

République Tunisienne
Ministère du Développement Economique



Les Cahiers de l'IEQ

Numéro Spécial - Avril 2001

<i>Préface</i>	2
----------------	---

<i>Premier Rapport Triennal</i> <i>sur la Compétitivité de l'Economie Tunisienne</i>	2
---	---

<i>Premier Rapport Annuel</i> <i>sur la Compétitivité de l'Economie Tunisienne</i>	2
---	---

Préface

Une économie forte et compétitive, une croissance élevée et durable, une amélioration du bien être largement partagé, une dynamique reposant sur la participation et l'adhésion de tous les citoyens sont autant de composantes essentielles du grand dessein de la Tunisie de l'ère nouvelle devant lui permettre d'accéder au rang de pays développé à l'orée du siècle prochain.

Pour répondre à ses ambitions et à ses aspirations, légitimes eu égard aux étapes franchies dans la restructuration de son économie et à l'ensemble des acquis quantitatifs et qualitatifs enregistrés, la Tunisie a choisi de s'intégrer davantage dans l'économie mondiale à travers son adhésion à l'OMC et la signature d'un accord de partenariat avec l'Union Européenne.

S'il est vrai qu'en faisant ce choix, la Tunisie n'a pas emprunté la voie de la facilité du moins sur la courte période, il n'en demeure pas moins vrai que cette option représente le choix pouvant le mieux garantir ses intérêts dans le cadre d'une vision stratégique basée, entre autres, sur une analyse lucide et prospective des mutations régionales et mondiales et de leur impact sur son développement.

Afin d'atteindre ses objectifs et réussir son choix, la Tunisie ne cesse de se doter des instruments nécessaires pour satisfaire à l'une des exigences majeures de la prochaine étape à savoir l'amélioration de la compétitivité et de la flexibilité de ses entreprises et de son économie.

L'ensemble de ces instruments qui couvre toutes les étapes du processus décisionnel - production et diffusion d'une information économique pertinente, élaboration et mise en œuvre de politiques

appropriées, suivi et ajustement de ces politiques - doit permettre la mise à niveau globale de l'économie tunisienne.

C'est dans ce contexte, et pour conférer à l'économie tunisienne un cadre d'appréciation de sa compétitivité et de son positionnement par rapport aux économies notamment concurrentes, que s'inscrit la décision de Monsieur le Président de la République de créer un Observatoire pour analyser, évaluer et suivre la compétitivité de l'économie tunisienne.

Conformément à cette décision, l'Institut d'Économie Quantitative, qui s'est vu confier l'Observatoire National de la Compétitivité, a institué et érigé celui-ci, dans le cadre de sa restructuration, en Département avec pour principales missions l'analyse et le suivi de la compétitivité de l'économie et de ses déterminants.

La mise en œuvre de cet Observatoire a été précédée par une réflexion qui avait pour objectif, entre autres, d'identifier les approches méthodologiques et l'instrumentation les plus appropriées pour satisfaire au mieux aux missions fixées à l'Observatoire. Il s'est agi, plus précisément, de répondre à certaines questions de nature à clarifier davantage les contours et le contenu de ce concept relativement nouveau qu'est la compétitivité.

Parmi les questions qui se sont posées, on citera les suivantes :

- fallait-il appliquer la méthode du scoring qui, bien que permettant de classer les pays sur la base d'un ensemble de critères, présente deux principales limites, étant donné la vocation de l'Observatoire, à savoir que c'est une approche qui a pour cible, essentiellement, l'investisseur étranger et non le

décideur public et ne distingue pas ce qui relève de la compétitivité en tant que variable résultat des facteurs déterminants de cette compétitivité.

- fallait-il se limiter aux avantages comparatifs générés par un niveau relativement bas de la rémunération du facteur travail ou par la proximité géographique ou encore par l'existence de ressources naturelles abondantes ou fallait-il s'intéresser également à d'autres facteurs pouvant conditionner la compétitivité ?
- fallait-il se contenter d'une simple comparaison des prix sans pour autant pousser plus loin l'analyse et s'intéresser à leurs composantes et aux mécanismes par lesquels ils influencent la compétitivité ?
- pouvait-on et devait-on s'intéresser à l'ensemble des secteurs ou fallait-il se focaliser sur quelques secteurs et quels seraient alors les critères de sélection ?
- à quel niveau de désagrégation fallait-il s'arrêter et quels pays retenir dans l'échantillon ?

Quoi qu'il en soit et partant de ce type d'interrogations, il fut convenu que les choix méthodologiques et l'instrumentation à retenir devaient permettre de répondre aux exigences suivantes :

- premièrement, l'Observatoire est appelé à réfléchir et à étudier un domaine, celui de la compétitivité, qui représente l'enjeu majeur de la prochaine étape aussi bien pour l'économie nationale que pour l'entreprise tunisienne,

- deuxièmement, par ses différents travaux et output, l'Observatoire doit servir comme instrument d'une meilleure information économique des opérateurs et des décideurs qu'ils soient public ou privé afin qu'ils puissent prendre leurs décisions en toute rationalité et les inscrire dans une logique de cohérence inter temporelle,

- troisièmement, cet Observatoire est censé contribuer à une meilleure connaissance et compréhension des différentes composantes de la compétitivité, notion au contenu horizontal et multidimensionnel, dont l'analyse et la mesure peuvent s'avérer d'autant plus complexe que cet Observatoire doit répondre à des attentes et à des besoins multiples.

Ces considérations ont présidé à l'élaboration des deux premiers rapports, triennal et annuel, sur la compétitivité de l'économie et objet de ce premier numéro spécial des Cahiers de l'IEQ.

S'agissant du premier rapport triennal, l'analyse de la compétitivité, tout en faisant intervenir plusieurs éléments d'ordre quantitatif et qualitatif, micro et macro-économique s'est intéressée :

- à la compétitivité globale définie comme étant la capacité d'un pays d'améliorer, d'une manière soutenue, le bien-être de sa population sans que ceci ne s'accompagne par des pressions au niveau de sa position extérieure en la rendant à terme non viable,
- à la compétitivité comme étant l'aptitude d'un pays à préserver et à améliorer ses parts de marché, tant internes qu'externes.

S'appuyant sur ces deux approches, ce rapport a fait appel à différentes méthodologies autorisant la prise en considération de la complexité et de la multidimensionnalité de la question de la compétitivité du fait qu'elle est essentiellement une variable résultat d'un ensemble de politiques et d'actions engagées au niveau de l'entreprise et de son environnement et du degré et de la qualité des synergies s'établissant entre les différents acteurs.

Dans le même registre, et pour couvrir les multiples champs d'investigation (compétitivité structurelle, compétitivité-prix, compétitivité hors-prix...), plusieurs concepts analytiques ont été mis à contribution tels que:

- le degré de dynamisme d'un produit (produit en repli, produit fragile, produit à opportunités non exploitées et produit leader) ou d'un marché (marché en régression, marché peu dynamique, marché à fort potentiel d'importation et marché en expansion) ayant servi à élaborer des matrices de positionnement compétitif,
- les degrés de concentration et d'adaptabilité ayant permis d'analyser l'existence d'une éventuelle relation entre les stratégies de diversification ou de spécialisation et les performances réalisées par les pays,
- les mécanismes régissant le partage du marché intérieur entre production locale et importation,
- les instruments de la politique macro-économique (taux de change, taux d'intérêt...) et la structure de coûts au niveau des entreprises (coûts en consommations intermédiaires, coût salarial unitaire...),

- la productivité globale des facteurs en tant que variable synthétique d'un ensemble de facteurs relevant de l'hors-prix,
- le comportement de l'investissement, notamment privé, et ses déterminants comme une variable clé de la croissance et de la compétitivité.

Pour ce qui est du premier rapport annuel sur la compétitivité, il se propose, quant à lui, de présenter un ensemble de résultats et d'éclairages sur différents aspects liés à la compétitivité de l'économie tunisienne tout en utilisant des approches différentes de celles adoptées pour le rapport triennal.

En effet, son élaboration a constitué une étape supplémentaire en matière de développement des méthodologies et des instruments analytiques dont dispose l'Institut d'Économie Quantitative pour suivre, mesurer et apprécier la compétitivité.

Il est à signaler dans ce cadre que, après avoir privilégié lors de ses précédents travaux et rapports une approche fondamentalement basée sur la dimension structurelle de la compétitivité reflétant le fait que c'est à ce niveau que se détermine le potentiel et que se trouvent les principaux leviers de l'amélioration de la compétitivité d'un pays, l'Institut a enrichi son dispositif analytique et instrumental dans une double direction :

- d'une part, en introduisant la méthode du scoring pour appréhender le positionnement compétitif de l'économie tunisienne par rapport à un échantillon de 17 pays et par référence à une quarantaine de variables regroupées en six facteurs.

-
- d'autre part, en accordant un intérêt accru à la dimension qualitative de la compétitivité, et ce en réalisant une enquête auprès de 200 entreprises opérant sur le territoire tunisien et permettant, entre autres, de mieux connaître leurs attentes et leur perception de l'environnement.

Partant, le rapport annuel s'est articulé autour de deux grandes parties :

- la première s'est donnée pour objet de présenter un aperçu sur l'évolution de l'environnement international en vue d'appréhender les éventuels impacts de cette évolution sur l'économie tunisienne, et de livrer les résultats relatifs à sa position comparativement aux autres pays de l'échantillon.
- la deuxième partie, pour sa part, vise, à travers l'exploitation des résultats de l'enquête menée en étroite collaboration avec l'Institut National de la Statistique à améliorer la connaissance de la réactivité du secteur privé, des déterminants de ses décisions, de ses attentes et de la perception qu'il a de l'évolution de son environnement notamment institutionnel et économique.

Il y a lieu, enfin, de signaler, comme il a été rappelé dans le numéro 15 des Cahiers de l'IEQ, qu'en matière de collecte d'informations statistiques, composante importante de la mise en place de l'Observatoire, de nombreuses sources ont été identifiées et mobilisées pour constituer des bases fiables permettant une analyse fine, dont on citera :

- au plan international : les bases CHELEM, EUROSTAT, WORLD DATA, SFI, COMTRADE et PC-TASS,

-
- au plan national : les statistiques de l'Institut National de la Statistique (données de la Comptabilité Nationale, de l'Enquête Annuelle des Entreprises..).

Ces données ont été complétées par une série d'entretiens et d'enquêtes qui ont permis de mieux saisir la perception du secteur privé et de cerner davantage la dimension qualitative de la compétitivité.

Il convient, enfin, d'attirer l'attention sur le fait que ce numéro spécial, consacré aux études sur la compétitivité de l'économie tunisienne, s'est intéressé, en priorité, aux deux premiers rapports, triennal et annuel, mais que d'autres travaux sur ce thème ont été réalisés par l'Observatoire. Deux de ces études figurent dans le numéro 15 des Cahiers de l'IEQ et les autres seront publiés dans de prochains numéros.

*Premier rapport triennal
sur la compétitivité
de l'économie tunisienne*

Introduction

Partie I

- Section I* - Environnement international,
compétitivité globale et échanges extérieurs
 - I.1. Environnement international et compétitivité globale
 - I.2. Evolution et changement de structure des échanges extérieurs de biens de 1981 à 1995
- Section II* - Compétitivité externe
 - II.1. Principaux déterminants de l'évolution des exportations tunisiennes sur la période 1980-1994
 - II.2. Compétitivité-structure
- Section III* - Compétitivité interne
 - III.1. Evolution de la demande intérieure en Tunisie
 - III.2. Le partage du marché interne :
le secteur manufacturier

Partie II

- Section I* - Compétitivité prix
 - I.1. Maîtrise de l'inflation
 - I.2. La politique du taux de change
 - I.3. La politique des taux d'intérêt
 - I.4. Maîtrise des coûts
- Section II* - Compétitivité hors prix
- Section III* - L'investissement
 - III.1. Aperçu sur l'évolution de l'investissement (1980-1994)
 - III.2. L'investissement privé
 - III.3. L'investissement privé dans
les industries manufacturières

Conclusion

Le processus de mondialisation et de globalisation, qui a pris forme en cette fin de siècle et qui va en s'accéléralant, est souvent présenté comme un contexte plus propice à une croissance plus élevée et à une amélioration du bien-être de par l'élargissement des marchés qu'il permet, la multiplication et le développement des échanges qu'il autorise, les mouvements de capitaux qu'il entraîne ainsi que les délocalisations qu'il engendre et les possibilités de transfert technologique qu'il laisse entrevoir.

Ce large consensus sur les perspectives prometteuses et les opportunités qu'offre ce contexte n'a de similaire que celui qui porte sur le fait que la capacité d'un pays à en profiter est fonction de son aptitude à améliorer sa compétitivité pour faire face à l'accentuation de la concurrence, découlant de ce processus, et pouvoir se positionner durablement sur les différents marchés.

C'est dans cette logique que la compétitivité se trouve, aujourd'hui, au cœur des politiques adoptées par les pays, quel que soit leur niveau de développement, et constitue l'une des préoccupations majeures des différents décideurs.

C'est, également, dans ce cadre que la Tunisie, qui a fait le choix d'une intégration plus prononcée dans l'économie mondiale par l'adhésion à l'OMC et la signature d'un accord de partenariat avec l'Union Européenne, s'est dotée d'un Observatoire pour analyser, évaluer et suivre la compétitivité de son économie.

Pour ce faire, il y a lieu de signaler que le présent document, premier rapport de cet Observatoire, a retenu les principes méthodologiques, d'ordre général, suivants :

- la compétitivité est une notion horizontale intéressant plusieurs domaines et agents économiques, dont le contenu doit être délimité en fonction du champ d'application et l'objet de l'analyse à mener,
- la compétitivité est nécessairement une notion relative puisqu'elle n'a de sens que si elle est appréhendée dans une logique comparative intégrant à la fois la dimension temporelle et spatiale,
- la compétitivité est une notion faisant intervenir le comportemental puisqu'elle dépend de la capacité d'anticipation, d'adaptation et de réponse de chacun des acteurs économiques aux conditions générales de mutations structurelles,
- la compétitivité est essentiellement une variable résultat d'un ensemble de politiques et d'actions engagées au niveau de l'entreprise et de son environnement.

Partant de ces considérations, ce rapport est organisé en six sections s'articulant autour de deux grandes parties.

La première section de la première partie essaye, d'abord, en examinant les échanges commerciaux et les flux d'investissement directs étrangers, d'apprécier dans quelle mesure le processus de mondialisation a profité aux différentes régions, pour s'interroger, ensuite, sur les conditions d'intégration d'une économie donnée en faisant, notamment, appel au concept de compétitivité globale. Du fait que cette compétitivité repose, entre autres, sur la capacité d'un pays à améliorer son solde commercial, cette section se penche,

enfin, sur l'analyse de ce solde pour le cas de la Tunisie afin d'étudier les changements structurels observés par ses échanges extérieurs.

La deuxième section de la première partie se donne pour objet d'approfondir l'analyse de la compétitivité externe en s'interrogeant dans quelle mesure les parts de marché détenues par une économie dépendent de l'évolution des prix, de la composition en produits et de l'orientation géographique de ses exportations.

Cette section se propose, également, de voir en quoi la diversification et la spécialisation expliquent le positionnement compétitif sur un marché extérieur.

Cette section tente, enfin, de présenter des éclairages sur les perspectives qui s'offrent aux exportations tunisiennes, à l'horizon 2001, sur la base d'un prolongement des tendances actuellement observées de la structure de la demande internationale.

La troisième section de la première partie, pour sa part, s'intéresse à la compétitivité interne de l'économie tunisienne en examinant le dynamisme de la demande intérieure et ses principales composantes et en étudiant le partage du marché interne, entre production locale et importations, par référence à certaines variables clés pouvant l'expliquer.

Ces trois sections, constituant la première partie du rapport, doivent permettre d'apprécier le potentiel compétitif de l'économie tunisienne et plus particulièrement de son secteur manufacturier.

Quant à la deuxième partie, elle porte sur l'analyse des déterminants de la compétitivité en accordant une attention

particulière à l'investissement eu égard à son importance dans la dynamique visant à améliorer la capacité du pays à saisir les opportunités et à relever les défis de la prochaine étape.

Ainsi, la première section de la deuxième partie traite de la compétitivité-prix de l'économie tunisienne en s'intéressant, dans un premier temps, à des variables relevant en partie de la politique macro-économique à savoir l'inflation, le taux de change et le taux d'intérêt pour analyser, dans un deuxième temps, des variables plus directement liées à l'entreprise en l'occurrence la structure de coûts et le comportement de marges.

La section deux de la deuxième partie est consacrée à la compétitivité hors-prix à laquelle les pays dans leur course à la concurrence ne cessent d'accorder de l'importance et qui reflète un ensemble d'actions portant sur des facteurs autres que les prix relevant aussi bien de l'entreprise que de son environnement.

Ces deux sections sont censées mettre en exergue la portée et les limites des principaux instruments et les marges qu'ils offrent encore pour les décideurs public et privé en vue d'améliorer la compétitivité.

Parmi ces instruments, l'investissement occupe incontestablement une place privilégiée. De ce fait, la troisième section de la partie deux se focalise sur le comportement de l'investissement, particulièrement des entreprises privées dans le secteur manufacturier, pour l'analyser et faire ressortir ses principaux déterminants dans le cas de l'économie tunisienne.

Finalement, il convient de signaler que :

- ce premier rapport s'est essentiellement intéressé, dans ses différents développements, au secteur manufacturier du fait que sa compétitivité représente l'un des enjeux majeurs de la prochaine étape,
- le choix des périodes de référence et le niveau de désagrégation retenus ont été conditionnés par la disponibilité des données.

Partie I

Section I : Environnement international, compétitivité globale et échanges extérieurs

1 - Environnement international et compétitivité globale

Depuis le début des années 1970, un processus d’interdépendance entre les économies ne cesse de se dessiner et de se renforcer comme en témoigne la croissance des échanges internationaux de biens plus soutenue que celle de la production.

Cette dynamique d’internationalisation s’est accélérée par la progression concomitante des échanges de services, la forte expansion des marchés financiers et de capitaux et par l’apparition de nouvelles formes de coopération et d’alliance entre les firmes.

Tableau I.1 : Production et échanges mondiaux

	1970	1975	1980	1985	1990	1994
- Indice du PIB	100	201,1	389,8	419,5	722,4	858,3
- Indice des échanges de biens	100	271,5	620,3	592,9	1051,6	1270,8
- Indice des échanges de services	100	248,9	554,2	562,9	1091,5	1191,4
- Indice des IDE	100	208,3	400,2	469,9	1217,4	2086,9

Compilation IEQ, sources CHELEM et World Tables.

Il est, aujourd’hui, connu que les conséquences de ces mutations de l’environnement économique international sont multiples :

- une accentuation de la concurrence entre les entreprises et entre les nations sur tous les marchés tout en s’élargissant à des domaines tels que l’accès aux nouvelles technologies et à l’information,
- un décloisonnement et une déréglementation des marchés bouleversant l’environnement traditionnel des entreprises au

point de les obliger à chercher en permanence une meilleure efficacité dans leur gestion et à se doter d’outils de production flexibles afin de pouvoir s’adapter et tenir compte des signaux annonçant des changements au niveau des marchés et y répondre dans les conditions requises de qualité, de coût et de délais,

- une refonte totale du rôle de l’agent Etat et des politiques économiques nationales pour prendre en considération les accords régulant le fonctionnement de l’économie mondiale et satisfaire à la volonté sans cesse affirmée des pays à s’intégrer de plus en plus dans cette économie.

Il convient, toutefois, de signaler que cette mondialisation a profité inégalement aux groupements régionaux qui sont en train de prendre forme sur la base de considérations géographique, politique, culturelle et économique.

En effet, sur la période 1991-1994, comme le montre le Tableau I.2, près de 80% des échanges de biens et plus de 75% des investissements directs étrangers se réalisent au sein de l’espace économique constitué par l’ALENA, l’Europe de l’Ouest, le Japon et les Nouveaux Pays Industrialisés.

D’autres enseignements majeurs se dégagent de ce tableau :

- entre les deux périodes, la part de ces trois pôles dans les échanges de biens s’est accrue passant respectivement de 71.3% à 81.3% pour les exportations, de 71.2% à 79.5% pour les importations,
- ce mouvement de renforcement de la part de ces régions

Tableau I.2 : Structure des échanges de biens et des IDE

Importations	Japon & NPI		ALENA		Europe De l'Ouest		Monde Arabe		Afrique Sub-Saharienne		Reste du Monde		Monde		IDE	
	70-80	91-94	70-80	91-94	70-80	91-94	70-80	91-94	70-80	91-94	70-80	91-94	70-80	91-94	70-80	91-94
Exportations																
Japon+NPI	2,4%	5,6%	2,3%	3,2%	1,2%	2,6%	1,8%	1,2%	0,3%	0,2%	2,0%	2,8%	9,9%	15,6%	5,8%	9,2%
ALENA	3,1%	5,5%	6,4%	7,6%	3,6%	3,8%	1,0%	0,4%	0,6%	0,3%	2,2%	2,4%	16,9%	20,0%	21,4%	26,8%
Europe de l'Ouest	1,8%	3,4%	4,2%	3,5%	30,0%	32,4%	4,2%	1,5%	1,6%	0,7%	2,7%	2,4%	44,4%	43,9%	53,4%	41,7%
Monde-Arabe	0,7%	0,6%	0,7%	0,5%	2,6%	1,8%	0,5%	0,3%	0,1%	0,1%	0,7%	0,6%	5,3%	3,8%	1,6%	0,9%
Afr.Sub.Sahar.	0,5%	0,3%	0,3%	0,1%	1,8%	0,8%	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	3,1%	1,5%	4,8%	4,1%
Reste du Monde	1,9%	3,1%	2,8%	2,1%	5,1%	4,4%	1,0%	0,6%	0,3%	0,1%	9,4%	4,8%	20,4%	15,1%	12,9%	17,2%
Monde	10,3%	18,6%	16,7%	17,0%	44,3%	45,5%	8,5%	4,0%	3,1%	1,6%	17,1%	13,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
IDE	10,9%	15,8%	31,4%	18,8%	55,5%	61,1%	0,4%	0,6%	0,6%	0,3%	1,3%	3,4%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Compilation IEQ sources: CHELEM

s'accompagne d'une intensification des échanges intra-zones représentant 45.6% de ceux-ci au cours de la période 1991-1994 contre 38.8% lors de la période 1970-1980,

- en raisonnant sur les échanges extra-zones, il importe de souligner la baisse de la part de l'ALENA et de l'Europe de l'Ouest dans le commerce mondial et l'augmentation de celle du regroupement Japon et Nouveaux Pays Industrialisés,
- cette évolution des échanges internationaux s'est faite au détriment des autres régions et notamment le Monde Arabe dont la part au niveau des exportations et des importations a baissé, respectivement entre les deux périodes, de 8.5% à 4% et de 5.3% à 3.8%.

Pour ce qui est de l'investissement direct étranger, trois observations s'imposent :

- la part revenant à l'ALENA et s'orientant vers le reste du monde a diminué de 31.4% à 18.8% alors que celles de l'Europe de l'Ouest, du Japon et Nouveaux Pays Industrialisés ont augmenté, respectivement, de 55.5% à 61.1% et de 10.9% à 15.8%,
- entre les deux périodes de référence, l'Europe de l'Ouest, même si elle demeure la région principale de destination des flux d'investissements directs étrangers, voit sa part se réduire de 12 points (53.4% contre 41.7%), celles de l'ALENA, du Japon et Nouveaux Pays Industrialisés se sont accrues de 5.4 points (26.8% contre 21.4%), et de 3.4 points (9.2% contre 5.8%),

- pour les autres zones réceptrices, leur part a augmenté de 19.3% à 22.2%. Cependant, il est à faire remarquer que, sur la période 1991-1994, en excluant la Chine, cette part ne serait plus que de 11.8%.

Globalement, et en croisant les deux critères ayant trait à l'évolution de la part dans les échanges commerciaux et des flux d'investissements directs étrangers, considérés comme des critères d'une intégration réussie et d'une dynamique soutenue de croissance, il apparaît que la zone Japon et NPI est celle qui a le plus bénéficié du processus de mondialisation.

Parallèlement, il ressort clairement de ce qui précède, et sur la base de ces mêmes critères, que les régions qui n'ont relativement pas réussi leur intégration sont le Monde Arabe, l'Afrique Subsaharienne et ce qui est qualifié dans cette classification de Reste du Monde.

Toutefois, et dans la mesure où cette approche en termes de zones peut dissimuler des performances différentes entre les pays, il convient de procéder à un approfondissement de l'étude de l'impact de la mondialisation en s'appuyant, cette fois, sur un échantillon de pays représentatifs des différentes zones et considérés dans leur majorité comme des concurrents de la Tunisie.

L'objectif de l'analyse qui suit est, par conséquent, double :

- relever cette hétérogénéité de résultats enregistrés par les pays,
- voir en quoi la compétitivité explique la capacité d'une économie à profiter de la mondialisation.

Notons que la compétitivité, pour cette première section, est définie comme étant l'aptitude d'un pays à améliorer d'une manière soutenue le bien-être de la population, sans que ceci ne se traduise pour autant et ne s'accompagne par des pressions au niveau de sa position extérieure rendant celle-ci, à terme, non viable.

En croisant ces deux critères, et en retenant comme norme la moyenne de la croissance du PIB par tête à l'échelle mondiale sur la période de référence, seuls dix pays arrivent à satisfaire aux deux conditions à la fois.

Il ressort, également, du tableau suivant que l'appartenance à une zone et son degré de dynamisme jouent un rôle important mais non déterminant dans l'amélioration du bien-être et le développement d'un pays. Les performances sont aussi largement tributaires de la politique économique adoptée, de sa cohérence et de sa capacité à réaliser les arbitrages et les équilibres requis entre ses différentes composantes.

Ce tableau montre, également, que le degré d'ouverture d'un pays semble être influencé par la taille de son économie dans la mesure où plus cette taille est réduite et plus le pays ressent le besoin de s'ouvrir pour accéder à des niveaux de croissance et de développement plus élevés.

Il importe également, de souligner que sur la base des critères de sélection retenus, la Tunisie se classe en dixième position avec un accroissement du PIB par habitant aux prix internationaux dépassant de 0.5 point la moyenne de l'échantillon qui n'a pas été accompagné, cependant, par une amélioration du solde commercial du fait d'une détérioration relative de la balance de biens.

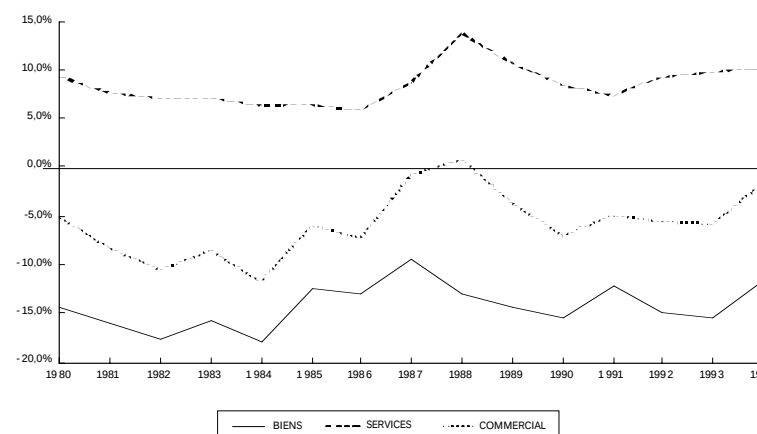
Tableau I.3 : PIB par tête et soldes extérieurs

Population en millions	Indice du PIB* par habitant monde=100	Accroissement du PIB par habitant (%) dollars de 1990	Exportation		Importation		Solde de biens		Solde Biens&Services	
			dollars courants	en % du PIB	dollars courants	en % du PIB	dollars courants	en % du PIB	dollars courants	en % du PIB
1994	1970	1994	70-94	87-94	70-75	91-94	70-75	91-94	70-75	91-94
Thaïlande	59,4	46,8	5,3%	8,3%	12,3%	17,8%	32,3%	5,2%	-6,3%	-6,6%
Corée du sud	44,5	56,1	7,1%	7,3%	17,6%	24,9%	24,3%	0,6%	-10,0%	0,1%
Taïwan	21,0	83,1	6,8%	6,2%	34,4%	38,7%	31,1%	7,6%	2,2%	3,9%
Malaisie	19,5	71,9	4,6%	5,8%	42,6%	72,7%	60,0%	12,7%	8,9%	8,3%
Chili	14,0	163,5	2,4%	5,3%	20,5%	22,9%	23,8%	0,9%	-1,0%	1,5%
Indonésie	189,9	29,7	4,6%	4,8%	13,3%	19,7%	17,6%	6,2%	3,1%	4,0%
Portugal	9,9	153,4	2,9%	3,2%	13,3%	19,7%	30,6%	-10,9%	-9,1%	-9,5%
Inde	916,0	19,2	2,1%	3,0%	4,1%	8,0%	8,6%	-0,6%	-0,9%	-1,1%
Espagne	39,2	200,3	2,3%	2,7%	7,1%	12,7%	17,1%	-4,4%	-2,2%	-1,5%
Tunisie	8,8	64,1	3,0%	2,2%	16,0%	27,0%	38,7%	-11,7%	-4,0%	-4,3%
Pakistan	126,3	30,7	2,2%	2,1%	10,7%	13,2%	16,6%	-5,9%	nd	nd
Argentine	33,9	172,4	0,7%	1,9%	4,3%	5,6%	4,1%	7,3%	0,0%	-1,1%
Turquie	60,6	103,7	2,0%	1,8%	3,9%	10,2%	8,0%	15,5%	-4,1%	-1,8%
Maroc	26,6	58,7	2,1%	1,2%	16,8%	19,2%	19,5%	-2,7%	-2,0%	-3,8%
Nigeria	97,9	33,6	0,4%	1,1%	18,1%	31,8%	13,6%	19,5%	5,1%	6,9%
Philippines	67,2	47,3	1,0%	1,0%	17,4%	20,6%	20,1%	-9,9%	-3,2%	-6,1%
Grèce	10,4	168,3	2,1%	0,9%	6,9%	9,9%	18,9%	-12,0%	-9,4%	-7,8%
Mexique	93,0	142,2	1,4%	0,7%	3,6%	8,8%	7,4%	-5,5%	-1,6%	-4,9%
Egypte	56,9	56,7	2,7%	-0,1%	11,8%	9,7%	24,2%	-7,6%	-9,2%	-8,7%
Bésil	159,0	84,8	2,4%	-0,4%	6,8%	7,9%	10,7%	2,7%	-2,4%	2,0%
Sénégal	8,3	46,6	-0,6%	-1,1%	21,2%	15,5%	35,7%	-1,3%	-8,7%	-6,1%
Algérie	27,5	70,4	0,7%	-2,6%	23,9%	23,1%	31,8%	0,8%	-4,3%	5,3%
Jordanie	4,2	106,9	0,8%	-2,9%	11,5%	24,1%	63,5%	-35,2%	-39,3%	-23,4%
Cote d'Ivoire	13,8	55,9	-1,7%	-4,5%	34,1%	29,3%	32,1%	7,6%	0,2%	2,0%
TOTAL	2108	51,1	2,4%	2,2%	9,1%	16,3%	11,1%	-2,0%	-1,3%	-1,3%

Compilation IEQ, source CHELEM
(*) exprimé en parité de pouvoir d'achat (PPA)

En effet, et malgré l'essor marqué des services ayant permis de compenser dans une certaine mesure la détérioration continue de la balance de marchandises, le déficit commercial s'est maintenu au cours de la période 1991-1994, en pourcentage du PIB, à un niveau comparable à celui observé entre 1970 et 1975 (-4.3% contre -4 %).

Graphique 1 : Evolution du solde commercial en pourcentage du PIB de la Tunisie



Le principal enseignement à faire observer, à ce niveau de l'analyse, est l'impérieuse nécessité pour la Tunisie d'améliorer sa balance de biens en comptant notamment sur les biens manufacturés d'autant plus que :

- elle n'est pas dotée de ressources naturelles lui procurant des recettes d'exportation primaires permettant de contrebalancer son besoin de développer ses exportations en produits manufacturés ou de diminuer leurs importations,

- son secteur agricole est fortement dépendant des aléas climatiques et est fragilisé par l'imprévisibilité du contexte international,
- l'expérience internationale montre que les pays, ayant enregistré les meilleures performances, sont ceux où la contribution du secteur manufacturier dans leurs productions et leurs exportations n'a cessé d'augmenter,
- le poids des services dans l'échange international demeure relativement modeste (20% des échanges de marchandises) malgré une part de plus en plus importante de leur production notamment dans les pays les plus développés (plus de 60% du PIB).

De plus, les branches de services dont les perspectives sont prometteuses se trouvent situées en aval de l'industrie manufacturière et donc le développement de leurs échanges reste tributaire du degré de dynamisme du secteur manufacturier.

Ainsi, la prédominance du commerce des marchandises au niveau des flux mondiaux et son rôle prépondérant dans la formation du solde commercial à l'échelle mondiale et en particulier de l'économie tunisienne font de l'analyse des échanges de biens l'un des principaux secteurs à partir duquel on peut apprécier la compétitivité d'une économie et sa capacité à profiter des opportunités qu'offre sa plus grande ouverture sur l'extérieur.

2 - Evolution et changement de structure des échanges extérieurs de biens (1981-1995)

2.1 - Evolution des échanges extérieurs de biens

Sur la période 1981-1995, les exportations en volume ont connu un rythme de croissance annuel moyen supérieur à celui des importations, 6.9% contre 4.5%.

En outre, une périodisation en termes d'avant et d'après ajustement, permet de nuancer cette évolution et de mettre en exergue l'impact favorable des réformes introduites sur la dynamique des échanges extérieurs et le degré d'ouverture de l'économie.

En effet, si les exportations n'ont cru que de 3.1% et les importations ont enregistré une baisse de 0.3% sur la période allant de 1981 à 1986, elles ont évolué respectivement aux taux de 8.2% et 6.4% de 1987 à 1995.

Tableau I.4 : Evolution des échanges extérieurs de biens (%)

	1981-86	1987-90	1991-95
Croissance des Exportations en volume	3.8	10.8	6.0
Croissance des Importations en volume	-0.3	9.8	3.7
Taux de couverture en volume	45.0	66.6	70.1
Taux de couverture en valeur	57.6	71.9	69.7
Termes de l'échange	128.0	108.0	99.0

Compilation IEQ, source : CHELEM

Il est, également, à souligner que la période 1987-1995 pourrait elle-même être subdivisée en deux sous-périodes à la lumière des résultats réalisés :

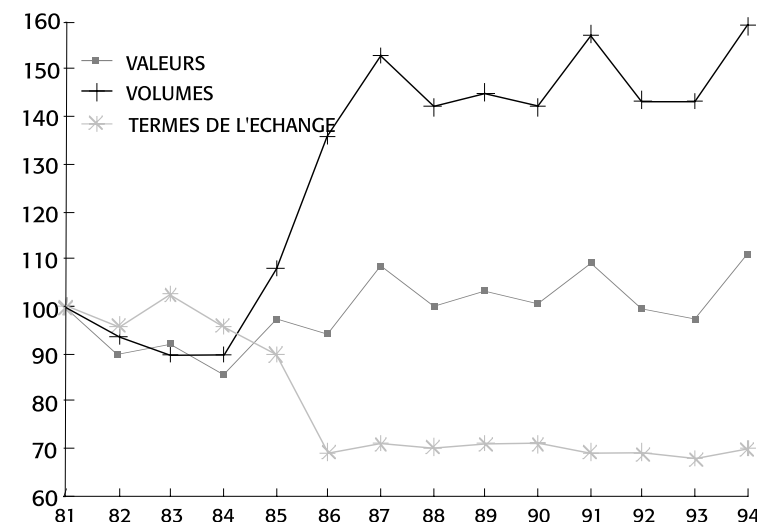
- la période 1987-1990 caractérisée par une forte progression des échanges extérieurs, 10.8% pour les exportations et 9.8% pour les importations,
- la période 1991-1995 marquée par une croissance relativement plus modérée de ces échanges reflétée par un accroissement des exportations et des importations de 6% et de 3.7%.

Le ralentissement observé, en moyenne, au cours de cette sous période est en partie dû à un ensemble de facteurs exogènes telles que la guerre du Golfe (1991), une conjoncture économique internationale défavorable (1992, 1993) et des conditions climatiques difficiles (1994, 1995).

Cette évolution des échanges extérieurs s'est traduite par une amélioration du taux de couverture en volume de 45% à 66.6% et à 70.1% respectivement sur les périodes 1981-1986, 1987-1990 et 1991-1995.

Par ailleurs, il importe de relever que sur l'ensemble de la période de référence (1981-1995), les termes de l'échange se sont détériorés en moyenne de 2.5% par an, passant de 1.41 en 1981 à 0.95 en 1995. Cette détérioration, traduisant une croissance des prix à l'exportation globalement moins importante que celle des prix à l'importation, a eu entre autres, pour conséquence, d'absorber en partie l'amélioration du taux de couverture en volume pour les deux premières sous-périodes et presque totalement au cours de la dernière sous-période.

Graphique 2 : Taux de Couverture : évolution indiciaire



L'examen des taux de couverture en valeur, sur la base d'une nomenclature en 72 produits agrégés en filières, dégage principalement les observations suivantes :

- à l'exception de la métallurgie et de l'énergie, toutes les filières ont enregistré une amélioration de leurs taux de couverture sur la période 1991-1994 par rapport à celle s'étalant de 1981 à 1986,
- les filières, dont l'amélioration a conduit à un taux de couverture supérieur à la moyenne de la période 1991-1994, sont la chimie, l'agro-alimentaire, le matériel électrique et le textile-habillement et cuir.

Pour cette dernière filière, il est à remarquer que l'ensemble de ses composantes ont des taux de couverture supérieurs à 100% sauf le tapis (95.3%) et les fils et tissus dont le taux n'a cessé de baisser pour s'établir à 10.5% en 1991-1994.

Tableau I.5 : Taux de couverture (%)

	81-86	87-90	91-94	87-94		81-86	87-90	91-94	87-94
1 Minerais& déchets de fer	27,7%	71,6%	89,3%	79,8%	3 Ouvr.bois	12,0%	46,9%	36,5%	40,8%
2 Fer et acier	0,8%	10,0%	13,6%	11,9%	5 Meubles	15,4%	62,8%	117,9%	93,8%
3 1 transformation de fer	9,6%	34,5%	11,7%	16,0	5 Papier	18,3%	25,7%	35,7%	31,1%
SIDERURGIE	3,3%	14,3%	13,3%	13,7%	5 Imprimés	12,9%	14,3%	12,8%	13,4%
					5 Artisan.nda	22,9%	21,5%	19,7%	20,4%
1 Miner.dch.m.t non fer.	184,5%	1342,2%	948,1%	1157,2%	6 Bijoux	69,0%	64,1%	43,5%	57,4%
2 Metallurgie non ferreuse	22,0%	9,6%	8,5%	9,0%	BOIS PAPIER DIVERS	22,4%	31,8%	31,4%	31,6%
NON FERREUX	39,0%	42,1%	26,8%	34,0%					
3 Ouvr.metal.	7,5%	20,2%	25,3%	23,3%	1 Minerais nda	44,4%	35,3%	47,5%	40,3%
3 Quincaill.	5,4%	21,3%	22,0%	21,7%	2 Ciment	37,7%	1718,9%	2701,9%	1116,7%
3 Moteurs	3,2%	10,8%	7,7%	8,9%	2 Ceramique	29,8%	90,7%	111,9%	101,7%
4 Mat.agric.	8,1%	3,6%	2,8%	3,0%	2 Verre	4,8%	21,1%	32,0%	27,2%
4 Mach.outils	0,4%	2,6%	2,7%	2,7%	2 Ch.min.base	259,5%	308,2%	317,1%	313,0%
4 Mat.BTP	2,9%	2,6%	3,0%	2,8%	2 Ch.org.base	1,6%	13,8%	7,8%	10,4%
4 Mach.spec.	1,2%	4,2%	3,7%	3,9%	3 Engrais	1117,8%	2069,2%	1596,8%	1825,1%
4 Navires	5,0%	127,4%	11,9%	23,7%	3 Peintures	4,1%	6,9%	7,3%	7,1%
4 Aeronaut.	20,3%	21,6%	26,0%	25,0%	3 Plastiques	0,2%	1,7%	1,1%	1,4%
4 Armement	30,0%	13,8%	3,5%	7,7%	3 Artcaoutch.	3,3%	31,1%	54,9%	44,4%
4 Non Ventiles	60,1%	56,7%	32,7%	41,4%	5 Artplast.	6,1%	8,3%	15,8%	12,7%
MECANIQUE	7,4%	12,3%	11,9%	12,0%	6 Pr.tollette	15,3%	27,7%	44,4%	37,0%
					6 Prod.pharm.	3,1%	1,6%	5,6%	3,9%
3 Elveh.auto.	5,8%	19,1%	21,1%	20,2%	CHIMIE	83,2%	101,0%	92,7%	96,6%
4 Veh.utilit.	2,6%	12,3%	4,6%	7,1%					
6 Auto partic.	0,6%	1,8%	1,7%	1,7%	1 Charbon	0,0%	1,8%	1,6%	1,7%
VEHICULES	2,8%	11,0%	8,1%	9,2%	1 Pétrole brut	552,4%	807,9%	583,9%	698,7%
					1 Gaz naturel	0,4%	6,4%	3,5%	4,7%
4 Four.elec.	31,8%	69,3%	75,1%	73,1%	2 Coke	0,0%	0,0%	0,6%	0,3%
6 Matelec.	33,5%	76,9%	79,8%	78,8%	5 Pr.af.netr.	35,7%	63,6%	34,8%	45,6%
ELECTROMENA	2,3%	6,3%	43,2%	31,3%	5 Gaz distrib.	170,7%	156,4%	80,6%	112,0%
MATERIEL ELECTRIQUE	30,2%	66,4%	73,5%	71,0%	ENERGETIQUE				
3 Complectr.	4,5%	1,1%	1,7%	1,4%	1 Cereales	0,3%	0,1%	2,6%	1,1%
4 Instr.mesure	6,8%	8,3%	8,6%	8,5%	1 Au.prod.agr.	67,4%	128,3%	117,7%	122,5%
4 Mat.telecom.	5,4%	17,9%	29,0%	25,3%	1 Pagn.com.	17,9%	17,4%	10,6%	14,0%
4 Mat.inform.	5,1%	6,3%	7,1%	6,8%	1 Corps gras	85,9%	84,7%	218,5%	152,2%
6 Horlogerie	64,3%	82,9%	97,1%	89,5%	5 Viandes	234,5%	455,2%	446,2%	450,9%
6 Apoptique	14,5%	72,9%	50,1%	59,9%	5 Sucres	5,6%	5,5%	3,5%	4,3%
6 Equip.eph.	15,0%	54,4%	17,9%	29,8%	5 Alp.anim.	15,9%	7,7%	8,0%	7,9%
ELECTRONIQUE	8,8%	21,3%	20,5%	20,8%	6 Pre.aliers	65,5%	204,6%	494,0%	374,1%
					6 Cons.anim.	118,8%	353,0%	137,4%	195,7%
3 Filis tissus	11,9%	11,4%	10,5%	10,8%	6 Cons.veget.	63,0%	190,9%	156,6%	170,3%
6 Vet.conf.	86,0%	936,3%	970,3%	964,2%	6 Tabacs man.	50,7%	296,2%	344,2%	326,8%
6 Vet.domest.	255,6%	237,1%	268,1%	231,2%	6 AGRO-ALIMENTAIRE	7,2%	40,3%	80,1%	67,3%
6 Tapis	132,4%	132,4%	95,4%	109,2%					
5 Cuir	126,3%	135,5%	149,4%	145,1%					
TEXTILE	132,8%	141,7%	149,6%	146,8%					

Compilation IEQ, source CHELEM

La filière matériel électrique, pour sa part, a vu son taux de couverture réaliser des progrès remarquables même si pour l'électroménager son taux demeure relativement modeste en n'atteignant que 43% en 1991-1994.

- En revanche, l'amélioration du taux de couverture des filières sidérurgie, mécanique, véhicules, électronique, bois-papiers et divers reste faible se situant entre 8% et 31.4% durant la période 1991-1994.

L'ensemble de ces résultats laisse entrevoir un changement de structure au niveau des échanges extérieurs qu'il convient de mieux appréhender à travers l'analyse des structures des exportations et des importations par groupement d'utilisation.

A ce titre, l'évolution de la structure des exportations montre, essentiellement, une baisse significative de la part des produits primaires au profit de celle des biens manufacturés en particulier les biens de consommation.

Tableau I.6 : Structure des Exportations (%)

	1980	1994	MOYENNE		
	1980	1994	81-86	87-90	91-94
1 Prod.primaires	49,5	9,5	35,3	19,8	10,6
2 Prod.manufactur de base	6,1	7,4	7,8	10,2	8,5
3 Biens intermédiaires	10,3	11,7	14,2	16,0	12,0
4 Biens d'équipement	2,3	7,4	3,6	5,2	7,7
5 Prod.mixtes(Int.ou Final)	12,6	16,5	13,9	13,6	15,4
6 Biens de consommation	19,3	47,5	25,2	35,2	45,8
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Compilation IEQ, source CHELEM

De ce changement, des enseignements importants peuvent être dégagés dont les suivants :

- le passage d'une économie tributaire, au niveau de ses exportations, de ses dotations naturelles à une économie exportant des produits plus élaborés en l'occurrence les produits manufacturés,
- un changement de structure favorable rendu possible par l'ajustement et traduisant une meilleure utilisation des ressources et reflétant les étapes franchies dans leur réallocation.

Pour ce qui est des importations, l'évolution de leur structure fait notamment apparaître une augmentation de la part des biens intermédiaires et dans une moindre mesure celle des biens de consommation au détriment de la part des produits primaires.

