disposition de la composante transport aérien long courrier.*
- *Exploiter efficacement les zones déjà aménagées pour renforcer et consolider les destinations classiques qui ont fait l'essor du tourisme balnéaire en Tunisie. Il s'agira de procéder à la mise à niveau de plusieurs installations touristiques qui existent dans ces zones.*
- *Développer de nouvelles unités d'hébergements et de restauration proche des sites archéologiques importants et le long des circuits culturels avec une logique de cahiers de charges appropriés. Il faudrait veiller à intégrer à proximité des sites quelques manifestations culturelles et artistiques remarquables par leurs qualités et originalités .*
- *Pour les nouvelles zones à aménager, il faudrait adapter les principes et concepts de l'aménagement conformes aux produits touristiques à développer et aux aspirations de la clientèle*
- *La connaissance des nouveaux comportements des voyageurs, leurs attentes ainsi que leurs évaluations du produit tunisien, passe par la mise en place d'instruments de veille et d'observation des comportements. IL faudrait veiller à instaurer ces mécanismes et à les renforcer s'ils existent déjà.*
- *La destination Tunisie est vendue par les TO étrangers. Un équilibre précaire de marché s'est installé depuis plus de deux décennies. Cette situation est entrain d'être dépassée en Turquie. Compte tenu de la taille du marché tunisien il y a lieu de réfléchir sur de nouveaux moyens de commercialisation du produit touristique. Les GIE, Internet, peuvent être des pistes de réflexions intéressantes pour l'avenir.*
- *Comparées aux principaux concurrents, les recettes par visiteur sont toujours considérées parmi les plus faibles. Cette situation risque de conférer au produit touristique tunisien, un label de produit économique à faible valeur ajoutée. Elle peut aussi se répercuter sur la rentabilité des unités hôtelières et leur capacité à rembourser les financements octroyés par le système bancaire. Il faudrait donc veiller à l'assainissement financier du secteur, le phénomène de l'endettement qui caractérise aujourd'hui un nombre important d'entreprises hôtelières a des répercussions sur la commercialisation du produit touristique, sur la qualité des prestations et enfin donne un mauvais signal pour l'investissement futur dans le secteur ;*
- *Pour ce qui est de la promotion, il est recommandé d'orienter les publicités nationales pour construire des images uniques*

- *il est fortement recommandé que le tourisme culturel et le tourisme saharien soient développés activement non seulement pour attirer les touristes vers les circuits culturels et naturels mais aussi pour enrichir et donner de la valeur ajoutée aux produits balnéaires offerts. La promotion et le marketing de ce type de tourisme constituent de ce fait un élément extrêmement important des publicités nationales de demain.*
- *Le nombre de visiteurs à destination de la Tunisie qui sont intéressés par la culture et la nature du pays est énorme. Il est extrêmement important de construire des images uniques de la Tunisie basées sur ce que la Tunisie possède d'unique, en particulier sa culture, son histoire, mode de vie et sa nature (Sahara, montagnes, etc.), et de les diffuser de manière agressive sur le marché.*
- *Une fois construites, ces images seront des atouts durables qui permettront de maintenir leur efficacité à moindre coût, la construction d'images cohérentes contribuera à économiser des frais généraux pour des publicités nationales, exploiter des économies d'échelle en promotion, grâce à la construction d'images et de messages uniques, solides, consistants à diffuser auprès d'une large audience à travers le monde (par opposition à la démarche fragmentée adoptée par le passé pour la promotion reposant sur de nombreuses agences de publicité sur le marché émetteur, chacune construisant séparément des images générales du tourisme tunisien),*
- La formation est un élément clé pour la durabilité de l'activité touristique . Des efforts importants ont certes, été entrepris pour assurer une formation de qualité ; cependant la qualité des services touristiques passent par une formation sans cesse renouvelée et en conformité avec les nouvelles tendances du tourisme.
 - *Ainsi il est recommandé d'établir des formations spécifiques pour les techniciens, les guides touristiques ...,de développer la formation des formateurs, d'harmoniser les besoins de l'industrie du tourisme et le rendement des instituts de formation, de diversifier et de normaliser les contenus des formations, développer, d'adopter une politique de stages , de multiplier l'apprentissage des langues ainsi que les bonnes manières.*

5.2. Au niveau de l'impact du développement du tourisme sur l'environnement

Le concept de "développement durable" n'est pas bien perçu par les opérateurs dans le secteur :

- Une absence de vision à long terme en matière de développement touristique ainsi que d'un manque de coordination entre les autorités concernées et le secteur privé (notamment les hôtels, les agences de voyage)
- Une faiblesse dans les connaissances relatives à la préservation de l'environnement dans le secteur touristique, (particulièrement parmi le personnel hôtelier, les guides, les

chauffeurs) et parmi les touristes.