Tableau I.7 : Structure des importations (%)

	1980	1994	MOYENNE		
			81-86	87-90	91-94
1 Produits primaires	22,7	12,1	18,7	17,3	10,5
2 Prod. manufact. de base	7,9	6,1	8,2	8,7	6,7
3 Biens intermédiaires	23,5	31,6	23,3	28,4	31,2
4 Biens d'équipement	20,4	20,6	22,8	17,4	23,0
5 Prod. mixtes (Int.ou final)	15,9	14,5	16,6	14,4	14,1
6 Biens de consommation	9,6	15,2	10,4	13,9	14,5
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Compilation IEQ, source CHELEM

Il importe, également, de relever que, en moyenne sur la période 1987-1994, si la part des importations intermédiaires a eu tendance à augmenter, celle des biens d'équipement présente une évolution

en cloche renversée. Ce double mouvement peut être interprété comme une tendance des entreprises tunisiennes vers une meilleure utilisation des capacités de production installées plutôt que vers leur accroissement.

Pour conclure, il apparaît que, pour profiter de ce processus de mondialisation et de globalisation qui ne cesse de se renforcer, la meilleure stratégie pour un pays, voulant figurer parmi les gagnants, consiste à opter pour une intégration active et volontariste et ce par la mise en oeuvre de politiques cherchant à améliorer, le plus rapidement possible, sa compétitivité dans les divers domaines et sur les différents marchés. C'est le choix fait par la Tunisie.

Les deux prochaines sections de cette première partie du rapport seront, alors, consacrées à l'élaboration d'un diagnostic du potentiel compétitif de l'économie tunisienne, et particulièrement de celui de son secteur manufacturier, sur les marchés externe et interne et ce afin d'en tirer des enseignements et des éclairages pour les politiques à mener durant la prochaine étape.

Section II : Compétitivité externe

Si la première section a essayé, entre autres, d'analyser les performances des pays en termes de compétitivité de leurs économies au sens large, la présente section, qui a pour objectif d'expliquer les résultats enregistrés par la Tunisie en matière d'exportations, s'appuie fondamentalement sur une approche de la compétitivité en termes d'évolution des parts de marché.

Le diagnostic, ainsi élaboré et faisant appel à une décomposition de l'écart de croissance des exportations tunisiennes et celle des importations mondiales ou d'une zone déterminée en «effet structure» et «effet prix», devra également permettre d'apprécier les perspectives de ces exportations sur la base d'un prolongement des tendances actuellement observées de la demande mondiale.

Il est à signaler que, dans ce rapport, l'effet structure et l'effet prix seront respectivement assimilés à une «compétitivité-structure» et une «compétitivité-prix» des exportations.

Il est, de même, utile de souligner que dans cette section l'attention sera notamment accordée à la compétitivité-structure qui a pour objet de déterminer dans quelle mesure un pays est capable de se positionner sur des produits dynamiques et/ou sur des marchés en expansion.

Son analyse permet, par conséquent, de juger de sa contribution à la croissance des exportations d'une économie quand bien même celle-ci n'arriverait pas à améliorer sa compétitivité-prix.

Il est, enfin, à indiquer que toute l'analyse sera menée dans cette section dans une logique comparative afin de mieux situer la Tunisie par rapport à ses principaux concurrents et s'appuiera sur une désagrégation des exportations en 72 produits et à un niveau de décomposition géographique détaillé en fonction des besoins de l'analyse et la disponibilité des données.

1-Principaux déterminants de l'évolution des exportations tunisiennes sur la période 1980-1994

L'analyse effectuée, sur la base de la technique de la croissance des exportations à parts de marché constantes, fait ressortir qu'en dehors de la période 1980-1986, la Tunisie a connu une croissance relativement élevée de ses exportations lui permettant de gagner des parts de marché à l'échelle mondiale (3.7% au cours de la période 1987-1994 contre -3.6% durant la période 1980-1986).

Il est à noter, toutefois, que pour la période s'étalant de 1987 à 1994, deux sous-périodes sont à distinguer :

- la première, 1987-1990, est caractérisée par une croissance soutenue des exportations induite essentiellement par un effet compétitivité-prix favorable,
- la seconde, 1991-1994, a vu les exportations tunisiennes enregistrer un rythme de croissance appréciable quoiqu'en deçà de celui réalisé au cours de la première sous-période 1987-1990.

Ce ralentissement, qui trouve son explication en partie dans le fléchissement de la croissance de la demande mondiale, est

également attribuable à des effets structure par produit et géographique défavorables auxquels s'ajoute un essoufflement de l'effet compétitivité-prix.

Plus précisément, et en s'attardant sur la contribution de la compétitivité-structure dans l'évolution des parts de marché, on peut relever que :

- l'effet structure par produit, bien que demeurant négatif sur l'ensemble des périodes, a enregistré une amélioration relative passant de -2%, à -0.8% et à -0.4% respectivement sur les périodes 1980-1986, 1987-1990 et 1991-1994. Ceci semble traduire le fait que le changement de structure observé par les exportations tunisiennes, au lendemain de l'ajustement, n'ait pas été suffisant au point de donner lieu à une recomposition sectorielle allant jusqu'à générer une contribution positive de l'effet structure par produit à la croissance des exportations,
- l'effet géographique, après une légère amélioration au cours de la période 1987-1990 de l'ordre de 0.5% contre -1% pour la période avant-ajustement, a connu une détérioration le ramenant à -2.6% due, en grande partie, à la faible croissance de notre principal partenaire commercial à savoir l'Union Européenne.

En somme, ces résultats montrent que, sur la période 1987-1994, l'évolution des parts de marché et les performances des exportations tunisiennes s'expliquent dans une large mesure par l'effet compétitivité-prix.

Tableau I.8 : Décomposition des gains des parts de marché en compétitivité- structure et compétitivité- prix

	Croissance des exportations tunisiennes	Croissance des importations mondiales	Différence	Compétitivité Structure		Compétitivité prix
				Effet structure par produit	Effet structure géographique	
1980-1986						
Monde						
Tunisie	-2,6%	1%	-3,6%	-2%	-1%	-0,6%
1987-1994						
Monde		8,8%	3,7%	-0,6%	-1%	5,3%
Tunisie	12,5%					
1987-1990		12,6%	6%	-0,8%	0,5%	6,3%
Monde	18,6%					
Tunisie						
1991-1994		5%	1,2%	-0,4%	-2,6%	4,2%
Monde	6,2%					
Tunisie						

Compilation IEQ, source CHELEM.

Il est, alors, à faire remarquer que cet effet, sur la base d'investigations engagées par ailleurs dans le cadre de cette analyse, est essentiellement fonction des variations du taux de change effectif réel. Plus généralement, et partant de ce qui précède, il apparaît que pour s'adapter aux variations de la demande mondiale et/ou à une accentuation de la concurrence, différentes possibilités pouvant être combinées entre elles, s'offrent à une économie, lui permettant, du coup, de préserver ou d'améliorer ses parts de marché :

- opter résolument pour une recomposition sectorielle des exportations et/ou procéder à une réorientation géographique de celles-ci ; autrement dit miser sur la compétitivité-structure,
- changer de segment à l'intérieur d'un secteur, réaliser des gains de productivité, parfaire la qualité des produits exportés et réduire davantage les coûts ; en d'autres termes compter sur la compétitivité-prix sachant qu'un pays, notamment sur la moyenne et longue période, ne peut ni la maintenir ni n'a intérêt à vouloir l'obtenir par des dévaluations répétitives.

Quoi qu'il en soit, dans ce qui suit et du fait que la compétitivité-prix sera étudiée dans d'autres parties de ce rapport, une attention particulière va être accordée à l'analyse de la compétitivité-structure.

2-Compétitivité-structure

La compétitivité-structure d'une économie, ainsi qu'il a été souligné, dépend de deux effets qui seront séparément analysés : l'effet structure par produit et l'effet géographique.

2.1- Effet géographique

L'idée implicite à une analyse de cet effet est que, toutes choses égales par ailleurs, les exportations d'une économie dépendent du niveau de la demande extérieure qui lui est adressée et de sa capacité de les orienter sur des espaces géographiques présentant une forte dynamique de croissance et de s'y positionner.

Dans ce cadre, et afin de mieux cerner la contribution de cet effet à la croissance des exportations tunisiennes et de la comparer à celles de certains pays concurrents, des investigations ont été effectuées et dont les principaux résultats sont synthétisés par le tableau ci dessous.

Une première remarque s'impose à savoir que tous les pays de l'échantillon ont enregistré un fléchissement du rythme de croissance de leurs exportations sur la période 1991-1994 qui est dû, entre autres, à un ralentissement du taux d'accroissement de la demande internationale.

Il est, de même, intéressant de souligner que les pays qui exportent essentiellement sur l'UE, ainsi que le met en exergue l'évolution de la contribution de l'effet structure géographique, ont été les plus affectés par cette variation défavorable de la demande internationale.

Il est, également, à relever que la contribution négative de cet effet, sur la période 1991-1994, a été la plus forte dans le cas de l'économie tunisienne.

Toutefois, ce résultat mérite d'être relativisé dans la mesure où la Tunisie, en dehors de la Turquie, est le pays qui a réalisé les gains de

Tableau I.9 : Evolution comparative de l'effet structure géographique

	1980 - 1986		1987 - 1990		1991 - 1994	
	croissance des exportations	effet géographique	croissance des exportations	effet géographique	croissance des exportations	effet géographique
Singapour	3,4	0,4	24,0	2,9	14,0	5,0
Taïwan	12,7	3,8	14,7	0,6	8,5	3,7
Malaisie	1,57	0,5	20,1	2,3	17,9	2,6
Thaïlande	6,3	0,3	25,8	1,3	18,6	2,5
Philippine	-2,8	0,6	13,9	1,4	12,8	2,0
Hong Kong	6,9	2,4	10,6	-0,1	-0,2	1,6
Indonésie	-7,5	1,0	15,2	3,7	12,0	1,3
Corée du sud	12,4	1,8	17,9	-0,1	10,3	0,1
Egypte	-4,9	-0,6	7,1	-1	3,7	-1,5
Turquie	19,5	-3,2	14,9	-1,1	8,8	-1,7
Grèce	2,4	-0,8	11,3	-0,7	3,7	-1,7
Maroc	1,2	-1,1	16,5	0,9	2,8	-2,2
Portugal	8,2	-0,3	23,0	1,1	2,5	-2,4
Tunisie	-2,6	-1	18,6	0,5	6,2	-2,6

Compilation IEQ, source CHELEM.

parts de marché les plus substantiels parmi les pays exportant principalement sur l'Union Européenne et ce grâce à la contribution relativement significative de l'effet compétitivité-prix.

Il importe, par ailleurs, de faire remarquer que les pays du Sud-Est Asiatique de l'échantillon retenu ont, à l'opposé des autres pays, su tirer avantage de l'orientation géographique de leurs exportations- comme le montre, dans leurs cas, un effet structure géographique systématiquement positif sur la période 1991-1994.

Ce constat concernant la Tunisie appelle à de plus amples investigations pour mieux expliquer cet effet géographique défavorable.

Pour ce faire, une matrice par période a été élaborée afin de classer les marchés de destination des exportations tunisiennes en termes de marché en expansion, marché à fort potentiel d'importation, marché peu dynamique et marché en régression.

Pour visualiser le degré de concentration géographique, il a été également fait appel à des tableaux synthétisant l'orientation des principaux produits tunisiens exportés sur les différentes zones.

Matrice n°1 : Effet de la structure géographique sur la croissance des exportations (1980-1986)

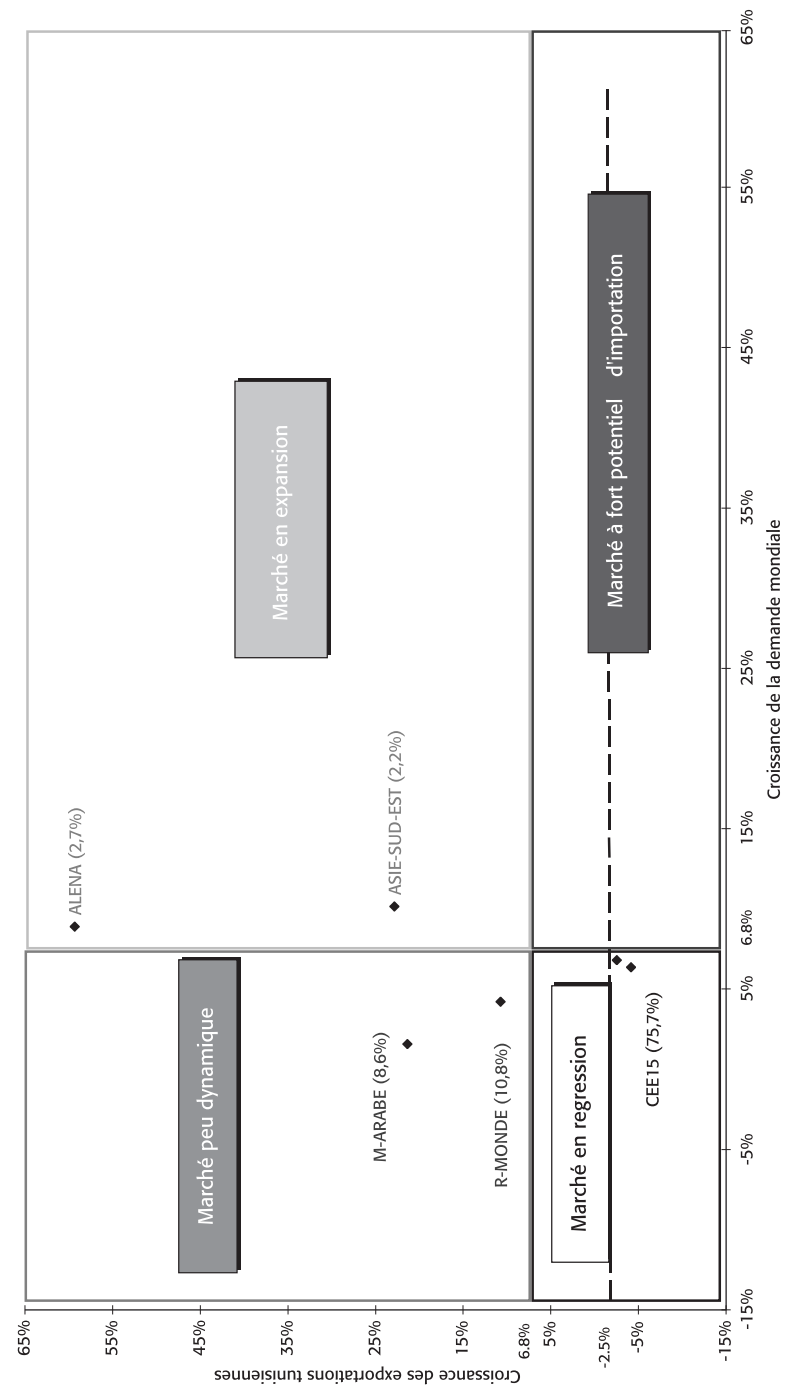


Tableau I.10 : Structure géographique des principaux produits exportés par la Tunisie durant la période 1980-86

	Part dans les exportations tunisiennes	UE (15)	ALENA	ASIE- S.EST	MONDE- ARABE	RESTE MONDE	MONDE
Pétrole brut	30,12%	86,36%	6,12%	0,00%	0,35%	7,17%	100%
Confection	15,41%	97,05%	0,44%	0,01%	1,91%	0,59%	100%
Engrais	10,36%	51,54%	0,29%	9,96%	24,30%	13,91%	100%
Chimie.min.base	6,43%	38,67%	0,18%	11,91%	5,44%	43,79%	100%
Bonnerie	4,84%	98,82%	0,16%	0,00%	0,77%	0,25%	100%
Huile d'olive	4,61%	66,84%	3,41%	0,02%	21,69%	8,04%	100%
Autr.pdts.agr.	3,52%	74,74%	0,65%	0,00%	20,99%	3,61%	100%
Pétrole raffiné	3,45%	63,13%	5,78%	0,00%	0,86%	30,23%	100%
Minéraux nda	3,05%	41,88%	0,40%	3,42%	1,92%	52,38%	100%
Poissons	1,95%	98,57%	0,41%	0,08%	0,58%	0,36%	100%
Cuir	1,93%	96,97%	0,25%	0,00%	1,16%	1,63%	100%
Fils tissus	1,64%	94,28%	0,92%	0,01%	4,39%	0,41%	100%
Fourn.electr.	1,50%	91,13%	0,11%	0,32%	7,93%	0,52%	100%
Tapis	1,38%	77,89%	0,77%	0,05%	5,98%	15,31%	100%
Pdts.agr.n.com.	1,00%	52,39%	2,18%	1,07%	25,74%	18,62%	100%

ASIE-SUD-EST : NP11 (Corée du sud, Hongkong, Singapour, Taiwan,) NP12 (Malaisie, philippines, Thaïlande)
et AUTRES (Indonésie, Chine, Japon)

Matrice n°2 : Effet de la structure géographique sur la croissance des exportations (1987-1990)

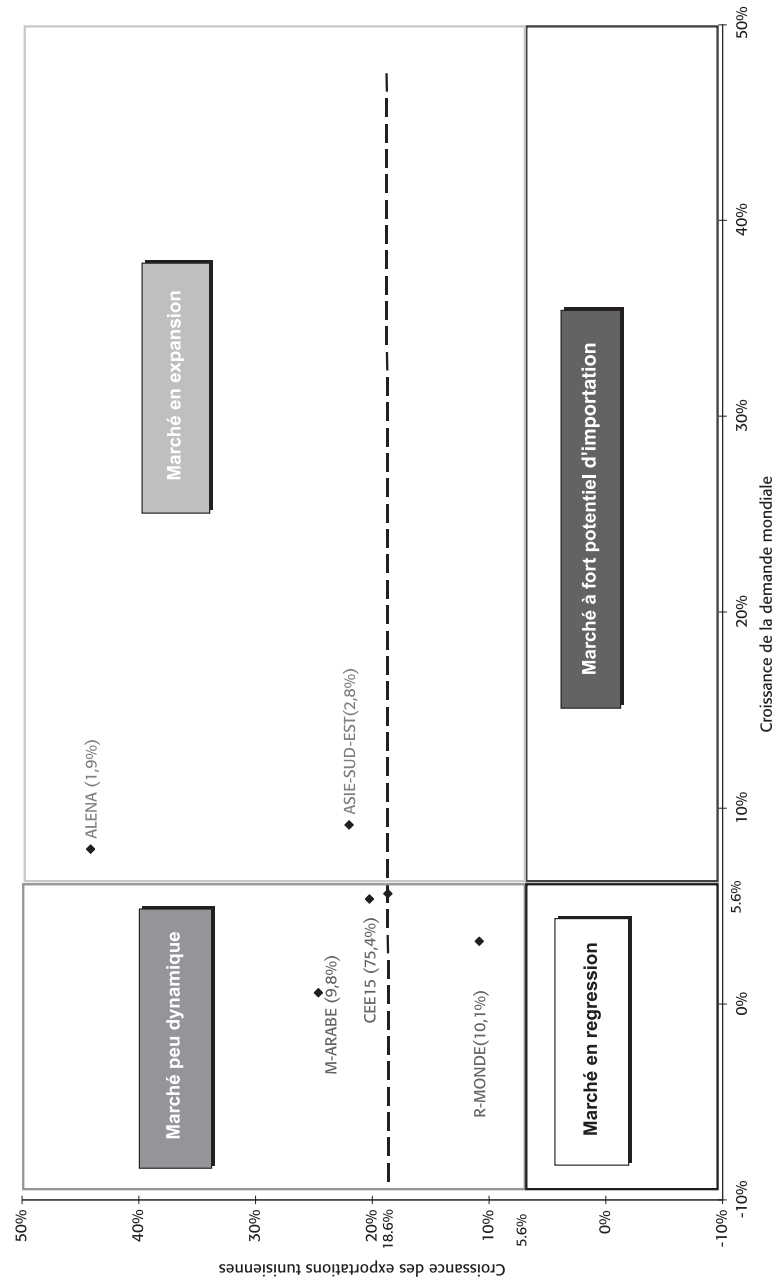


Tableau I.11 : Structure géographique des principaux produits exportés par la Tunisie durant la période 1987-90

	Part dans les exportations tunisiennes	UE (15)	ALENA	ASIE- S.EST	MONDE- ARABE	RESTE MONDE	MONDE
Confection	24,33%	98,00%	0,42%	0,03%	0,50%	1,06%	100%
Pétrole brut	13,86%	94,33%	2,28%	0,00%	0,37%	3,02%	100%
Engrais	10,28%	51,24%	0,57%	11,00%	18,98%	18,22%	100%
Chimie.min.base	6,43%	23,33%	0,00%	8,48%	15,27%	52,92%	100%
Bonneterie	5,81%	97,39%	0,49%	0,00%	1,46%	0,66%	100%
Poissons	3,36%	94,63%	0,51%	4,21%	0,13%	0,51%	100%
Autr.pdts.agr.	3,27%	72,98%	0,98%	0,02%	16,94%	9,09%	100%
Pétrole raffiné	3,16%	55,13%	14,27%	21,58%	0,68%	8,34%	100%
Huile d'olive	3,06%	84,65%	3,69%	0,00%	5,03%	6,63%	100%
Fourn.electri.	2,90%	92,11%	0,07%	0,24%	5,27%	2,32%	100%
Cuir	2,30%	94,24%	0,63%	0,02%	1,28%	3,83%	100%
Fils tissus	2,07%	82,65%	4,42%	0,28%	3,59%	9,06%	100%
Ciment	1,93%	38,61%	0,13%	0,01%	40,55%	20,71%	100%
Minéraux nda	1,87%	48,07%	0,86%	7,44%	1,17%	42,46%	100%
Tapis	1,29%	76,79%	0,92%	0,10%	10,15%	12,04%	100%
Quincaillerie.	1,00%	38,72%	1,38%	0,06%	52,68%	7,15%	100%
Pdts.agr.n.com.	1,00%	29,66%	0,25%	0,49%	23,49%	46,11%	100%

Matrice n°3 : Effet de la structure géographique sur la croissance des exportations (1991-1994)

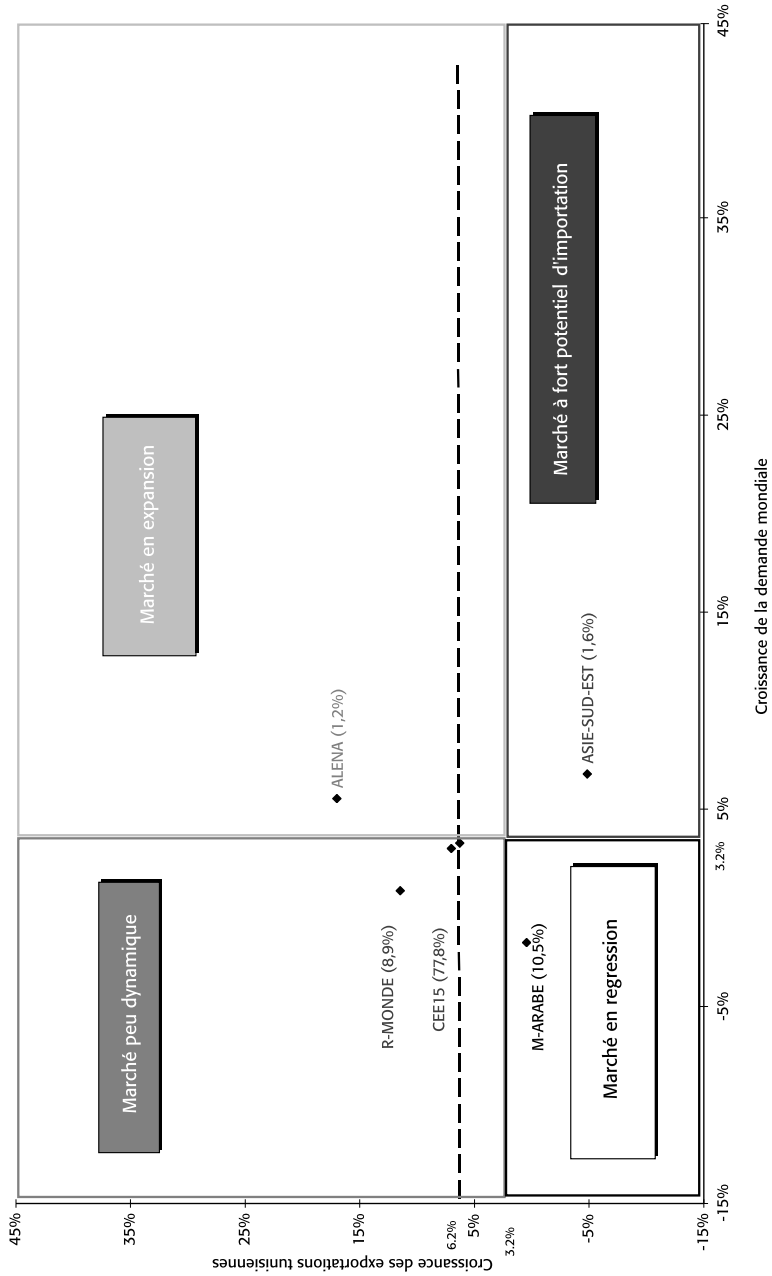


Tableau I.12 : Structure géographique des principaux produits exportés par la Tunisie durant la période 1991-94

	Part dans les exportations tunisiennes	UE (15)	ALENA	ASIE-* S.EST	MONDE-ARABE	RESTE MONDE	MONDE
Confection	32,17%	98,07%	0,54%	0,04%	0,24%	1,12%	100%
Bonneterie	7,59%	97,60%	0,23%	0,05%	0,65%	1,47%	100%
Pétrole brut	7,30%	89,85%	2,36%	0,00%	0,00%	7,79%	100%
Engrais	6,00%	51,52%	0,49%	10,26%	20,02%	17,71%	100%
Chimie.min.base	5,45%	17,49%	0,58%	6,52%	21,14%	54,27%	100%
Huile d'olive	5,30%	92,56%	1,91%	0,00%	4,38%	1,15%	100%
Fourm.elec.	3,99%	92,89%	0,05%	0,05%	5,08%	1,94%	100%
Cuirs	3,70%	94,09%	0,76%	0,59%	2,06%	2,49%	100%
Aut.pdts.agr.	2,45%	73,31%	0,36%	0,28%	18,57%	7,47%	100%
Fils tissus	2,37%	59,52%	2,15%	0,04%	11,35%	26,94%	100%
Poissons	2,29%	86,09%	0,41%	12,68%	0,28%	0,54%	100%
Pétrole raffiné	2,22%	75,31%	10,58%	5,79%	2,66%	5,67%	100%
Ciment	1,67%	13,81%	0,49%	0,00%	62,86%	22,84%	100%
Minéraux nda	1,18%	32,50%	0,01%	4,33%	5,01%	58,16%	100%
Tapis	1,09%	79,77%	0,60%	0,10%	9,01%	10,51%	100%
Aéronaute.	1,02%	92,57%	0,02%	0,00%	0,05%	7,36%	100%
Quincaillerie.	1,00%	45,16%	0,08%	0,06%	51,37%	3,34%	100%

Sur la période 1980-1986, 76% des exportations étaient adressées à un marché en régression, en l'occurrence l'Union Européenne, ou à des marchés peu dynamiques à savoir le Monde-Arabe (8.6%) et le Reste du Monde (10.8%). Pour ce qui est des marchés en expansion, ils n'ont représenté qu'une part modeste dans les exportations tunisiennes soit 2.7% sur l'ALENA et 2.2% sur l'Asie du Sud-Est.

Au cours de la période 1987-1990, les exportations restent géographiquement concentrées sur l'Union Européenne (75.5%) qui a connu, contrairement à la période 1980-1986, une forte reprise de la croissance de ses importations (15.5% contre 0.8%). Ce qui explique entre autres, le fait que l'effet structure géographique soit devenu positif en passant de -1% à 0.5%.

Durant la période 1991-1994, la quasi-totalité des exportations tunisiennes, soit plus de 97%, s'est opérée sur des marchés peu dynamiques (86.7%) ou en régression (10.5%) avec une concentration plus poussée sur l'Union Européenne (77.8% contre 75%).

Finalement, l'analyse, qui vient d'être menée sur l'impact de l'effet structure géographique sur les performances exportatrices tunisiennes, conduit à deux enseignements majeurs.

Le premier est que les exportations tunisiennes demeurent fortement tributaires, du fait de leur destination géographique, des fluctuations de la croissance économique de l'Union Européenne.

Le deuxième, qui découle en partie du premier, est qu'il apparaît impérieux pour la Tunisie de diversifier géographiquement ses exportations surtout que les perspectives de croissance de sa zone de

prédilection actuelle, notamment par rapport aux autres zones et comme le montrent les projections effectuées, connaîtra une croissance relativement modérée, voire modeste.

2.2 Effet structure par produit

Il a été constaté précédemment que si la contribution de l'effet structure par produit à la croissance des exportations tunisiennes n'a cessé de s'améliorer, d'une période à l'autre, elle demeure cependant négative.

Il s'agit, dès lors, d'essayer d'approfondir l'explication d'un tel résultat et ce en analysant la composition par produit des exportations tunisiennes et en étudiant leur degré de concentration et d'adaptabilité dans une optique de comparaison avec les principaux concurrents de la Tunisie.

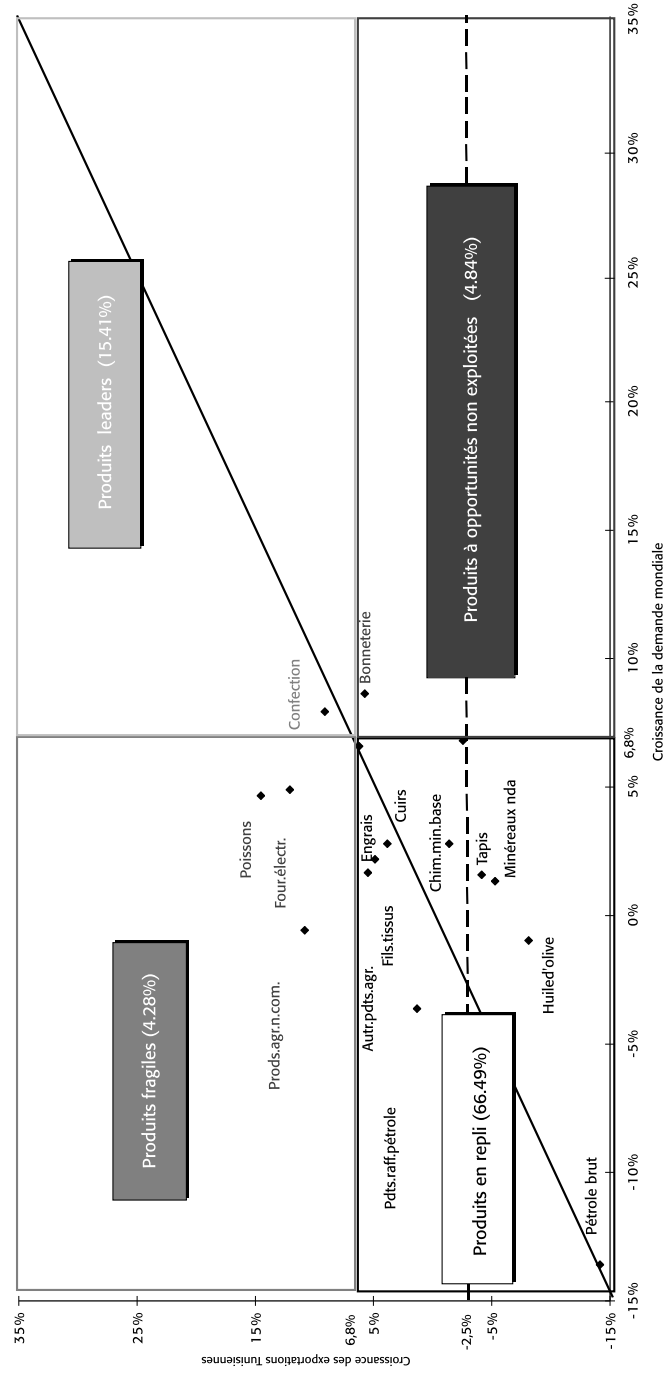
Cet approfondissement permettra, à son tour, d'apprécier les perspectives de croissance de ces exportations sur la base d'un prolongement des tendances de la demande internationale à l'horizon 2000.

2.2.1 - De la composition par produit des exportations tunisiennes

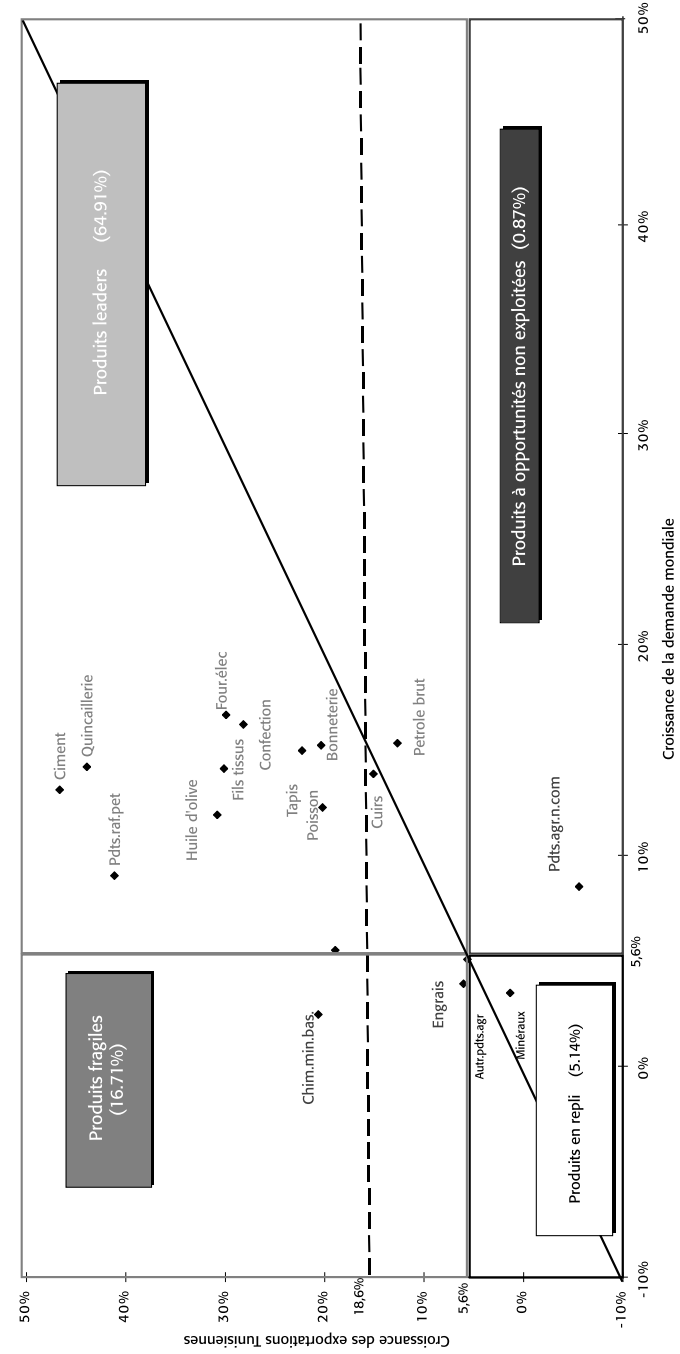
Pour mener cette analyse, il a été procédé, par symétrie à l'effet géographique, à l'élaboration d'une matrice de positionnement compétitif, par période, s'appuyant sur une caractérisation des produits exportés en produits leaders, produits à opportunités non exploitées, produits fragiles et produits en repli.

La finalité d'un tel exercice, faut-il le souligner, est d'une part, d'identifier les biens qui contribuent à améliorer (détériorer) l'effet de la composition

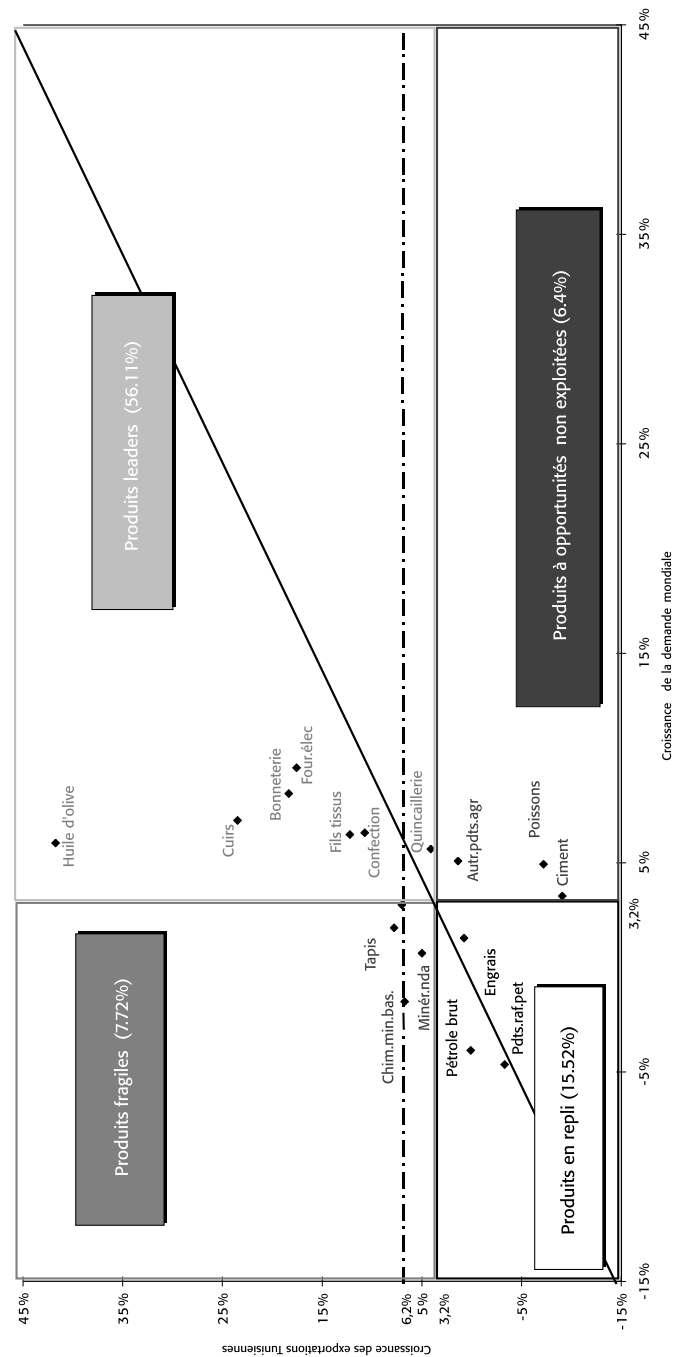
Matrice n°4 : Effet de la composition par produit sur la croissance des exportations (1980-1986)



Matrice n°5 : Effet de la composition par produit sur la croissance des exportations (1987-1990)



Matrice n°6 : Effet de la composition par produit sur la croissance des exportations (1991-1994)



par produit et, d'autre part, d'expliquer les résultats observés. Il ressort de ces matrices que :

- sur les 15 produits représentant 90% des exportations, au cours de la période 1980-1986, 10 appartenaient à la catégorie des produits en repli, soit l'équivalent de 65% du total des exportations

En outre, sur les 9 produits, ayant réalisé des gains de parts de marché, seule la confection correspondant à 15.4% de la valeur des exportations était un produit leader.

Aussi, la contribution du secteur THC à la croissance des exportations aurait pu être plus élevée sur cette période si la Tunisie avait tiré profit des opportunités qu'offraient sur le marché mondial la bonneterie, sachant que celle-ci figure parmi les produits qui ont vu leurs parts de marché régresser.

- durant la période 1987-1990, sur les 17 produits constituant 90% de la valeur totale des exportations, 12 d'entre eux pouvaient être qualifiés de produits leaders représentant 65% de cette valeur.

Ce résultat est d'autant plus remarquable que tous ces produits, à l'exception du pétrole brut, aient enregistré des gains de parts de marché.

Cette double caractéristique de la composition par produit des exportations tunisiennes explique certainement, en partie, les 18.6% de croissance réalisés par celles-ci lors de cette période.

- la période 1991-1994 a été caractérisée, quant à elle, par une concentration plus élevée des exportations en termes de produits comme le reflète l'augmentation de la part du textile à hauteur de 46% contre 34.5% et 23.7% respectivement au cours des périodes 1980-1986 et 1987-1990.

Il importe également de relever la réduction du nombre de produits considérés comme leaders qui n'étaient plus que de 7 dont 6 ont réalisé des gains de parts de marché.

L'un des enseignements majeurs de cette analyse portant sur l'évolution de la composition par produit des exportations tunisiennes est qu'elle semble faire apparaître une tendance à la concentration.

2.2.2 - Spécialisation, diversification et effet structure par produit

Sur la base des développements précédents, il apparaît utile d'examiner dans quelle mesure la spécialisation ou la diversification favorise une dynamique soutenue des exportations.

Pour apporter des éléments de réponse à cette question, la démarche adoptée a consisté à croiser l'indice Herfindhal (H) avec l'effet structure par produit (GX) et ce pour le même échantillon de pays utilisé pour étudier l'effet géographique.

Tableau I.13 : Evolution comparative du degré de spécialisation de la Tunisie et de ses principaux concurrents

	1980-1986		1987-1990		1991-1994	
	H	GX	H	GX	H	GX
Singapour	0.16	1.27	0.12	0.46	0.15	2.87
Taiwan	0.04	5.22	0.05	1.91	0.05	2.38
Thaïlande	0.10	-0.68	0.04	-0.61	0.04	0.80
Indonésie	0.35	-8.43	0.10	-3.29	0.06	0.28
Malaisie	0.17	-2.78	0.08	-0.72	0.07	1.70
Philippines	0.07	1.82	0.05	0.53	0.07	3.14
Hong Kong	0.09	5.22	0.07	2.24	0.07	2.04
Portugal	0.04	2.91	0.05	1.43	0.05	0.77
Turquie	0.02	0.71	0.07	-1.44	0.07	0.25
Maroc	0.16	1.38	0.08	-3.52	0.09	-0.30
Corée du Sud	0.04	1.96	0.05	1.17	0.05	4.35
Grèce	0.07	0.51	0.05	-0.79	0.05	-0.08
Tunisie	0.21	-2.00	0.12	-0.80	0.14	-0.40
Egypte	0.52	-10.74	0.37	0.46	0.18	-5.31

Compilation IEQ, source CHELEM.

H : Indice Herfindhal est retenu comme indicateur de diversification ; une valeur plus élevée de l'indice indique une diversification plus faible des exportations et vice versa
 G.X : Croissance des exportations induite par l'effet structure par produit.

De ce tableau se dégagent les enseignements suivants :

- les pays ont connu des trajectoires différentes en matière de spécialisation ou de diversification comme le laisse entrevoir l'évolution de l'indice de Herfindhal d'une période à l'autre,
- il n'existe pas de relation systématique et stricte entre le degré de spécialisation et la contribution de l'effet structure par produit à la croissance des exportations.

A titre d'illustration, sur la période 1991-1994, pour un même niveau de l'indice de Herfindhal ($H = 0.05$), on observe une contribution de l'effet structure par produit à la croissance des exportations pouvant aller de 2.4% dans le cas de Taïwan à -0.08% pour la Grèce,

- pour un pays, le fait d'opter pour plus de spécialisation ou davantage de diversification, au fil du temps, n'aboutit pas nécessairement à des performances meilleures de l'effet structure par produit.

En effet, si Singapour entre 1987-1990 et 1991-1994, a vu cet effet s'accroître de 0.46% à 2.87% avec une augmentation de l'indice de Herfindhal de 0.12% à 0.15%, traduisant une spécialisation plus poussée, l'Egypte a vu sa tendance à la diversification s'accompagner d'une détérioration de l'effet structure par produit de ses exportations passant respectivement de 0.37% à 0.18% et de 0.46% à -5.31% entre les mêmes périodes,

- pour ce qui est de la Tunisie, ce qu'il importe de relever, c'est que la mise en oeuvre de l'ajustement s'est traduite par une diversification qui ne s'est pas confirmée au cours de la période 1991-1994.

Il découle de cette analyse deux conclusions importantes :

- la première est que la véritable question qui se pose pour un pays, réside moins dans le niveau de diversification ou de spécialisation de ses exportations, que dans ce qu'elles offrent au pays comme capacité à se positionner sur des créneaux

porteurs, à suivre et à anticiper convenablement la dynamique de la demande internationale,

- la deuxième, en relation directe avec la première, est que le choix de l'une des deux stratégies (spécialisation, diversification) pour une économie considérée passe obligatoirement par un arbitrage entre les avantages et les risques de chacune d'elles.

A titre d'exemple :

- la spécialisation donne la possibilité à une économie, du fait de la concentration de ses efforts et moyens, d'augmenter et de consolider sa capacité à défendre ses avantages comparatifs sur un éventail réduit de produits.

Le risque d'une telle stratégie, notamment pour une petite économie, est de voir ses avantages comparatifs être réversibles dans le temps et d'être plus exposée aux retournements de la conjoncture économique internationale,

- la diversification, quant à elle, présente l'avantage de doter le pays d'une marge de manœuvre plus appréciable pour atténuer les effets adverses et mieux contenir l'aléatoire de la conjoncture internationale.

Son risque est, toutefois, de ne pas permettre à une économie de s'imposer et de se positionner d'une manière durable sur les marchés.

Il convient, en outre, de préciser qu'un tel arbitrage est de rigueur en matière de positionnement compétitif non seulement sur le

marché extérieur mais aussi sur le marché intérieur en supposant qu'on puisse encore les distinguer dans une économie de marché ouverte sur l'extérieur.

Afin d'approfondir l'analyse des processus de diversification ou de spécialisation observés pour les pays de l'échantillon retenu et de l'effet structure par produit sur la croissance de leurs exportations, il paraît utile de faire intervenir un autre facteur à savoir la capacité d'un pays à adapter ses exportations à la demande internationale moyennant la recomposition de leur structure en faveur des produits pour lesquels la croissance de cette demande est élevée.

Pour apprécier cette capacité, l'exercice a consisté pour chaque économie de l'échantillon de comparer la structure de ses exportations sur la période 1991-1994 avec celle prévalant au cours de la période 1981-1986:

- en se focalisant sur les principaux produits constituant 80% du total des exportations,
- en relevant les entrées et les sorties au niveau de la structure des exportations entre les deux périodes considérées,
- et en identifiant le degré de dynamisme de chaque produit tout en lui affectant un score sur la base de sa croissance à l'échelle mondiale.

Cette démarche repose sur l'idée que, pour une économie donnée, plus sa structure des exportations tend à intégrer des produits dynamiques (stagnants) et plus sa capacité d'adaptation serait élevée (faible).

TUNISIE

LIBELLE	Période 1991 -1994	
	Structure	Degré de dynamisme
Autres produits agricoles	2,4%	-
Produits de la chimie minérale de base	5,4%	- -
Corps gras	5,8%	-
Engrais	5,7%	- -
Pétrole brut	6,2%	- - -
Produits raffinés du pétrole	2,1%	- - -
Vêtements de bonneterie	7,9%	+++
Vêtements de confection	32,9%	+++
ENTREE*		
Fils tissus	2,3%	+
Cuirs	3,9%	++
Fournitures électriques	4,1%	+++
Vandes et poissons	2,1%	+
TOTAL PRODUITS =	13	80,8%
SORTIE*		
Minéraux bruts n.d.a	3,0%	- -

(*) : Entrées et sorties pour l'ensemble des pays sont par rapport à la période 1981-1986

GRECE

PORTUGAL

LIBELLE	Période 1991- 1994		LIBELLE	Période 1991 - 1994	
	Structure	Degré de dynamisme		Structure	Degré de dynamisme
Ciment	3.6%	=	Boissons	3.1%	+
Fer et acier	3.5%	-	Céramique	2.3%	+
Métallurgie non- ferreuse	3.8%	-	cuir	9.8%	++
Fils et tissus	3.9%	+	Electronique grand public	2.2%	+
Vêtements de confection	5.8%	+++	Fils et tissus	3.7%	+
Vêtements de bonneterie	12.3%	+++	Appareils et fournitures électriques	5.0%	+++
Cuir	3.6%	++	Ouvrages en bois	4.5%	+
Produits raffinés du pétrole	7.3%	---	Produits agricoles non comestibles	1.3%	- -
Céréales	3.2%	---	Pâtes à papier, papiers et cartons	5.1%	+
Autres produits agricoles	10.7%	-	Produits raffinés du pétrole	3.2%	- - -
Produits agricoles non comestibles	2.8%	- -	Quincaillerie, art.métal et prod.mécaniq.général	3.5%	+
Corps gras alimentaires	5.0%	-	Tapis	3.8%	=
Conserves et préparations végét.	6.5%	++	Vêtements de bonneterie	11.1%	+++
Boissons	1.9%	+	Vêtements de confection	9.5%	+++
ENTREE*			ENTREE*		
Tapis	1.2%	=	Moteurs,turbines,pompes et machines n.d.a.	1.7%	+
Appareils et fournitures électroniques	1.4%	+++	Eléments de véhicules automobiles	1.8%	++
Articles en matières plastiques	1.6%	++	Automobiles particulières, motocycles, cycles	2.4%	++
Non Ventilés	2.4%	++	Véhicules utilitaires et autres matériels de transp. Tiers	1.8%	=
TOTAL PRODUITS =	18	80.4%	Articles en matières plastiques	2.1%	++
			Minerais et déchets de métaux non ferreux	1.5%	- -
SORTIE*			TOTAL PRODUITS =	20	79.4%
Minéraux nda	2.2%	- -	SORTIE*		
P. céréaliés	1.6%	+	Fer et acier	1.6%	-
Min.non.fer.	2.2%	- -	Armement	1.4%	-
			Matériel informatique	1.4%	+++
			Peintures, colorants, et prod. chim. intermédiaires		Corps gras alimentaires
			Conserves et préparations animales	1.6%	=
			Conserves et préparations végétales	1.3%	++
			Composants électroniques actifs	1.3%	+++
			Produits de la chimie organique de base	1.4%	+
			Bijoux	1.6%	

(*) : Entrées et sorties pour l'ensemble des pays sont par rapport à la période 1981-1986.

TAIWAN

COREE DU SUD

LIBELLE	Période 1991- 1994		LIBELLE	Période 1991 - 1994	
	Structure	Degré de dynamisme		Structure	Degré de dynamisme
Articles manufacturés divers	6.3%	++	Articles en caoutchouc	1.5%	+
Articles en matières plastiques	4.1%	++	Articles manufacturés divers	3.3%	++
Automobiles particulières	3.0%	++	Automobiles particulières	4.8%	++
Composants électroniques	4.7%	+++	Composants électroniques	9.9%	+++
Cuir	5.3%	++	Cuir	7.4%	++
Electronique grand public	1.7%	+	Electronique grand public	5.5%	+
Fils tissus	9.1%	+	Fer acier	4.7%	-
Fournitures électriques	5.7%	+++	Fils tissus	9.9%	+
Machines outils	1.7%	+	Fournitures électriques	3.0%	+++
Machines spécialisées	3.0%	+	Matériels informatiques	4.3%	+++
Matériels informatiques	12.7%	+++	Matériels de télécommunications	3.5%	+++
Matériels de télécommunications	3.4%	+++	Navires	5.2%	=
Meubles	2.3%	++	Quincailleries	2.6%	+
Quincailleries	6.5%	+	Vêtements de bonneterie	3.0%	+++
Vêtements de bonneterie	2.4%	+++	Vêtements de confection	3.2%	+++
Vêtements de confection	2.1%	+++			
Viandes et poissons	2.4%	+	ENTREE*		
ENTREE*			Produits de la chimie organique de base	1.7%	+
Matériels électriques	1.6%	+++	Produits raffinés du pétrole	2.1%	- - -
Articles en matières plastiques	2.0%	=	Appareils électroménagers	1.5%	++
TOTAL PRODUITS =	19	80.1%	Articles en matières plastiques	3.2%	++
			TOTAL PRODUITS =	19	80.2%
SORTIE*			SORTIE*		
Ouvrages en bois	2.1%	+	Produits de la première transformation du fer	1.7%	- -
Appareils électroménagers	1.4%	++	Tapis	3.1%	=
			Gros ouvrages métalliques	1.8%	-
			Produits agricoles non comestibles	6.2%	- -
			Viandes et poissons	2.7%	+
			Produits raffinés du pétrole	1.8%	- - -

(*) : Entrées et sorties pour l'ensemble des pays sont par rapport à la période 1981-1986.

EGYPTE

MAROC

LIBELLE	Structure	Période 1991- 1994 Degré de dynamisme	LIBELLE	Structure	Période 1991 - 1994 Degré de dynamisme
Produits agricoles non comestibles	3,1%	--	Autres produits agricoles	11,4%	-
Pétrole brut	44,5%	---	Produits de la chimie minérale de base	7,9%	--
Produits raffinés du pétrole	11,3%	---	conserves et préparations animales	2,9%	=
			conserves et préparations végétales	2,4%	++
ENTREE*			Engrais	6,0%	--
Vêtements de confection	3,0%	+++	Minéraux bruts n.d.a	7,3%	--
Vêtements de bonneterie	2,5%	+++	Vêtements de bonneterie	8,0%	+++
Aéronaute	3,5%	+	Vêtements de confection	21,4%	+++
Métallurgie non ferreuse	2,9%	-	Vian des et poissons	8,3%	+
Fils tissus	7,1%	+			
Autres produits agricoles	4,0%	-	ENTREE*		
TOTAL PRODUITS =	9	81,9%	Composants électroniques	2,9%	+++
			Cuirs	3,4%	++
			TOTAL PRODUITS =	11	81,9%
			SORTIE*		
			Minerais non ferreux	3,2%	--
			Tapis	3,1%	=

(*) : Entrées et sorties pour l'ensemble
des pays sont par rapport
à la période 1981-1986.

INDONESIE

THAILANDE

LIBELLE	Structure	Période 1991- 1994 Degré de dynamisme	LIBELLE	Structure	Période 1991 - 1994 Degré de dynamisme
Gaz naturel	12,6%	--	Autres produits agricoles	3,8%	-
Produits agricoles non comestibles	5,1%	--	Bijoux	4,9%	--
Pétrole brut	14,8%	---	Céréales	4,3%	---
Produits raffinés du pétrole	3,1%	---	Composants électroniques	4,4%	+++
ENTREE*			Conserves et préparations animales	3,6%	=
Autres produits agricoles	3,7%	-	Conserves et préparations végétales	2,1%	++
Charbon	1,8%	--	Fils tissus	2,9%	+
Corps gras	1,9%	-	Produits agricoles non comestibles	4,1%	--
Cuirs	4,9%	++	Sucre	2,4%	--
Electronique grand public	1,4%	+	Vêtements de bonneterie	3,7%	+++
Fils tissus	5,2%	+	Vêtements de confection	6,2%	+++
Meubles	1,7%	++	Vian des et poissons	7,0%	+
Minerais non ferreux	2,5%	++	ENTREE*		
Ouvrages en bois	10,5%	--	Electronique grand public	2,7%	+
Vêtements de bonneterie	2,8%	+++	Matériels de télécommunications	2,8%	+++
Vêtements de confection	5,3%	+++	Articles en matières plastiques	1,8%	++
Vian des et poissons	3,4%	+	Cuirs	5,5%	++
TOTAL PRODUITS =	16	80,9%	Meubles	1,6%	++
			Articles manufacturés divers	3,0%	++
			Quincailleries	1,9%	+
			Matériels informatiques	9,4%	+++
			Fournitures électriques	2,8%	+++
			TOTAL PRODUITS =	21	80,8%
			SORTIE*		
			Métallurgie non ferreuse	4,3%	-

(*) : Entrées et sorties pour l'ensemble des pays sont par rapport
à la période 1981-1986.

PHILIPPINES

TURQUIE

<i>LIBELLE</i>	<i>Période 1991- 1994</i> Structure	<i>Degré</i> <i>de dynamisme</i>	<i>LIBELLE</i>	<i>Période 1991 - 1994</i> Structure	<i>Degré</i> <i>de dynamisme</i>
Produits agricoles non comestibles	3,1%	- -	Autres produits agricoles	11,4%	-
Articles manufacturés divers	3,3%	++	Autres produits agricoles	12,9%	-
Autres produits agricoles	2,4%	-	conserves et préparations végétales	3,1%	++
Composants électroniques	1,3%	++	Cuirs	4,2%	++
Conserves et préparations végétales	3,0%	++	Fer acier	9,8%	-
Corps gras	1,3%	-	Fils tissus	7,0%	+
Cuirs	3,3%	++	Minéraux bruts n.d.a	1,3%	- -
Métallurgie non ferreuse	2,4%	-	Produits agricoles non comestibles	1,5%	- -
Minerais de fer	4,8%	- -	Produits raffinés du pétrole	1,4%	- - -
Minerais non ferreux	1,6%	- -	Quincailleries	1,7%	+
Non Ventilés	1,9%	+++	Tapis	3,7%	=
Produits agricoles non comestibles	5,7%	- -	Vêtements de bonneterie	14,6%	+++
Vêtements de bonneterie	7,1%	+++	Vêtements de confection	9,5%	+++
Vêtements de confection	8,0%	+++			
ENTREE*			ENTREE*		
Electronique grand public	1,4%	+	Articles en caoutchouc	1,3%	+
Meubles	1,8%	++	Articles en matières plastiques	1,3%	++
Matériels de télécommunications	16,5%	+++	Céréales	1,5%	- - -
Matériels informatiques	4,1%	+++	Corps gras	1,5%	-
Viandes et poissons	3,2%	+	Fournitures électriques	1,8%	+++
Fournitures électriques	5,7%	+++	Produits céréaliers	1,2%	+
TOTAL PRODUITS =	19		Sucre	1,2%	- - -
	78,6%		TOTAL PRODUITS =	19	
				80,5%	
SORTIE*			SORTIE*		
Sucre	7,3%	- - -	Ciment	1,7%	=
Ouvrages en bois	2,2%	+	Céréales	1,5%	- - -
			Viandes et poissons	2,3%	+
			Verre	1,4%	+
			Pétrole brut	1,5%	- - -

(*) : Entrées et sorties pour l'ensemble des pays sont par rapport à la période 1981-1986

SINGAPOUR

MALAISIE

<i>LIBELLE</i>	<i>Période 1991- 1994</i> Structure	<i>Degré</i> <i>de dynamisme</i>	<i>LIBELLE</i>	<i>Période 1991 - 1994</i> Structure	<i>Degré</i> <i>de dynamisme</i>
Articles manufacturés divers	1,8%	++	Composants électroniques	14,5%	+++
Articles en matières plastiques	2,3%	++	Corps gras	5,4%	-
Produits de la chimie organique de base	2,6%	+	Gaz naturel	3,0%	- -
Composants électroniques	11,0%	+++	Produits agricoles non comestibles	11,2%	- -
Electronique grand public	6,2%	+	Pétrole brut	7,0%	- - -
Fournitures électriques	4,2%	+++	Produits de toilette	1,6%	+
Matériels informatiques	27,0%	+++			
Matériels de télécommunications	5,7%	+++	ENTREE*		
Produits raffinés du pétrole	18,4%	- - -	Cuirs	1,9%	++
Quincailleries	2,2%	+	Moteurs	1,6%	+
			Matériels informatiques	7,3%	+++
ENTREE*			Matériels électriques	1,6%	+++
TOTAL PRODUITS =	10		Non Ventilés	1,3%	+++
	81,4%		Vêtements de confection	1,6%	+++
			Vêtements de bonneterie	1,3%	+++
SORTIE*			Ouvrages en bois	2,4%	+
Navires	2,2%	=	Electronique grand public	10,3%	+
Corps gras	1,9%	-	Matériels de télécommunications	5,4%	+++
Produits du toilettes	3,4%	+	Fournitures électriques	2,9%	+++
Non Ventilés	8,3%	+++			
Vêtements de confection	1,3%	+++	TOTAL PRODUITS =	17	
				80,4%	
			SORTIE*		
			Métallurgie non ferreuse	3,8%	-
			Produits raffinés du pétrole	1,5%	- - -

(*) : Entrées et sorties pour l'ensemble des pays sont par rapport à la période 1981-1986.

Parmi les enseignements majeurs que font ressortir les tableaux obtenus :

- les pays, qui font état de performances remarquables en matière de contribution de l'effet composition par produit, sont ceux qui ont su adapter dans le temps la structure de leurs exportations à l'évolution de la demande internationale soit en optant pour la diversification, soit en choisissant la spécialisation.

A ce titre, on peut opposer les cas de l'Indonésie et de Singapour qui ont enregistré respectivement des tendances à la diversification et à la spécialisation. En effet, l'Indonésie est partie d'une structure basée sur 4 produits (82% des exportations sur la période 1980-1986) avec un GX de l'ordre de -8%, pour aboutir à une structure plus diversifiée comptant 16 produits (1991-1994) et un GX avoisinant 0.3%. Inversement, Singapour est passé d'une structure s'appuyant sur 15 produits et un GX de 1.27% (1980-1986) à une structure plus concentrée ne comptant plus que 10 produits permettant de réaliser un GX plus élevé à hauteur de 2.9%.

Bien évidemment, d'une manière générale, ces performances, observées pour les différentes économies, dépendent en amont de la capacité d'un pays à satisfaire à un ensemble de conditions, dont l'aptitude et la flexibilité du système productif, pour qu'il puisse suivre l'évolution de la demande internationale et se prêter à la réorientation de la structure des exportations voulue par le pays,

- une économie a tendance à réaliser de meilleures performances à mesure qu'elle s'oriente vers les exportations de biens

manufacturés, qu'elle élargisse autant que possible la base manufacturière dans ses exportations et qu'elle cherche le plus d'intégration entre les produits manufacturés exportés.

Le cas de Singapour est encore une fois édifiant dans la mesure où ce pays a su se spécialiser dans des filières industrielles, à fort contenu technologique, intégrées et orientées vers des secteurs dynamiques (informatique (27%), électronique (17.2%), matériel de télécommunications (6%)).

En revanche, l'Egypte, malgré une relative diversification, continue à avoir une base manufacturière relativement réduite au niveau de ses exportations (19%) pour un niveau élevé d'exportations de produits primaires (62.9%), expliquant en partie le fait qu'elle enregistre l'effet structure par produit le plus défavorable de l'échantillon sur la période 1991-1994 (-5.3%).

- Il est à noter que, en matière de diversification, l'évolution des pays qui ont opté pour cette orientation montre clairement, qu'à partir d'un certain niveau, celle-ci ne peut plus se faire qu'à la marge et l'effort du pays devient, alors, axé sur le maintien de ses avantages comparatifs.

Pour ce qui est de la Tunisie, l'analyse menée :

- confirme le changement de structure des exportations en faveur des produits manufacturés et l'amélioration de l'effet structure par produit qui demeure, toutefois, défavorable,
- fait apparaître un effort d'adaptation à la demande internationale lui permettant de figurer, en la matière, dans

une place relativement satisfaisante dans l'échantillon retenu s'expliquant par un début d'élargissement de la base manufacturière de ses exportations aux produits des IME.

2.2.3 - Perspectives des exportations tunisiennes à l'horizon 2001

La question qui se pose est de savoir si la tendance à l'amélioration relevée dans ce qui précède va continuer. Pour y répondre, la démarche adoptée consiste à évaluer, qualitativement, la structure actuelle des exportations tunisiennes sur la base d'une évolution tendancielle de celle de la demande internationale à l'horizon 2001.

Il est à préciser que cette évaluation fait appel à l'élaboration d'une matrice de positionnement compétitif des exportations tunisiennes qui fournit une typologie des produits selon qu'ils soient dynamiques ou stagnants du côté de la demande mondiale, et selon leur rythme de croissance du côté offre d'exportation.

La matrice de positionnement compétitif telle qu'élaborée donne lieu à quatre cadrans reflétant des enjeux différents pour la Tunisie en matière d'exportations au cours de la prochaine étape.

Le premier cadran, comprenant les produits dynamiques à l'échelle mondiale et jouissant d'une croissance élevée du côté des exportations, peut être décomposé, à son tour, en deux groupes de produits.

Le premier groupe est constitué par la confection (32% du total des exportations), la bonneterie (7.6%), l'huile d'olive (5.3%), les fournitures électriques (4%), les cuirs et chaussures (3.7%) et les fils et tissus (2.4%).

Typologie des produits pour la période 1991-1994

		Croissance à l'échelle mondiale supérieure à la moyenne : "DYNAMIQUES"		Croissance à l'échelle mondiale inférieure à la moyenne : "STAGNANTS"	
		Commerce mondial élevé		Commerce mondial faible	
croissance, élevée des exportations tunisiennes	Part élevée dans les exportations tunisiennes	Fourn.ele Corps gra Vet.conf. Vet.bonne Cuirs Fils tiss	55,1%	Aéronaute	Tapis
	Part faible dans les exportations tunisiennes	Mat.BTP Instr.mesure Comp.elec Elect.gd.pub Mat telecom. Art.plast.	3,0%	Verre Electromena Mat.elec. Plastique Art.caout P.ceramiques Tabacs man.	Con.sanim. Cons.veget Alp.anim. Boissons Ouvr.bois Meubles
			3,7%	Metal.n.f Papier	Ouvr.metal. Mat.agric. Mach.outils Con.sanim Armement Horlogerie Min.fer
			1,0%		1,1%
					57,23%
croissance faible des exportations tunisiennes	Part élevée dans les exportations tunisiennes	Au.prod.agr. Viandes et poissons		Petrole brut Pr.raff.petr.	Ch.min.base Engrais Minéraux nda
	Part faible dans les exportations tunisiennes	Quincail. Moteurs Elveh.auto. Ch.org.base Art.man.nda	4,7%		9,5%
			1,7%	Fer acier Mach.spec. P.agr.h.petr. Bijoux	P.trans.fer Navires Charbon Gaz naturel Coke
			2,6%		12,6%
			6,4%		15,3%
			1,0%		0,5%
			65,5%		5,50%
		Part des produits "dynamiques" dans les exportations : 71,9%		Part des produits "Stagnants" dans les exportations : 28,0%	

Tableau I.14 : Extrapolation tendancielle des parts des produits dans la demande internationale

Produits	1991-1994	Produits	1995-2001
Autos particulières	5.5%	Autos particulières	5.5%
Matériel informatique	3.9%	Matériel informatique	5.0%
Fournitures électriques	3.2%	Comp. électroniques	4.2%
Moteurs	3.1%	Fournitures électriques	3.8%
Quincaillerie	3.0%	Moteurs	3.4%
Articles plastiques	2.8%	Quincaillerie	3.0%
Machines spécialisées	2.6%	El.véhicules auto	2.8%
El.véhicules auto.	2.6%	Articles plastiques	2.8%
Fils tissus	2.5%	Matériel télécom	2.6%
Comp. Électroniques	2.4%	Machines spécialisées	2.6%
Aéronautique	2.3%	Fils tissus	2.6%
Ch. Org. Base	2.3%	Art. man. nda	2.2%
Art. man. nda	2.2%	Ch. Org. base	2.1%
Papier	2.2%	Papier	2.1%
Matériel télécomm.	2.0%	Aéronautique	2.0%
Cuirs	1.9%	Cuirs	1.9%
Vêtement confection	1.9%	Vêtement confection	1.9%
Instrument mesure	1.8%	Produits pharmaceutiques	1.8%
Viandes	1.7%	Instruments mesure	1.7%
Vêtements bonneterie	1.3%	Viandes	1.7%
Produits pharmaceutiques	1.3%	Vêtement bonneterie	1.4%
Elect.Gd.Pub	1.3%	Produits toilettes	1.3%
Produits toilettes	1.1%	Elect.Gd.Pub	1.1%
Peintures	0.9%	Matériel électrique	1.0%
Meubles	0.9%	Conserves végétales	0.9%
Matériel électrique	0.8%	Meubles	0.9%
Appareil optique	0.8%	Peintures	0.9%
Boissons	0.8%	Appareil optique	0.8%
Articles caoutchouc	0.8%	Boissons	0.7%
Conserves végétales	0.8%	Articles caoutchouc	0.7%
Electroménager	0.7%	Electroménager	0.7%
Tapis	0.7%	Ouvrages en bois	0.7%
Céramique	0.6%	Tapis	0.5%
Ouvrage en bois	0.5%	Céramique	0.5%
Imprimés	0.5%	Imprimés	0.5%
Verre	0.5%	Ouvrages métalliques	0.5%
Ouvrages métallique	0.4%	Verre	0.4%
Horlogerie	0.4%	Tabac manufacturés	0.3%
Produits céréaliers	0.3%	Produits céréaliers	0.3%
Tabacs manufacturés	0.3%	Horlogerie	0.3%
Ciment	0.2%	Ciment	0.3%
Electricité	0.2%	Gaz distribution	0.2%

Compilation IEQ, Source CHELEM

S'agissant de la confection, on peut s'attendre, en se référant à l'essoufflement relatif du dynamisme de sa demande à l'échelle mondiale et en tenant compte du démantèlement attendu de l'accord multifibre, à une intensification de la concurrence sur les marchés internationaux de ce produit.

Cette intensification est d'autant plus envisageable qu'on assiste à l'entrée en force de nouveaux exportateurs (les pays de l'Est, la Chine, le Vietnam, le Cambodge) en particulier sur le marché de prédilection de la Tunisie à savoir l'Union Européenne.

A la lumière de ces observations, et eu égard à la part prépondérante et élevée de la confection dans la structure actuelle des exportations tunisiennes, ceci pourrait être interprété comme une relative fragilité de cette structure comparée aux autres pays de l'échantillon caractérisés par une compétitivité structure par produit favorable.

Pour consolider la structure des exportations, il apparaît aujourd'hui nécessaire de renforcer le processus d'élargissement de la base manufacturière de ces exportations qui a commencé à se dessiner au lendemain de l'ajustement.

Cet élargissement doit être recherché en accordant une attention particulière aux produits présentant des signes de dynamisme au niveau de la demande internationale dans la période à venir ; autrement dit, certains des produits figurant dans les deux cadrans de la partie gauche de la matrice tels que ceux indiqués dans ce qui suit, sachant que le cadran I serait, en considérant le dynamisme du côté offre des exportations, le plus intéressant dans une perspective d'amélioration de la structure par produit des exportations tunisiennes.

Cadran I		Cadran II	
• Bonneterie	(7.6%)	• Eléments véhicules autos(0.6%)	
• Corps gras	(5.3%)	• Moteurs, turbines et pompes(0.5%)	
• Fournitures électriques	(4%)		
• Fils et tissus	(2.4%)		
• gros matériel électriques	(0.8%)		
• Matériel de télécom- munications	(0.7%)		
• Produits de toilettes	(0.6%)		
• Conserves végétales	(0.5%)		
• Produits pharmaceutiques	(0.2%)		
• Ouvrages en bois	(0.1%)		
• Matériel informatique	(0.1%)		
• Composantes électroniques	(0.01%)		

Cette liste de produits évoque un ensemble de remarques.

La première a trait à la part très faible de ces produits dans la structure actuelle des exportations tunisiennes. Il est alors utile de rappeler que les pays qui ont enregistré des performances remarquables ont dans leur quasi-totalité des structures plus équilibrées et plus cohérentes.

Cet équilibre et cette cohérence, faut-il le souligner, sont des conditions nécessaires pour assurer une croissance soutenue des exportations, pour garantir la stabilité des recettes d’exportations, pour mieux se prémunir contre les chocs extérieurs et pour profiter des effets d’entraînement et de synergie non seulement entre les différents produits exportés mais aussi au sein même du système productif.

Toutefois, il est à souligner, notamment pour les produits figurant dans le cadran I, que la faiblesse de leur part dans la structure des exportations actuelle laisse entrevoir, également, une marge de progression appréciable.

La deuxième remarque est relative au fait que, dans leur majorité, ces produits particulièrement ceux à fort contenu technologique nécessitent pour leur développement des actions vigoureuses en matière d’investissement physique et humain, de maîtrise technologique, de recherche et développement, d’amélioration de gestion au niveau de l’entreprise et de commercialisation.

Ces actions, si elles doivent surtout être à l’initiative du secteur privé local, devraient aussi rechercher le concours du secteur privé étranger surtout sous forme de partenariat, pour ce qu’il offre en termes d’accès aux marchés internationaux, de savoir-faire et d’innovation technologique. Cette dernière est considérée aujourd’hui comme l’un des facteurs clés d’une meilleure compétitivité.

Section III : Compétitivité interne

Un marché interne dynamique est un facteur clé du développement du potentiel compétitif d’une économie et peut s’avérer, dans bien des cas, un instrument efficace à même d’amortir et d’absorber les effets induits par les retournements de la conjoncture économique internationale.

Dans ce cadre, une comparaison a été effectuée entre l’évolution de la demande intérieure observée¹ par l’économie tunisienne, sur la période 1981-1994, et celle enregistrée dans certains de ses principaux concurrents.

Tableau I.15 : Evolution comparative de la demande intérieure Aux prix constants de 90 (%)

	1981-1986		1987-1990		1991-1994	
	Accrois DI	Accrois X	Accrois DI	Accrois X	Accrois DI	Accrois X
Tunisie	2.6	1.5	4.0	11.0	3.1	6.1
Maroc	3.3	3.8	4.0	9.4	3.5	1.9
Turquie	4.4	28.3	5.9	10.1	1.4	8.1
Grèce	1.8	4.5	3.3	6.8	1.2	8.1
Hongrie	1.2	4.5	0.1	2.6	0.1	-5.3
Mexique	-0.9	8.9	4.6	5.4	4.2	4.3
Hong Kong	5.0	11.1	6.9	17.5	8.5	14.0
Indonésie	8.3	-1.9	5.7	6.6	6.2	12.1
Corée du sud	7.1	13.0	12.0	8.6	6.6	10.5
Malaisie	1.9	8.0	11.2	15.3	10.7	13.9
Philippines	-1.5	1.2	7.5	8.3	2.3	8.8
Singapour	4.6	6.7	8.9	16.8	5.2	12.8
Thaïlande	3.6	9.6	14.4	20.5	8.0	14.7
Portugal	0.6	6.5	6.7	10.6	2.4	3.2
Espagne	1.3	6.6	6.9	4.4	0.2	9.7

Compilation IEQ, source World Tables.

¹ Demande intérieure : Produit intérieur brut + Importations - Exportations.

Il ressort de ce tableau une observation, d’ordre général, à savoir une tendance à la baisse, d’une période à une autre et à des degrés différents selon les pays, de l’importance relative du niveau de la demande intérieure par rapport à celui des exportations.

Il importe cependant de relever, notamment dans une logique de comparaison, que les pays du Sud-Est Asiatique, tout en enregistrant des performances remarquables en matière d’exportations, font état de rythmes de croissance de la demande intérieure largement supérieurs à ceux réalisés par le reste des pays de l’échantillon.

En effet, sur longue période (1981-1994), la croissance de la demande intérieure (en dollars 1990) pour ces pays se situe, en moyenne annuelle, entre 6.9% pour l’Indonésie et 8.4% pour la Corée du sud alors qu’elle n’a été que de 2.8% et de 2.5% respectivement en Grèce et en Espagne.

Plus particulièrement, la Corée du sud, la Thaïlande, la Malaisie et l’Indonésie se distinguent, par rapport aux autres pays de l’échantillon, par une croissance appréciable de la consommation mais surtout par une forte croissance de l’investissement - comme en témoigne le tableau suivant - en relation directe avec les niveaux élevés de leurs croissances économiques et des exportations.

Sur la base de ces observations, deux enseignements majeurs peuvent être dégagés :

- le premier est que cette tendance des pays à s’orienter davantage vers les marchés extérieurs est annonciatrice, voire vient confirmer, une accentuation de la concurrence et de la compétition entre ces pays pour se positionner durablement sur ces marchés.

Tableau 3. 16 : Evolution indiciaire de la demande intérieure en volume (indice 1981=100)

Pays	Demande intérieure			Consommation			FBCF			Exportation		
	1987	1991	1994	1987	1991	1994	1987	1991	1994	1987	1991	1994
Corée	160,1	253,8	293,4	147,7	214,9	247,9	195,4	364,9	423,4	216,2	271,9	362,5
Thaïlande	132,6	218,6	275,3	130,9	186,9	231,9	136,6	297,9	383,4	190,0	375,9	566,3
Malaisie	101,5	176,8	228,7	109,4	170,2	206,9	84,8	190,6	274,7	182,0	323,4	470,0
Indonésie	125,2	167,0	193,9	124,3	157,3	177,0	128,0	197,4	246,6	120,0	161,3	211,5
Turquie	144,4	164,1	173,9	138,2	157,1	166,8	171,2	194,5	204,8	268,9	311,6	405,8
Espagne	118,5	145,7	143,7	117,3	139,1	142,0	123,4	172,4	150,5	143,3	172,7	235,9
Portugal	108,7	135,1	142,0	112,6	139,2	146,6	98,0	124,2	129,5	167,1	226,9	242,3
Maroc	120,7	153,2	163,6	127,2	160,2	175,4	100,5	131,3	127,1	137,3	169,0	187,0
Tunisie	106,5	124,8	138,7	120,0	134,7	145,6	73,2	100,2	121,8	118,9	156,8	199,5
Philippines	96,9	115,1	129,6	108,8	125,9	136,9	62,2	84,0	108,4	103,8	141,1	186,0
Grèce	109,9	128,7	135,0	115,8	133,9	141,8	85,5	107,0	107,0	157,0	203,6	251,9
Moyenne échantillon	124,9	164,3	178,0	123,7	154,1	166,9	129,1	199,3	216,1	163,7	219,6	294,3

Compilation IEQ, source World Tables.

Dans pareil contexte, raisonner en termes d'excédent exportable, qui ne serait notamment obtenu que par une gestion restrictive de la demande intérieure, pourrait ne pas être la politique la plus appropriée pour répondre de la manière qui se doit aux exigences d'une intensification de la concurrence induite par une mondialisation de plus en plus prononcée.

- le deuxième enseignement est qu'une bonne politique de la gestion de la demande intérieure est celle qui, moyennant des mesures d'accompagnement adéquates, prend en considération la capacité de réponse effective de l'appareil productif sur le court terme mais aussi, et surtout, qui permet de renforcer cette capacité sur le moyen et long terme en accordant une attention particulière à l'investissement sans lequel un pays ne peut assurer une croissance soutenue dans le temps.

Dans cette perspective, la démarche requise consisterait à rechercher une complémentarité et une combinaison entre une politique de la demande intérieure et une politique « agressive » des exportations de nature à permettre à l'économie de profiter pleinement des opportunités qu'offre le marché intérieur et qui se présentent sur le marché extérieur pour la mettre sur un sentier de croissance vertueux.

1- Evolution de la demande intérieure en Tunisie

Globalement, la demande intérieure a connu en Tunisie une croissance annuelle moyenne plus élevée lors de la période après ajustement avec, toutefois, un fléchissement au cours de la période 1991-1994 qui s'explique, en partie, par le fait que la moyenne de 4% enregistrée entre 1987 et 1990 est due, entre autres, aux niveaux

particulièrement bas de cette demande en 1986 (-3.5%) et relativement haut en 1990 (10.6%).

Pour mieux apprécier l'évolution de cette demande, il s'agit maintenant d'analyser sa structure par secteur² et par emploi final sur les différentes périodes 1983-1986, 1987-1990 et 1991-1994 pour tirer ses principales caractéristiques.

Il ressort du tableau suivant les principales constatations suivantes :

- une diminution de la part de la FBCF dans la demande intérieure qui est passée de 20% à 14.5% entre les périodes avant et après ajustement. Il est à souligner que la légère augmentation de cette part enregistrée au cours de la période 1991-1994 (15.2%) par rapport à celle observée entre 1987 et 1990 (13.7%) est en grande partie attribuable au démarrage du projet Miskar,
- parallèlement à cette baisse, les parts de la consommation finale et des utilisations intermédiaires se sont consolidées pour passer respectivement de 29.5% à 32.9% et 50.3% à 52.7% entre la période 1983-1986 et celle s'étalant de 1987 à 1994,
- par groupement de produits, s'il est à noter une baisse de la part des produits manufacturés dans la demande intérieure, quand bien même elle demeure la plus élevée, au profit des services, il importe surtout de relever que cette baisse est particulièrement induite par celle des produits manufacturés destinés à l'investissement notamment des entreprises.

² Secteurs : agriculture et pêche, industries manufacturières, industries non manufacturières, services marchands.

Tableau I.17 : Structure de la demande intérieure par emploi final (%)

	1983-1986				1987-1990				1991-1994			
	DI	CF	UI	FBCF	DI	CF	UI	FBCF	DI	CF	UI	FBCF
AGR. & PECHE	12.3	6.0	6.2	0.1	13.2	6.2	6.9	0.1	13.7	5.9	7.6	0.2
IND. MANUF.	55.0	15.7	29.5	9.8	53.3	18.0	29.8	5.5	52.1	16.7	29.1	6.3
IND. NON MANUF	17.3	1.2	6.1	10.1	16.6	1.5	7.1	7.9	16.5	1.6	6.3	8.6
SER. MAR	15.4	6.7	8.5	0.2	16.9	7.5	9.2	0.2	17.7	8.2	9.2	0.2
Total	100	29.5	50.3	20.2	100	33.3	53.0	13.7	100	32.5	52.3	15.2

DI : demande intérieure CF : consommation finale UI : utilisations intermédiaires FBCF : formation brute de capital fixe Compilation IEQ, source INS, données en volume.

L'un des enseignements majeurs de ce qui précède, et concernant les industries manufacturières, est que la tendance à la baisse de la part de ces produits dans la demande intérieure, conjuguée à une demande européenne relativement modérée et une intensification de la concurrence sur ce marché, pourraient inciter les entreprises tunisiennes par le jeu des profits anticipés à réorienter leurs investissements vers les activités autres que manufacturières surtout qu'elles seront relativement plus protégées.

Un tel comportement des investisseurs pourrait ne pas être compatible avec la recherche d'une plus grande compétitivité requise par le secteur manufacturier au cours de la prochaine étape qui passe, justement, par davantage d'accumulation de capital nécessaire pour assurer une augmentation de sa capacité productive, sa modernisation, l'amélioration de sa productivité et sa meilleure intégration.

2 - Le partage du marché interne : le secteur manufacturier

Partant du constat que la demande en produits manufacturés continue à représenter plus de la moitié de la demande intérieure exprimée et que la compétitivité interne de l'industrie manufacturière est l'un des enjeux de la période à venir du fait que le secteur est plus immédiatement concerné par l'accord de libre échange, cette section se focalisera sur l'étude du partage du marché local relatif à ce secteur entre production et importations.

Pour ce faire, l'analyse s'intéressera, d'abord à l'évolution des parts de marché interne, portera, ensuite, sur l'appréciation du degré de correspondance entre cette évolution et celle des prix pour essayer, enfin, de dégager des éclairages sur l'aptitude des industries manufacturières à faire face à un durcissement de la concurrence sur le marché local.

Tableau I.18 : Parts de marché interne du secteur manufacturier

	Part de marché Interne (%)		Prix relatifs		Taux de protection nominale (%)		Part des exportations dans la production (%)		Part dans la production (%)	
	1983-84	1992-94	1983-84	1993-94	1986	1994	1983-84	1992-94	1983-84	1992-94
I.A.A	86,5	86,4	0,94	1,09	73,1	43,4	10,4	17,2	29,0	27,1
M.C.C.V.	83,4	89,7	1,56	0,92	31,9	42,1	1,2	10,6	7,9	7,7
I.M.E.	25,8	30,9	1,53	0,90	34,7	32,8	14,2	30,6	17,3	15,5
CHIMIE	49,8	56,2	1,33	0,94	23,3	36,3	33,0	39,9	14,8	13,6
THC	56,6	42,2	1,36	0,96	70,9	53,7	42,5	63,9	21,5	25,9
IMD	65,94	68,60	1,21	0,94	50,5	43,7	9,5	12,1	9,5	10,2
IND. MAN.	52,4	56,4	1,44	0,95	53,2	43,4	20,5	33,4	100,0	100,0

Compilation IEQ, source INS.

En ce qui concerne les parts de marché interne, elles sont appréhendées comme étant le rapport entre la production nette d'exportation et la demande intérieure ; elles renseignent, par conséquent, sur la proportion de la demande intérieure satisfaite par la production locale.

Pour apprécier l'évolution de ces parts, l'approche retenue consiste à comparer leur niveau observé en 1983-1984, juste avant le durcissement de la politique restrictive des importations (1985-1986), avec celui réalisé en moyenne sur la période 1991-1994, période où la politique de libéralisation des importations est suffisamment avancée et ses effets relativement bien intégrés dans les décisions des entreprises.

Le choix de cette approche se justifie, par conséquent, par le fait qu'elle permet de prendre davantage en considération les aspects structurels dans l'évolution des parts de marché observée.

D'une manière générale, il ressort du tableau suivant que les industries manufacturières ont vu leur part sur le marché interne se consolider entre le début et la fin de la période observée en passant de 52.4% (1983-1984) à 56.4% (1992-1994).

Toutefois, cette évolution globalement positive des parts de marché des industries manufacturières gagnerait à être analysée d'une manière plus approfondie pour tenir compte, à un niveau plus désagréé de l'évolution des prix et de la protection accordée aux différents produits manufacturés.

Le secteur IAA, représentant 27% de la production des industries manufacturières, et orienté essentiellement vers le marché intérieur,

se caractérise par une stabilité de ses parts de marché interne, une baisse de la protection nominale moyenne dont il bénéficie et un accroissement des prix à la production supérieur à celui des prix à l'importation (c.i.f).

Toutefois, il est à faire remarquer que cette stabilité dissimule une évolution différenciée d'un produit à un autre.

Cette évolution différenciée des produits, ainsi que le laisse entrevoir ce tableau, pourrait être synthétisée en les classant en trois groupes de produits.

- Le premier groupe, représentant 72% de la production de la branche IAA et 20% de celle de l'ensemble des industries manufacturières, se distingue par des parts de marché particulièrement élevées (96% et plus).

La présence de régimes spécifiques de commercialisation, expliquant en outre le niveau observé de ces parts, rendrait tout exercice de mise en correspondance entre l'évolution de celles-ci et celles des prix et des taux de protection nominale non instructive et peu pertinente.

Cependant, et avec toute la prudence qui se doit en matière d'interprétation, il importe de relever, dans une perspective de déprotection plus poussée, l'augmentation des prix à la production des produits bière, vins, aliments pour animaux et viandes (36% de la production des IAA) à un rythme plus élevé que la moyenne de la branche et que leur prix à l'importation.

Tableau I.19 : Evolution des parts de marché interne du secteur IAA

	Part de marché interne (%)		Taux de protection nominale(%)		Prix relatifs		Part des exportations dans la production (%)	
	1983-84	1992-94	1986	1994	1983-84	1993-94	1983-84	1993-94
Huile d'olive	100,0	100,0	55,1	44,2			69,2	88,8
Conserves diverses	66,8	100,0	137,8	0,0	0,99		0,0	0,2
Pâte alimentaire. couscous	100,0	100,0	57,8	44,2	1,20	0,42	0,1	4,7
Pains pâtisseries	99,9	99,8	40,8	44,7	1,46	2,51	0,0	0,2
Biscuits	99,9	99,6	61,3	58,9	0,95	0,71	0,0	3,2
Bières	100,0	99,4	93,1	11,0	0,51	0,97	0,3	0,7
Produits de la meunerie	97,3	99,4	67,6	50,2	1,36	0,82	2,2	4,3
Vins	99,8	98,8	79,5	16,1	0,82	1,06	7,8	12,7
Aliments pour animaux	98,7	98,3	15,3	44,5	0,76	1,06	0,0	1,0
Conserves de fruits et de légumes	92,4	98,0	137,8	52,3	1,45	0,97	12,4	11,7
Boissons non alcoolisées	89,6	96,8	58,5	58,2	2,54	0,53	0,3	1,5
Viande, conserve viande	93,5	95,9	67,6	52,4	1,31	1,42	0,1	0,1
Confiserie , chocolat	98,9	95,7	96,6	42,4	0,72	0,97	0,6	2,4
Tabacs	94,9	87,2	179,5	17,4	0,78	0,92	0,5	7,8
Conserveries de poissons	94,3	63,9	109,2	43,9	0,93	1,38	63,8	95,2
Alcool éthylique liqueurs	67,6	54,0	118,3	21,8	1,13	0,74	2,5	62,2
Sucre	37,2	32,2	44,3	27,9	1,32	1,45	0,8	0,3
Produits Laitiers	69,3	78,0	23,3	36,1	1,11	1,10	0,0	2,1
Autres produits	69,3	69,9	53,3	48,3	1,02	1,05	11,0	18,3
Huiles et autres corps gras	46,5	46,1	55,8	35,3	0,79	0,99	0,0	3,5
TOTAL	86,5	86,4	73,1	43,4	0,94	1,09	10,4	17,2

Compilation IEQ, source INS.

- Le deuxième groupe de produits, comprenant le tabac, les conserves de poissons, les liqueurs et le sucre et constituant 14.3% de la production de la branche, enregistre une baisse des parts de marché interne.

La particularité de ces produits, exception faite du sucre et confiserie et chocolat, est qu'ils ont connu à la fois une baisse de leur protection nominale et un accroissement significatif de la part exportée de leur production.

Ce double mouvement pourrait traduire un comportement, voire des choix d'entreprises qui, face à une contrainte d'offre et à une concurrence accrue sur le marché interne ont opté pour une orientation plus marquée vers les marchés extérieurs.

Pour ce qui est du sucre, de la confiserie et chocolat, la baisse de leur part de marché dans un cadre de protection pourrait refléter l'existence de désavantages comparatifs nets comme en témoigne l'évolution de leur prix relatif.

- Le troisième groupe de produits, où se distinguent les produits des industries laitières représentant 6.6% de la production de la branche IAA, réalise une amélioration appréciable de leurs parts sur le marché interne.

Cette amélioration, bien qu'encourageante surtout qu'elle s'est accompagnée par une maîtrise des prix à la production, est toutefois à relativiser puisqu'elle a été obtenue dans un environnement plus protectionniste.

Le secteur IMCCV, contribuant à hauteur de 7.7% dans la production des industries manufacturières, a connu une

augmentation de ses parts de marché entre les deux périodes de référence (89.7% contre 83.4%).

La nature pondéreuse de la plupart des produits de cette branche, les rendant difficilement échangeables, explique certainement en grande partie le niveau élevé de leurs parts de marché.

Toutefois, deux produits méritent de par leurs performances une attention particulière à savoir les produits céramiques et les produits en verre.

En effet, pour ces deux produits, il est à souligner une augmentation de leur part de marché interne concomitante à une amélioration de leurs prix relatifs et à une baisse de la protection nominale qui leur est accordée ; ce qui laisse présager, pour ces produits, un potentiel compétitif remarquable comme tend à le confirmer la progression notable de la part exportée dans leur production.

Le secteur IME, réalisant 15.5% de la production du secteur manufacturier, se caractérise par le fait qu’il se classe en deuxième position en termes d’effort à l’exportation, qu’il présente le taux de pénétration le plus élevé malgré un accroissement de ses parts sur le marché interne et qu’il est l’un des secteurs les moins soumis à la protection nominale.