- *Il faudrait donc veiller à sensibiliser davantage les opérateurs dans le secteur à l'importance de la préservation de l'environnement en termes de protection de ressources précieuses pour le tourisme.*
- Il existe un système de contrôle sanitaire et de contrôle de la qualité dans les zones touristiques, conduit par les CRT. Ce système n'est pas suffisant pour un contrôle exhaustif de l'état de l'environnement dans et autour des principales zones touristiques,
 - *IL faudrait instaurer, un système global de collecte de données relatives à l'environnement sur les sites touristiques ;*
 - *En vue de réaliser une planification touristique plus en harmonie avec l'environnement et tenant davantage compte de l'environnement que dans le passé, il est nécessaire d'établir des échanges entre les aménageurs et les agences environnementales, notamment l'ANPE, aux toutes premières phases, par exemple, dès l'étude de faisabilité.*
- En Tunisie, le système de l'Evaluation de l'Impact Environnemental (EIE) est appliqué depuis 1991 et, de façon générale, celui-ci a été assez efficace. Il convient cependant d'admettre qu'il existe certaines difficultés quant au contrôle de l'ensemble des projets, même en utilisant l'EIE.
 - *IL faudrait donc renforcer la collaboration à un stade précoce entre les promoteurs touristiques et les autorités concernées, relative à la préservation de l'environnement*
- La préservation de l'environnement naturel a été prise en charge par divers organismes. Dans le secteur touristique, le Département de l'Environnement et du Patrimoine de l'ONTT est responsable des questions environnementales. Toutefois, la tâche actuelle de cette section consiste essentiellement à réaliser des présentations des ressources culturelles.
 - *il s'avère nécessaire d'améliorer les ressources humaines et les structures de ce département.*
- *Concernant l'aménagement des nouvelles zones touristiques, un certain nombre de recommandations ont été formulées par les participants au séminaire sur quels aménagements touristique à l'horizon 2020 ?*
 - *Créations d'instruments nécessaires à l'évaluation de critères environnementaux, des atouts et des potentialités des zones touristiques ;*
 - *Engager une réflexion sur les méthodes de l'aménagement touristique afin d'éviter le cloisonnement et d'assurer une meilleure intégration de l'ensemble des*

- *Respect des décisions arrêtées par les plans d'aménagement et les documents y afférents*
- *Mise en œuvre de programmes de réhabilitation des zones balnéaires natures afin de relancer l'activité touristique sur de nouvelles démarches environnementales de qualité ;*
- *Valorisation du patrimoine archéologique, historique, paysage et naturel afin de contribuer au développement touristique et contribuer à créer de nouveaux produits phares.*
- *Création d'une banque de données relative à l'aménagement pour permettre une évaluation efficace des modèles touristiques proposés.*

5.3 Au niveau de l'impact social

- *Il faudrait inclure en préalable aux études de faisabilité, deux types d'analyses, l'une portant sur la main d'œuvre, les structures sociales et le logement, l'autre sur les besoins générés par les nouveaux emplois attendus et leurs effets éventuels au niveau d'activités concurrentes.*
- *Alors que le tourisme contribue de manière importante à l'économie du pays et qu'il est généralement bien accepté par les personnes interrogées, il ne semble pas procurer les bienfaits escomptés et semble comporter en outre des effets négatifs. Il est paradoxal de remarquer que dans les régions où le tourisme est implémenté depuis des décennies, les populations jugent encore cette activité comme une activité à part. En effet, ils sont dans la plupart des cas moins sensibles à l'intégrer dans leur vie de tous les jours. Ainsi, ils sont moins intéressés par le fait d'héberger le touriste ou de lui vendre un certain nombre de services. Ce comportement risque à terme d'entraver la durabilité de l'activité. Dans l'avenir une stratégie d'intégration ville tourisme est incontournable pour édifier un tourisme de qualité, pour ce faire il faudrait :*
 - *Préserver l'authenticité de la danse, de la musique, du théâtre, de l'art et de l'artisanat locaux dans les sociétés traditionnelles, par le truchement de programmes de formation et de contrôle de la qualité ;*
 - *Veiller à ce que les habitants aient accès aux attractions à un prix modique, en pratiquant pour eux des tarifs de faveur, voire la gratuité certains jours et la gratuité aux étudiants, aux jeunes et au troisième âge. Quant à l'accès aux plages, il doit être garanti au public ;*