L’examen du tableau 3.7 fait ressortir deux grands groupes de produits, selon qu’ils aient gagné ou perdu des parts de marché, pouvant être, à leur tour, subdivisés en sous-groupes :

- le premier sous-groupe, représentant 20.2% de la production des IME, est constitué par des produits fortement tournés vers

Tableau 3.20 : Evolution des parts de marché interne du secteur IMCCV

	Part de marché interne (%)		Taux de protection nominale(%)		Prix relatifs		Part des exportations dans la production (%)	
	1983-84	1992-94	1986	1994	1983-84	1993-94	1983-84	1993-94
Produits en ciment	97,4	99,8	45,8	37,2	1,21	1,29	0,0	3,7
Ciment, chaux et plâtre	91,1	99,3	12,9	48,6	1,78	1,46	0,1	13,3
Matériaux en terre cuite	92,7	93,8	37,5	35,2	1,50	1,15	1,8	0,3
Pierres, marbres travaillés	79,5	85,5	94,0	37,4	3,37	1,61	0,2	6,9
Autres pro. céramiques	70,3	78,2	61,4	45,5	1,27	0,74	9,6	21,5
Produits de carrières	69,2	69,4	31,8	26,2	1,32	1,37	0,7	3,4
Produits en verre	52,1	62,3	42,0	36,1	1,61	0,81	0,4	19,6
Total	83,4	89,7	31,9	42,1	1,56	0,92	1,2	10,6

Compilation IEQ, source INS

Tableau I.21 : Evolution des parts de marché interne du secteur IME

	Part de marché interne (%)		Taux de protection nominale(%)		Prix relatifs		Part des exportations dans la production (%)	
	1983-84	1992-94	1986	1994	1983-84	1993-94	1983-84	1993-94
Emballages métalliques	95,5	96,6	42,0	38,1	1,53	0,94	4,2	2,0
Prod & trav de la forge, du découpage	84,7	89,9	42,0	34,6	1,45	0,63	0,2	0,6
Prod de la constr. Métal.chaudronn..	59,2	76,1	42,0	37,9	1,31	1,01	4,5	5,7
Produits de fonderie	43,7	60,0	44,0	23,5	1,43	0,92	0,8	0,9
Matériel électronique domest.	61,6	71,9	40,7	42,5	1,10	1,19	7,4	14,5
Cycles & motos, pièces	44,0	71,7	39,0	40,5	1,40	0,99	0,0	6,3
Articles de quincaillerie	37,7	59,4	31,9	38,5	1,75	0,93	5,6	14,6
Pièces et équip pour autos	3,7	15,2	31,9	38,0	1,31	1,00	64,8	53,6
Equipements ménagers	61,7	76,3	40,7	44,3	1,55	0,91		
Mat. et appar.électr.divers	27,9	37,6	40,7	33,4	1,39	0,80	45,1	50,3
Equip.prod.transp.transf.élect	35,0	10,3	31,0	33,3	1,04	0,80	29,6	91,8
Automobiles et camions	36,7	34,5	39,0	27,8	1,23	0,88	3,6	5,4
Equip. indust. et machines diverses	1,9	4,2	24,3	21,5	1,62	1,01	53,5	47,9
Matériel électron.professionnel	1,9	5,9	40,7	24,9	1,65	0,84	70,3	67,4
Machines agricoles	19,9	20,5	24,3	18,8	1,46	0,81	21,2	15,4
Mat.de transp.divers et réparation	0,1	1,1	31,0	27,4	0,97	0,83	99,5	64,6
Bâteaux & réparation	28,6	4,2	31,0	24,2	1,50	0,74	28,4	88,0
Prod.de la sidérurgie	47,8	38,1	20,3	24,8	1,35	0,93	2,2	21,8
Métaux & 1/2 P.non fer.	23,0	16,7	44,0	28,6	1,25	1,09	37,3	42,3
Articles métal.divers	30,2	1,2	48,3	40,2	1,52	0,85	12,6	96,3
Total	25,8	30,9	34,7	32,8	1,53	0,90	14,2	30,6

Compilation IEQ, source INS.

le marché intérieur puisque la part exportée de leur production se situe entre 0.6% et 5.7%.

Ce sont :

- les produits des travaux de la forge et du découpage
- les produits de la construction métallique et de la chaudronnerie
- le produit de fonderie

Ces produits se caractérisent, également, par une amélioration de leur part sur le marché interne et un taux de protection en baisse bien que demeurant élevé par rapport à la moyenne du secteur IME, exception faite des produits de fonderie.

En effet, dans ce premier sous-groupe, il importe de relever que ces derniers ont amélioré leur part de marché interne de 16.3% points avec une réduction de la protection nominale de presque de moitié (23.5% contre 44%) et une réduction des prix relatifs laissant entrevoir des perspectives intéressantes dans un contexte d'ouverture du marché intérieur.

- le deuxième sous-groupe, représentant 23.2% de la production du secteur IME, est constitué par les produits suivants :

- matériel électronique domestique
- articles de quincaillerie et outillages à main
- équipements ménagers
- pièces et équipements pour automobiles
- cycles, motocycles et pièces pour cycles

Ce deuxième sous-groupe a de commun avec le premier qu'il a amélioré ses parts sur le marché interne sur lequel il demeure principalement orienté. Toutefois, et à l'opposé du premier, cette

amélioration s'est faite dans un environnement plus protectionniste et s'est accompagnée par une progression plus significative de la part exportée dans la production, exception faite de l'activité pièces et équipements automobiles - qui dès la première période avait essentiellement pour débouché le marché extérieur - dont la part a régressé.

Il est, également, à signaler pour ce deuxième sous-groupe de produits, et à l'exception du matériel électronique domestique, l'effort accompli en matière d'amélioration des prix relatifs ; ce qui pourrait signifier que la variation positive importante des parts de marché interne, notamment pour cycles, motocycles et pièces pour cycles (+27.7) et articles de quincaillerie et outillage à main (+21.7), ne peut s'expliquer que par l'accroissement du niveau de la protection nominale.

- le troisième sous-groupe, contribuant à raison de 35.6% à la production du secteur IME, compte comme produits :
 - matériel et appareils électriques divers
 - équipements de production, transport et transformation d'électricité
 - automobiles et camions
 - équipements industriels et machines diverses
 - matériel électronique professionnel
 - machines agricoles
 - matériel de transport divers et réparation

Il convient, d'abord, de souligner que les produits constituant ce troisième sous-groupe sont pour l'essentiel des biens d'équipement et des produits nécessitant des technologies et un savoir-faire relativement avancés ; ce qui pourrait expliquer :

- le taux de pénétration élevé observé sur le marché interne, même si certains d'entre eux ont enregistré une légère amélioration de leur part sur ce marché.
- le taux de protection nominale relativement faible, pour la plupart d'entre eux, comparativement à la moyenne du secteur IME.

Toutefois, deux produits présentent un intérêt tout à fait particulier de par leur comportement et leur poids dans la production totale du secteur à savoir matériel et appareils électriques divers et équipements de production, transport et transformation d'électricité.

Pour ce qui est du matériel et appareils électriques divers (10.1% de la production des IME lors de la période 1992-1994), elle constitue la seule activité qui présente simultanément des signes de dynamisme appréciables aussi bien sur le marché intérieur que sur le marché extérieur tout en enregistrant une baisse de la protection nominale et des prix relatifs.

Quant à l'activité équipements de production, transport et transformation d'électricité, elle se distingue par le fait que, d'une part, elle a enregistré une forte chute de ses parts sur le marché interne malgré une protection nominale plus élevée et, d'autre part, qu'elle a presque triplé la part exportée de la production.

- le dernier sous-groupe se compose des produits de la sidérurgie, des métaux et des demi-produits non ferreux et des articles métalliques divers et accapare 21.3% de la production des IME.

Les deux premiers produits faisant partie des activités sidérurgie et métallurgie et se situant en amont de l'activité industrielle, sont caractérisés par une forte pénétration reflétant, dans une large mesure, des considérations d'ordre structurel.

Enfin, pour les articles métalliques divers, il faut surtout noter le redéploiement massif de cette activité vers le marché extérieur puisque la part exportée est passée de 12.6% à 96.3% parallèlement à une chute nette et significative de ses parts sur le marché interne (1.2% contre 30.2%).

Le secteur CHIMIE, réalisant 13.6% de la production manufacturière, a consolidé globalement ses parts sur le marché interne (56.2% contre 49.8%) dans un environnement plus protectionniste, même si cette protection demeure inférieure à la moyenne observée dans les industries manufacturières. L'évolution des parts de marché interne des différents produits du secteur de la chimie peut être approchée en les classant en trois grands groupes de produits.

- le premier groupe, dérivant de la transformation et de la valorisation d'une ressource naturelle en l'occurrence le phosphate, relève d'une activité qui a connu un développement d'une base productive relativement importante permettant, à son tour, cette capacité de pouvoir exporter une partie appréciable de sa production tout en satisfaisant dans une large mesure la demande exprimée sur le marché local.

En effet, les parts détenues par ces produits sur ce marché se situent à un niveau particulièrement élevé, exception faite des produits chimiques divers de base qui sont pour la plupart des intrants importés (tel que le soufre).

- le deuxième groupe, regroupant les produits de la parachimie, a enregistré

une légère amélioration de ses parts sur un marché interne plus concurrentiel et plus protégé que celui du premier groupe.

- le troisième groupe est constitué par les produits pharmaceutiques et les articles en caoutchouc et pneumatiques, deux activités qui montrent des signes de dynamisme certains comme en témoignent l'augmentation de leur part dans la production du secteur chimie, l'amélioration de leur part sur le marché interne, la progression de la part exportée dans leur production et la maîtrise de leur prix à la production reflétée par la baisse tendancielle des prix relatifs.

Le secteur THC, produisant environ le quart de la production manufacturière, se présente comme le secteur le plus fortement tourné vers le marché extérieur puisqu'il exporte près des deux tiers de sa production.

Il importe également de faire observer, pour ce secteur, une baisse des parts de marché interne dans la quasi-totalité de ses activités.

Cette baisse s'explique, dans une large mesure, par la dualité qui le caractérise entre :

- d'une part, une activité exportatrice performante, principalement offshore, le plus souvent située en aval de la filière ou encore spécialisée dans les produits « bout de chaîne » tel que le TPP³,
- et, d'autre part, un secteur orienté vers le marché interne fortement protégé se positionnant essentiellement en amont de la filière et connaissant des difficultés pour être en phase et satisfaire les besoins de la demande induite par l'activité exportatrice, notamment en termes qualitatifs. Cette caractéristique d'ordre

³ TTP : Trafic de Perfectionnement Passif

Tableau 3.22 : Evolution des parts de marché interne du secteur chimie

CHIMIE	Part de marché interne (%)		Taux de protection nominale(%)		Prix relatifs		Part des exportations dans la production (%)	
	1983-84	1992-94	1986	1994	1983-84	1993-94	1983-84	1993-94
Acide sulfurique,engrais phosph	98,7	99,4	20,4	24,4	1,11	0,94	33,3	40,2
Engrais divers	58,3	85,5	20,4	17,9	1,21	1,03	79,1	86,1
Acide fluorhyd.cryolithe	96,7	100,0	24,5	20,7	0,46	0,61	99,0	98,1
Pdts.chimiques divers de base	4,5	4,5	22,9	23,5	1,02	0,91	37,2	68,4
Col.peintures,encres & colles	61,4	66,7	22,3	28,9	1,39	0,88	2,9	4,8
Savons, det.prod.d'entr	87,3	88,2	23,8	41,9	1,42	0,97	1,2	4,3
Produits de toilettes,parfums	67,3	78,5	62,0	61,3	2,19	0,70	25,9	30,1
Produits parachimies divers	21,5	33,9	31,5	30,0	1,39	0,83	7,2	20,3
Produits pharmaceutiques	9,5	19,3	17,7	23,0	1,46	0,92	22,1	35,5
Artic.en caoutchouc et pneumatiques	34,3	54,3	41,8	41,9	2,03	1,02	2,9	23,1
Total	49,8	56,2	23,3	36,3	1,33	0,94	33,0	39,9

Compilation IEQ, source INS.

structurel trouve son expression dans l'importance des niveaux d'importation allant jusqu'à atteindre, à titre d'exemple, 180% et 150% respectivement de la production des tissus et de celle des cuirs et peaux.

C'est, par conséquent, ce faible degré d'intégration et cette contrainte d'offre, non sans relation entre eux, qui expliquent que la dynamique observée au niveau de certaines activités ne profite pas à l'ensemble du secteur et au marché interne ; une évolution qui pourrait se renforcer en présence d'une plus grande ouverture et à défaut d'une restructuration appropriée de ce secteur

Le secteur IMD, réalisant 10.2% de la production manufacturière et orienté dans une large mesure sur le marché interne, a connu une très légère amélioration de ses parts sur ce marché grâce notamment aux produits en matière plastique, les produits de l'imprimerie et les produits de travail du bois ; il est également à signaler que ce secteur continue à bénéficier d'une protection, quoi qu'en baisse, relativement élevée.

Quoi qu'il en soit, il est intéressant de relever, sur la base de ce qui précède, que d'une façon générale et à quelques exceptions près :

- la part des exportations dans la production pour les différents produits manufacturés, entre les deux périodes de référence, a augmenté dénotant d'une orientation de plus en plus prononcée des activités manufacturières vers le marché extérieur,
- l'évolution de leur prix à la production a été moins importante que celle de leur prix à l'importation (c.i.f) reflétant une tendance à l'alignement sur les prix internationaux,

Tableau 3.23 : Evolution des parts de marché interne du secteur *THC*
Textile, habillement et cuirs

	Part de marché interne (%)		Taux de protection nominale(%)		Prix relatifs		Part des exportations dans la production (%)	
	1983-84	1992-94	1986	1994	1983-84	1993-94	1983-84	1993-94
Matières text.,filés, fils	41,4	43,4	25,9	28,4	2,23	0,97	0,6	11,7
Tissus	45,1	31,3	60,4	54,9	1,32	0,92	13,1	19,1
Produits textiles divers et finissage de textiles	41,3	31,6	37,6	45,4	1,61	0,79	21,8	42,4
Tapis	98,5	99,4	128,2	52,6	1,53	1,14	21,6	17,4
Produits de la bonneterie	47,3	44,9	77,0	67,5	1,36	0,97	63,7	74,5
Vêtements	76,2	48,3	81,5	52,3	1,56	0,94	62,4	87,5
Cuirs et peaux,fourrures	32,0	34,5	50,5	34,6	1,70	1,15	31,6	21,4
Articles de maroquinerie	76,2	71,1	100,7	56,0	1,56	0,80	47,6	52,0
Chaussures	91,5	85,6	52,6	64,5	1,25	0,85	22,1	49,0
Total	56,6	42,2	70,9	53,7	1,36	0,96	42,5	63,9

Compilation IEQ, source INS.

- les taux de protection nominale, dont ils bénéficient, ont diminué illustrant les avancées enregistrées en matière de libéralisation du commerce extérieur.

Ces évolutions traduisent les profondes mutations qu'a connues l'économie tunisienne lors de la période après ajustement et les étapes qu'elle a franchies dans la transition vers une économie de marché de plus en plus intégrée dans l'économie mondiale.

Toutefois, il importe également de relever, notamment dans la perspective de l'instauration de la zone de libre échange, que le tissu industriel tunisien gagnerait, voire se trouverait dans l'obligation, pour renforcer ses positions sur le marché interne à opter pour une véritable restructuration de nature à améliorer l'intégration et la complémentarité de ce tissu.

Cet effort, qui passe essentiellement par un investissement quantitativement et qualitativement plus approprié ,permettra d'augmenter le contenu en valeur ajoutée des produits tunisiens autorisant, du coup, une compétitivité plus grande des exportations tunisiennes et, de ce fait, davantage de croissance, d'emploi et de bien-être.

Tableau 3.24 : Evolution des parts de marché interne du secteur IMD

	Part de marché interne (%)		Taux de protection nominale(%)		Prix relatifs		Part des exportations dans la production (%)	
	1983-84	1992-94	1986	1994	1983-84	1993-94	1983-84	1993-94
Produits de travail du bois	30,94	37,82	35,4	38,1	1,04	1,04	9,4	9,0
Menuiserie de bâtiment	99,56	99,82	58,0	48,1	0,58	0,85	0,2	1,5
Meubles literie	95,63	98,73	59,7	50,2	1,18	0,96	0,5	2,3
Pâte à papier,papier carton	39,34	45,99	28,9	41,8	1,06	1,05	24,8	11,3
Emballages en carton et en papier	90,74	89,01	62,5	74,0	1,22	0,75	6,9	15,2
Articles de papeterie	85,63	90,56	62,5	55,5	1,58	0,81	7,9	12,9
Produits de l'imprimerie	55,16	67,92	25,0	19,6	1,50	1,16	11,9	5,3
Produits en matières plastiques	59,88	69,58	36,0	35,6	1,60	0,64	6,5	9,8
Produits divers	52,00	46,65	73,9	34,9	0,98	0,85	37,1	42,0
Total	65,94	68,60	50,5	43,7	1,21	0,94	9,5	12,1

Compilation IEQ, source INS.

Tableau récapitulatif sur la dynamique du marché interne

		Demande Interieure tres dynamique			Demande Interieure dynamique			Demande Interieure Peu dynamique		
	Part de marché interne	Parts Exports dans la Production	Parts Exports dans la Production	Parts Exports dans la Production	Parts Exports dans la Production	Parts Exports dans la Production	Parts Exports dans la Production	Parts Exports dans la Production	Parts Exports dans la Production	Parts Exports dans la Production
Très dynamique	87-94	Parts Exports dans la Production 60 % à 60% Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	
	60% & plus	Engais divers(179) * Cerveaux de poissons(43.9)	Aliments pour animaux(44.5) Menuiseries de bâtiment(48.1) Boissons non alcoolisées(58.2) Produits de l'imprimerie(59.6) Autres produits cosmétiques(65.5) Cerveaux divers(66.1) Equipements religieux(64.9) Prod. de toilette-parfums(61.3) Tissus(62.6)	Articles de manutention(64.0)	Chaussons(64.5) Alcool éthylique,liqueur(21.8)	Produits de la menuiserie(65.2) Produits en mat.plastiques(35.6) Pains pâtisseries(74.1) Emballages en carton(papier)(74.1) Produits en cuir(63.2) Produits en caoutchouc(63.3) Produits en verre(66.1) Vins(61.1) Bières(68.9)	Tabacs(17.4) Emballage métallique(38.1) Pates à let couscous(44.2)	Aides fluo,hyd.,cycloles(20.7)	Aides vailu,Engais plast(24.4)	Tabacs(17.4) Emballage métallique(38.1) Pates à let couscous(44.2)
	30% à 60%	Parts Exports dans la Production 60 % à 60% Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	
	0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % à 60% Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	
Dynamique	60% & plus	Parts Exports dans la Production 60 % à 60% Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	
	30% à 60%	Parts Exports dans la Production 60 % à 60% Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	
	0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % à 60% Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	
	0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % à 60% Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	
Peu Dynamique	60% & plus	Parts Exports dans la Production 60 % à 60% Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	
	30% à 60%	Parts Exports dans la Production 60 % à 60% Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	
	0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % à 60% Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	
	0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % à 60% Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	Parts Exports dans la Production 60 % & Plus	Parts Exports dans la Production 30% à 60%	Parts Exports dans la Production 0% à 30%	
Total		8,8%	2,2%	1,4%	5,3%	19,6%	14,7%	7,8%	16,6%	

Compilation IEQ,source INS
*Données entre parenthèses représentent le TPN
** Données ayant à la part dans la production

Partie II

Section I : Compétitivité-prix

L'analyse menée et les indicateurs utilisés jusque là pour évaluer et apprécier la capacité compétitive de l'économie nationale laissent apparaître d'importantes possibilités pour renforcer la position de la Tunisie dans l'économie mondiale moyennant une amélioration de l'intégration de son tissu économique et une réorientation des exportations plus cohérente et davantage adaptée à l'évolution de la demande internationale.

Le constat à caractère structurel au niveau des échanges extérieurs, expliquant en partie la détérioration tendancielle des termes de l'échange observée par le passé, a fait de la compétitivité-prix le principal vecteur de l'amélioration de la position extérieure et de l'intégration relativement réussie de la Tunisie dans l'économie mondiale.

De ce fait, l'analyse s'attellera dans cette partie du rapport, à explorer tout d'abord les marges de manœuvre encore disponibles pour de nouveaux progrès de compétitivité sur la base d'une amélioration continue des prix relatifs, pour s'intéresser ensuite aux marges qui découleraient d'une meilleure utilisation des facteurs hors-prix autres que ceux précédemment examinés à savoir les structures géographique et sectorielle.

L'appréciation de la compétitivité-prix repose généralement sur celle des prix relatifs et ce en comparant l'évolution des prix à l'importation aux prix des producteurs nationaux pour mesurer la compétitivité d'un pays sur son marché intérieur et les prix à l'exportation aux prix des concurrents sur les marchés extérieurs quand il s'agit de la compétitivité des exportations.

Cependant, et en ce qui concerne la compétitivité externe et compte tenu du niveau de détail des statistiques disponibles, l'analyse se situera à un niveau relativement agrégé ; elle ne donnera, de ce fait, lieu qu'à des éclairages sur la position concurrentielle de la Tunisie sur le marché européen.

1 - Maîtrise de l'inflation

L'un des déterminants essentiels en matière de compétitivité-prix d'une économie, et pouvant conditionner ses performances de long terme, est sa capacité à maîtriser son inflation. Une telle maîtrise répond à la nécessité de réduire l'incertitude en vue de faciliter les anticipations et la prise de décisions appropriées par les agents économiques.

En ce qui concerne la Tunisie, l'examen de l'évolution de l'inflation fait ressortir une baisse en trois phases :

- une phase de légère décélération entre 1981 et 1986 avec des taux d'inflation variant entre 13.7% en 1982 et 6.2% en 1986, soit 9% en moyenne et par an sur cette période.

Ce premier palier, relativement élevé, est principalement dû à une politique monétaire laxiste, se traduisant par une progression de la masse monétaire plus rapide que celle du PIB à prix courants (14.7% contre 12%), et à des augmentations substantielles des salaires en 1982 et en 1983.

La demande intérieure s'en est trouvée dopée dans un contexte de récession de la demande mondiale entretenant, du coup, l'inflation et aggravant le déficit commercial de la Tunisie.

- un deuxième palier, pour la période 1987-1990, caractérisé par une stabilisation du taux d'inflation autour d'une moyenne de 7.4% et ce malgré la dévaluation du dinar et le démarrage du programme de libéralisation des prix.

Ce résultat est attribuable à une politique de gestion de la demande intérieure basée, entre autres, sur une compression des dépenses publiques, une politique salariale prudente et est dû, dans une moindre mesure, au fléchissement du niveau d'inflation dans les pays partenaires (3.6% entre 1987-1990 contre 8.3% au cours de la période 1981-1986),

- un troisième palier, couvrant la période 1991-1994, qui se distingue par une baisse du taux d'inflation pour se situer à près de 5.7% en moyenne par an.

Cette baisse, résultant de la poursuite de politiques budgétaire et monétaire restrictives, est d'autant plus notable qu'elle a été obtenue dans un contexte d'augmentations salariales et de libéralisation plus prononcée des prix se traduisant, en outre, par l'ajustement des prix de la plupart des produits compensés et des tarifs publics.

Tableau II. 1 : Evolution des indicateurs macro-économiques (%)

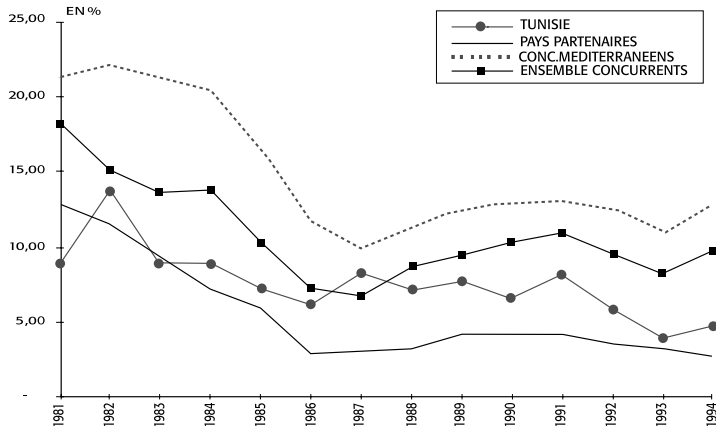
	1980-1986	1987-1990	1991-1994
Taux d'inflation	9.0	7.4	5.7
Masse monétaire	14.7	12.6	6.9
Croissance du PIB *	12.0	10.9	10.0
Dépenses publiques/PIB **	21.7	21.4	19.4
Demande intérieure*	12.6	11.9	7.9

* Croissance aux prix courants
 ** Dépenses publiques hors charges d'intérêt

Compilation IEQ, source INS, Budget économique.

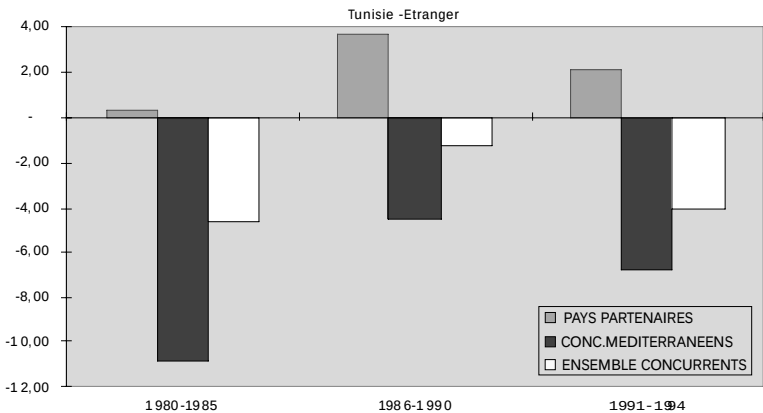
Ces résultats encourageants en matière d'inflation méritent, toutefois, dans une logique de compétitivité d'être comparés à ceux obtenus par les pays partenaires et concurrents.

Graphique 1 : Comparaison du taux d'inflation



Pays partenaires: France, Allemagne, Italie, Etats-Unis
 Conc. Méditerranéens: Maroc, Turquie, Grèce, Portugal, Espagne
 Ensb. Concurrents: Maroc, Turquie, Grèce, Portugal, Espagne, Hongkong, Indonésie, Corée du Sud, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande

Graphique 2 : Différentiel d'inflation



Il se dégage des graphiques précédents les observations suivantes :

- globalement, et pour l'ensemble des pays, l'évolution de leur inflation laisse entrevoir l'effort qu'ils ont accompli ces dernières années pour sa maîtrise ; celle-ci est devenue, dans un contexte de mondialisation et d'accentuation de la concurrence et même s'ils y réussissent inégalement, un des objectifs majeurs de leur politique économique,
- en ce qui concerne la Tunisie, ses performances en matière d'inflation sont en moyenne meilleures que celles enregistrées par ses concurrents du bassin méditerranéen figurant dans l'échantillon, comparables à celles observées par les NPI et en deçà de celles réalisées par les pays partenaires.

Quoi qu'il en soit, les enseignements majeurs de cette évolution comparée sont :

- tous les pays tendent à se rapprocher, au moins en tant qu'objectif et à des rythmes différents, du niveau de l'inflation mondiale,
- pour ce qui est de la Tunisie, elle a déjà franchi des étapes remarquables sur cette voie avec une inflation se situant en moyenne à près de 5% (compte tenu de 1995 et 1996),
- toutefois, et même s'il est indispensable de persévérer dans cette voie, il importe de souligner que dorénavant, vu le niveau actuel de l'inflation, il sera d'une part relativement plus difficile de le baisser davantage et, d'autre part, de vouloir l'obtenir en recourant essentiellement à une politique de gestion de la demande plus restrictive.

2 - La politique du taux de change

Le deuxième déterminant majeur, non sans relation avec le premier, de la stabilité du cadre macro-économique de la compétitivité d'une économie et de la réduction de l'incertitude pour les agents privés est la politique de change.

La particularité du taux de change provient, du fait que sa gestion doit concilier entre plusieurs de ses effets qui pourraient être, notamment sur le court terme, contradictoires :

- d'un côté, il est appelé à préserver la compétitivité-prix des produits nationaux en absorbant le différentiel d'inflation par une dépréciation de la monnaie nationale,
- de l'autre, et dans ce cas, il faut pouvoir maîtriser les effets adverses de cette dépréciation sur le niveau de la dette extérieure exprimée en monnaie locale et sur l'inflation.

Il est à souligner que pour contrebalancer l'effet de la dévaluation nominale sur l'inflation et permettre qu'elle se transforme en dévaluation réelle, les pays doivent accompagner une telle politique de change par une politique de maîtrise des coûts et/ou une politique de gestion de la demande aux conséquences, évidemment, différentes sur la croissance et l'emploi dans une économie.

A ce propos, pour apprécier l'effet de la dévaluation, toutes choses égales par ailleurs, sur le niveau des prix à la production, des estimations réalisées pour la Tunisie montrent qu'une dévaluation de 10% augmentent ces prix de 1.1% à 8.4% selon les produits.

Tableau II.2 : Impact d'une dévaluation de 10% sur les coûts de production (%)

	Effet Direct	Effet Indirect	Effet Total
Dérivés de céréales	2,8	2,7	5,5
Huile autres corps gras	0,5	0,6	1,2
Conserves et semi-conserves	0,8	2,0	2,8
Pâtisserie, confise. et chocolaterie	4,7	3,1	7,8
Boissons	3,2	2,8	6,0
Tabac	3,7	3,1	6,8
Abattage	0,2	0,9	1,1
Industrie du lait	4,0	2,8	6,8
Pdt.divers des IAA	3,2	2,6	5,8
Ciment, ouvrages en ciment	1,5	1,8	3,3
Verre ouvrages en verre	3,6	1,3	5,0
Produits de carrières	2,2	1,7	3,9
Céramique	3,0	1,4	4,4
Sidérurgie et transf. de métaux	5,0	1,6	6,6
Articles métalliques	5,3	2,7	8,0
Fabrication biens equip. et intermed.	4,5	1,9	6,4
Constr. auto et autres mat. Transp.	5,6	2,8	8,4
Matériels électrique et électronique	5,4	1,7	7,1
Chimie minérale et engrais	2,5	4,1	6,6
Parachimie	5,2	2,5	7,7
Produits pharmaceutiques	4,5	1,1	5,5
Caoutchouc, pneumatique	6,3	1,5	7,8
Filage tissage finissage	5,0	2,3	7,3
Confection et bonneterie	5,7	0,8	6,5
Fabrication de tapis	1,1	1,2	2,3
Industries du cuir	3,7	1,2	5,0
Industries du bois	4,3	1,0	5,3
Papier, carton, imprimerie	4,8	2,1	6,9
Plastique et divers	6,4	1,9	8,4

Compilation IEQ, source INS

Pour ce qui est du taux de change, l'observation de son évolution laisse entrevoir que la Tunisie a opté à partir de la dévaluation de 1986 et sur la période 1987-1990 pour une politique de change

active consistant à des ajustements continus privilégiant, de ce fait, l'objectif amélioration de la compétitivité des exportations.

En effet, entre 1987 et 1990, les estimations effectuées révèlent que le taux de change réel a été dévalué de 7% en moyenne et par an vis-à-vis des pays concurrents et de 5% par rapport aux pays partenaires.

Le glissement du dinar, au cours de cette période, a permis, à titre d'illustration, que les prix relatifs à l'exportation en dollars n'augmentent que de 0.8% en moyenne et par an en dépit d'un niveau d'inflation, faut-il le rappeler, relativement élevé de l'ordre de 7.4%.

Cette évolution du taux de change a largement contribué à la croissance des exportations de biens et services sur cette période dont le taux annuel moyen, en dollars constants, est passé de 1.5% entre 1981 et 1986 à 10.4% durant la période 1987-1990.

En revanche, et en ne se basant que sur l'observation de l'évolution du taux de change, il semble que sur la période 1991-1994, la politique de change, tout en demeurant active, et se donnant toujours pour objectif l'amélioration de la compétitivité des exportations, a accordé une plus grande importance à :

- la stabilité du taux de change réel,
- l'atténuation des effets adverses d'une dévaluation sur le niveau de l'inflation et de la dette extérieure exprimée en monnaie locale.

Pour satisfaire à cela, les autorités ont choisi de ne plus procéder par un glissement important du dinar et de lui substituer un glissement

plus modéré de celui-ci combiné à une maîtrise de l'inflation grâce notamment à une politique monétaire plus restrictive.

En termes de résultats, il est à noter, sur la période 1991-1994, une légère appréciation du taux de change, en moyenne et par an, par rapport aux pays partenaires et aux pays concurrents respectivement de 0.9% et de 0.5% et une légère instabilité de la parité du dinar.

Tableau II.3 : Taux de change effectif nominal et réel en taux de croissance

	par rapport aux pays partenaires		vis-à-vis des Pays concurrents	
	nominal	réel	nominal	réel
1981	-4,6	-1,2	-5,4	2,6
1982	2,7	0,6	-1,4	-0,2
1983	3,0	3,3	-8,0	-4,0
1984	0,6	-0,9	-4,1	0,2
1985	3,6	2,3	-2,8	-0,01
1986	22,5	18,8	7,9	9,0
1987	20,5	14,7	13,5	12,0
1988	4,3	0,3	3,8	5,3
1989	4,1	0,7	4,8	6,5
1990	6,9	4,5	0,8	4,4
1991	1,9	-1,9	-1,0	1,4
1992	0,04	-2,1	-5,0	-1,7
1993	1,5	0,8	-3,7	0,3
1994	1,5	-0,5	-6,3	-1,9
TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN				
1981-1986	4,63	3,82	-2,30	1,27
1987-1990	8,95	5,05	5,73	7,05
1991-1994	1,23	-0,93	-4,00	-0,48

Compilation IEQ, source BCT, SFI.

Toutefois, pour atteindre pleinement ses effets escomptés, cette nouvelle approche de la politique de change, qui du reste représente une bonne orientation sur les moyen et long termes, doit être impérieusement accompagnée d'une combinaison appropriée des politiques de gestion de la demande et d'une maîtrise de coûts, qui est à obtenir par différents moyens directs et indirects.

Autrement dit, cette orientation doit pouvoir s'appuyer sur une articulation des politiques d'offre et de demande pour ne pas compter que sur une compression de la demande intérieure dont les effets positifs sur l'inflation ont pour contrepartie un ralentissement de l'activité économique.

3 - La politique des taux d'intérêt

En ce qui concerne les taux d'intérêt, qui conditionnent doublement la compétitivité d'une entreprise, en tant que composante des coûts et en tant que déterminant de l'investissement, ils n'ont cessé d'augmenter en Tunisie en termes réels passant de 0.07% à 2.59% et à 4.46% respectivement sur les périodes 1981-1986, 1987-1990 et 1991-1996.

Graphique 3 : Evolution du TMM



Il est à souligner qu'une politique de taux d'intérêt réels élevés peut être mise en oeuvre à la recherche, principalement, de trois objectifs :

- un arbitrage consommation-épargne en faveur de l'épargne, ce qui permet, d'une part, de canaliser davantage l'épargne vers le système bancaire et d'améliorer l'intermédiation financière et, d'autre part, de réduire la consommation dans une perspective de gestion de la demande intérieure et d'une amélioration de la position extérieure par une baisse des importations,
- un effet qualitatif positif sur l'investissement en l'incitant à s'orienter vers les activités hautement rentables devant, dans cette logique, entraîner plus de croissance et, par conséquent, plus d'épargne,
- renforcer la discipline budgétaire au niveau de l'agent Etat en le décourageant de recourir au financement de son déficit par un recours massif au crédit intérieur bancaire.

Il convient toutefois de signaler que :

- en ce qui concerne l'investissement privé, une telle politique pourrait être défavorable à son accroissement notamment dans le cas où les entreprises auraient tendance, avant sa mise en oeuvre, à se financer auprès du système bancaire, à produire essentiellement pour le marché intérieur et qu'elles sont engagées dans un processus de restructuration.

En effet, elles seront d'autant plus handicapées à mener à bien ce processus qu'elles auront à faire face à une augmentation du coût du capital, à une baisse de leurs profits anticipés du fait de la politique de gestion de la demande intérieure et à une libéralisation des

importations renforçant une forte aversion vis-à-vis du risque du fait qu'elles ont été pendant une longue période assistées et protégées,

- au sujet de l'impact de cette politique sur l'épargne, et plus précisément sur l'épargne financière, l'expérience internationale montre que le niveau des taux d'intérêt n'a d'impact significatif que si ces taux en termes réels sont maintenus largement positifs ou largement négatifs sur une longue période,
- pour ce qui est de l'impact des taux d'intérêt sur la position extérieure, via la consommation et les importations, tout dépend de la capacité de l'appareil productif local à satisfaire à une augmentation de la demande,
- quant à l'effet de cette politique en matière de discipline budgétaire plus rigoureuse, il est à signaler qu'on peut observer une telle discipline sans pour autant avoir des taux d'intérêt réels élevés surtout qu'ils auront pour effet direct d'augmenter le coût de la dette publique en alourdissant sa charge d'intérêts.

Quoi qu'il en soit, il importe de souligner que dans une logique de compétitivité en rapport avec l'investissement, la politique des taux d'intérêt devrait, tout en se basant sur des taux réels positifs, concilier entre leur impact qualitatif et quantitatif sur cet investissement. En d'autres termes, cette politique doit :

- sur les moyen et long termes, garantir un niveau des taux d'intérêt à même d'assurer une orientation de l'investissement vers des projets « réellement » rentables sans que pour autant ceci ne se traduise par une sélectivité exagérée allant jusqu'à compromettre l'accroissement de cet investissement par les agents privés notamment

quand celui-ci est nécessaire pour assurer, par une restructuration, la rentabilité future,

- dans une optique de court terme, en partant des taux d'intérêt réels jugés élevés et si l'objectif recherché est une relance de l'investissement, se traduire par une baisse pouvant générer une incitation donnant lieu à un « déclic » de l'investissement.

Dans une perspective de moyen et long termes, des niveaux de taux d'intérêt réels appropriés pour un investissement soutenu sont à obtenir par une combinaison adéquate des taux d'intérêt nominaux, des taux d'inflation et des marges bancaires.

En ce qui concerne ces marges, il est à noter qu'en se situant en Tunisie à hauteur de 5% depuis 1991, elles sont plus élevées que celles de la majorité des pays concurrents retenus dans l'échantillon. Elles constituent, de ce fait, un des domaines où la Tunisie pourrait puiser pour améliorer son potentiel compétitif.

Tableau II.4 : Evolution des marges bancaires (%)

	1980	1986	1990	1994
Grèce	6,75	5,00	8,10	8,53
Portugal	-0,25	2,50	7,78	6,64
Espagne	3,80	3,14	5,35	2,25
Chili	9,42	7,28	8,56	5,26
Chypre	3,25	3,25	3,25	3,08
Egypte	5,00	4,00	7,00	4,68
Corée du Sud	-1,50	0,00	0,00	0,00
Philippines	1,75	6,28	4,58	4,52
Singapour	2,35	2,91	2,69	2,88
Thaïlande	6,00	7,25	4,29	5,92
Maroc	2,13	0,25	0,50	1,50
Tunisie	4,75	2,42	5,00	5,00

Compilation IEQ, source SFI.

Une étude récemment menée⁴ sur l'efficacité du système bancaire tunisien montre, entre autres, qu'une baisse de ces marges de 1% - sans pour autant affecter les profits des banques commerciales - est possible moyennant une meilleure maîtrise de leurs coûts et plus particulièrement leurs coûts opératoires.

Quoi qu'il en soit, et pour mieux évaluer la marge de manœuvre de la Tunisie pour améliorer la compétitivité-prix des produits manufacturés à partir d'une meilleure maîtrise du différentiel d'inflation, une comparaison de la structure des prix (coûts et marges d'exploitation) de l'économie tunisienne avec celle prévalant dans certains pays concurrents a été réalisée.

4 - Maîtrise des coûts

En matière de coûts, les données disponibles font ressortir que la compétitivité-coût de l'industrie tunisienne, approchée par les coûts unitaires du travail et des consommations intermédiaires, s'est dégradée par rapport aux concurrents méditerranéens et aux concurrents asiatiques d'environ respectivement 0.5% et 1% par an entre 1990 et 1994 après s'être améliorée de 1.2% et de 1.1% entre 1985 et 1990.

Ce résultat mérite une attention particulière d'autant plus qu'il s'est accompagné par une évolution dans le même sens du coût relatif du capital reflétée par la dégradation du taux de marge brut d'exploitation avec l'ensemble des concurrents de 4.7% par an entre 1990 et 1994 après la hausse enregistrée entre 1985 et 1990 de 5.3% en moyenne par an.

D'une manière plus précise, la détérioration en termes relatifs de la compétitivité-coût entre 1990 et 1994 de l'industrie tunisienne est

⁴ Etude effectuée à l'IEQ, Décembre 1996.

attribuable à concurrence de 46% à l'accroissement des coûts salariaux unitaires et de 54% à l'augmentation des coûts des matières premières et demi-produits.

En effet, l'examen des données montre que :

- depuis 1990, le taux de la valeur ajoutée industrielle en Tunisie est resté pratiquement stable (31%) alors que tous les pays concurrents, à l'exception du Portugal et de la Malaisie, ont vu leurs taux s'améliorer de 1% (la Thaïlande, la Malaisie et les Philippines) à 4% (la Grèce) ; ce qui leur a permis soit de rattraper la perte subie entre 1985 et 1990 (le Maroc et la Grèce) soit de creuser l'écart déjà observé au cours de cette période (la Turquie et la Corée du Sud).

Tableau II.5 : Evolution comparative des différentes composantes de la compétitivité prix de l'industrie tunisienne (en %)

Pays	Compétitivité Coûts salariaux (1)			Compétitivité Cons. Intermédiaire(2)			Compétitivité Coûts (1)+(2)			Compétitivité Marge d'exploitation		
	80-85	85-90	90-94	80-85	85-90	90-94	80-85	85-90	90-94	80-85	85-90	90-94
Maroc	0,7	0,9	1,4	-1,6	1,4	-1,1	-1,3	1,3	-0,7	-8,4	5,2	-5,1
Turquie	-6	7,3	0	1,5	-1,1	-1,3	-0,2	0,2	-0,5	-1,4	3,7	-2,4
Portugal	0,9	-0,3	-0,6	1,4	1,4	0,7	0,6	0,7	0,3	2,8	3,4	-0,8
Espagne	-2,5	5	-1,4	0,9	0,8	-0,8	0	1,5	-0,6	0	6,2	-4,0
Grèce	2,6	5,7	-2,2	0,6	0,3	-1,5	0,8	1,1	-1,4	5,7	3,1	-7,2
Sous total (1)	-3,2	4,6	-1,3	0,9	0,6	-0,6	0	1,2	-0,5	-0,3	5,2	-3,3
Thaïlande	5,8	0	-4,9	0,3	1,7	-0,4	0,9	1,6	-0,9	3,6	7,4	-4,4
Taïwan	6,9	4,9	-0,8	-1,1	1,1	-0,7	-0,1	1,6	-0,6	0,2	7,4	-3,8
Malaisie	3,8	0,9	-1,5	0	1,7	-0,3	0,4	1,7	-0,5	3,4	7,4	-3,8
Corée	0	7,9	-4,1	-0,6	-0,2	-1,3	-0,4	0,7	-1,3	-0,3	4,6	-4,1
Philippines	2,5	8,8	-2,1	-0,3	-0,7	-0,4	0	0,3	-0,6	1,4	2,8	-2,4
Indonésie	5,9	-4,8	-0,4	-0,6	0,8	0,4	0	0,4	0,2	0,7	4,3	-0,8
Sous total (2)	4,5	4,8	-2,8	-0,6	0,5	-0,7	0	1,1	-1	0,8	5,4	-3,9
Total (1)+(2)	-2	4,7	-3,4	0,1	0,5	-0,8	-0,2	1,1	-1,1	-0,6	5,3	-4,7

Compilation IEQ, source : ONUDI

Compilation IEQ, source : ONUDI

Tableau II. 6 : Compétitivité : Consommations intermédiaires

	1980	1985	1990	1994
Tunisie	100,0	100,0	100,0	100,0
Maroc	104,1	95,9	102,9	98,6
Turquie	85,1	91,9	87,0	82,6
Portugal	93,2	100,0	107,2	110,1
Espagne	87,8	91,9	95,7	92,8
Grèce	95,9	98,6	100,0	94,2
Sous total(1)	89,1	93,4	96,0	93,8
Thaïlande	87,8	89,2	97,1	95,7
Taïwan	98,6	93,2	98,6	95,7
Malaisie	98,6	98,6	107,2	105,8
Corée du sud	90,5	87,8	87,0	82,6
Philippines	97,3	95,9	92,8	91,3
Indonésie	90,5	87,8	91,3	92,8
Sous total(2)	93,8	90,9	93,3	90,7
Total (1) + (2)	91,2	91,9	94,4	91,6

Compilation IEQ, source ONUDI.

Cette évolution indique la nécessité d'entreprendre un effort plus soutenu en matière d'utilisation plus efficace des consommations intermédiaires pouvant passer, entre autres, par une modernisation de l'appareil productif.

A ce propos, une décomposition comptable des coûts des consommations intermédiaires sur la période 1987-1995 laisse entrevoir que les entreprises manufacturières, entre 1991 et 1995, ne se sont pas servies de la productivité de ces consommations pour compenser l'augmentation des autres composantes du coût autant que durant la période 1987-1990 puisque sa contribution, déjà modeste, dans la maîtrise des coûts est passée de 10.4% à 6.4% entre ces deux sous-périodes.

Tableau II. 7 : Contribution à l'accroissement des coûts des consommations intermédiaires

	Inflation importée				Inflation locale				Impôts ind. net. subv.				Productivité			
	81-86	87-90	91-95		81-86	87-90	91-95		81-86	87-90	91-95		81-86	87-90	91-95	
IND.MANUF	37,8%	56,2%	45,7%		62,2%	49,5%	48,7%		4,5%	4,7%	12,0%		-4,5%	-10,4%	-6,4%	
IAA	19,0%	29,5%	-1,3%		74,3%	62,3%	85,9%		13,4%	11,5%	21,2%		-6,6%	-3,3%	-5,8%	
IMCCV	17,7%	35,1%	25,8%		99,4%	59,0%	84,2%		5,6%	-2,7%	9,6%		-22,7%	8,6%	-19,6%	
IME	68,2%	69,0%	70,7%		39,1%	30,3%	30,6%		3,7%	3,9%	6,4%		-11,0%	-3,2%	-7,7%	
CHIMIE	45,2%	84,1%	70,5%		52,5%	31,0%	35,0%		-2,2%	2,3%	12,6%		4,5%	-17,3%	-18,1%	
THC	62,2%	49,4%	56,9%		39,2%	51,4%	35,3%		2,2%	1,9%	1,6%		-3,6%	-2,7%	6,3%	
Ind.DIV	45,7%	52,5%	57,8%		56,0%	49,9%	46,8%		1,1%	2,0%	7,4%		-2,7%	-4,4%	-12,0%	

Compilation IEQ

Pour ce qui est des coûts salariaux dans l'industrie tunisienne, il apparaît que, à partir de 1990, le niveau du salaire moyen, exprimé en dollars, est supérieur à celui du Maroc, de la Malaisie, des Philippines, de l'Indonésie et de la Thaïlande et inférieur à celui observé dans les autres pays de l'échantillon.