- *Organiser et limiter l'accès des attractions touristiques aux visiteurs pour éviter la sur-fréquentation*
- *Si les revenus locaux sont modestes, offrir aux habitants des installations spéciales d'hébergement et de loisirs peu onéreuses ou subventionnées ;*
- *Eduquer les habitants dans le domaine du tourisme (programme de sensibilisation du public), ainsi que tous les touristes aux coutumes locales (code du touriste) ;*
- *Concevoir les hôtels et autres équipements touristiques de manière qu'ils reprennent l'architecture locale et s'intègrent dans l'environnement culturel ;*
- *Inciter à venir des touristes qui respecteront la culture et l'environnement locaux et s'intéresseront à les comprendre, grâce à des techniques de commercialisation sélective ;*
- *Combattre vigoureusement le trafic et l'usage de stupéfiants, la délinquance et la prostitution en particulier l'exploitation sexuelle des enfants- s'ils existent ou menacent d'apparaître dans la région. Déconseiller aux touristes de se rendre dans les quartiers ou zones de forte délinquance ;*
- *Empêcher que des camelots ou les démarcheurs en tout genre harcèlent les touristes. Il est possible en certains endroits de développer le marché de l'artisanat en louant à un prix modique des étalages, ce qui décourage la vente ambulante.*

5.4 Au niveau des NTCI

- La Tunisie a développé très tôt un cadre législatif pour les NTCI et le commerce électronique, une infrastructure informatique et en télécommunication relativement performante, des moyens de paiements de plus en plus sécurisés, une vulgarisation et une promotion de l'outil internet. Les modèles de commerce électronique basés sur le tourisme sont les plus rentables.
 - *IL s'agit donc d'intégrer ces stratégies dans le comportement à la fois de l'administration et des autres opérateurs. Les modèles institutionnels qui ont le mieux réussi dans les pays développés sont basés sur des partenariats « public_ privé » et adossé à l'université.*
 - *Assurer une visibilité sur la toile. Ni la profession, ni l'administration ne disposent de véritable stratégie Internet. A l'instar des concurrents, il faudrait multiplier les portails thématiques et être présent sur les sites fédérateurs du*

tourisme pour profiter des opportunités proposées par ces nouveaux canaux de promotion et de commercialisation

Glossaire

Ecosystème : un écosystème est un ensemble formé par les organismes animaux et végétaux et le milieu physico-chimique dans lequel ils vivent. Ces deux éléments réagissent l'un sur l'autre pour produire un système plus ou moins stable. Par exemple la mer Méditerranée ou le Sahara constituent des écosystèmes.

Parc national : un territoire relativement étendu qui renferme un ou plusieurs écosystème peu ou pas perturbés par l'Homme et à l'intérieur duquel la géomorphologie, la faune et les habitats font l'objet d'une politique de protection en raison de leur beauté ou de leur intérêt. La Tunisie dispose de 8 parcs nationaux. De même, on peut parler de parc marin.

Réserve naturelle : Zone délimitée et protégée juridiquement en vue de préserver des espèces dont l'existence est menacée.

Questions de réflexion

- 1- Qu'elle est la différence entre « développement du tourisme » et « tourisme durable » ?
- 2- présentez sous forme d'un tableau les effets négatifs et positifs du développement du secteur touristique tunisien
- 3- Comment peut-on assurer la durabilité du secteur touristique en Tunisie ?

Références bibliographiques

«Encyclopédie de l'Economie et de la Gestion», Edition HACHETTE.

Johan Millaud «Statistiques Descriptives», IUT du Limousin, Février 2005.

Christophe Benavent « Tests Statistiques », note pédagogique.

Jérôme Bourque « Le nouveau-brunswick et le conflit du bois d'œuvre », Analyse en équilibre général calculable de l'imposition des tarifs compensatoires et anti-dumping, Faculté des Sciences Sociales Université Laval Québec.

J.Charmes « Revue critique des concepts définitions et recherches sur le secteur informel », Lors du séminaire intitulé The Informal Sector Revisited, OCDE Paris Sept 1988

Sethuraman « Le secteur non structuré : concept, mesure et actions » BIT Revue Internationale du Travail Vol.114 (Juillet Août 1976)

Arellano R. « L'entreprise informelle, classification. »

Marilyn Carr Martha Alter Chen « Mondialisation et économie informelle: l'impact de la mondialisation des échanges et des investissements sur les travailleurs pauvres » Bureau international du Travail, Genève 2002

Castells, M. et Portes, Alejandro «The world underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy» (1989)

R. Arellano, Y. Gasse, G. Verna « Management et performance : Le monde de l'entreprise informelle : économie souterraine ou parallèle » la revue l'Esprit d'entreprise, Editions. AUPELF-UREF 1993.

Lopez-Castano H « Le secteur informel urbain en Amérique latine »

PNUD « Rapport annuel sur le développement humain »

Hammouda N., Zidouni H. « Experiences in estimating the Non Registered Economy – Algeria case » SCN 93 et résolutions de la XVème conférence du BIT, 1998.

François Roubaud « La mesure statistique du secteur informel en Afrique : les stratégies de collecte des données » Séminaire sur le secteur informel et la politique économique en Afrique subsaharienne Bamako Mars 1997.

Cahiers de l'IEQ « Compétitivité de l'économie tunisienne », n° 18, janvier 2004.

Ambassade de France en Tunisie « Le textile habillement en méditerranée : état des lieux et enjeux », Mission économique, avril 2005.

G. Gherzi « Mise à jour de l'étude stratégique du secteur textile habillement », 2003.

HB. Hammouda, KB. Ben Soltane, N. Oulmane, S. Karingi, M. Sadni-Jallab, A. Gueye et A. Ouaqouaq «Comment sauver le textile maghrébin?» Centre africain pour les politiques Commerciales et Bureau sous-régional pour l'Afrique du Nord, document de travail n°17, mai 2005.

JF. Limantour « Le démantèlement des quotas textiles : impact et enjeux » CEDITH, 2005.

JF. Limantour « Mission d'accompagnement pour le développement des exportations du secteur textile habillement », Texaas Consulting, 2004.

JR. Chaponniere, S.Perrin « Le textile habillement tunisien et le défi de la libéralisation : Quel rôle pour l'investissement direct étranger ? » Agence Française de développement, 2005.

JR. Chaponniere, JP. Cling, MA. Marouani « Les conséquences pour les pays en développement de la suppression des quotas dans le textile-habillement : le cas de la Tunisie » document de travail DIAL, décembre 2004.

Ministère de l'Industrie de l'Energie et des Petites et Moyennes Entreprises « Rapport de suivi des réalisations du Xé plan de développement », mars 2004.

API « Monographie des industries mécaniques et métallurgiques en Tunisie », décembre 2002.

API « Monographie des industries électriques, électroniques et de l'électroménager en Tunisie », décembre 1997.

API « Monographie des industries électriques, électroniques et de l'électroménager en Tunisie », décembre 2002.

CETIME, API « Etude de positionnement de la branche faisceaux de câbles » Les cahiers du CEPI, n°4, octobre 1999.

CETIME, API « Etude de positionnement de la branche électrique, électronique et électroménager » Les cahiers du CEPI, n°15, décembre 2002.

CETIME, API « Etude de positionnement de la branche composants automobiles » Les cahiers du CEPI n°9, décembre 2000.

CETIME, API « Etude de positionnement stratégique de la branche constructions métalliques ». Les cahiers du CEPI, n°18, janvier 2004.

JICA « développement du tourisme à l'horizon 2016, conditions de valorisations touristiques écologiques et sahariennes » juillet 2000 Ministère du Tourisme.

COMET ET AL « Développement du tourisme et préservation de l'environnement en Tunisie » projet METAP.

« Défis et Enjeux du Tourisme Tunisien » publication de l'IACE 1997

Ministère du Tourisme et Banque Mondiale « Etude stratégique sur le développement du secteur du tourisme » 2002

Etude sur la compétitivité du secteur du tourisme, ITES ONTT, rapport non publié.

R. Lanquar « Tourisme et environnement en méditerranée, enjeux et prospective, les fascicules du plan bleu 8, enjeux et prospective » édition Economica.

OMT « Guide à l'intention des autorités locales : développement durable du tourisme » Séminaire de recherches, indicateurs de durabilité, S.Maknine, S.Khouaja, DESS Gestion tourisme, Cours d'économie du tourisme Marouane EL ABASSI, Année Universitaire 2001-2002.

Zied Ouelhazi : Mémoire de fin d'étude sur la durabilité du secteur du tourisme, IHEC 2005

10^{ème} Pan de Développement Economique et Social 2002-2006

Le tourisme tunisien en chiffres 2000-2001-2002-2003-2004