Cependant, et dans la mesure où ce qui importe dans une logique de compétitivité, c'est plutôt le coût salarial unitaire qui doit être retenu en tant qu'indicateur, le niveau et l'évolution de ce dernier révèle :

- En 1994, la Tunisie est plus compétitive que le Maroc, la Turquie, l'Espagne, la Grèce, la Corée du sud et Taïwan,
- entre 1990 et 1994, il y a eu une détérioration en termes relatifs de la compétitivité-coût salarial unitaire de la Tunisie, exception faite du Maroc et de la Turquie, puisque les pays qui disposaient d'un avantage en la matière l'ont consolidé et ceux qui en étaient handicapés ont comblé une partie de cet écart ; ce qui reflète un différentiel salaire de moins en moins compensé par le différentiel productivité.

Finalement, deux enseignements majeurs se dégagent de l'analyse menée dans cette section :

- la Tunisie a beaucoup fait au niveau de la stabilisation du cadre macro-économique comme en témoigne la baisse du niveau de l'inflation qui est passé d'une moyenne de 11.8% (1982-1983) à 7.3% (1987-1988) et à 5.4% (1994-1995) pour se situer à 3.7% en 1996,

Tableau II. 8 : Compétitivité coûts-salariaux

Pays	Coûts salariaux unitaires				Salaire moyen				Productivité du travail			
	1980	1985	1990	1994	1980	1985	1990	1994	1980	1985	1990	1994
Tunisie	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Maroc	100,6	104,0	108,7	115,1	124,7	82,1	81,6	75,2	123,9	79,0	75,0	65,4
Turquie	134,5	85,5	127,3	137,1	175,5	125,4	195,1	203,3	130,5	146,7	153,3	148,3
Portugal	140,9	123,7	102,2	92,1	129,8	117,8	218,9	240,2	92,1	95,2	214,2	260,7
Espagne	167,3	147,1	187,7	177,4	367,3	327,2	523,1	485,3	219,5	222,4	278,8	273,5
Grèce	117,8	134,0	176,6	161,6	227,6	245,7	309,5	325,7	193,2	183,4	175,2	201,6
Sous total (1)	154,4	131,1	164,1	155,6	274,7	226,9	354,6	334,2	177,9	173,1	216,0	214,8
Thaïlande	59,5	79,0	79,2	64,9	71,4	80,7	76,1	97,8	119,9	102,1	96,1	150,6
Taïwan	79,1	110,4	140,1	135,5	76,6	129,3	212,4	287,7	96,8	117,2	151,6	212,3
Malaisie	63,8	77,0	80,3	75,6	64,4	113,9	70,0	90,6	101,0	148,0	87,2	119,8
Corée du Sud	78,3	83,2	116,7	106,3	81,1	117,3	202,1	284,2	103,5	140,9	173,2	267,4
Philippines	50,4	57,0	86,8	79,8	32,2	42,4	38,9	56,8	63,9	74,4	44,8	71,2
Indonésie	44,4	59,0	46,1	45,4	21,3	31,1	14,6	19,9	47,9	52,7	31,6	43,8
Sous total (2)	69,8	87,0	110,0	98,4	63,1	94,1	117,0	144,6	90,4	108,1	106,4	147,0
Total (1)+(2)	116,3	105,2	132,5	115,5	144,0	134,7	178,5	187,4	123,8	127,9	134,8	162,3

Compilation IEQ, source ONUDI.

-
- cet effort remarquable, ayant permis de réduire le différentiel d'inflation et d'améliorer de ce fait la compétitivité-prix de l'économie tunisienne, devrait se poursuivre en comptant davantage sur :

- une utilisation plus rigoureuse et plus efficace des consommations intermédiaires,
- une meilleure maîtrise du coût unitaire salarial notamment par la recherche d'une amélioration de la productivité du travail.

Section II : Compétitivité hors prix

Pour améliorer sa compétitivité, plusieurs voies s'offrent traditionnellement à une économie,

- La dévaluation : elle ne peut, cependant, être utilisée pour plusieurs considérations d'une manière fréquente et continue et ne peut garantir, à elle seule, l'amélioration de la compétitivité sur le long terme d'autant plus qu'elle constitue, dans bien des cas, une solution commode à laquelle les pays concurrents peuvent faire appel éliminant, de la sorte, son effet escompté et ce même sur le court terme.
- La maîtrise des coûts : elle constitue une voie plus indiquée que la précédente pour une amélioration durable de la compétitivité bien qu'elle soit plus difficile à mettre en oeuvre qu'une dévaluation et qu'elle ne peut aller au-delà d'une certaine limite si elle est obtenue par des actions directes sur les coûts.

Toutefois, le processus de mondialisation, l'intensification de la concurrence et l'effort accru et généralisé des économies - qui en a découlé - pour converger vers les prix internationaux font que les pays cherchent à asseoir davantage leur compétitivité sur des éléments autres que ceux relevant directement des prix.

En effet, le poids des dimensions «traditionnelles» de la compétitivité : bas salaires, dévaluation, compression des coûts et des marges... se trouve de plus en plus relativisé au profit de celui ayant trait à un ensemble de nouveaux facteurs tels que la diversification sectorielle et géographique, la qualité, l'innovation,

la réactivité, la flexibilité, la maîtrise des circuits d’approvisionnement et de commercialisation, les délais de livraison, le service après vente, le développement des connaissances et des compétences...

La mise en oeuvre de ces nouveaux facteurs, souvent synthétisés sous le concept de compétitivité hors-prix, si elle incombe en premier lieu à l’entreprise, elle dépend également de l’intensité et de la nature des interactions et des diverses synergies qui peuvent et doivent se nouer entre les différents acteurs de la vie économique.

L’Etat peut énormément soutenir et faciliter le déclenchement et/ou le renforcement de telles synergies par l’instauration d’un environnement qui leur est propice et ce à travers la mise en place d’un système d’incitations clair et adapté et par l’amélioration de l’attractivité du territoire national ; c’est dans ce registre que s’intègrent les actions concernant le cadre réglementaire, l’infrastructure, l’éducation, la formation, la recherche développement, les institutions de soutien, les services connexes...

Plus concrètement, il est à faire observer que la quantification de la contribution de ces variables dans leur dimension qualitative, prise une à une, est difficile. Cette contribution sera, de ce fait, appréhendée dans ce rapport par un indicateur synthétique à savoir la productivité globale des facteurs (PGF).

L’intérêt à accorder à la recherche de gains de compétitivité reposant sur ceux réalisés au niveau de cette productivité se justifie, en outre, par le fait que :

- l’expérience internationale montre que les pays qui ont su combiner convenablement accroissement des facteurs de production et croissance de cette productivité sont ceux qui ont enregistré les meilleures performances,
- ces gains de productivité, traduisant une meilleure utilisation des facteurs de production, permettent non seulement d’assurer une maîtrise des coûts, une préservation et une augmentation des parts de marché mais aussi, et surtout, de concilier entre l’efficacité économique et l’amélioration du bien être social.

Dans ce cadre, l’analyse se propose dans cette section, d’apprécier, dans un premier temps, l’évolution de la productivité globale des facteurs dans l’économie tunisienne pour se pencher et discuter, dans un deuxième temps, celle du secteur manufacturier sur la base de ses principaux déterminants :

- Qualification de la main d’œuvre,
- Niveau de la concurrence,
- Taux d’utilisation des capacités,
- Age des équipements.

Tableau II. 9 : Evolution et contribution de la PGF à la croissance du système productif

	Accroissement annuel moyen			Contribution à la croissance		
	1980-86	1987-90	1991-94	1980-86	1987-90	1991-94
Secteur productif						
• Travail	1.9	2.0	2.4	41.9	27.1	43.1
• Capital	7.8	3.1	4.3	72.4	17.9	33.3
• PGF	-0.5	2.8	0.9	-14.3	55.1	23.6

Compilation IEQ.

Du fait que la contribution à la croissance de la productivité globale des facteurs tient compte de l'effet de son accroissement annuel moyen , le commentaire du tableau précédent se focalisera sur cette contribution qui fait ressortir les observations majeures suivantes :

- pour l'ensemble du secteur productif, la contribution de la productivité globale des facteurs a connu une amélioration substantielle durant la période après ajustement puisqu'elle est passée de -14.3% en moyenne au cours de la période 1980-1986 à 41.5% sur la période allant de 1987 à 1994.

Ceci confirme le fait que, sur cette deuxième période, la croissance économique ait reposé d'une manière plus significative sur une utilisation des facteurs de production plus efficace et ce à la différence de la période avant ajustement où la croissance était principalement déterminée par l'accroissement des capacités productives.

Il est en outre à noter que, lors de cette deuxième période, la contribution de la productivité globale des facteurs a enregistré un fléchissement au cours de la sous-période 1991-1994 par rapport à celle observée durant la sous-période 1987-1990 (23.6% contre 55.1%) laissant entrevoir, toutes choses égales par ailleurs, un certain épuisement des gisements de productivité découlant des capacités précédemment installées.

En ce qui concerne les industries manufacturières, il est notamment à relever que la contribution de la productivité globale des facteurs est supérieure à celle de l'ensemble du système productif toutes périodes confondues, qu'elle a enregistré une

amélioration au cours de la période après ajustement et qu'elle explique, durant celle-ci, plus de la moitié de la croissance

Tableau II. 10 : Evolution et contribution de la PGF à la croissance du secteur manufacturier

	Accroissement annuel moyen			Contribution à la croissance		
	1980-86	1987-90	1991-94	1980-86	1987-90	1991-94
Industries manufacturières						
• Travail	4.1	3.1	2.9	43.2	31.0	32.8
• Capital	8.7	2.9	2.4	40.9	12.7	12.2
• PGF	1.0	3.9	3.3	15.9	56.3	54.9

Compilation IEQ.

Il est, également, à remarquer que l'examen de la contribution de la productivité globale des facteurs par branche corrobore l'évolution constatée au niveau du secteur manufacturier dans sa totalité, particulièrement, une amorce de fléchissement de cette productivité sur la période 1991-1994.

Tableau II. 11 : Contribution de la PGF à la croissance des différentes branches manufacturières

	1980-1986	1987-1990	1991-1994
I A A	-17.3	21.0	4.4
I M C C V	26.3	62.6	4.9
I M E	9.3	15.5	1.4
Chimie	8.1	72.1	56.1
T H C	21.8	59.2	48.2
I M D	30.4	35.1	33.4

Compilation IEQ

Pour apprécier davantage ces résultats, une analyse de certains déterminants de la productivité globale des facteurs a été menée.

Tableau II. 12 : Productivité globale des facteurs et ses déterminants au niveau des industries manufacturières

	1980-1986	1987-1990	1991-1994
• Contribution de la PGF	15.9	56.3	54.9
• Intensité de concurrence*	48	57	63
• Taux d'encadrement**	5.8	5.6	6
• Ingénieurs	0.8	0.8	0.9
• Techniciens supérieurs	1.7	1.8	1.8
• Taux d'utilisation de capacités***	51	57	59
• Age moyen des équipements	5.5	7.3	8.0

Compilation IEQ.

* La construction de cet indicateur repose sur l'idée que la partie exportée de la production (X/P) est exposée à 100% à la concurrence étrangère, alors que celle qui est écoulée sur le marché national (1-X/P) ,ne l'est qu'à proportion de la pénétration du marché local (M/D, soit : $IND = X/P + (1 - X/P) (M/D)$.

** données de l'année finale de la période, source EAE

*** Taux d'utilisation des capacités est calculé comme étant le rapport entre la production effective et la production potentielle.

Ce tableau fait ressortir les principales constatations suivantes :

Le taux d'encadrement, dans le secteur manufacturier, n'a pas connu de changement majeur et n'a enregistré qu'une amélioration minime d'une période à l'autre. En moyenne, les taux d'encadrement administratif et technique se sont situés à des niveaux relativement stables respectivement de l'ordre de 3.2% et 2.6% sur l'ensemble de la période.

Cette configuration du taux d'encadrement et de sa structure laissent supposer, entre autres, que les entreprises du secteur manufacturier n'ont pas fondamentalement changé de méthodes de gestion et de processus de production.

Un tel comportement des entreprises tunisiennes pourrait les handicaper dans la course à la concurrence d'autant plus que ces taux restent largement inférieurs à ceux observés dans des pays plus développés.

A titre d'exemple, la part des ingénieurs était de 1.7% en Corée du Sud en 1986 et 6.3% en France en 1994 alors qu'elle n'a été que de 0.8% et 0.9% en Tunisie pour ces mêmes années⁵. Ceci révèle l'effort qui reste à consentir par le secteur manufacturier local dans ce domaine.

En ce qui concerne le taux d'utilisation des capacités, il est à souligner une augmentation de ce taux, avec une intensité toutefois moins importante à partir de 1991 pour s'établir en 1994 à hauteur de 61%.

Ce niveau relativement modéré des taux d'utilisation de capacité et le fléchissement de son intensité peuvent s'expliquer par le vieillissement du stock de capital installé, comme en témoigne l'accroissement de l'âge moyen du capital poussant les entreprises à ne plus recourir, dans un contexte d'accentuation de la concurrence, à la partie de leur stock de capital devenue non rentable.

Il est à indiquer que ces constatations ayant trait aux déterminants de la productivité globale des facteurs retenus sont confirmées, à des degrés divers, en examinant leur évolution au niveau des différentes branches du secteur manufacturier.

De ce diagnostic, se dégagent les enseignements majeurs suivants :

- une tendance à la baisse de la contribution de la productivité globale des facteurs à la croissance qui semble se confirmer pour l'ensemble du système productif puisqu'elle est passée de 55.1% sur la période 1987-1990 à 23.6% durant la période 1991-1994 et à 21.2% au cours de la période 1991-1996,

⁵ Source Etude Stratégique n° 12

Tableau II.13 : Productivité globale des facteurs et ses déterminants

IAA	1980-86	1987-90	1991-94
Contrib. de la PGF à la croissance	-17,3	21,0	44,4
Taux d'encadrement moyen (a)	5,4	5,8	7,1
Part des ingénieurs	0,7	1,0	1,2
Part des techniciens supérieurs	1,2	1,2	1,9
Taux d'utilis. des cap. de prod.	36	45	51
Age moyen des équipements	6,1	8,5	8,9

Compilation IEQ.

IMCCV	1980-86	1987-90	1991-94
Contrib. de la PGF à la croissance	26,3	62,6	34,9
Taux d'encadrement moyen (a)	5,8	6,7	7,1
Part des ingénieurs	1,2	1,6	1,4
Part des techniciens supérieurs	2,0	2,2	2,1
Taux d'utilis. des cap. de prod.	42	49	63
Age moyen des équipements	5,5	8,4	10,0

Compilation IEQ.

IME	1980-86	1987-90	1991-94
Contrib. de la PGF à la croissance	9,3	15,5	31,4
Taux d'encadrement moyen (a)	6,3	6,7	6,8
Part des ingénieurs	1,1	1,3	1,6
Part des techniciens supérieurs	2,0	2,4	2,5
Taux d'utilis. des cap. de prod.	73	52	55
Age moyen des équipements	4,6	5,6	6,3

Compilation IEQ.

(a): Il s'agit des moyennes sur (1983-1986) et (1991-1993) pour la première et la dernière période.

- la même tendance est également observée, même si elle est moins accentuée, au niveau du secteur manufacturier puisque, après avoir atteint 56.3% en moyenne sur la période 1987-1990, elle a été de 54.9% lors de la période 1991-1994 pour ne plus être que de 45.1% durant la période s'étalant de 1991 à 1996,

Tableau II.13 : Productivité globale des facteurs et ses déterminants (suite)

Chimie	1980-86	1987-90	1991-94
Contrib. de la PGF à la croissance	8,1	72,1	56,1
Taux d'encadrement moyen (a)	8,9	9,1	10,9
Part des ingénieurs	1,9	1,6	2,2
Part des techniciens supérieurs	1,6	2,7	3,0
Taux d'utilis. des cap. de prod.	40	40	49
Age moyen des équipements	4,6	6,3	7,8

Compilation IEQ.

THC	1980-86	1987-90	1991-94
Contrib. de la PGF à la croissance	21,8	52,2	48,2
Taux d'encadrement moyen (a)	3,8	3,7	3,3
Part des ingénieurs	0,3	0,3	0,2
Part des techniciens supérieurs	1,0	1,1	1,0
Taux d'utilis. des cap. de prod.	69	80	65
Age moyen des équipements	4,5	4,3	3,9

Compilation IEQ.

IMD	1980-86	1987-90	1991-94
Contrib. De la PGF à la croissance	30,4	35,1	33,4
Taux d'encadrement moyen (a)	7,3	7,1	7
Part des ingénieurs	0,5	0,6	0,6
Part des techniciens supérieurs	2,1	2,4	2,4
Taux d'utilis. des cap. de prod.	74	74	74
Age moyen des équipements	6,7	7,9	8

Compilation IEQ.

(a): Il s'agit des moyennes sur (1983-1986) et (1991-1993) pour la première et la dernière période.

- cette tendance s'explique, essentiellement, par l'amenuisement progressif des marges de production de capacités installées et non utilisées dont l'impact s'est fait d'autant plus ressentir en fin de période que :
- les entreprises souffrent d'un vieillissement sans cesse croissant de leur stock de capital,

- elles n'ont pas opté pour un changement qualitatif plus profond de leurs méthodes de gestion et de production.

Une telle tendance de la productivité globale des facteurs interpelle, indiscutablement, des actions vigoureuses à différents niveaux pour pouvoir en faire un instrument clé de l'amélioration de la compétitivité qui pourrait être déterminante pour l'amélioration des performances futures de l'économie tunisienne.

Parmi ces actions, l'accent devrait être mis sur :

- le niveau de qualification de la main-d'œuvre, par des politiques d'éducation et de formation appropriées et bien articulées entre elles en termes de contenus et d'intervenants, afin d'initier un processus d'accumulation de connaissances et pouvoir assurer au mieux certaines fonctions, aujourd'hui, nécessaires au développement de la capacité compétitive d'une entreprise telles que celles ayant trait à la gestion administrative et financière, la commercialisation, le marketing, le système d'information, l'assimilation et l'adaptation des technologies nouvelles,
- l'investissement, notamment dans sa composante qualitative, qui demeure un des vecteurs majeurs du transfert, de l'incorporation et de la diffusion des technologies modernes.

Ceci est d'autant plus indiqué que des estimations montrent que, en moyenne et toutes choses égales par ailleurs, une baisse de l'âge moyen des équipements d'une année entraîne une croissance additionnelle de la valeur ajoutée de 2.2% dans les industries manufacturières.

Ces actions, visant l'amélioration du capital humain et du capital physique, sont de nature à satisfaire aux conditions nouvelles de la compétitivité industrielle basée sur l'innovation technologique, la flexibilité et l'adaptabilité de l'appareil productif et la commercialisation de produits à forte intensité de connaissances.

Section III : L'investissement

Par la modernisation des équipements qu'il permet, l'innovation technologique à laquelle il contribue, l'amélioration de la productivité des facteurs qu'il génère et l'accroissement de la capacité productive qu'il engendre, l'investissement est non seulement l'un des déterminants clés de la compétitivité mais aussi de la croissance de long terme d'une économie.

On comprend, alors, pourquoi l'investissement, notamment privé, se trouve au cœur de la dynamique d'ajustement et toute l'importance qui lui a été accordée par la politique économique engagée par la Tunisie depuis 1987.

En effet, l'une des principales cibles de toutes les réformes introduites, depuis cette date, est la mise en place d'un cadre macro-économique et d'un système d'incitations de nature à donner lieu à une réaction favorable du secteur privé permettant d'accélérer la phase de transition et la réallocation des ressources des secteurs de biens non échangeables vers les secteurs de biens échangeables.

Il est, également, à faire remarquer que dans une logique d'ajustement, on peut distinguer deux séquences :

- d'une part, celle où les réformes mises en œuvre visent essentiellement, par l'instauration d'un environnement d'efficacité, à orienter les entreprises vers une meilleure utilisation des capacités installées,
- d'autre part, celle où les mesures initiées, tout en s'intégrant et en renforçant ce nouvel environnement présidant à la

décision privée, doivent inciter les entreprises à accumuler davantage du capital.

Il importe, de même, d'insister sur le fait que du degré de réactivité du secteur privé et de sa qualité dépendent la durée de la phase de transition d'une économie, la vitesse de son intégration, sa compétitivité et la réussite de son ajustement.

De là, l'impérieuse nécessité pour les décideurs et ceux qui participent, peu ou prou, à l'élaboration de la politique économique et à son suivi de s'assurer qu'elle peut réellement susciter la réaction escomptée du secteur privé et dans les délais qui lui sont impartis, quelle que soit la stratégie d'ajustement adoptée à savoir le gradualisme ou l'ajustement accéléré.

Quoi qu'il en soit, et afin d'apporter certains éclairages et des éléments de réponse pouvant aider à affiner la politique de promotion de l'investissement privé, il sera procédé dans ce qui suit à une analyse de l'évolution de cet investissement en général et celui réalisé dans les industries manufacturières en particulier.

1 - Aperçu sur l'évolution de l'investissement (1980-1994)

Parmi les indicateurs, pouvant être utilisés pour apprécier l'effort consenti par une économie pour accumuler du capital, figure le taux d'investissement.

Ce taux est passé en Tunisie de 29.4% en moyenne durant la période 1980-1986 à 21.6% et 24.7% respectivement sur les périodes 1987-1990 et 1991-1994, soit 23.2% en moyenne au cours de la période 1987-1994.

Il est à souligner, à ce niveau, que cette baisse du taux d'investissement, entre les périodes avant et après ajustement est, en réalité, à relativiser car :

- elle recouvre une évolution très contrastée de ce taux avec des niveaux très élevés jusqu'à 1984 (30.8%), une forte baisse qui s'est prolongée jusqu'à 1988 (-19.3%) et une nette reprise à partir de cette date puisqu'en 1994 ce taux s'est établi à hauteur de 25%,
- elle traduit des effets escomptés du programme d'ajustement mis en œuvre qui avait, entre autres, pour objet de rationaliser les deux composantes de l'investissement local :

l'investissement public : pour mettre fin aux pressions qu'il engendrait sur le déficit budgétaire et, de là, sur les équilibres globaux et pour réduire l'effet d'éviction physique et financière qu'il exerçait sur l'investissement privé :

l'investissement privé : à son tour, qui ne pouvait plus être financé par une politique de répression financière, reposant sur l'allocation sélective du crédit et des taux d'intérêt maintenus artificiellement bas, et qui ne devait plus s'orienter vers des activités à faible rentabilité dont l'existence s'expliquait, particulièrement, par une forte protection.

Par conséquent, la stabilisation de l'économie (réduction des déséquilibres et maîtrise de l'inflation) et son ajustement structurel (réallocation des ressources vers les secteurs de biens échangeables à forte rentabilité dans un contexte d'économie de marché) et la situation initiale de l'économie (à la veille de l'ajustement) rendaient cette baisse inéluctable dans une phase de transition.

La baisse du taux d'investissement est, également, à relativiser quand une comparaison internationale est menée pour mieux situer le niveau de ce taux.

En effet, sur la période 1990-1994, le taux d'investissement réalisé par la Tunisie (24.7%) est supérieur à la moyenne mondiale (23.4%) et à celui observé au niveau de certains de ses principaux concurrents sur le marché européen (Turquie (24%), Grèce (18.3%), Egypte (18.6%)).

Il importe, toutefois, de relever que ce taux reste largement inférieur à celui enregistré par les économies du Sud-Est Asiatique comme la Thaïlande (39.8%), la Corée du sud (36.6%), Singapour (35.7%), la Malaisie (35.1%) et l'Indonésie (28.4%).

Il découle de ces observations que globalement le taux d'investissement réalisé jusque là par la Tunisie demeure appréciable et que le véritable enjeu pour la prochaine étape consiste surtout à faire de telle sorte que :

- la reprise qui a commencé à se dessiner au début des années 1990 se poursuive et se renforce pour que ce taux, notamment de par sa composante privée, puisse atteindre des niveaux plus élevés,
- l'affectation sectorielle de cet investissement puisse répondre aux exigences et objectifs de la période à venir.

2 - L'investissement privé

Le taux d'accroissement moyen de l'investissement privé, en volume, a connu une augmentation substantielle entre les deux

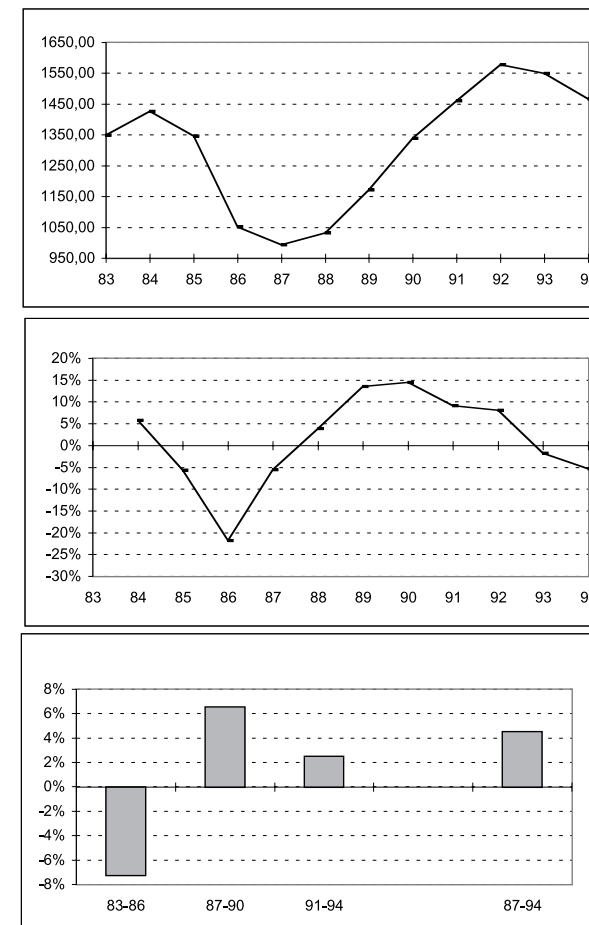
Tableau II .14 : Taux d'Investissement (% PIB)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Chine	24,0	20,1	23,7	24,7	26,5	29,8	31,2	32,2	32,0	25,9	24,0	25,4	29,5	36,5	36,4
Egypte	24,6	27,1	29,6	29,6	26,8	25,2	22,4	17,8	23,9	22,9	21,4	20,0	17,6	16,5	17,5
Grèce	24,2	22,3	19,9	20,3	18,5	19,1	18,5	17,1	17,4	19,2	19,6	18,4	18,2	17,4	29,2
Hong Kong	32,4	33,0	30,6	24,9	22,4	21,1	21,7	23,9	25,5	26,0	26,4	26,6	27,4	27,5	29,2
Indonésie	21,6	24,2	25,3	25,1	22,5	23,6	24,2	24,9	26,1	27,3	29,3	30,2	28,9	26,3	27,6
Corée du Sud	32,4	28,2	28,7	29,6	29,7	28,6	28,2	29,1	29,6	31,9	37,1	38,4	36,6	35,5	35,7
Malaisie	31,1	36,0	36,3	36,0	31,9	29,8	26,3	23,0	24,1	29,3	32,4	35,6	34,3	35,2	38,2
Maroc	22,2	26,0	27,3	24,4	23,1	23,1	21,3	20,2	20,4	22,8	24,0	22,3	22,8	22,4	20,1
Philippines	27,2	27,8	27,5	29,8	24,5	17,5	16,8	16,5	17,8	20,8	23,1	20,0	20,9	24,3	24,8
Portugal	31,5	34,0	34,3	32,2	26,0	24,0	24,4	27,0	28,2	27,5	27,3	26,7	26,7	25,1	24,1
Singapour	40,7	43,6	47,5	47,5	47,7	42,2	37,0	35,6	34,9	36,1	35,4	37,7	35,7	35,7	34,4
Espagne	22,2	21,9	21,6	20,8	18,7	19,2	19,5	20,8	22,6	24,1	24,5	23,8	21,8	19,8	19,8
Thaïlande	27,8	28,0	26,9	28,5	28,6	27,2	25,8	27,6	30,7	34,6	40,2	41,4	39,3	39,1	39,2
Tunisie	28,3	31,0	34,0	31,8	30,8	26,8	24,0	20,3	19,3	22,6	24,4	24,0	26,6	28,9	26,6
Turquie	20,0	19,4	19,1	18,5	18,1	20,2	23,1	25,7	26,2	22,5	25,5	23,5	23,1	26,8	21,6

Compilation IEQ, Source : World Tables, SFI

périodes, avant et après ajustement, puisque ce taux est passé de -7.3% au cours de la période 1983-1986 à 4.5% durant la période 1987-1994.

Il importe, toutefois, de signaler que l'évolution de ce taux, pour cette seconde période, n'a pas été uniforme reflétant un ralentissement du rythme de croissance de l'investissement privé qui n'était plus, en moyenne, que de 2.5% pendant la sous-période 1991-1994 contre 6.5% sur celle s'étalant de 1987 à 1990.



La part du secteur privé dans l'effort national d'accumulation a connu, quant à elle, une légère amélioration. En effet, cette part est passée de 46% en moyenne sur la période 1983-1986 à 49% sur la période 1987-1994.

Cependant, l'évolution de cette part n'a pas été la même au cours de la période après ajustement où deux phases peuvent être distinguées ; celle correspondant à une augmentation de cette part de 44,6% en 1986 à près de 53% en 1991 et une autre, à partir de cette date, caractérisée par un fléchissement de cette part qui n'était plus que de 43% en 1994.

Par ailleurs, une décomposition par agent privé montre que les entreprises individuelles et les ménages occupent une place importante dans l'effort d'investissement du secteur privé.

Tableau II.15 : Investissement privé par Agent

Période	Part des entreprises individuelles	Part des ménages	Part des entreprises privées
1983-1986	0.16	0.39	0.45
1987-1994	0.19	0.35	0.46
1983-1994	0.18	0.37	0.45

Compilation IEQ, Source INS.

La configuration de l'investissement du secteur privé telle que représentée dans le tableau précédent fait ressortir sur l'ensemble de la période retenue (1983-1994), que :

- l'investissement de l'agent ménage représente plus du tiers de l'investissement privé ; ce qui laisse entrevoir l'importance de la proportion de son épargne canalisée vers le logement,

- les entreprises individuelles contribuent à près de 20% dans l'effort d'investissement du secteur privé traduisant la place notable qu'occupe la petite entreprise dans le tissu économique tunisien,
- les parts des différents agents sont restées relativement stables, avant et après ajustement, reflétant une certaine inertie de comportement en matière d'investissement.

Cependant, il convient dans ce qui suit, vu l'objet de ce rapport et les difficultés aussi bien sur le plan méthodologique qu'informationnel pour traiter convenablement l'investissement des entreprises individuelles, de restreindre l'analyse à celui réalisé par les entreprises privées.

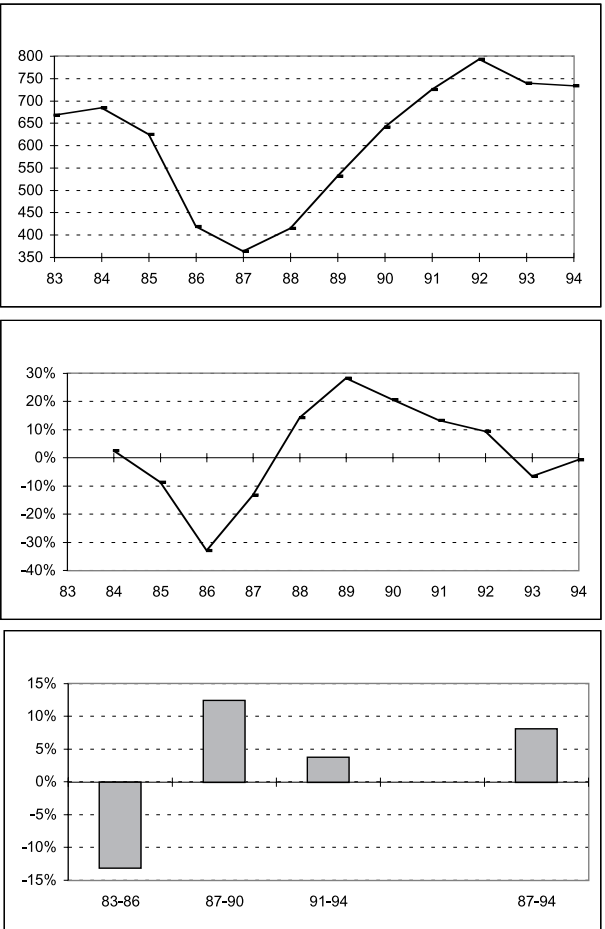
Cette analyse s'articulera autour de deux volets :

- Le premier tentera, après avoir présenté l'évolution de l'investissement de ces entreprises, d'apprécier la relation que pourrait entretenir celui-ci avec certaines variables considérées, par la théorie et la littérature spécialisée en la matière, comme explicatives de son comportement,
- Le deuxième devra permettre d'apporter un meilleur éclairage sur l'affectation et l'effort de l'investissement privé par secteur dans le cas de l'économie tunisienne.

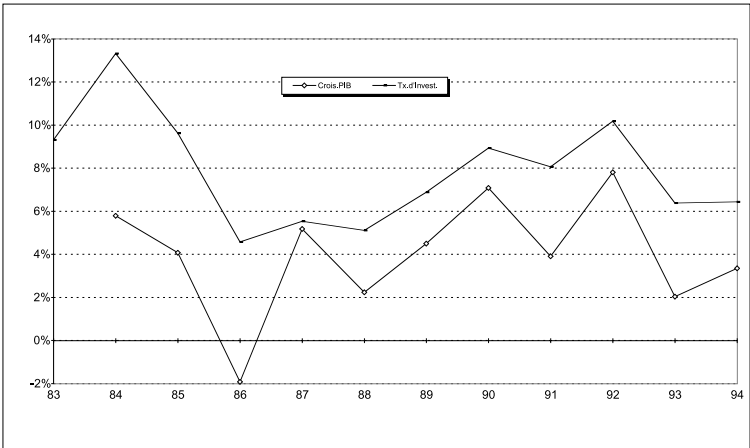
2.1 - Comportement de l'investissement des entreprises privées

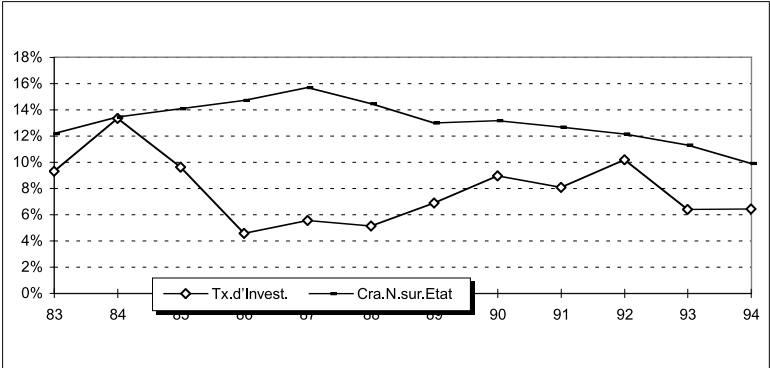
Globalement, l'évolution de l'investissement des entreprises privées a été similaire à celle observée pour l'ensemble du secteur privé à

l'exception de l'année 1994 pour laquelle une différence, importante est à faire remarquer, à savoir qu'en matière d'accumulation du capital de ces entreprises, on note une légère reprise.

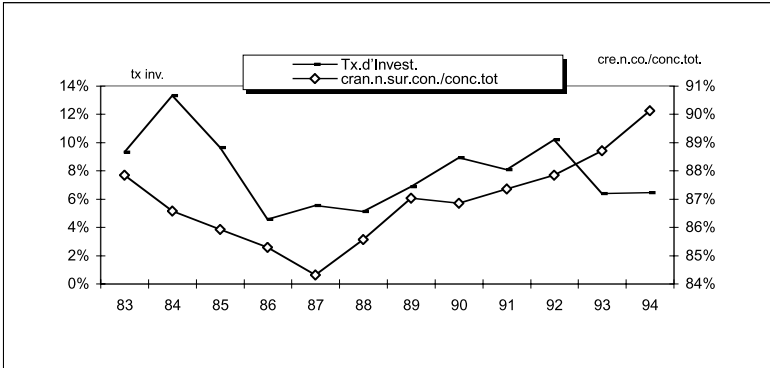
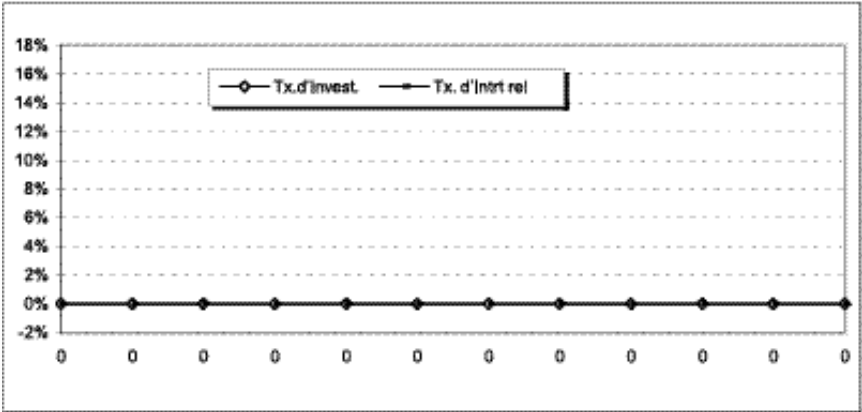


Afin de mieux appréhender un tel comportement de l'investissement des entreprises privées, une correspondance a été tentée entre celui-ci et un ensemble de variables. Il s'agit de la croissance de la demande (approchée par celle du PIB), du taux de profit, de la disponibilité des ressources financières, du taux d'intérêt réel et du taux d'investissement public.

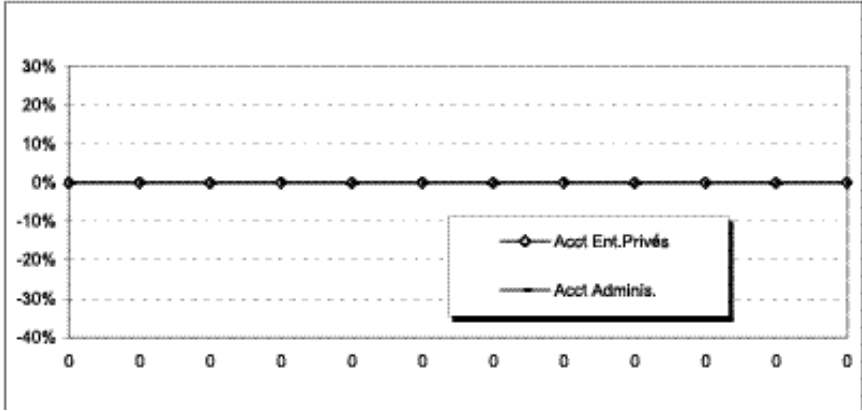




TX D'INVEST. ENTREPRISES PRIVEES & TAUX D'INTERET REEL



FBCF ENTREPRISES PRIVEES & FBCF ADMINISTRATION



Quoique reposant sur une approche purement statistique et exigeant de ce fait une certaine prudence dans l'interprétation des résultats, l'analyse de la correspondance entre le comportement de l'investissement des entreprises privées et les variables explicatives fait ressortir :

- l'effort d'investissement des entreprises privées semble répondre favorablement à la croissance de la demande (effet accélérateur) et à l'évolution du taux de profit ; en d'autres termes, l'accumulation du capital par les entreprises privées paraît entretenir une relation positive avec ces deux variables,
- cette relation se trouve d'autant plus consolidée que l'accès aux disponibilités financières (approximé par l'impact des créances nettes sur l'Etat - effet d'éviction- et créances sur l'économie) par les entreprises privées est facilité,
- le taux d'intérêt ne semble développer une relation inverse avec l'effort d'investissement des entreprises privées qu'en période de ralentissement du rythme de croissance de la demande ; autrement dit, quand l'entrepreneur privé n'anticipe pas une contrainte sur ses débouchés et, par conséquent, une baisse de ses profits futurs, un taux d'intérêt réel élevé ne paraît pas représenter une entrave majeure à son investissement,
- l'évolution de l'investissement des entreprises privées apparaît comme étant positivement corrélée avec celle de l'investissement de l'administration ; ce qui pourrait traduire l'existence d'une relation de complémentarité entre l'investissement de ces deux agents qui n'est pas sans rappeler tous les développements ayant trait à la littérature sur la croissance endogène.

2.2 - Affectation sectorielle de l'investissement des entreprises privées

En ce qui concerne l'affectation sectorielle de l'investissement de ces entreprises, l'analyse de son évolution d'une période à l'autre montre :

- une tendance nette à la baisse de la part allouée aux industries non manufacturières qui est passée de 38.9% à 26.6% et à 19.1% respectivement sur les périodes 1983-1986, 1987-1990 et 1991-1994,
- une évolution symétrique des parts affectées aux industries manufacturières et aux services. En effet, si la part des industries manufacturières a augmenté pour passer de 34.4% à 46.7% entre 1983-1986 et 1987-1990 pour baisser ensuite à 43.3% sur la période 1991-1994, celle des services a connu l'évolution inverse puisqu'elle a commencé par diminuer de 27.1% à 26.6% entre les deux premières périodes pour augmenter, ensuite, et s'établir à hauteur de 37.3% durant la période finale,
- les baisses de 3.4 points et de 7.5 points entre 1987-1990 et 1991-1994 enregistrées dans les parts des industries manufacturières et les industries non manufacturières ont essentiellement profité au secteur des services dont la part a cru, entre ces deux périodes, de 10.7 points.

Tableau II.16 : Affectation sectorielle de l'investissement privé

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	83-86	87-90	91-94
	UNITE : %														
AGRICULTURE & PECHE			0,1	0,1	0,2	0,3	0,1	0,0	0,2	0,2	0,4	0,5	0,0	0,1	0,3
INDUSTRIES MANUFACTURIERES	37,3	34,6	32,1	31,6	38,8	41,6	54,3	47,4	49,2	42,9	41,0	40,9	34,0	46,7	43,3
Industries Agricoles & Alimentaires	5,1	6,0	6,3	5,6	7,5	6,1	7,4	6,7	8,4	7,4	7,9	8,1	5,8	6,9	7,9
Mat. de Construction, Céramiques & Verres	7,8	6,2	4,9	5,2	4,8	5,4	6,8	5,0	4,8	5,8	4,2	5,3	6,1	5,5	5,0
Industries Mécaniques & Electriques	10,2	9,2	9,8	8,9	6,2	8,3	9,8	8,8	8,6	7,4	7,0	7,0	9,6	8,5	7,5
Industries Chimiques	1,7	2,3	3,2	2,5	4,3	3,6	2,6	2,8	2,7	2,8	1,9	1,7	2,4	3,1	2,3
Textiles, Habillement & Cuirs	6,4	5,7	4,0	4,3	12,0	12,7	22,1	18,8	19,1	13,8	13,7	12,7	5,1	17,3	14,6
Industries Manufacturières Diverses	6,0	5,1	3,9	5,1	3,9	5,5	5,7	5,4	5,7	5,7	6,2	6,0	5,0	5,3	5,9
INDUSTRIES															
NON-MANUFACTURIERES	40,6	38,1	40,4	36,1	34,2	32,3	20,1	24,8	21,9	20,7	18,2	16,1	38,9	26,6	19,1
Mines	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	1,5
Hydrocarbures	33,0	29,3	35,5	29,9	28,8	24,5	15,7	19,0	16,4	18,3	12,4	11,2	32,0	20,9	14,5
Electricité															
Eau															
Bâtiment & Travaux Publics	7,6	8,6	4,8	6,1	5,3	7,8	4,2	5,4	5,5	2,2	1,9	3,2	6,8	5,5	3,1
SERVICES															
Commerce	22,1	27,3	27,4	32,2	26,9	25,7	25,5	27,8	28,7	36,2	40,4	42,5	27,1	26,6	37,3
Transport & Télécommunications	2,0	2,1	4,0	5,3	5,9	5,3	2,1	4,1	5,7	3,9	4,2	2,6	3,2	4,1	4,0
Tourisme	2,2	0,9	1,1	3,8	2,2	1,1	1,7	4,2	3,1	6,8	4,9	9,1	1,9	2,5	6,1
Divers Services	15,5	22,0	20,6	21,3	16,1	16,4	16,2	13,9	13,2	21,0	26,9	26,4	19,9	15,4	22,2
TOTAL DES ENTREPRISES	2,4	2,2	1,7	1,8	2,7	2,9	5,4	5,6	6,6	4,5	4,4	4,4	2,0	4,5	4,9
NON-FINANCIERES	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Compilation IEQ, Source INS.

Ce tableau fait ressortir d'autres observations qu'il importe de souligner :

- en premier lieu, le recul de la part de l'investissement privé destinée aux industries non manufacturières qui s'explique, largement, par celui de la part des hydrocarbures dans cet investissement,
- en second lieu, et s'agissant des industries manufacturières, il est à indiquer une amélioration, même si elle demeure modeste, des parts des IAA et des IMD contrastant avec un fléchissement, non négligeable, de la part des IME. Pour ce qui est du THC, il paraît utile de signaler que sa part, après avoir respectivement presque triplé en 1987 (12%) et plus que quadruplé (19.1%) en 1991 par rapport à 1986 (4.3%), celle-ci s'est inscrite à la baisse pour ne plus représenter que 12.7% en 1994,
- enfin, quant aux services, en plus de l'accroissement de la part des divers services et de celle des transports et télécommunications qui est intéressante à relever, le fait marquant au niveau de ce secteur réside dans l'évolution de la part du tourisme qui contraste totalement avec celle observée par le THC. En effet, après que la part de cette branche ait diminué au lendemain de l'ajustement (13.2% en 1991 contre 21.3% en 1986), elle a enregistré une reprise à partir de 1992 (21%) pour atteindre 26.4% en 1994.

De ces observations se dégagent deux enseignements majeurs pour la prochaine étape :

- *Un constat* : la baisse enregistrée par la part du secteur manufacturier dans l'investissement privé n'est certainement pas en phase avec le rôle qu'est appelé à jouer cet investissement pour satisfaire à l'exigence d'une meilleure compétitivité de ce secteur surtout qu'il sera, en termes relatifs, le plus déprotégé du fait de l'instauration de la zone de libre échange avec l'Union Européenne.
- *Une interrogation* : pouvant être formulée en ces termes, peut-on se contenter d'un environnement macro-économique stable et un système d'incitations horizontales pour susciter une affectation sectorielle de l'investissement privé à même de répondre aux enjeux et de satisfaire aux objectifs retenus par la stratégie de développement de la période future.

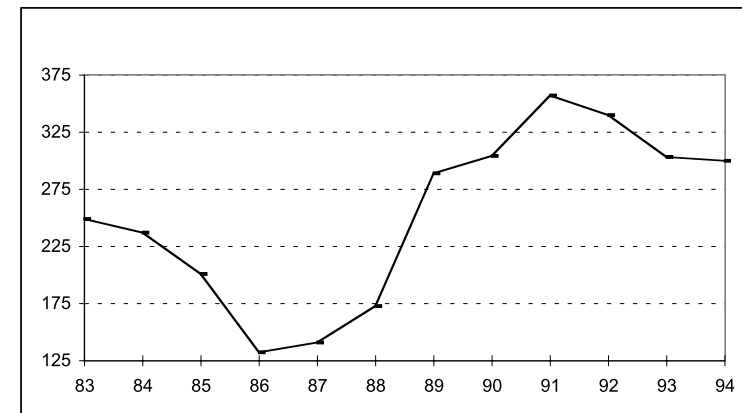
Quoi qu'il en soit, il s'agit dans ce qui suit, d'affiner l'analyse quant à l'évolution de l'investissement privé dans les industries manufacturières.

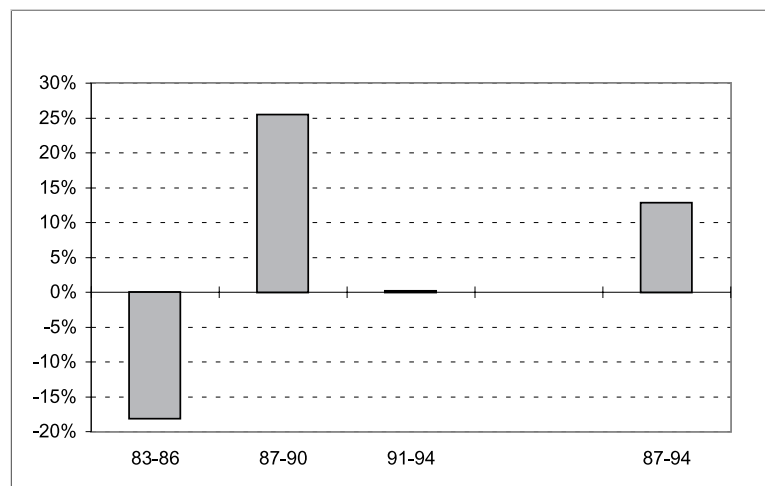
3 - L'investissement privé dans les industries manufacturières

Bien qu'esquissant, globalement, la même évolution que celle enregistrée d'une période à l'autre par l'investissement de l'ensemble des entreprises privées, deux remarques méritent toutefois d'être relevées en ce qui concerne l'accumulation du capital dans le secteur manufacturier :

- le rythme de croissance de l'investissement de ce secteur a connu une évolution plus ample passant de -18.1% en moyenne sur la période 1983-1986 à 12.8% au cours de la période 1987-1994,

- le fléchissement du rythme de croissance de l'investissement privé au cours de la période 1991-1994 est plus prononcé dans ce secteur puisque durant celle-ci l'accroissement annuel moyen de cet investissement se situait à hauteur de 0.2%.





Il est à remarquer que la correspondance étudiée entre l'investissement privé et les variables explicatives retenues - dans ce qui précède- semble se vérifier pour l'investissement privé manufacturier. Il s'agit, maintenant, d'approfondir l'analyse pour tenir compte de la relation entre cet investissement et des variables afférentes à la situation financière de l'entreprise.

Plusieurs indicateurs peuvent être utilisés pour analyser cette situation, les plus usuels sont le taux de marge, le taux de profit et la capacité d'autofinancement.

Tableau II.17 : Taux de marge : EBE par unité de valeur ajoutée

	I.A.A.	M.C.C.V.	I.M.E.	CHIMIE	T.H.C.	I.M.D.	TOTAL IND.MAN.
1983	0,33	0,39	0,40	0,22	0,28	0,37	0,33
1984	0,47	0,50	0,48	0,42	0,25	0,40	0,40
1985	0,54	0,51	0,50	0,50	0,35	0,44	0,45
1986	0,52	0,42	0,46	0,52	0,35	0,45	0,43
1987	0,58	0,46	0,43	0,45	0,38	0,49	0,45
1988	0,52	0,40	0,46	0,53	0,46	0,50	0,48
1989	0,58	0,37	0,35	0,58	0,41	0,46	0,44
1990	0,53	0,33	0,39	0,58	0,45	0,45	0,45
1991	0,57	0,42	0,44	0,57	0,45	0,45	0,48
1992	0,44	0,47	0,43	0,52	0,45	0,48	0,46
1993	0,49	0,49	0,43	0,54	0,44	0,50	0,47
1994	0,51	0,47	0,47	0,61	0,44	0,52	0,48
MOYENNE PAR PERIODE							
83-86	0,47	0,45	0,46	0,41	0,31	0,41	0,40
87-90	0,55	0,39	0,41	0,54	0,43	0,48	0,46
91-94	0,50	0,46	0,44	0,56	0,45	0,49	0,47
83-94	0,51	0,43	0,44	0,50	0,39	0,46	0,44

Compilation IEQ, Source INS.

Tableau II.17 : Taux de profit : EBE par unité de capital

	I.A.A.	M.C.C.V.	I.M.E.	CHIMIE	T.H.C.	I.M.D.	TOTAL IND.MAN.
1983	0,050	0,049	0,098	0,062	0,108	0,067	0,072
1984	0,084	0,068	0,124	0,138	0,103	0,076	0,093
1985	0,098	0,069	0,130	0,157	0,174	0,083	0,112
1986	0,103	0,046	0,112	0,176	0,201	0,093	0,112
1987	0,135	0,054	0,110	0,138	0,248	0,107	0,128
1988	0,131	0,049	0,135	0,197	0,331	0,120	0,152
1989	0,143	0,051	0,105	0,249	0,294	0,114	0,149
1990	0,138	0,048	0,122	0,270	0,364	0,121	0,171
1991	0,180	0,069	0,153	0,275	0,350	0,129	0,193
1992	0,131	0,089	0,162	0,247	0,376	0,160	0,198
1993	0,147	0,102	0,180	0,301	0,383	0,184	0,218
1994	0,163	0,102	0,211	0,387	0,357	0,190	0,228
MOYENNE PAR PERIODE							
83-86	0,084	0,058	0,116	0,133	0,146	0,080	0,097
87-90	0,137	0,050	0,118	0,214	0,309	0,116	0,150
91-94	0,155	0,091	0,176	0,302	0,367	0,166	0,209
83-94	0,125	0,066	0,137	0,217	0,274	0,120	0,152

Compilation IEQ, Source INS.

Tableau II.19 : Capacité d'autofinancement : Epargne/FBCF

	I.A.A.	M.C.C.V.	I.M.E.	CHIMIE	T.H.C.	I.M.D.	TOTAL IND. MAN.
1983	66,7	39,7	45,0	29,3	66,6	54,9	51,4
1984	115,3	70,4	73,3	105,8	78,1	64,4	81,7
1985	126,8	94,8	70,3	82,1	128,8	82,7	95,0
1986	179,3	65,1	73,4	179,0	188,8	91,3	117,8
1987	220,7	97,7	106,6	77,2	135,1	179,6	140,5
1988	209,2	65,0	125,0	143,2	223,4	127,7	161,5
1989	163,5	32,4	53,1	208,3	100,6	83,2	95,4
1990	122,4	37,2	63,6	189,8	140,7	79,0	108,9
1991	124,5	60,6	88,2	176,0	133,0	77,3	112,6
1992	74,9	60,6	85,6	138,4	185,8	93,6	117,0
1993	63,6	89,5	66,7	247,8	180,7	96,2	119,5
1994	71,6	68,1	85,3	368,0	175,6	102,2	122,8
MOYENNE PAR PERIODE							
83-86	122,0	67,5	65,5	99,0	115,6	73,3	86,5
87-90	179,0	58,1	87,1	154,7	149,9	117,4	126,6
91-94	83,6	69,7	81,4	232,5	168,8	92,3	118,0
83-94	128,2	65,1	78,0	162,1	144,8	94,4	110,3

Compilation IEQ, Source INS.

En ce qui concerne *le taux de marge*, il est à relever pour l'ensemble du secteur manufacturier une augmentation de ce taux de 6.5 points entre les périodes 1983-1986 et 1987-1994.

Autrement dit, la part qui revient à l'entreprise dans la valeur ajoutée, une fois rémunérés les salariés et payés les cotisations sociales et les impôts indirects, se situe à un niveau relativement élevé au cours de la période après ajustement.

En outre, la quasi-totalité des branches du secteur manufacturier a vu le taux de marge augmenter entre les deux périodes à l'exception des IME et des IMCCV dont les taux sont, toutefois, à des niveaux appréciables.

Cette évolution des taux dénote d'une situation financière qui n'est pas de nature, toutes choses égales par ailleurs, à entraver un

investissement plus vigoureux de la part des entreprises privées du secteur manufacturier.

Le taux de profit, pour sa part, dont l'évolution n'est pas sans relation avec celle observée par le taux de marge, a presque doublé dans le secteur manufacturier en passant de 9.7% en moyenne au cours de la période 1983-1986 à 18% durant la période 1987-1994, le situant, faut-il le remarquer, au-dessus du taux d'intérêt réel de long terme observé pour cette deuxième période.

Il est, également, à indiquer que les taux de profit, les plus élevés, compte non tenu de la Chimie, sont en moyenne, sur la période après ajustement, ceux des IME et du T.H.C.

Quant à *la capacité d'autofinancement*, qui mesure l'aptitude d'une entreprise à financer de nouveaux investissements sans pour autant recourir à un endettement supplémentaire, quoiqu'elle ait diminué entre 1987-1990 et 1991-1994, elle est non seulement plus élevée que sur la période avant ajustement mais est aussi supérieure à l'unité durant la période 1987-1994 pour le secteur manufacturier.

Cette évolution est, cependant, à nuancer puisque des branches telles que les IMCCV et les IME enregistrent, encore, à des degrés différents, des capacités d'autofinancement, bien que respectables, inférieures à l'unité.

Quant aux capacités des IAA et des IMD, après avoir dépassé l'unité au cours de la période 1987-1990, celles-ci sont revenues à des niveaux plus modérés durant la période 1991-1994, respectivement 83.6% et 92.3%.

Quoi qu'il en soit, il apparaît clairement, en se référant à l'évolution des indicateurs retenus pour apprécier la situation financière des entreprises privées manufacturières, que cette situation s'est globalement améliorée au cours de la période après ajustement et qu'elle ne peut, à ce titre, constituer une entrave à un comportement plus dynamique de ces entreprises en matière d'investissement.

A la lumière de ce constat, il paraît nécessaire d'essayer de trouver des éléments de réponse à cette relation apparemment paradoxale entre l'amélioration de la situation financière des entreprises et le fléchissement de leur rythme d'investissement notamment sur la période 1992-1994.

Pour expliquer ce paradoxe, il a été procédé à l'analyse de l'évolution de la structure de bilan des entreprises privées manufacturières pour apprécier leur comportement en termes de désendettement et d'acquisition d'actifs financiers sur la base d'un échantillon tiré de l'Enquête Annuelle des Entreprises¹ couvrant la période 1983-1994.

Il ressort de cette appréciation que les entreprises privées manufacturières ont préféré utiliser, en partie, l'amélioration de leur situation financière pour se désendetter et pour étoffer leur portefeuille financier comme en témoignent respectivement la baisse du ratio dettes de long terme rapportées aux capitaux permanents de 29.1% en 1986 à 17.1% en 1994 et l'augmentation de la part des actifs financiers par rapport aux capitaux permanents de 11.8% en 1986 à 25.9% en 1994.

¹EAE, enquête annuelle des entreprises.

Tableau récapitulatif

	1983-1987	1987-1991	1992-1994
• Croissance de l'investissement privé, secteur manufacturier	-18.1	23.8	-5.6
• Taux d'utilisation	49.5	55.8	59
• Taux de profit	9.7	17.5	21.5
• Dettes de LT / capitaux permanents*	32.3	23.4	20.3
• Titres / capitaux permanents*	10.6	14.4	22.7
• Affectation de l'investissement privé			
• secteur manufacturier	34.0	46.3	41.6
• secteur services	27.1	26.9	39.7

Compilation IEQ, Source INS, données de la Comptabilité Nationale.

* EAE (Enquête Annuelle des Entreprises) réalisée par l'Institut National de la Statistique.

Il semble, sur la base de ce qui précède, que les entreprises privées manufacturières ont choisi, pour faire face au risque qu'elles appréhendaient du fait d'une libéralisation annoncée et plus prononcée (à partir de 1992) de l'économie et plus particulièrement du secteur manufacturier de :

- consolider leur structure financière en s'inscrivant, notamment, dans une tendance au désendettement rendue, entre autres, possible par l'amélioration de leurs résultats ; ce qui leur procurait, en outre, la possibilité de pallier davantage l'augmentation des taux d'intérêt réels et une marge de manœuvre plus appréciable face à un système bancaire et financier, lui-même, en pleine restructuration,
- diversifier leur portefeuille en consacrant une partie de plus en plus importante de leurs ressources aussi bien pour la prise de participations que pour faire des placements dont les revenus ont été perçus comme étant plus stables et plus sûrs.

-
- reporter une partie de leurs investissements sur des secteurs, tels que les services, qui présentent la caractéristique d'être relativement moins exposés à la concurrence et d'offrir, de ce fait, un contexte auquel ces entreprises étaient plus habituées,
 - préserver, voire générer, des profits dans le secteur, où elles sont déjà installées, par une meilleure utilisation des capacités.

A la faveur de ces constats, il importe de souligner que le comportement du secteur privé pourrait être considéré comme rationnel compte tenu du fait que :

- il avait à engager une restructuration dans une économie, elle-même, en pleine transition,
- il semble continuer à accorder des pondérations plus importantes aux risques liés à l'ouverture croissante de l'économie qu'aux opportunités qu'elle offre ; risques et opportunités qu'il n'arrive pas apparemment à bien apprécier et à quantifier de manière rigoureuse,
- à priori, la politique d'incitations actuellement poursuivie ne les pousse pas tellement à changer de comportement en matière d'investissement et d'affectation de celui-ci entre différents secteurs.

Toutefois, cette rationalité qui, somme toute, ne peut être qu'une rationalité de court terme, n'est certainement pas conforme aux exigences de la prochaine étape imposant une amélioration quantitative et qualitative de l'investissement privé de nature à

permettre aux entreprises tunisiennes de développer leur potentiel et d'accéder à des gains de compétitivité substantiels.

La question qui se pose, évidemment, dans cette perspective est de savoir si la structure actuelle d'incitations, du reste pas suffisamment favorable au secteur manufacturier, et si le rôle de l'Etat en matière de politiques industrielles ne sont pas à reconsidérer notamment en rapport avec les enjeux et les objectifs globaux de la période à venir.

Conclusion

L'accélération de la mondialisation et la construction de l'espace euro-méditerranéen constituent le contexte dans lequel l'économie tunisienne est appelée à se mouvoir au cours de la prochaine étape de son développement.

Ce contexte, dans lequel elle a choisi de s'intégrer pour atteindre les objectifs qu'elle s'est fixée, s'il comprend des défis qu'il importe de relever, présente aussi des opportunités que la Tunisie est à même de saisir. Sa capacité à le faire dépendra, dans une large mesure, de son aptitude à améliorer la compétitivité et la flexibilité de son économie et de ses entreprises.

Conscient de la multidimensionnalité de la question de la compétitivité, ce premier rapport a opté pour une démarche plutôt globale afin de mieux tenir compte de ses différents aspects et déterminants et, plus généralement, de l'ensemble des interdépendances pouvant s'établir entre le macro-économique, le sectoriel et le comportemental conditionnant la question considérée.

En conséquence, plusieurs thèmes ont été abordés donnant lieu à de multiples enseignements et conclusions, spécifiques à la Tunisie, constituant autant de pistes fécondes à explorer pour améliorer davantage la compétitivité de l'économie tunisienne.

De ce fait, cette conclusion se contentera de mettre en exergue certains éclairages d'ordre général que livre cette étude.

- Le processus de mondialisation a profité inégalement aux différentes régions et l'appartenance d'un pays à une zone dynamique joue un rôle important mais non déterminant dans l'amélioration de son bien-être économique et social.

- Les performances d'un pays et son positionnement compétitif sont également tributaires de la politique économique adoptée, de sa cohérence et de sa capacité à susciter les adaptations nécessaires en matière de comportements et à réaliser les arbitrages et les équilibres adéquats entre ses différentes composantes.
- Pour un pays, le fait d'opter pour plus de spécialisation ou davantage de diversification n'est pas forcément synonyme de meilleures performances. Celles-ci dépendent plutôt de l'effort d'adaptation de son appareil productif et de la capacité de ses entreprises à percevoir les signaux annonciateurs de changements au niveau des marchés et de les traduire de la manière qui se doit en vue d'y répondre dans les conditions requises de coût, de qualité et de délais.
- La croissance économique est d'autant plus soutenue et durable que le pays est à même, dans un contexte d'ouverture et d'intensification de la concurrence, de trouver une complémentarité et une combinaison optimale entre une politique de promotion de la demande intérieure et une politique agressive des exportations de nature à permettre à l'économie, d'une manière dynamique, de profiter pleinement aussi bien des opportunités qu'offre le marché intérieur que celles qui se présentent sur le marché extérieur.
- Le poids des dimensions " traditionnelles " de la compétitivité - bas salaires, dévaluation, compression des coûts et des marges - se trouve de plus en plus relativisé au profit de celui ayant trait à un ensemble de nouveaux facteurs tels que la diversification sectorielle et géographique, la qualité,

l'innovation, la flexibilité, la maîtrise des circuits d'approvisionnement et de commercialisation, les délais de livraison, le service après vente, le développement des connaissances et des compétences, souvent synthétisés sous le concept de compétitivité hors-prix.

Leur mise en œuvre, si elle incombe en premier lieu à l'entreprise, elle dépend également de l'intensité et de la nature des interactions et des diverses synergies qui peuvent et doivent se nouer entre les différents acteurs de la vie économique.

L'Etat peut énormément soutenir et faciliter le déclenchement et/ou le renforcement de telles synergies par l'instauration d'un environnement qui leur est propice et ce à travers la mise en place d'un système d'incitations clair et adapté et par l'amélioration de l'attractivité du territoire national.

- Finalement, il ressort de ce qui précède qu'une intégration accrue et réussie dans le processus de mondialisation, avec les exigences de compétitivité qu'elle impose, n'est possible que dans la mesure où un pays parvienne à relever d'une manière significative le niveau et la qualité du capital physique et humain. Cet effort d'accumulation devra se faire dans un environnement modifié tant en ce qui concerne les sources de financement interne et externe que le degré d'ouverture de l'économie et le rôle du secteur privé.

Premier Rapport Annuel sur la compétitivité

Table des Matières

Introduction

Partie I : Position compétitive de l'économie tunisienne

1. Environnement international
2. Les facteurs déterminants de la position compétitive.
 - 2.1 Facteur I : Croissance et dynamisme économique
 - 2.2 Facteur II : Stabilité macro-économique et soutenabilité de la croissance
 - 2.3 Facteur III : Système bancaire et marché boursier
 - 2.4 Facteur VI : Marché domestique
 - 2.5 Facteur V : Commerce extérieur
 - 2.6 Facteur IV : Attractivité du territoire et investissement direct étranger

Partie II : Résultats de l'enquête annuelle sur la compétitivité de l'entreprise en Tunisie

1. Présentation de l'échantillon
2. Le système productif
3. La compétitivité
4. Les facteurs déterminants de la compétitivité

Conclusion

Introduction

Ce rapport se propose de présenter un ensemble de résultats et d'éclairages sur différents aspects liés à la compétitivité de l'économie tunisienne.

Son élaboration a constitué une étape supplémentaire en matière de développement des méthodologies et des instruments analytiques dont dispose l'Institut d'Economie Quantitative pour suivre, mesurer et apprécier la compétitivité.

En effet, après avoir privilégié lors de ses précédents travaux et rapports une approche fondamentalement basée sur la dimension structurelle de la compétitivité reflétant le fait que c'est à ce niveau que se détermine le potentiel et que se trouvent les principaux leviers de l'amélioration de la compétitivité d'un pays, l'IEQ a enrichi son dispositif analytique et instrumental dans une double direction :

- d'une part, en introduisant la méthode du scoring pour appréhender le positionnement compétitif de l'économie tunisienne par rapport à un échantillon de 17 pays et par référence à une quarantaine de variables regroupées en six facteurs,
- d'autre part, en accordant un intérêt accru à la dimension qualitative de la compétitivité, et ce en réalisant une enquête auprès de 200 entreprises opérant sur le territoire tunisien et permettant, entre autres, de mieux connaître leurs attentes et leur perception de l'environnement.

Partant, le présent rapport s'articule autour de deux grandes parties :

- la première s'est donnée pour objet de présenter un aperçu sur l'évolution de l'environnement international en vue d'appréhender les éventuels impacts de cette évolution sur l'économie tunisienne et de livrer les résultats relatifs à sa position comparativement aux autres pays de l'échantillon.
- la deuxième partie, pour sa part, vise à travers l'exploitation des résultats de l'enquête, menée en étroite collaboration avec l'Institut National de la Statistique, à améliorer la connaissance de la réactivité du secteur privé, des déterminants de ses décisions, de ses attentes et de la perception qu'il a de l'évolution de son environnement notamment institutionnel et économique.

Partie I : Position compétitive de l'économie tunisienne

Il est à signaler que le choix des pays de l'échantillon répond essentiellement à la nécessité de comparer la Tunisie à ses principaux concurrents, notamment, sur l'espace européen et à la volonté de fournir, au décideur, des éclairages qui complètent ceux émanant de rapports élaborés par certains organismes spécialisés dans l'appréciation de la compétitivité des pays.

En effet, mettre en compétition la Tunisie et mesurer ses performances par rapport à celles des pays retenus dans l'échantillon, présente l'avantage d'identifier et de visualiser aussi bien les atouts que les insuffisances de l'économie tunisienne dans une logique de positionnement compétitif relatif.

Il est à noter, par ailleurs, que ce rapport a été confronté, malgré la mobilisation des publications les plus récentes et d'un nombre important de base de données (Chelem, Eurostat, WDI, SFI, ...), aux contraintes relatives à la disponibilité de statistiques par rapport aux thèmes étudiés. Ainsi, dans une large mesure, les indicateurs utilisés, pour effectuer les comparaisons entre pays, ont été calculés par référence aux données de l'année 1998.

1. Environnement international

1.1 Contexte général

L'intensification du commerce international, les délocalisations d'activités, l'accroissement de la mobilité du capital et l'ouverture sur l'extérieur des anciens pays à économie planifiée ne font qu'accroître le degré d'interdépendance entre les économies. Les perspectives de croissance et de positionnement sur le marché mondial ne peuvent, en conséquence, être analysées en faisant

abstraction de l'évolution et des caractéristiques de l'environnement international.

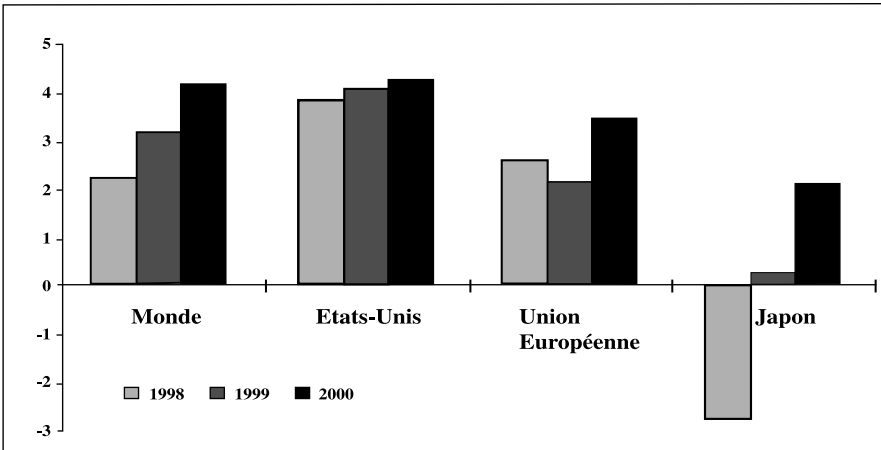
Après les diverses vagues de tension qui se sont succédées sur les marchés émergents depuis le début de 1997, l'économie mondiale semble retrouver une certaine embellie en affichant des signes très nets d'amélioration. En effet, en 1999, la croissance à l'échelle mondiale a atteint 3.2% alors qu'elle n'était que de 2.3% en 1998 et il est prévu qu'elle atteindrait 4.2% en 2000.

Cette embellie est tirée essentiellement par la croissance relativement soutenue aux Etats-Unis, la confirmation de la reprise en Europe, le dynamisme retrouvé des économies émergentes d'Asie et, dans une moindre mesure de par son poids dans le commerce mondial, par la sortie de la récession de la Russie. Il importe, également, de relever qu'en ce qui concerne le Japon, après une croissance presque nulle en 1999, l'année 2000 semble annoncer une reprise, même si elle demeure relativement moins vigoureuse que dans les autres pays de la zone pacifique.

Tableau - 1.1 : Croissance du PIB en volume des différentes zones %

	1998	1999	2000
Monde	2.3	3.2	4.2
Etats-Unis	3.9	4.1	4.3
Zone Euro	2.7	2.3	3.4
Russie	-4.6	3.2	3.2
NPI d'Asie	-2.3	7.1	6.3
PECO	1.9	0.6	3.3
Japon	-2.8	0.3	2.1

Source : OFCE.



La mondialisation et l'accentuation de la compétition ne concernent plus seulement les firmes ; elles prennent une forme nouvelle et s'élargissent à la concurrence entre les territoires nationaux.

L'attractivité de ceux-ci pour les IDE est mise en concurrence dans la course engagée par les économies pour accroître leur compétitivité. Cette course s'appuie de plus en plus sur les progrès des techniques de communication et d'information, sur la déréglementation des marchés des capitaux et par la recherche constante et systématique des investisseurs étrangers de profits plus sûrs et plus élevés.

Les IDE ont atteint un chiffre record de 440 milliards de dollars en 1998 après avoir enregistré une croissance considérable au niveau mondial en 1997.

Il est à souligner que selon le dernier rapport de la CNUCED, il est prévu que cette croissance atteigne 25% au niveau mondial et 15%

dans les pays en développement après une quasi-stagnation des IDE dans ceux-ci en 1998.

Pour ce qui est du commerce mondial, après avoir subi le contre-coup de la crise asiatique et la baisse des prix des matières premières, il a enregistré, selon les données et les prévisions de l'OFCE, une reprise en 1999 qui est appelée à se confirmer en 2000.

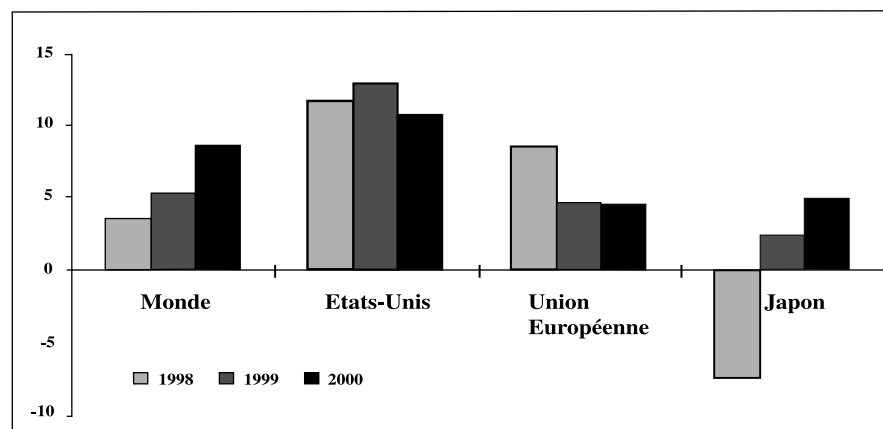
Cette évolution du commerce mondial s'explique principalement par la relance de l'activité économique, déjà évoquée, dans les grandes régions économiques conditionnant le niveau des échanges internationaux et leur rythme d'accroissement à savoir les Etats-Unis, l'Europe, le Japon et les Nouveaux Pays Industrialisés.

Il est à relever une contribution plus importante des pays de l'OPEP à l'essor du commerce mondial pour l'an 2000 reflétant le renchérissement du prix de pétrole.

Tableau - 1.2 : Evolution des importations mondiales de biens
(Taux de croissance des importations en volume)

	1998	1999	2000
Monde	3.4	5.3	8.6
Etats-Unis	11.7	12.9	10.8
Zone Euro	8.8	4.6	6.5
Amérique Latine	7.3	-4.4	6.8
Asie hors OPEP	-8.6	9.2	14.4
OPEP	-9.5	-3.4	10.8
Japon	-7.5	2.3	4.8

Source : OFCE.



1.2 Situation économique dans les principaux pays industrialisés*

Les Etats-Unis

En l'an 2000, l'économie américaine est entrée dans sa dixième année de croissance consécutive avec un rythme annuel moyen de 4,1% de 1998 à 2000. Cette performance est d'autant plus impressionnante qu'elle ne laisse présager aucun signe d'essoufflement compte tenu d'une inflation modérée, d'un chômage bas et de l'absence de tensions salariales. Les Etats-Unis s'affirment ainsi en tant que locomotive de la croissance à l'échelle mondiale.

La réorientation des capitaux vers le marché boursier américain suite à la crise asiatique et ses multiples répercussions, ainsi que l'appréciation du dollar, engagée depuis 1995, ont contribué activement à cette croissance par le biais de la désinflation importée et en créant un environnement financier favorable aux actifs

* Les analyses présentées dans cette section s'inspirent fondamentalement des perspectives pour 2000-2001 du département Analyse et Prévision de l'OFCE

américains. L'effort appréciable d'investissement (avec un taux de croissance annuel moyen de plus de 8%) a limité les tensions sur l'appareil productif. Le rythme d'évolution important et relativement stable de la consommation privée (avec un taux de croissance annuel moyen de près de 5%), et la progression continue des dépenses publiques (passant de 1,7% en 1998 à 4,1% en 2000) ont fortement contribué à la création d'un environnement favorable à la croissance.

Les exportations, grâce au dynamisme de la demande adressée aux Etats-Unis, apparaissent comme un moteur essentiel de la croissance en 2000 avec un taux d'accroissement de 8,6%. En outre, la contribution du commerce extérieur (différence entre l'évolution des exportations et celle des importations) tend à devenir positive grâce au ralentissement du rythme d'évolution des importations.

Le Japon

L'économie japonaise semble être déterminée à absorber l'impact de la récession de 1998, comme en témoignent les résultats obtenus en termes de croissance en 1999 (0,3%) et en 2000 (2,1%). L'éveil est perceptible pour la demande intérieure privée (consommation et FBCF privées), composante la plus problématique d'une éventuelle reprise.

Celle-ci est bien entamée depuis le début de 2000 notamment dans le secteur manufacturier qui bénéficie, d'une part, de la vigueur de la demande étrangère et, d'autre part, de la reprise du commerce intra-asiatique qui, selon les spécialistes, contribue fortement à ce dynamisme retrouvé. En effet, les exportations progressent à un rythme soutenu passant de 1,8% en 1999 à 6,8% en 2000. Le

rythme des importations a été encore plus dynamique atteignant 8% en 2000. L'intensification des échanges participe au redressement de la rentabilité privée et a de ce fait, des retombées favorables en matière d'investissement dont le rythme de croissance a atteint 5% en 2000 après avoir enregistré une chute de 0,8% en 1999.

La France

L'économie française semble bénéficier d'une dynamique enclenchée aussi bien au niveau national qu'au niveau de l'Europe, comme en témoigne le rythme de croissance annuel moyen de 3,4% de 1998 à 2000. L'OFCE qualifie cette dynamique de vertueuse dans la mesure où elle s'alimente d'elle-même sans que les tensions inflationnistes ou la situation sur le marché de travail ne la compromettent.

La consommation privée y contribue de manière significative. Elle croît à un rythme soutenu passant de 2,3% en 1999 à 3,3% en 2000. Les baisses effectives d'impôts conjuguées à la réduction de l'incertitude, résultant d'une importante progression de la création d'emplois, justifient et soutiennent une progression remarquable de la FBCF, avec un taux annuel moyen de 6,5%.

Le commerce extérieur constitue le second point fort de cette dynamique. La reprise engagée dans le monde, l'amélioration du commerce intra-européen, le niveau élevé du dollar, l'adoption de la monnaie unique et le faible niveau de l'inflation contribuent à renforcer l'avantage compétitif de l'économie française. En effet, les exportations seraient un moteur essentiel de la croissance en 2000, avec un taux d'évolution de 10,1%. La contribution du commerce

extérieur est positive en 1999 (soit 0,4%) et en 2000 (soit 0,2%) grâce à une croissance plus vigoureuse des exportations par rapport à celle des importations.

L'Allemagne

Le creux d'activité causé par la crise russe au milieu de l'année 1998 a laissé la place, depuis le printemps 1999 à une franche reprise de l'activité qui permet à l'économie allemande d'aborder l'an 2000 dans une situation bien plus confortable, avec un taux de croissance prévu de 3,1% (ce taux n'est que de 1,4% en 1999).

Ce sont pour l'essentiel les échanges extérieurs qui ont permis au PIB d'atteindre un tel niveau de croissance. En effet, si la consommation privée a progressé à un rythme annuel moyen (2,2%) assez proche de celui observé au niveau de l'ensemble des pays de la zone euro (2,8%), le taux de croissance de la FBCF demeure quant à lui très modeste (1,7% en moyenne annuelle de 1998 à 2000) et surtout bien en dessous du niveau atteint pour l'ensemble de la région de la zone euro (5% en moyenne). En revanche, les exportations enregistrent une forte reprise en 2000, avec un taux de croissance de 8,5% qui découle de la conjonction de plusieurs facteurs : la vigueur de la croissance américaine, l'amélioration de la compétitivité de la zone euro vis-à-vis des Etats-Unis, du Royaume-Uni et du Japon, qui absorbent à eux trois 20% des débouchés allemands et le redressement des exportations vers les PECO et la Russie. La contribution des échanges extérieurs à la croissance est nettement positive en 2000 (soit 1,7%).

Les Pays-Bas

La croissance de l'économie néerlandaise a été de 3,6% l'an en moyenne de 1998 à 2000. Ce rythme est atteint grâce notamment au dynamisme de la demande intérieure, soutenue par les créations additionnelles d'emplois.

Comme pour l'ensemble des pays de la zone euro, le dynamisme du commerce extérieur contribue sensiblement à la croissance économique. Les exportations ont augmenté ainsi respectivement de 4% et 8,5% en 1999 et 2000.

Toutefois, cette bonne performance doit être nuancée par les risques inflationnistes qui sont bien réels, quoique non alarmants, compte tenu d'une croissance des prix à la consommation supérieure de 0,7 points de l'inflation moyenne dans la zone euro. Ceci semble résulter du choc négatif des prix des produits pétroliers.

La Belgique

Après un second semestre 1998 nettement défavorable, l'activité économique s'est fortement redressée en Belgique dès le début de l'année 1999 et ce, en dépit de la crise de la dioxine qui a déprimé la consommation, les exportations et les importations. Ce redressement s'est intensifié en 2000 pour atteindre un taux de croissance de 4,1%.

L'investissement a été l'un des principaux moteurs de la croissance, notamment en 1999. La baisse continue du chômage et les allègements fiscaux devraient sensiblement soutenir la consommation privée pour atteindre un taux de croissance de 3,5% en 2000. La croissance de la demande intérieure devrait ainsi s'intensifier en 2000.

L'Italie

L'économie italienne devrait sortir en 2000 de sa phase de stagnation relative par rapport à l'ensemble des pays de la zone euro. Après avoir enregistré un des plus bas taux de croissance de la zone considérée (1,4%), résultant en particulier d'un plus fort degré d'exposition de son commerce extérieur aux pays en crise, l'Italie devrait atteindre un taux de croissance plus conséquent (2,8%) en 2000.

Cette reprise résulterait d'une importante progression de l'investissement qui devrait demeurer la composante la plus dynamique de la demande intérieure en 2000 (avec un taux de croissance de 5,8%), compte tenu des faibles contributions des consommations privée et publique.

Le très important redémarrage des exportations des biens et services (8,7% en 2000) résulte fondamentalement de l'accélération de la croissance européenne, pour ce qui est des exportations vers cette zone, et de l'amélioration de la compétitivité du fait de l'appréciation du dollar, pour ce qui est des exportations hors UE.

Le Royaume-Uni

Après avoir réalisé un taux de croissance modéré (2%) en 1999, l'économie britannique devrait retrouver le chemin d'une croissance plus soutenue en 2000, avec un taux de 3,1%.

La consommation privée a constitué le principal moteur de la reprise en 1999 ; en progressant de 4% en moyenne annuelle. Elle a contribué, selon l'OFCE, à hauteur de 2,6 points à la croissance du

PIB. Cette composante de la demande intérieure a été soutenue par la progression des revenus en 1999.

L'investissement devrait augmenter moins rapidement en 2000 que lors des années précédentes. Le niveau élevé de la livre a pesé sur les exportations britanniques en 1998 et en 1999. Néanmoins, le regain de la croissance mondiale devrait soutenir la progression du PIB par la réalisation d'une bien meilleure progression des exportations en 2000 (5,8% contre 2,6% en 1999).

1.3. Evolution des parts de marché et demande adressée à la Tunisie

Sur la base des investigations empiriques concernant la croissance des importations mondiales et en tenant compte de celle des exportations tunisiennes, il en ressort que l'évolution des parts de marché de l'économie tunisienne, pour ce qui est du commerce de biens, a été de 1.4% en 1999 et serait de 0.7% en 2000, soit des gains de parts de marché de près de 1% en moyenne sur ces deux années.

Tableau I - 1.3 : Evolution des parts de marché
(Commerce de biens)

	1999	2000
Croissance des exportations tunisiennes	3.3%	8.4%
Croissance des importations mondiales	1.9%	7.7%
Evolution des parts de marché	1.4%	0.7%

Compilation IEQ, Données en Dollars courants

Par ailleurs, et en se focalisant sur les principaux partenaires commerciaux européens de la Tunisie représentant près de 80% de la destination de ses exportations, les calculs effectués montrent que la demande adressée à la Tunisie, pour ce qui est du commerce des biens, s'accroîtrait de 5.7% en 2000 et de 5.9% en 2001.

Tableau I - 1.4 : Importations en volume des principaux
partenaires de la Tunisie

	Part dans les exportations tunisiennes ^(a)	Taux croissance des importations (volume)	
		2000	2001
France	27%	5.7%	5.6%
Italie	18.8%	4.8%	5.1%
Allemagne	16.2%	5.1%	5.9%
Belgique	7.4%	5.8%	5.9%
Espagne	3.7%	11.3%	11%
Pays-Bas	3.2%	5.6%	5.5%
Royaume-Uni	2%	4.8%	5%

(a) : chiffres de 1998, Source : Chelem

Evolution de la demande adressée à la Tunisie (DAT)

	2000	2001
DAT	5.7%	5.9%

Calcul : IEQ

Il est à rappeler que la demande adressée à la Tunisie est obtenue en pondérant la croissance du volume des importations des pays partenaires par la structure des exportations des biens de l'économie tunisienne.

2. Les facteurs déterminants de la position compétitive

2.1 Facteur I : Croissance et dynamisme économique

Le premier facteur renseigne sur :

- la capacité d'un pays à créer de la richesse additionnelle et le rythme avec lequel il y parvient (croissance annuelle moyenne du PIB réel) reflétant, à son tour, et pour un grand nombre de

pays de l'échantillon, l'état d'avancement de la transition économique, l'ampleur et l'efficacité des réformes introduites,

- la diversification de la base productive d'une économie, et par conséquent, sur ses capacités à absorber les chocs et à réduire l'impact du facteur aléatoire sur sa croissance (part des valeurs ajoutées de l'agriculture et de l'industrie),
- le dynamisme économique d'un pays et son potentiel de croissance (part de la FBCF par rapport au PIB).
- le niveau de bien-être atteint par une économie (PIB par tête).

Les résultats afférents à ce facteur montrent que la Tunisie est classée dans le groupe de pays à performances intermédiaires. Cette position est relativement meilleure que celle des pays méditerranéens de l'échantillon (Egypte, Jordanie, Grèce, Turquie et Maroc) et de certains PECO (Roumanie et Bulgarie).

Il importe, également, de relever que ce classement est notamment attribuable :

- au rythme de croissance enregistrée par la Tunisie sur la période de référence (1996-1998) et qui a été de 5.8% en moyenne et par an ; la plaçant au 4ème rang de l'ensemble des pays de l'échantillon,
- à un effort d'accumulation appréciable qui, bien qu'inférieur à la moyenne de l'échantillon, demeure plus élevé que celui observé en moyenne par les pays méditerranéens et les PECO's retenus,

- à une part relativement importante de la contribution des secteurs, autres que l'agriculture à la production, dénotant des étapes franchies par la Tunisie en matière de diversification de sa base productive.

2.2 Facteur II : Stabilité macro-économique et soutenabilité de la croissance

Il est, généralement, admis que l'une des conditions essentielles que se doit d'observer un pays pour s'assurer une croissance soutenable est de garantir la stabilité de son cadre macro-économique.

En effet, la préservation des équilibres globaux, tant internes qu'externes, et la maîtrise de l'inflation améliorent, par la meilleure visibilité et réduction de l'incertitude qu'ils autorisent, les conditions d'accès d'une économie au marché financier international, la réactivité du secteur privé et ses anticipations et, par la même, la compétitivité et les perspectives de croissance du pays.

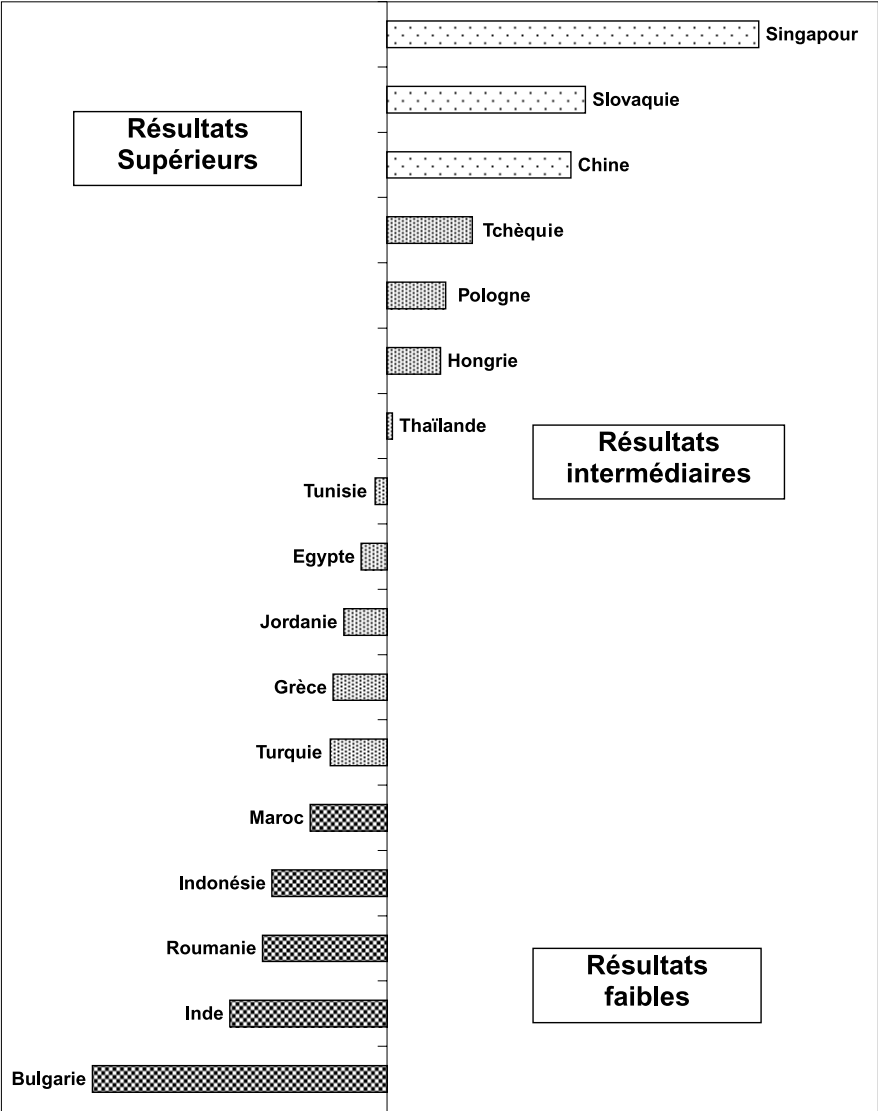
Dans ce registre, les calculs effectués montrent que la Tunisie se positionne en haut du groupe des pays à performances intermédiaires.

Il convient de souligner que la Tunisie doit sa position :

- à la conduite d'une politique macro-économique appropriée qui a permis de ramener l'inflation à un niveau relativement appréciable de l'ordre de 3.1%, la situant au 4ème rang ;
- à un niveau exceptionnellement bas du déficit budgétaire s'établissant à 0.8% la plaçant au 3ème rang et qui est largement dû aux recettes de privatisation de l'année 1998.

I - PIB courant par habitant (en dollars)
II - Croissance annuelle moyenne du PIB réel
III - Valeur ajoutée de l'industrie manufacturière en % du PIB
IV - Valeur ajoutée de l'agriculture en % du PIB
V - FBCF en % du PIB

	Variables					Rang Global
	I	II	III	IV	V	
Pays						
Résultats supérieurs						
Singapour	1	7	9	1	2	1
Slovaquie	6	5	8	3	1	2
Chine	15	1	1	14	3	3
Résultats intermédiaires						
Tchèque	3	13	4	4	4	4
Pologne	5	3	10	5	6	5
Hongrie	4	10	7	6	11	6
Thaïlande	9	15	2	8	5	7
Tunisie	8	4	11	9	9	8
Egypte	13	9	5	12	14	9
Jordanie	11	12	16	2	7	10
Grèce	2	11	17	7	15	11
Turquie	7	6	14	13	8	12
Résultats faibles						
Maroc	14	8	12	11	13	13
Indonésie	16	14	6	16	10	14
Roumanie	10	16	3	10	16	15
Inde	17	2	15	17	12	16
Bulgarie	12	17	13	15	17	17



Il est à souligner que cette position occupée par la Tunisie s'explique, également, par ses performances au niveau de sa position extérieure comme en témoignent les indicateurs relatifs à son taux d'endettement, à son service de la dette et notamment à sa structure de la dette. (La dette long terme représente près de 90% de la dette totale) qui la place au 3ème rang par rapport aux pays de l'échantillon.

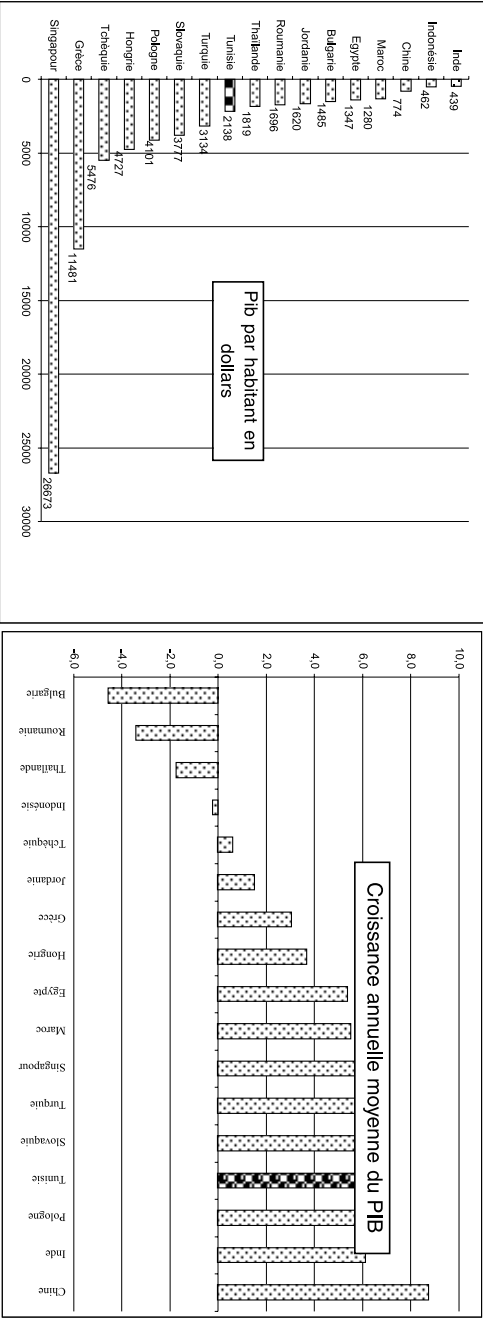
Il est, toutefois, à relever que pour ce qui est de la variable couverture en mois d'importations, la Tunisie se place au dernier rang de l'échantillon (17ème).

Il importe, également, de faire remarquer que le niveau cible pour une économie concernant cette variable dépend de plusieurs considérations telles que la structure des importations, la part des investissements étrangers en portefeuille, le degré de libéralisation du marché de capitaux et que pour le cas de la Tunisie le niveau de 2.2 mois pour cette variable ne pourrait être jugée éventuellement faible que dans la perspective de l'instauration de la convertibilité totale du dinar.

2.3 Facteur III : Système bancaire et marché boursier

La concrétisation du potentiel compétitif d'une économie dépend fondamentalement de l'effort qu'il déploie en matière d'accumulation de capital et ce notamment, dans une économie de marché ouverte sur l'extérieur, par son secteur privé.

C'est à ce titre que les modalités et l'efficacité de financement de cet effort deviennent, à leur tour, des facteurs déterminant la compétitivité d'une économie.



Stabilité macroéconomique et soutenabilité de la croissance

I - Epargne intérieure brute en % du PIB

II - Solde budgétaire en % du PIB

III - Dette extérieure en % du PIB

IV - Dette à long terme / dette totale

V - Service de la dette en % des exportations

VI - Couverture en mois d'importation

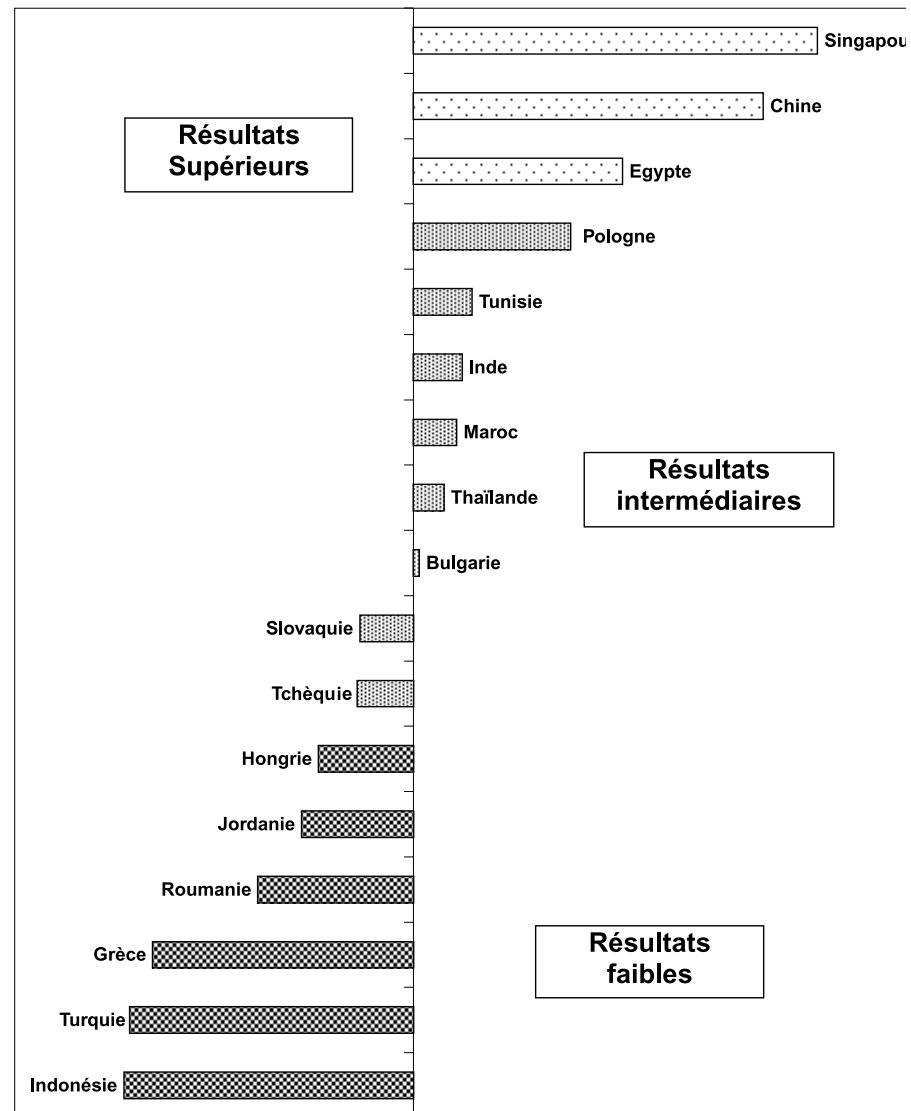
VII - Taux d'inflation

Pays		Variables							Rang Global
		I	II	III	IV	V	VI	VII	
Résultats supérieurs	Singapour	1	1	1	13	1	3	2	1
	Chine	2	5	2	10	2	2	1	2
	Egypte	12	6	7	6	3	1	5	3
Résultats intermédiaires	Pologne	9	4	5	5	4	5	11	4
	Tunisie	7	3	9	3	8	17	4	5
	Inde	11	15	3	2	10	8	12	6
	Maroc	13	10	12	1	13	10	3	7
	Thaïlande	3	8	14	16	9	4	9	8
	Bulgarie	14	2	15	7	12	6	14	9
	Slovaquie	6	13	10	12	6	16	8	10
Résultats faibles	Tchèque	4	7	8	17	5	12	10	11
	Hongrie	5	14	13	8	15	14	13	12
	Jordanie	17	12	16	4	7	11	6	13
	Roumanie	16	9	4	9	14	15	16	14
	Grèce	15	17	6	15	17	7	7	15
	Turquie	10	16	11	14	11	13	17	16
	Indonésie	8	11	17	11	16	9	15	17

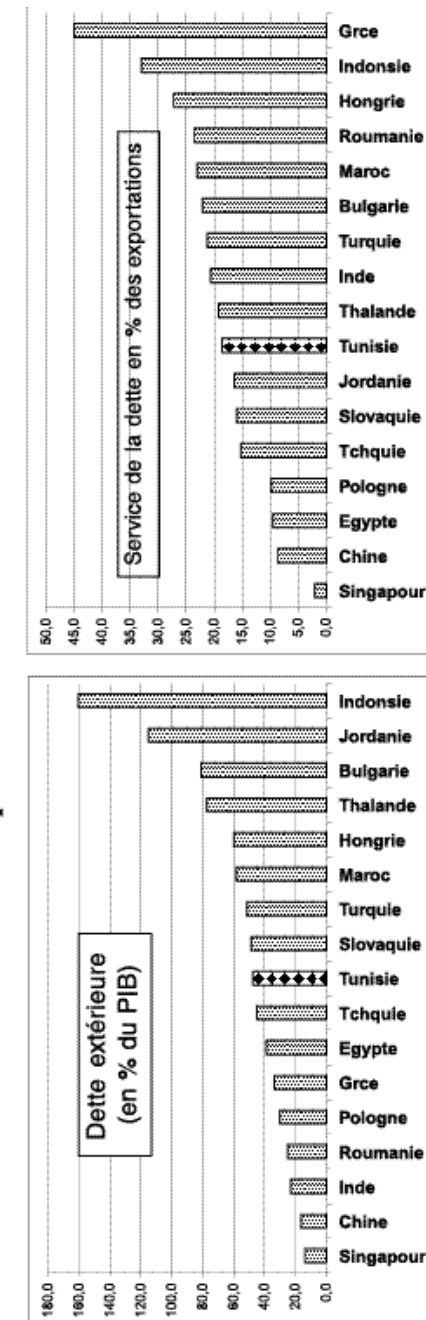
Stabilité macroéconomique et soutenabilité de la croissance

Pays	Epargne intérieure brute en % du PIB	Solde budgétaire en % du PIB	Dette extérieure en % du PIB	Dette à long terme / dette totale	Service de la dette en % des exportations	Couverture en mois d'importation	Taux d'inflation
Bulgarie	13,7	1,4	80,8	84,1	22,1	5,8	22,3
Chine	42,6	-1,2	16,1	81,9	8,6	9,7	-0,8
Tchèque	28,5	-2,6	44,9	60,7	15,2	4,1	10,7
Egypte	15,8	-2,4	38,6	86,7	9,5	9,9	4,2
Inde	20,9	-6,9	22,8	95,3	20,6	5,7	13,2
Indonésie	24,1	-3,2	160,2	80,6	33,0	5,3	57,6
Maroc	14,7	-3,1	58,2	99,4	23,0	4,4	2,9
Pologne	21,3	-1,2	30,1	87,0	9,7	5,9	11,7
Roumanie	9,2	-2,9	24,9	82,3	23,5	3,4	59,1
Singapour	51,3	2,4	13,8	78,0	2,0	7,3	-0,3
Slovaquie	28,2	-5,3	48,6	78,1	15,9	2,4	6,7
Thaïlande	41,8	-2,7	77,4	68,9	19,2	6,4	8,1
Tunisie	25,1	-0,8	47,3	89,4	18,6	2,2	3,1
Turquie	21,1	-7,0	51,3	72,9	21,2	4,1	84,6
Hongrie	28,4	-6,0	59,8	83,3	27,3	3,7	14,4
Grèce	11,8	-8,4	33,6	69,0	45,0	5,8	4,8
Jordanie	3,8	-3,3	114,8	87,5	16,4	4,2	4,4

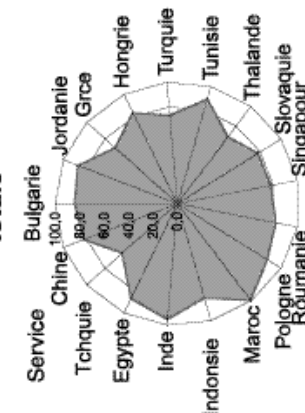
Source: WDI (2000)



Stabilité macroéconomique et soutenabilité de la croissance



Dette à long terme / dette totale



De ce fait, la disponibilité et les conditions d'accès au crédit, le dynamisme et le fonctionnement du marché boursier constituent autant d'éléments devant être pris en considération dans la stratégie mise en œuvre par un pays pour mener à terme la restructuration de son appareil productif et améliorer, d'une manière continue, la compétitivité de son économie.

Dans ce cadre, en ce qui concerne ce facteur, la Tunisie n'occupe que le 10^{ème} rang de l'échantillon et ce malgré les avancées enregistrées au cours de la dernière décennie et l'ensemble des réformes introduites dans différents domaines pour mettre à niveau le secteur bancaire et boursier.

Cette position relativement modeste de l'économie tunisienne en la matière par rapport aux autres pays de l'échantillon est principalement due :

- aux niveaux faibles de la capitalisation boursière rapportée au PIB et du volume des échanges de titres rapporté au PIB qui n'ont été que de 11.4% et 0.9% plaçant la Tunisie respectivement aux 14^{ème} et 15^{ème} rang de l'échantillon traduisant la marge qui s'offre à son économie, et ce comparativement à d'autres pays, pour dynamiser davantage le marché boursier et activer son rôle dans le financement de l'investissement ;
- à une utilisation encore insuffisante du potentiel dont dispose le système bancaire pour financer l'économie comme l'illustre le taux d'intermédiation qui s'est situé autour de 46.6% positionnant la Tunisie au 10^{ème} rang de l'échantillon même si, faut-il le relever, le secteur privé bénéficie de près de 96% des concours du système bancaire à l'économie.

2.4 Facteur IV : Marché domestique

L'expérience montre que les pays qui ont pu réaliser les performances les plus appréciables sont ceux qui ont su faire de leur marché intérieur et de son dynamisme, moyennant un bon dosage avec une stratégie d'exportation active et agressive, non seulement un des deux leviers de leur croissance économique mais aussi, combiné à une politique de concurrence interne appropriée, un espace tout indiqué pour tester et améliorer la compétitivité de leurs produits en vue de renforcer leurs positions sur les marchés extérieurs.

Partant de ces considérations et en se focalisant sur la consommation privée et sur le rythme annuel de son évolution ainsi que sur le taux de pénétration, les investigations empiriques effectuées révèlent que la Tunisie a enregistré des performances lui permettant de figurer dans la catégorie à résultats intermédiaires.

Cette position s'explique principalement par :

- une croissance annuelle moyenne soutenue de la consommation privée sur la période 1996-1998 et qui s'est située autour de 5.1% contre une croissance moyenne de 1.7% pour l'ensemble de l'échantillon ;
- un taux de pénétration relativement modeste de l'ordre de 35.6% plaçant la Tunisie au 7^{ème} rang de l'échantillon et dénotant d'une capacité appréciable de son système productif à profiter du rythme de croissance élevé de la consommation de l'économie tunisienne.

Système bancaire et marché boursier

I - Taux d'intermédiation (M2/PIB *100)

II - Part des crédits alloués au secteur privé dans le concours à l'économie

III - Taux d'intérêt réel

IV - Capitalisation boursière en % du PIB

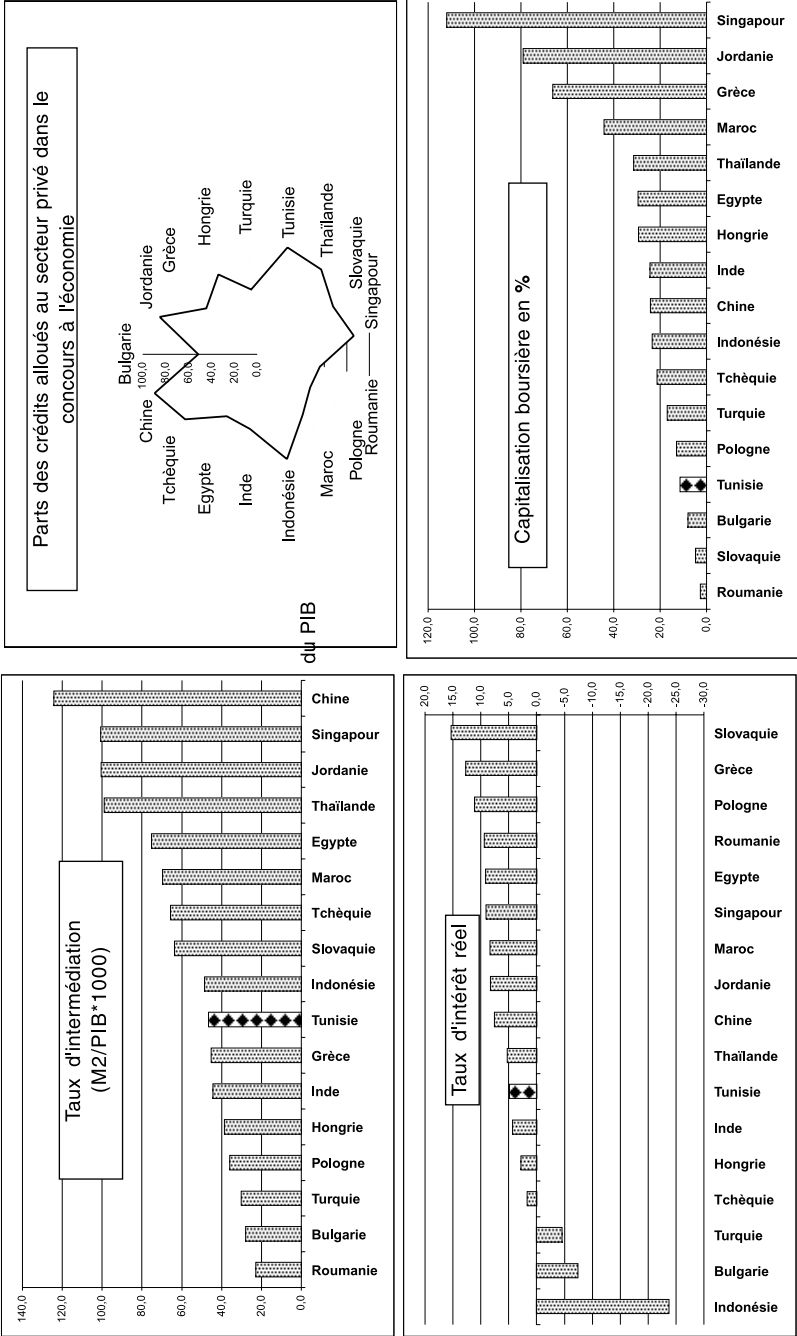
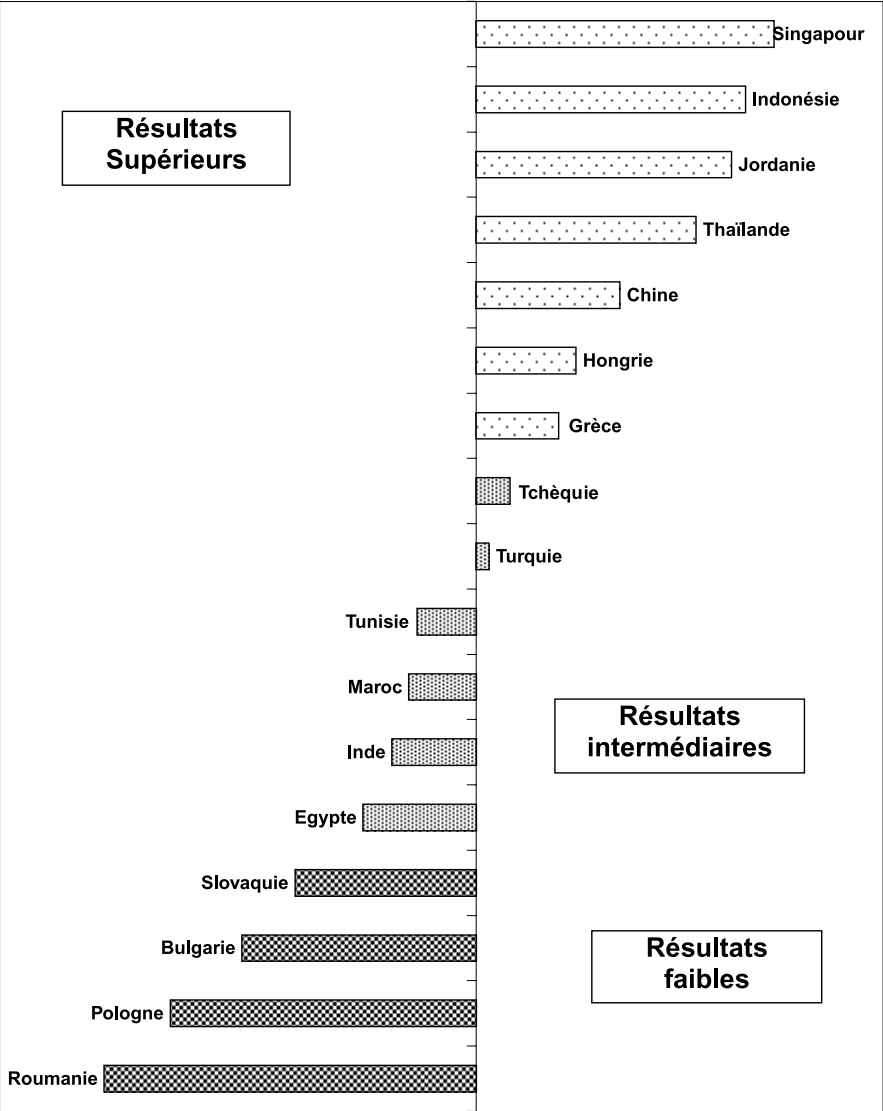
V - Volume des échanges de titres en % du PIB

	Variables					Rang Global
	I	II	III	IV	V	
Pays	2	6	12	1	10	
Singapour	9	3	1	10	6	1
Indonésie	3	5	10	2	7	2
Jordanie	4	4	8	5	4	3
Thaïlande	1	2	9	9	17	4
Chine	13	9	5	7	3	5
Hongrie	11	13	16	3	1	6
Grèce						7
Résultats supérieurs						
Tchèque	7	7	4	11	8	8
Turquie	15	14	3	12	2	9
Tunisie	10	1	7	14	15	10
Maroc	6	10	11	4	13	11
Inde	12	11	6	8	5	12
Egypte	5	12	13	6	9	13
Résultats intermédiaires						
Slovaquie	8	8	17	16	12	14
Bulgarie	16	17	2	15	16	15
Pologne	14	16	15	13	11	16
Roumanie	17	15	14	17	14	17
Résultats faibles						

Système bancaire et marché boursier

Pays	Taux d'intermédiation (M2/PIB*100)	Part des crédits alloués au secteur privé dans le concours à l'économie	Taux d'intérêt réel	Capitalisation boursière en % du PIB	Volume des échanges de titres en % du PIB
Bulgarie	28,0	50,7	-7,3	8,1	0,1
Chine	124,3	94,9	7,5	24,1	0,03
Tchèque	65,6	84,1	1,7	21,4	8,4
Egypte	75,2	59,7	9,1	29,5	6,1
Inde	44,3	65,2	4,3	24,5	15,0
Indonésie	48,6	94,1	-23,6	23,5	10,3
Maroc	69,7	65,5	8,3	44,1	3,9
Pologne	36,0	54,2	11,1	12,9	5,6
Roumanie	22,8	55,4	9,4	2,7	1,6
Singapour	100,6	85,4	9,1	112,0	6,0
Slovaquie	63,7	78,2	15,3	4,7	5,1
Thaïlande	98,9	92,4	5,2	31,4	18,6
Tunisie	46,6	96,4	4,9	11,4	0,9
Turquie	30,3	56,3	-4,5	16,9	34,5
Hongrie	38,7	77,0	2,8	29,3	33,8
Grèce	45,2	59,7	12,7	66,3	38,9
Jordanie	100,5	90,2	8,3	79,0	8,8

Sources:WDI (2000) & SFI



Il est à faire observer que cette position est, également, due à un niveau de consommation par tête remarquable plaçant la Tunisie au 8ème rang de l'échantillon et illustrant les étapes franchies en matière d'amélioration du bien-être.

2.5 Facteur V : Commerce extérieur

Les résultats enregistrés par une économie en matière de commerce extérieur sont souvent interprétés comme étant des indicateurs de son degré d'ouverture, de sa progression en termes d'intégration dans l'économie mondiale, de sa capacité à répondre aux exigences d'une concurrence et d'une compétition accentuée, et de consolider ses positions aussi bien sur le marché extérieur qu'intérieur.

Dans ce cadre, et en raisonnant sur le commerce des biens et services, l'analyse empirique montre que la Tunisie se situe dans le groupe des pays à résultats supérieurs et qu'elle occupe le 4ème rang par rapport aux pays de l'échantillon.

La Tunisie doit cette position remarquable notamment à :

- sa performance en matière d'exportation de produits manufacturés qui représentent 82% de ses exportations de biens et lui confèrent la 6ème place de l'échantillon.

Cette performance, faut-il le souligner, dénote l'élargissement de la base productive de l'économie tunisienne ainsi que le degré de diversification de sa structure d'exportation et illustre, surtout, un savoir-faire lui permettant de se baser de plus en plus sur l'exportation de produits transformés ;

Marché domestique

	Variables			Rang Global
	I	II	III	
Pays				
Résultats supérieurs	Grèce	2	10	4
	Pologne	5	2	7
	Inde	17	1	1
	Turquie	6	6	5
Résultats intermédiaires	Chine	15	3	2
	Egypte	12	7	3
	Tunisie	8	6	9
	Jordanie	10	5	11
	Singapour	1	8	17
	Maroc	14	11	6
	Hongrie	3	12	15
	Indonésie	16	9	13
	Tchèque	4	13	14
Résultats faibles	Roumanie	9	16	8
	Slovaquie	7	14	16
	Bulgarie	11	15	10
	Thaïlande	13	17	12

I - Consommation privée par tête (en dollars)

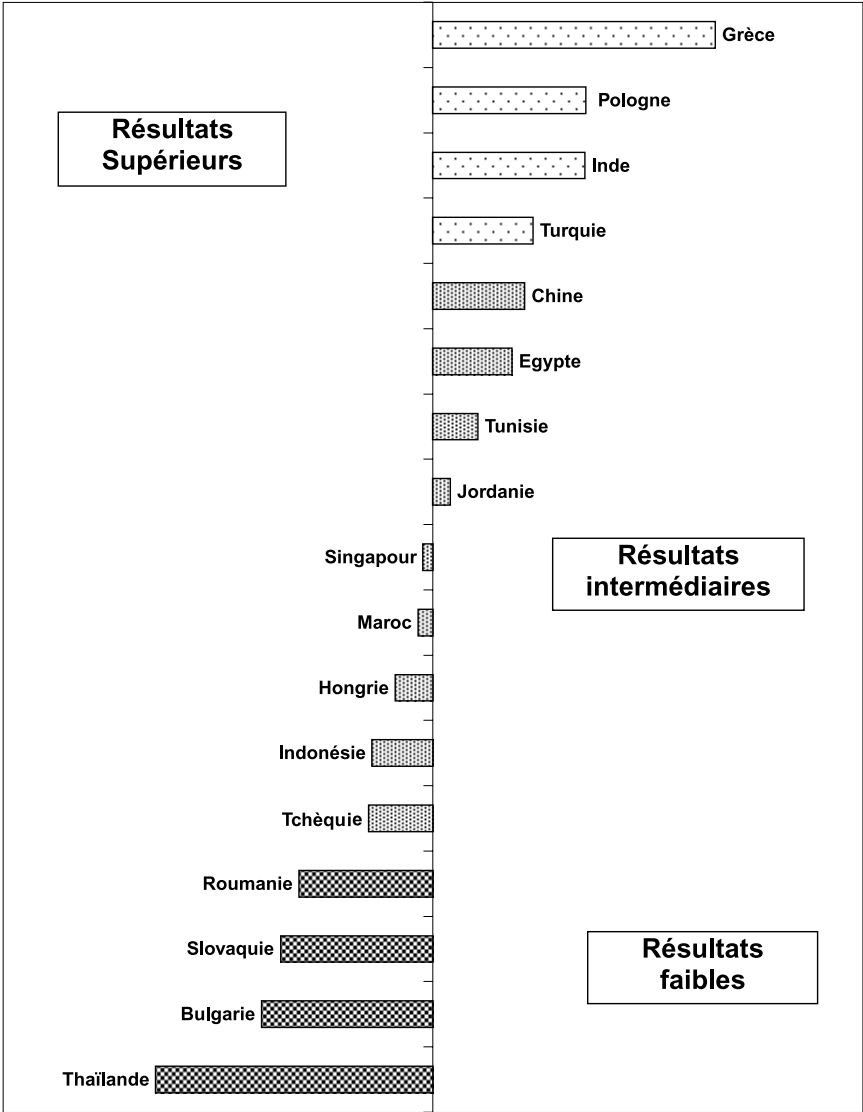
II - Croissance annuelle moyenne de la consommation privée

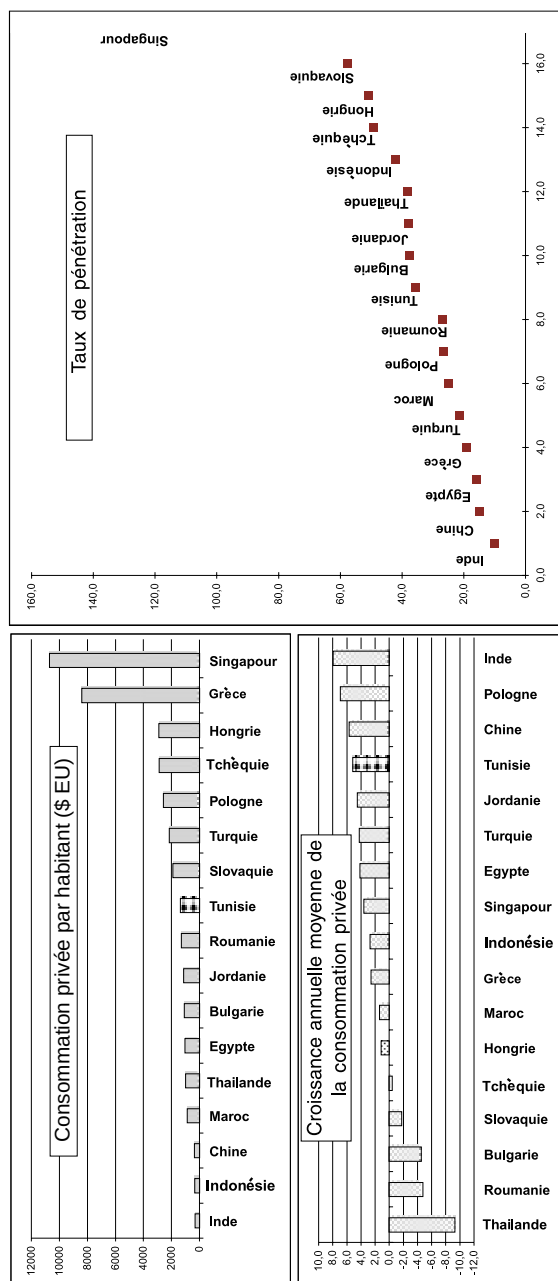
III - Taux de pénétration

Marché domestique

Pays	Consommation privée par tête (en dollars)	Croissance annuelle moyenne de la consommation privée	Taux de pénétration (*)
Bulgarie	1082	-4,5	37,4
Chine	360	5,7	15,0
Tchèque	2857	-0,4	49,2
Egypte	1035	4,1	15,7
Inde	301	7,9	10,2
Indonésie	324	2,7	42,2
Maroc	860	1,4	25,0
Pologne	2555	6,9	26,4
Roumanie	1291	-4,8	26,8
Singapour	10697	3,6	137,3
Slovaquie	1896	-1,7	57,5
Thaïlande	968	-9,3	38,4
Tunisie	1340	5,1	35,6
Turquie	2144	4,2	21,4
Hongrie	2898	1,1	51,0
Grèce	8389	2,6	19,0
Jordanie	1126	4,5	37,9

Sources : WDI (2000) , (*) :Chelem (2000)





- l'orientation géographique de ses exportations dont près de 84% ont pour destination les pays de l'OCDE où s'exerce, relativement aux autres marchés du monde, la concurrence la plus intense et la plus élevée aussi bien en termes de qualité, de normes, que de prix.

Il est à signaler, pour mieux apprécier ce résultat observé par la Tunisie, que l'Egypte, le Maroc et la Turquie (malgré la proximité géographique du marché européen) exportent respectivement 72.3%, 71.5% et 60.7% de leurs produits vers les pays de l'OCDE.

Il importe, de faire observer que la position de la Tunisie, concernant ce facteur, dans le groupe de résultats supérieurs s'explique, également, par :

- un dynamisme relatif de ses échanges extérieurs comme en témoigne une croissance de 7.3% des exportations et de 3.4% pour les importations donnant un taux de couverture de l'ordre de 93%.
- un taux d'ouverture relativement appréciable se situant à 88%.

2.6 Facteur VI : Attractivité du territoire et investissement direct étranger

L'attractivité d'un territoire est devenue, de par la mondialisation et ses exigences, un des facteurs déterminants de la compétitivité et ce en raison des différents avantages qu'offre l'investissement direct étranger en termes d'internationalisation d'une économie, de transfert technologique, de positionnement sur les marchés et d'accélération de la mise à niveau aussi bien de l'entreprise que de son environnement, notamment, en matière d'infrastructures.

Concernant ce facteur, la Tunisie se classe globalement dans le groupe des pays à résultats intermédiaires et à la 7ème place de l'ensemble des pays de l'échantillon.

Cette position est attribuable, principalement, à :

- L'effort important consenti par la Tunisie dans le domaine du développement et de la valorisation du capital humain en consacrant près de 7.7% de son PNB aux dépenses d'éducation (1er rang de l'échantillon) et en ayant un niveau de dépenses de santé par habitant de 118 dollars, soit plus du triple de celui observé dans des pays comme l'Egypte ou le Maroc.
- La bonne perception qu'ont les agences de notation de l'évolution de l'économie tunisienne (7ème rang de l'échantillon) reflétant ses performances appréciables enregistrées en termes d'ajustement et de restructuration de l'économie, de croissance économique, de préservation des équilibres globaux et d'amélioration de sa solvabilité.

Cette position pourrait, également, s'expliquer par les résultats et les acquis de la Tunisie dans des domaines où sa marge de progression est encore relativement importante comme l'illustrent respectivement son 8ème rang et son 12ème rang dans les routes goudronnées en pourcentage du réseau routier du pays et le nombre de lignes téléphoniques pour 1000 habitants.

Commerce extérieur

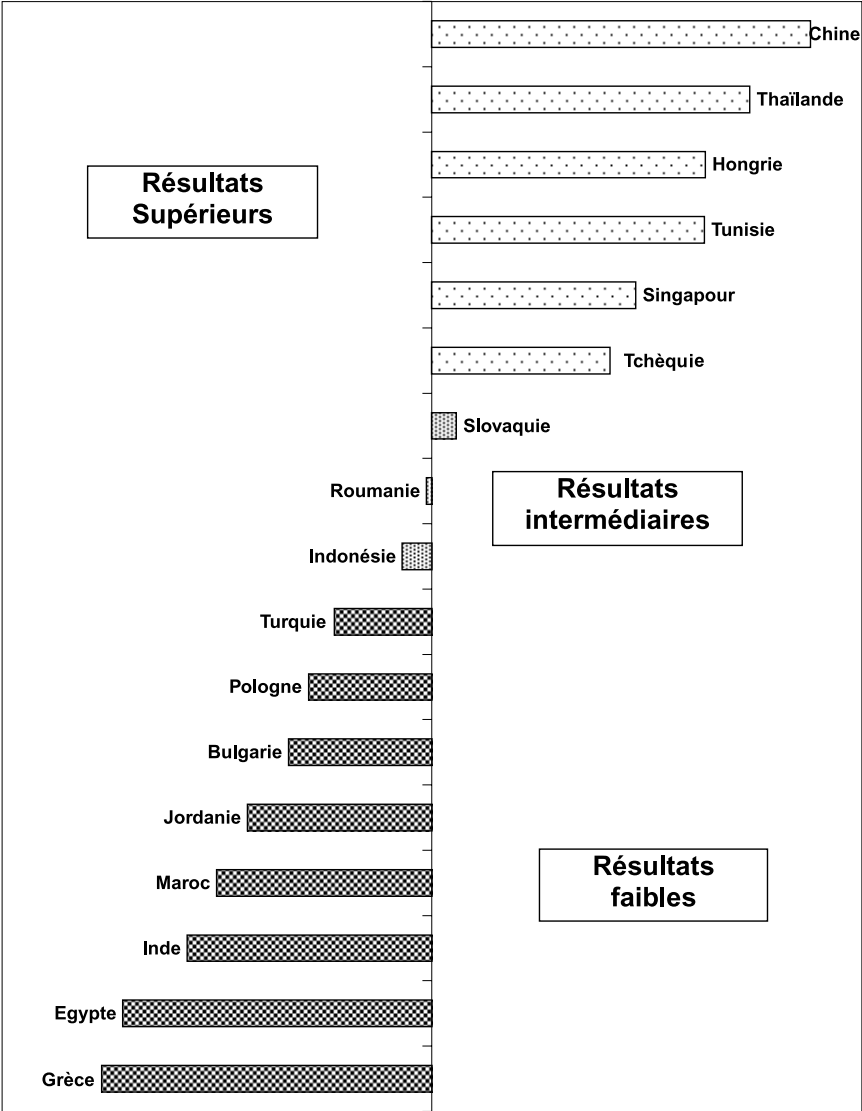
I - Taux d'ouverture en % du PIB
II - Croissance annuelle moyenne des exportations de biens et services
III - Croissance annuelle moyenne des importations de biens et services
IV - Taux de couverture en %
V - Exportations manufacturières en % des exportations totales
VI - Part des exportations vers l'OCDE

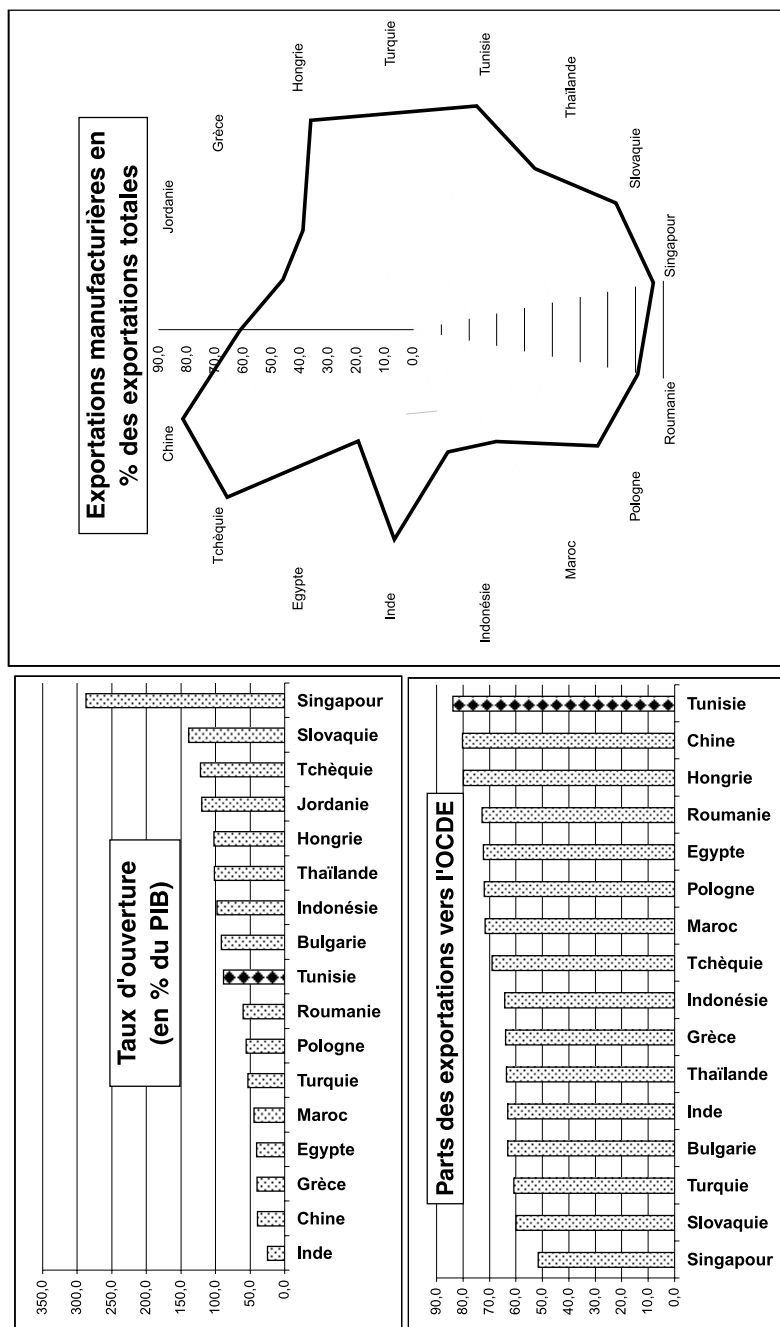
Pays	Variables						Rang Global
	I	II	III	IV	V	VI	
Résultats supérieurs	16	2	10	2	2	2	1
	6	13	1	1	11	11	2
	5	1	16	7	5	3	3
	9	8	8	8	6	1	4
	1	17	3	4	3	16	5
	3	7	12	6	1	8	6
Résultats intermédiaires	2	4	14	11	4	15	7
	10	14	6	13	7	4	8
	7	6	11	3	16	9	9
Résultats faibles	12	3	15	9	8	14	10
	11	5	17	10	9	6	11
	8	16	2	5	12	13	12
	4	12	5	15	14	-	13
	13	10	7	16	15	7	14
	17	11	13	12	10	12	15
	14	15	4	14	17	5	16
	15	9	9	17	13	10	17
Turquie							
Pologne							
Bulgarie							
Jordanie							
Maroc							
Inde							
Egypte							
Grèce							

Commerce extérieur

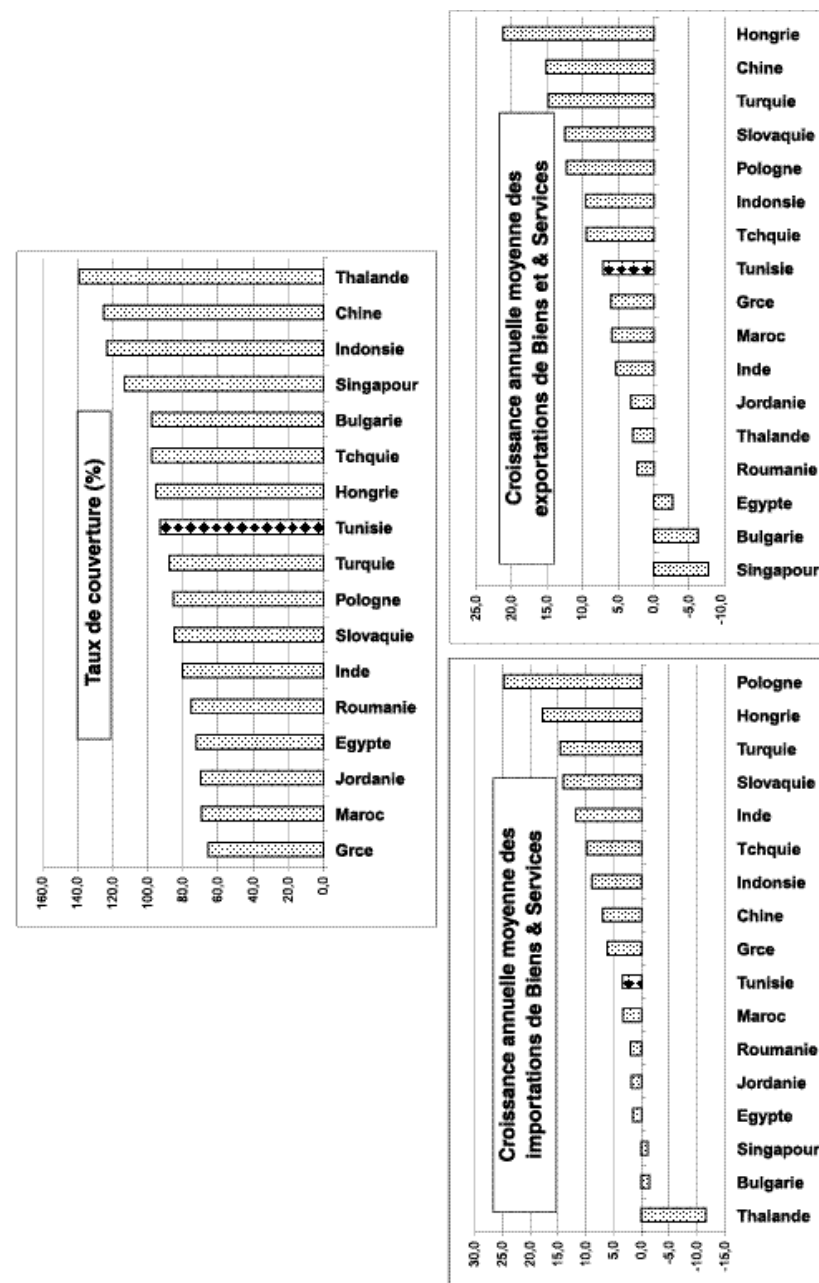
Pays	Taux d'ouverture en % du PIB	Croissance annuelle moyenne des exportations de biens et services	Croissance annuelle moyenne des importations de biens et services	Taux de couverture en %	Exportations manufacturières en % des exportations totales	Part des exportations vers l'OCDE*
Bulgarie	91,5	-6,3	-1,4	97,7	61,0	63,0
Chine	38,9	15,0	7,0	125,1	87,0	80,1
Tchèque	121,4	9,4	9,8	97,7	88,0	69,0
Egypte	40,1	-2,7	1,5	72,3	44,0	72,3
Inde	24,8	5,2	11,8	80,2	74,0	63,1
Indonésie	97,7	9,5	8,9	123,0	45,0	64,1
Maroc	44,1	5,9	3,3	69,4	49,0	71,5
Pologne	55,7	12,2	24,7	85,5	77,0	71,8
Roumanie	59,9	2,3	1,9	75,2	81,0	72,7
Singapour	287,3	-7,7	-1,2	113,2	86,0	51,4
Slovaquie	138,5	12,5	14,1	85,1	84,0	59,9
Thaïlande	101,3	2,9	-11,6	138,9	71,0	63,6
Tunisie	88,0	7,1	3,4	93,0	82,0	83,8
Turquie	53,0	14,8	14,5	87,7	77,0	60,7
Hongrie	102,2	21,2	17,8	95,1	82,0	79,8
Grèce	39,7	6,0	6,1	65,5	52,0	63,8
Jordanie	119,5	3,2	1,8	69,9	49,0	nd

Sources: WDI (2000) & *.Chelem (2000)





Commerce extérieur



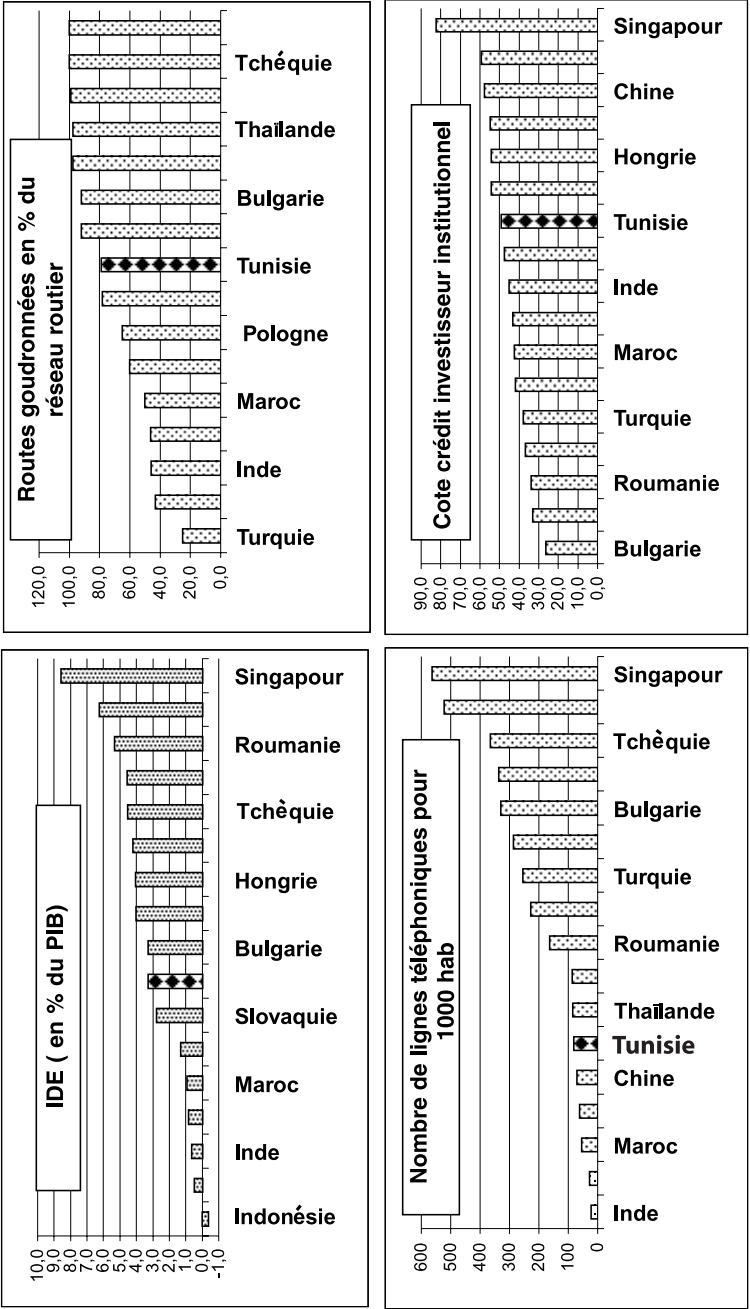
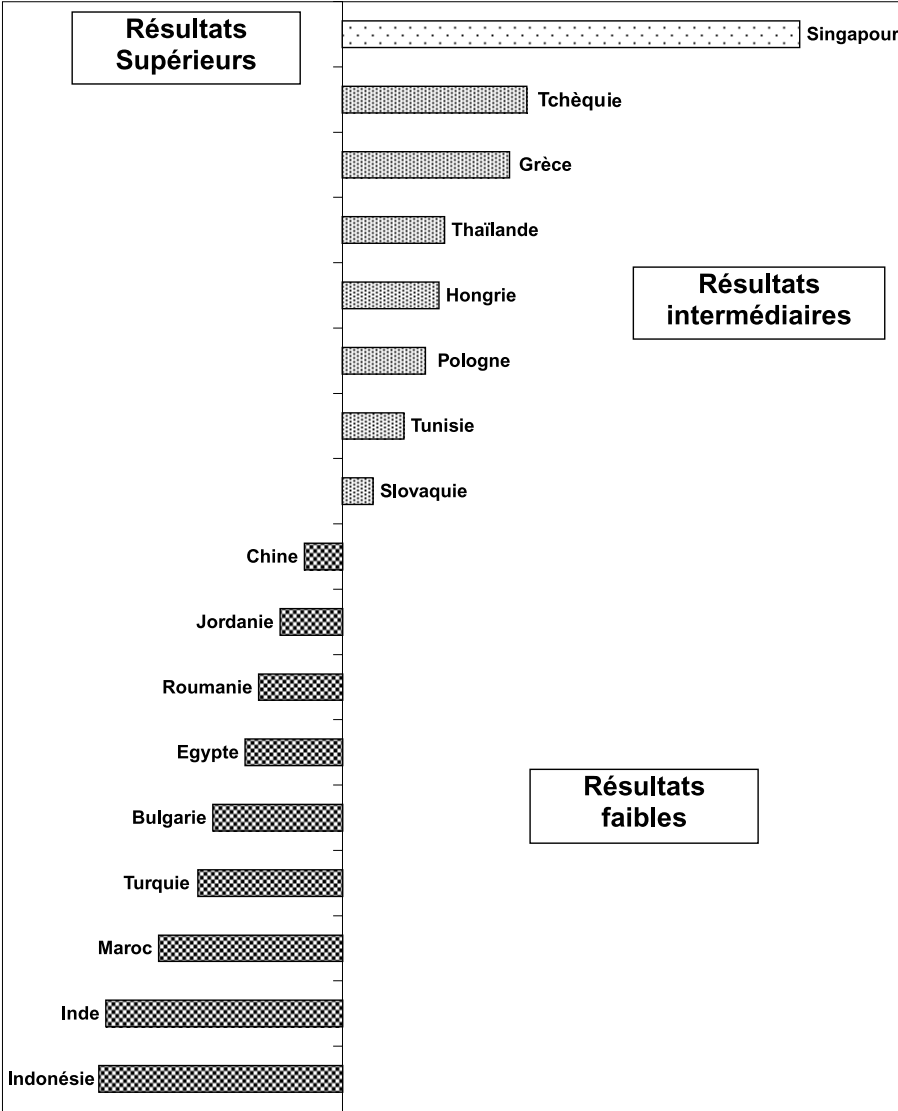
Stabilité macroéconomique et soutenabilité de la croissance

	Variables								Rang Global
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	
Pays									
I - IDE en % PIB									
II - Cote crédit investisseur institutionnel									1
III - routes goudronnées % réseau routier									
IV - Nombre de lignes téléphoniques pour 1000 habitants									2
V - Coût téléphonique moyen des communications vers les Etats-unis									3
VI - Dépense publique au titre de l'éducation en % du PNB									4
VII - Importation des biens d'équipement en % des importations totales									5
VIII - Dépense de santé par habitant									6
									7
									8
									9
									10
									11
									12
									13
									14
									15
									16
									17

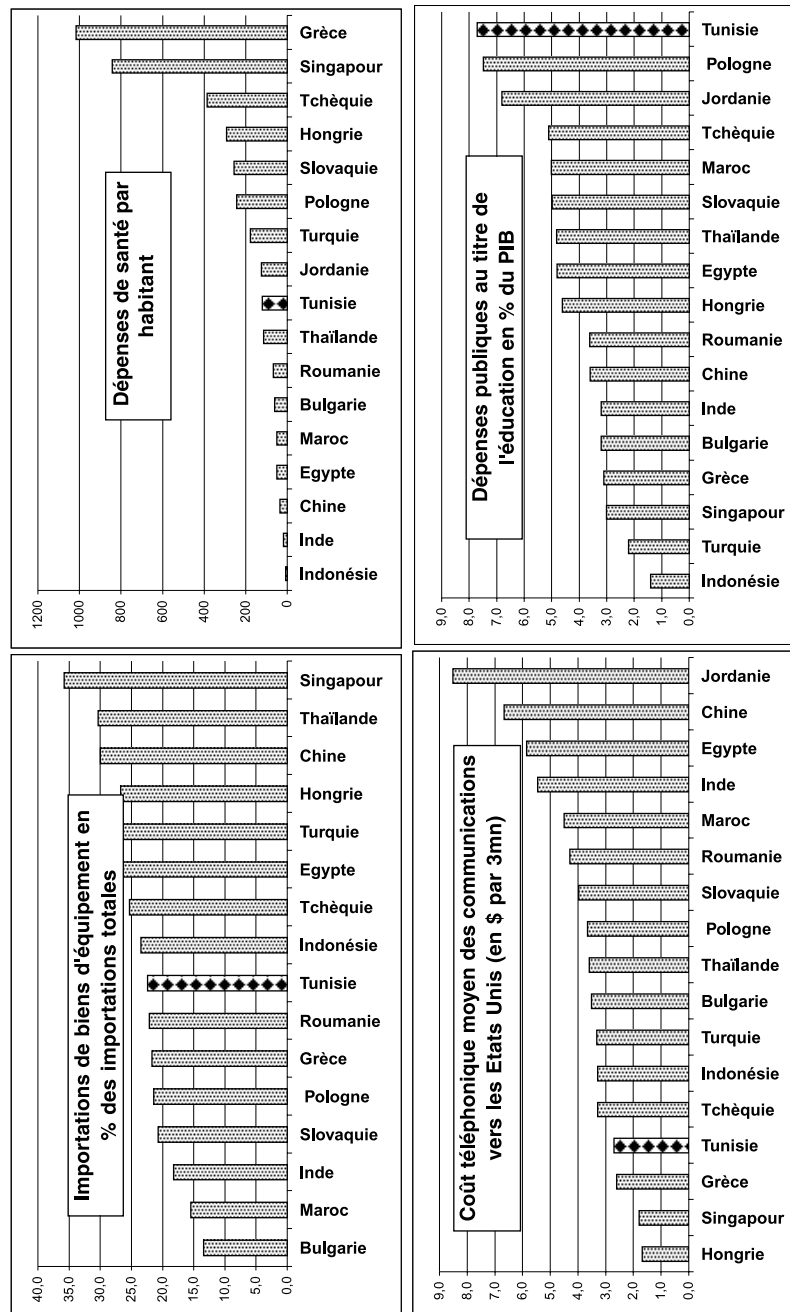
Attractivité du territoire & Investissement direct étranger

Pays	IDE en % du PIB	Cote crédit investisseur institutionnel	Routes goudronnées en % du réseau routier	Routes téléphoniques pour 1000 habitants	Coût téléphonique moyen des communications vers les Etats-unis	Dépense publique au titre de l'éducation en % du PNB	Importation des biens d'équipement en % des importations totales	Dépense de santé par habitant
Bulgarie	3,3	26,3	92,0	328,9	3,5	3,2	13,4	59
Chine	4,6	57,7	nd	69,6	6,7	3,6	30,0	33
Tchéquie	4,5	59,1	100,0	363,9	3,3	5,1	25,3	384
Egypte	1,3	43,2	78,1	60,2	5,8	4,8	26,3	48
Inde	0,6	44,9	45,7	22,0	5,4	3,2	18,2	18
Indonésie	-0,4	32,9	46,3	27,0	3,3	1,4	23,4	6
Maroc	0,9	42,4	50,0	54,4	4,5	5,0	15,4	49
Pologne	4,0	54,0	65,0	227,6	3,7	7,5	21,4	242
Roumanie	5,3	33,8	60,0	162,4	4,3	3,6	22,1	65
Singapour	8,6	82,3	97,3	562,0	1,8	3,0	35,8	841
Slovaquie	2,8	41,7	98,9	286,3	4,0	5,0	20,7	255
Thaïlande	6,2	47,5	97,5	83,5	3,6	4,8	30,3	112
Tunisie	3,3	49,0	78,9	80,6	2,7 (1)	7,7	22,4	118
Turquie	0,5	37,8	25,0	254,1	3,3	2,2	26,3	177
Hongrie	4,0	54,1	43,1	336,0	1,7	4,6	26,7	290
Grèce	0,8	54,6	91,8	522,0	2,6	3,1	21,7	1016
Jordanie	4,2	36,8	100,0	86,0	8,5(1)	6,8	nd	123

Sources: WDI (1999 & 2000)



Partie II : Résultats de l'enquête annuelle sur la compétitivité de l'entreprise en Tunisie



Il convient d'abord de souligner que cette enquête a été menée au niveau de ses différentes phases en collaboration avec l'Institut National de la Statistique.

Comme il a été souligné au niveau de l'introduction générale, cette enquête vise à travers son exploitation à améliorer la connaissance de la réactivité du secteur privé, des déterminants de ses décisions, de ses attentes et de la perception qu'il a de l'évolution de son environnement institutionnel et économique.

Il est également à indiquer que le questionnaire de l'enquête comporte certaines questions relatives aux évolutions réalisées durant les deux dernières années du chiffre d'affaires, de la production et de l'investissement dont la pertinence, en termes d'interprétation économique, ne peut être conçue que dans un cadre global de l'analyse. Il importe en conséquence d'attirer l'attention sur le fait que toute extrapolation directe et isolée des réponses à ces questions, pourrait conduire à des conclusions peu rigoureuses et non pertinentes..

1. Présentation de l'échantillon

La base de l'enquête repose sur le répertoire national des entreprises géré par l'Institut National de la Statistique.

La sélection de l'échantillon à partir de la population mère n'est pas une tâche aisée compte tenu de la croissance du taux de non réponse en fonction du nombre de critères de stratification.

L'échantillon initialement composé de 200 entreprises privées des industries manufacturières a été tiré à partir d'une population mère

comportant 1201 entreprises selon une stratification combinant trois critères : le régime (totalement exportateur ou autre), le secteur d'activité (division de la NAT de 15 à 37) et la taille de l'entreprise (de 10 à 49 salariés, de 50 à 199 salariés et de plus de 200 salariés). Sur 200 entreprises enquêtées, il y a eu 167 entreprises répondantes qui se répartissent, selon les trois critères de stratification rappelés ci-dessus, de la façon suivante :

Tableau I 1.1 distribution des effectifs dans l'échantillon

	De 10 à 49 Salariés		De 50 à 199 salariés		Plus de 200 salariés		Total
	Tot.Export	Autre	Tot.Export	Autre	Tot.Export	Autre	
IAA	0	4	2	2	0	2	10
ITHC	4	4	21	10	15	4	58
ICH	0	7	1	9	1	2	20
IMCCV	0	3	0	6	0	4	13
IME	3	11	4	15	6	3	42
IMD	0	7	1	14	1	1	24
Total	7	36	29	56	23	16	167

2. Système productif

2.1. L'approvisionnement de l'entreprise

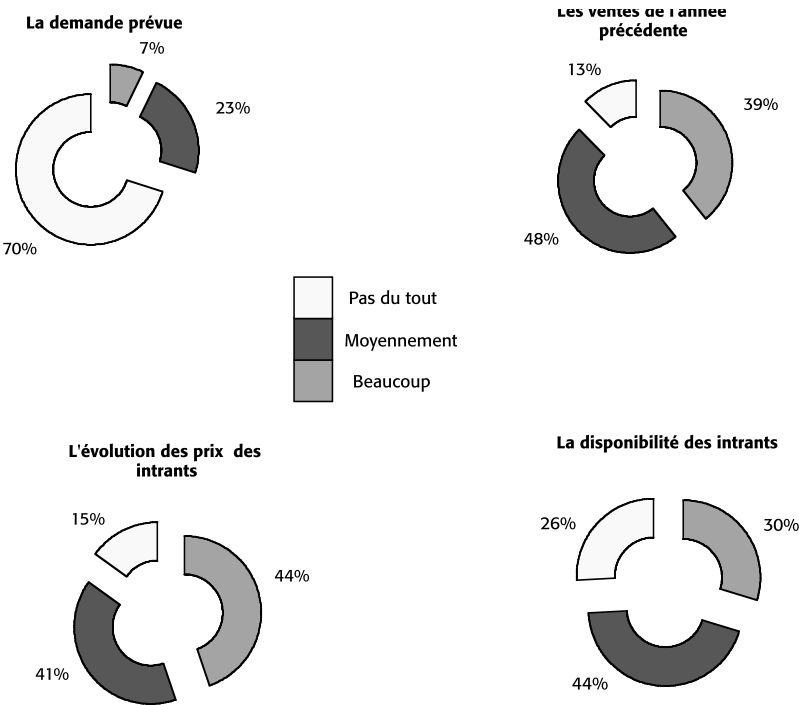
Le comportement et les problèmes subis par les entreprises manufacturières en matière d'approvisionnement sont cernés dans une première série de questions.

Déterminants de l'approvisionnement

Parmi les quatre facteurs potentiels dont peut dépendre l'approvisionnement de l'entreprise, la "demande prévue" est dominante par rapport aux trois autres facteurs qui sont les ventes

de l'année précédente, l'évolution des prix des intrants et la disponibilité des intrants. En effet, 70% des entreprises font "beaucoup" dépendre leur approvisionnement de la demande prévue.

Facteurs déterminants de l'approvisionnement de l'entreprise



L'approvisionnement en intrants est d'autant plus dépendant de la demande prévue que l'entreprise appartient aux secteurs THC ou CHIMIE, qu'elle est de grande taille ou qu'elle est totalement exportatrice, comme le suggèrent les tableaux suivants :

Proportion d'entreprises dont l'approvisionnement dépend...		
Secteurs	de la demande prévue	de la disponibilité des intrants
IMD	59%	21%
IAA	38%	63%
THC	74%	24%
CHIMIE	87%	30%
MCCV	73%	28%
IME	69%	8%
L'ensemble des entreprises	70%	26%

	Proportion d'entreprises où la demande est dominante
Selon la taille	
Petite	16%
Moyenne	29%
Grande	32%
Selon le régime	
Total. Export.	25%
Autre	26%

Problèmes d’approvisionnement

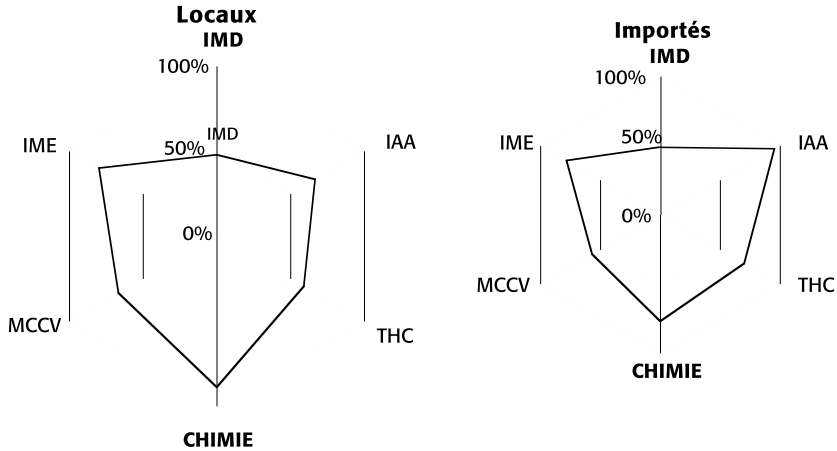
La proportion des entreprises ayant été confrontées à un problème de rupture en matière d’approvisionnement n’est pas négligeable ; elle est de 45 %.

Un tel problème a suscité presque une fois sur deux un recours au sur stockage des matières premières.

Une entreprise sur quatre a souvent été confrontée à des hausses brutales des prix des intrants locaux ou importés.

Proportion d'entreprises qui ont été confrontées à des hausses brutales des prix des intrants		
Secteur	Locaux	Importés
IMD	48%	44%
IAA	67%	95%
THC	59%	70%
CHIMIE	89%	77%
MCCV	67%	57%
IME	80%	78%
L'ensemble des entreprises	75%	71%

Afin de faciliter la lecture de tous les tableaux ayant cette configuration dans le présent document, il est indiqué au lecteur que: 48% correspond à la proportion d’entreprises du secteur IMD ayant été confrontée à des hausses brutales des prix des intrants locaux ; 75% se lit 75% de l’ensemble des entreprises tous secteurs confondus ayant été confrontées des hausses des prix des intrants locaux.



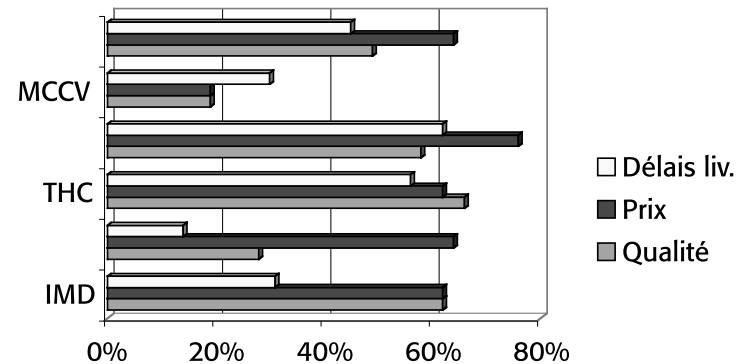
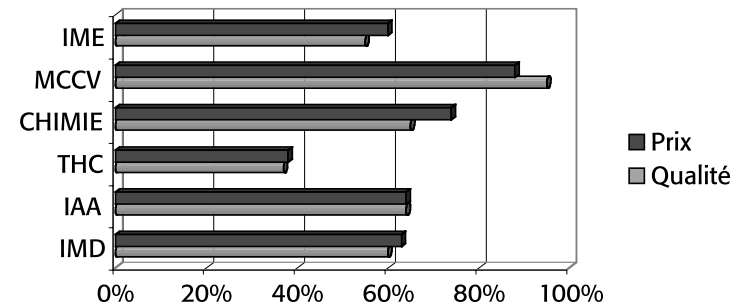
Les entreprises totalement exportatrices ont été relativement moins régulièrement exposées à un tel choc négatif que les autres entreprises.

Facteurs motivant l’approvisionnement en intrants selon leur provenance

Les réponses à la question se rapportant aux facteurs motivant l’approvisionnement en intrants font apparaître *la qualité et les prix* en tant que facteurs dominants aussi bien pour les intrants locaux que pour ceux importés.

Pour les intrants importés, à côté des deux facteurs précédents, le facteur *délais de livraison* est aussi déterminant.

Facteurs motivant l'approvisionnement (% des entreprises du secteur)					
Secteur	Intrants Locaux		Intrants importés		
	Qualité	Prix	Qualité	Prix	Délais liv.
IMD	60%	63%	62%	62%	31%
IAA	64%	64%	28%	64%	14%
THC	37%	38%	66%	62%	56%
CHIMIE	65%	74%	58%	76%	62%
MCCV	95%	88%	19%	19%	30%
IME	55%	60%	49%	64%	45%
L'ensemble des entreprises	54%	55%	54%	59%	46%



La structure des réponses se rapportant aux facteurs motivant l'approvisionnement semble suivre le marché visé par l'entreprise de la branche (marché local ou exportation).

Ainsi, les entreprises de la branche THC, fondamentalement exportatrices, s'approvisionnent essentiellement en intrants importés et accordent en conséquence de l'importance aux trois facteurs qualité, prix et délais de livraison des intrants importés.

Globalement, les entreprises ont ressenti une amélioration en termes d'approvisionnement aussi bien auprès des fournisseurs locaux qu'étrangers (72% de réponses confirmant l'amélioration).

Cette amélioration semble avoir affecté positivement les coûts de production. En effet, sur les 72% des réponses confirmant l'amélioration en terme d'approvisionnement, plus de 80% déclarent qu'une telle amélioration a eu un effet, qu'il soit moyen ou intense, sur leurs coûts de production.

2.2. La production

La population étudiée des entreprises est constituée de 82% de maître d'œuvre. Les sous-traitants interviennent quasi exclusivement dans le régime totalement exportateur et principalement dans le secteur THC; ils représentent 43% des effectifs de ce régime.

Evolution de la production

A la question relative à l'évolution de la production entre 1998 et 1999, 44% des entreprises ont déclaré une évolution à la hausse,

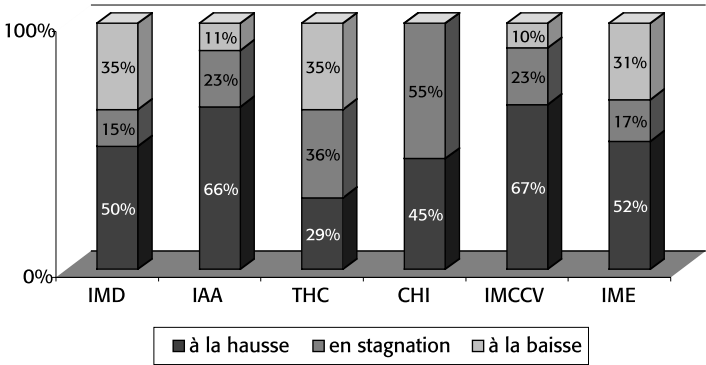
30% ont annoncé une stagnation de leur production et 26% ont répondu par une évolution à la baisse.

L'évolution à la hausse de la production semble être d'autant plus observée que l'entreprise est de grande taille ou qu'elle opère dans les secteurs IMCCV, IAA, IME ou IMD.

Il est à noter que la proportion de la réponse «*évolution à la hausse*» des entreprises du secteur THC est de 29% seulement.

Il est à relever que 32% des entreprises totalement exportatrices ont déclaré une évolution à la hausse de leur production contre 52% pour les entreprises du régime Autre.

Secteur	Pourcentage des entreprises ayant déclaré une évolution de leur production		
	à la hausse	en stagnation	à la baisse
IMD	50%	15%	35%
IAA	66%	23%	11%
THC	29%	36%	35%
CHI	45%	55%	0%
IMCCV	67%	23%	10%
IME	52%	17%	31%
L'ensemble des entreprises	44%	30%	26%



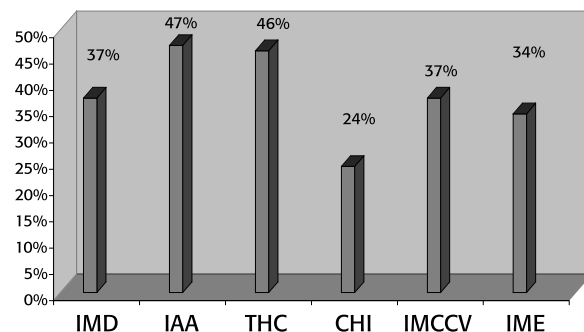
Utilisation des capacités de production

La question relative à la possibilité de satisfaire une demande importante sans augmenter les capacités de production permet d'appréhender les tensions sur les capacités de production des entreprises.

A cette question, la proportion des réponses affirmatives, soit 60%, semble écarter a priori la présence de telles tensions et soutenir l'hypothèse d'une disponibilité des capacités installées dont l'exploitation est possible à court terme.

La possibilité de satisfaire une demande importante sans augmenter les capacités productives est relativement moins constatée pour les entreprises de moyenne et de grande taille que pour les entreprises de petite taille, ou pour les entreprises des secteurs THC et IAA, que pour les entreprises des autres secteurs.

Secteur	Pourcentage des entreprises ne peuvent satisfaire une demande sans investissement de capacité
IMD	15%
IAA	23%
THC	36%
CHI	55%
IMCCV	23%
IME	17%
L'ensemble des entreprises	30%



Diversification des produits

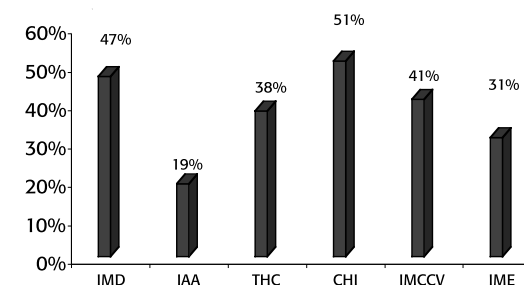
A la question de savoir si l'entreprise a opté pour une diversification de ses produits en tant que stratégie concurrentielle, 72% des entreprises ont répondu par oui. Cette proportion est la même que l'entreprise soit totalement exportatrice ou non.

Cette diversification s'est réalisée essentiellement à l'intérieur de la même gamme, soit pour 58% des entreprises concernées.

Il est à noter que près de 2 entreprises sur 5 ont opté pour une diversification par une montée en gamme. C'est particulièrement le cas des entreprises totalement exportatrices (48% des entreprises totalement exportatrices concernées, contre 31% pour les entreprises concernées du régime autre), des entreprises de moyenne et grande taille (50% des entreprises concernées de grande taille, 45% des entreprises concernées de moyenne taille et 27% des entreprises concernées de petite taille), ou opérant dans les secteurs CHIMIE, IMD et MCCV (avec des proportions respectives de 51%, 47% et 41%).

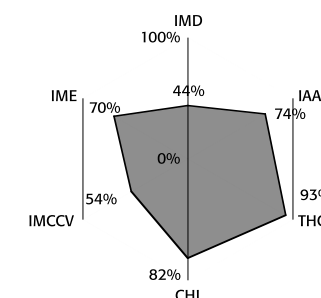
Pour ce qui est du secteur THC 38% des entreprises ont opté pour une diversification par une montée en gamme.

Secteur	Pourcentage des entreprises ayant	
	Opté pour une diversification par une montée en gamme	un service de contrôle de qualité
IMD	47%	44%
IAA	19%	74%
THC	38%	93%
CHIMIE	51%	82%
MCCV	41%	54%
IME	31%	70%
L'ensemble des entreprises	38%	78%



Suivi de la qualité des produits

Pour l'ensemble des entreprises enquêtées, Plus de 3 entreprises sur 4 déclarent disposer d'un service de contrôle de qualité.



Cette fréquence est d'autant plus élevée que les entreprises sont totalement exportatrices (94%), qu'elles sont de grande taille (94%), ou qu'elles appartiennent aux secteurs THC, CHIMIE ou IAA (respectivement 93%, 82% et 74%).

2.3. Commercialisation

Evolution du chiffre d'affaires

L'évolution à la hausse du chiffre d'affaires durant l'année 1999 a concerné 41% des entreprises. 25% des entreprises ont vu leur chiffre d'affaires stagner et 34% ont réalisé une baisse du chiffre d'affaires.

Cette évolution est déterminée principalement par les exportations pour les entreprises du régime totalement exportateur, et par l'évolution du marché intérieur pour les entreprises du régime autre.

Il est à noter que pour les entreprises du régime autre, l'évolution du chiffre d'affaires dépend partiellement des exportations : 25% des entreprises de ce régime ayant réalisé une évolution à la hausse du chiffre d'affaires déclarent que cette évolution a été beaucoup conditionnée par les exportations.

Effets de la baisse des tarifs douaniers

La baisse des tarifs douaniers résultant des accords et engagement de la Tunisie en matière d'ouverture est susceptible d'intensifier la concurrence aussi bien pour les entreprises principalement orientée vers le marché local que pour les entreprises exportatrices. Pour

cette raison, l'enquête cherche à identifier la nature de l'impact de cette baisse en distinguant le marché intérieur de l'extérieur.

Les réponses recueillies mettent en évidence le caractère «sans effet» sur les ventes en 1999, de la baisse des tarifs douaniers prévue dans l'accord de libre échange. Ce résultat n'est pas surprenant étant donné le contenu des différentes listes et l'échéancier adopté pour leur mise en œuvre.

Il est à faire observer que pour les entreprises totalement exportatrices, une faible proportion, soit 5%, associe la baisse des tarifs douaniers à un effet défavorable sur les ventes à l'extérieur.

Effet de la baisse des tarifs douaniers sur les ventes des entreprises totalement exportatrices			
	Défavorable	Sans effet	Favorable
Fréquence Totale	5%	64%	31%
Entreprise de petite taille	14%	53%	33%
Entreprise de taille moyenne	0%	70%	30%
Entreprise de grande taille	7%	60%	33%

Une entreprise sur quatre du régime autre déclare un effet défavorable de la baisse des tarifs douaniers sur ses ventes sur le marché intérieur. On retrouve presque la même proportion de réponse par «effet favorable» de la baisse sur les ventes, soit 26%.

Effet de la baisse des tarifs douaniers sur les ventes sur le marché local des entreprises du régime autre			
	Défavorable	Sans effet	Favorable
Fréquence Totale	25%	49%	26%
Entreprise de petite taille	23%	51%	26%
Entreprise de taille moyenne	26%	48%	26%
Entreprise de grande taille	44%	32%	24%

Comme dans le cas des entreprises totalement exportatrices, les proportions des réponses par favorable sont les plus élevées au niveau des entreprises du régime autre opérant dans les secteurs CHIMIE et IAA, avec 43% et 47% respectivement.

Les parts de marché

Le dynamisme de l'entreprise est souvent approché par la conquête de nouveaux marchés. Les réponses recueillies font ressortir que plus d'une entreprise sur deux a conquis de nouveaux marchés durant l'année 1999.

Cette proportion est d'autant plus importante que l'entreprise est de moyenne ou de grande taille (67% et 69%), qu'elle appartient au régime totalement exportateur (56%), ou qu'elle se situe dans les secteurs THC, IME et IAA (respectivement 60%, 59% et 51%).

Pourcentage des entreprises ayant conquis de nouveaux marchés			
Secteur	du régime	Tot.	Tot
IMD	0%	22%	21
IAA	50%	52%	51
THC	58%	64%	60
CHIMIE	50%	48%	48
IMCCV	-	33%	33
IME	58%	59%	59
L'ensemble des entreprises	56%	48%	51

La proportion des entreprises ayant déclaré avoir perdu des marchés, (43%), est plus importante lorsque l'entreprise appartient au régime autre (44%), ou lorsqu'elle est de petite taille (51%)

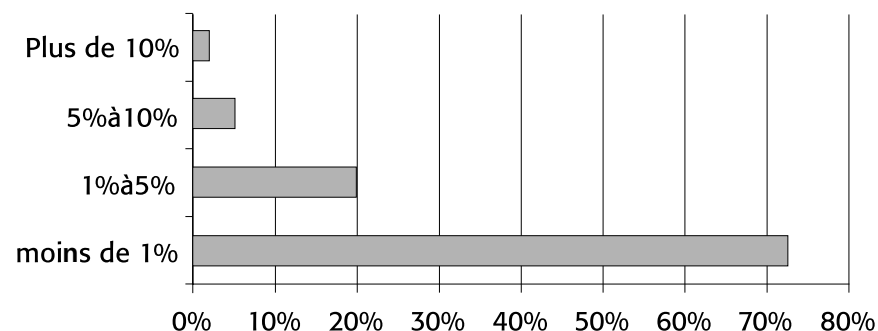
Pourcentage des entreprises ayant perdu de nouveaux marchés			
Secteur	du régime	Tot.	Tot
IMD	50%	28%	29%
IAA	50%	16%	23%
THC	39%	69%	46%
CHIMIE	0%	65%	65%
IMCCV	-	36%	36%
IME	41%	46%	46%
L'ensemble des entreprises	40%	44%	43%

Il importe également de relever que la participation à des foires tant au niveau national qu'au niveau international contribue à la conquête de nouveaux marchés. En effet, 64% des entreprises ayant participé régulièrement à des foires nationales ou internationales ont conquis de nouveaux marchés.

Actions commerciales

72% des entreprises se chargent elles-mêmes des fonctions commerciales (prospection et commercialisation). Cette proportion est beaucoup plus faible au niveau des entreprises totalement exportatrices (47% contre 88% pour les entreprises dans le régime autre).

La répartition de la proportion des dépenses publicitaires dans le chiffre d'affaires suivant les quatre classes ([0 ;1%[, [1% ;5%[, [5% ;10%[, plus que 10%]) est décrite par le graphique suivant :



Les entreprises qui déclarent une proportion non nulle des dépenses publicitaires dans leur chiffre d'affaires organisent leurs campagnes essentiellement au niveau national (81%), et utilisent principalement les journaux et revues en tant que support (68%).

Seules quelques entreprises des secteurs CHIMIE et THC consacrent plus de 10% de leur chiffre d'affaires à des dépenses publicitaires (11% des entreprises du secteur CHIMIE et un peu plus de 1% des entreprises du THC).

Systeme productif

La politique d'approvisionnement est un important déterminant du coût de revient et de la qualité du produit. Outre la disponibilité des intrants, la prévision de l'évolution de leurs prix est une partie prenante d'une politique efficace de gestion des coûts de revient :

- 1 L'approvisionnement de l'entreprise dépend fondamentalement de la "demande prévue"; cette dépendance est d'autant plus plausible que l'entreprise appartient aux secteurs THC ou CHIMIE, qu'elle est de grande taille ou qu'elle appartient au régime totalement exportateur;
- 2 Les problèmes d'approvisionnement et de chocs défavorables des prix des intrants, quoique non dominants, demeurent relativement fréquents en particulier au niveau des entreprises du régime autre. Ces problèmes induisent, dans un cas sur deux, un comportement de sur-stockage des matières premières ;
- 3 En général, les entreprises dénotent une amélioration en termes d'approvisionnement aussi bien auprès des fournisseurs locaux qu'étrangers ; une amélioration qui semble avoir un effet significatif sur les coûts de revient ;

Utilisation des capacités de production :

- 1 En général, les entreprises disposent des capacités de production inutilisées et dont l'exploitation est possible à court terme en vue de satisfaire une demande additionnelle ;
- 2 La possibilité de répondre à une demande additionnelle sans accroître les capacités productives est relativement moins plausible pour les entreprises de moyenne et de grande tailles ou pour les entreprises des secteurs THC et IAA ;

Stratégie de diversification des produits suite à l'intensification de la concurrence

- 1 Près de trois entreprises sur quatre ont opté pour une diversification de leurs produits ; une diversification qui s'est réalisée essentiellement à l'intérieur de la même gamme.
- 2 La diversification par une montée en gamme concerne près de 2 entreprises sur 5. Cette forme de diversification est relativement plus fréquente pour les entreprises totalement exportatrices, de grande et moyenne tailles ou opérant dans les secteurs CHIMIE, IMD ou IMCCV.

Gains et/ou pertes des parts de marc

- 1 Plus d'une entreprise sur deux a conquis de nouveaux marchés durant l'année 1999. C'est particulièrement le cas des entreprises de moyenne ou de grande taille, appartenant au régime totalement exportateur, ou encore appartenant aux secteurs THC, IME et IAA ;
- 2 La proportion des entreprises ayant déclaré avoir perdu des marchés est plus importante lorsque l'entreprise appartient au régime autre, lorsqu'elle est de petite taille ou lorsqu'elle appartient au secteur THC ;
- 3 Les entreprises totalement exportatrices ayant conquis de nouveaux marchés sans en perdre certains se situent quasi exclusivement dans le secteur THC ;

3. La compétitivité

3.1. Compétitivité des entreprises totalement exportatrices

La position compétitive

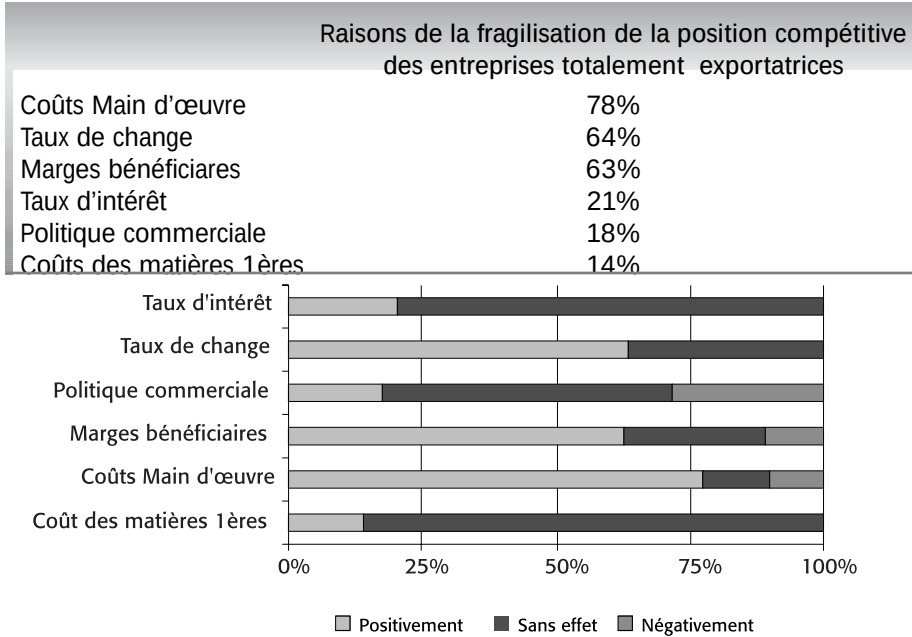
Durant l'année 1999, 33% des entreprises de ce régime pensent que leur position s'est fragilisée sur le marché extérieur, 57% pensent qu'elle s'est maintenue et 10% qu'elle s'est consolidée.

Le maintien ou la consolidation de la position de l'entreprise est d'autant plus vraisemblable qu'elle se situe dans les secteurs IAA (100% des entreprises du secteur), CHIMIE (100%), THC (65%) ou IME (63%), ou qu'elle est de moyenne ou grande taille (respectivement 77% et 79%, des entreprises de moyenne taille, de grande taille, ont maintenu ou consolidé leur position).

Secteur	Proportion des entreprises tot. Exportatrices ayant maintenu ou consolidé leur position compétitive
IMD	50%
IAA	100%
THC	65%
CHI	100%
IMCCV	-
IME	63%
Ensemble	69%

Rôle des facteurs prix

Dans l'ordre de leur importance, les évolutions des coûts de la main d'œuvre, du taux de change et des marges bénéficiaires sont les plus souvent citées en tant que facteurs ayant négativement affecté la performance compétitive de l'entreprise totalement exportatrice.



Rôle des facteurs hors-prix

Parmi les facteurs hors prix pouvant affecter l'évolution des ventes des entreprises totalement exportatrices, la qualité du produit est de loin le facteur le plus fréquemment cité en premier lieu.

Modalité\Classement	Classement des facteurs hors prix* Entreprises totalement exportatrices		
	1	2	3
Qualité	75%	19%	2%
Finition	17%	36%	33%
Conditionnement, emballage	0%	8%	14%
Design	3%	2%	11%
Service après vente	0%	4%	7%
Délais de livraison	15%	15%	33%

(*) Au niveau du questionnaire, il est demandé aux entreprises de classer de 1 à 7 les facteurs hors-prix qui ont le plus affecté l'évolution de leurs ventes

Ainsi, 75% des entreprises classent la qualité au premier rang des facteurs hors-prix

Appréhensions sur les perspectives d'intensification de la concurrence

Il ressort des réponses ayant trait à cet aspect que les perspectives d'accentuation de la concurrence aussi bien sur le marché intérieur qu'extérieur est de nature à créer de nouvelles difficultés de 43% des entreprises totalement exportatrices.

En revanche, 38% d'entre elles pensent qu'un tel environnement est porteur de nouvelles opportunités. Ce dernier sentiment est surtout présent au niveau des grandes entreprises totalement exportatrices, opérant dans les secteurs IMD et IAA et dont la position compétitive sur le marché extérieur s'est maintenue ou consolidée durant l'année 1999.

3.2. Compétitivité des entreprises du régime autre

La position compétitive

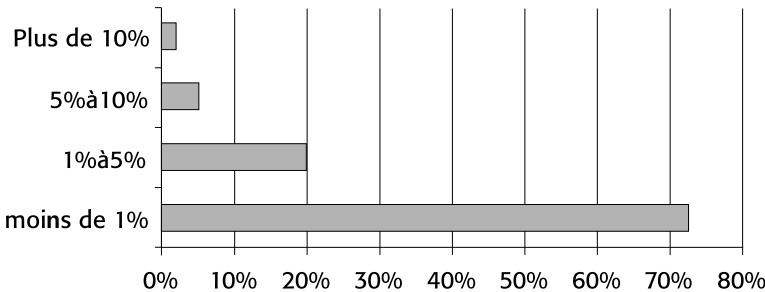
Durant l'année 1999, 29% des entreprises de ce régime pensent que leur position s'est fragilisée sur le marché intérieur, 50% pensent qu'elle s'est maintenue et 21% qu'elle s'est consolidée. Le maintien ou la consolidation de la position est relativement plus plausible pour les entreprises se situant dans les secteurs IME (82% des entreprises du secteur), MCCV (75%), CHIMIE (74%) ou IMD (74%), ou pour les entreprises de moyenne ou de grande taille (respectivement, 71% et 78%, des entreprises de moyenne taille de grande taille, ont maintenu ou consolidé leur position).

Secteur	Maitie ou consolidation de la position compétitive des entreprises du régime autre
IMD	74%
IAA	67%
THC	57%
CHI	74%
IMCCV	75%
IME	82%
Total	71%

Rôle des facteurs prix

Les entreprises du régime autre dont la position s'est fragilisée sur le marché intérieur durant l'année 1999 évoquent comme principaux facteurs-prix, ayant négativement affecté leurs performances compétitives, successivement les coûts des matières premières (64%), les marges bénéficiaires (58%) et les coûts de la main d'œuvre (56%).

Secteur	Raisons de la fragilisation de la position compétitive des entreprises du régime autre
Coût des matières 1ères	64%
Marges bénéficiaires	58%
Coûts Main d'œuvre	56%
Taux de change	53%
Politique commerciale	49%
Taux d'intérêt	41%



Rôle des facteurs hors-prix

Comme dans le cas des entreprises totalement exportatrices, la qualité du produit est fréquemment considérée en tant que facteur hors prix ayant le plus affecté l'évolution des ventes de l'entreprise sur le marché intérieur. En effet, ce facteur est cité en premier lieu dans 75% des cas.

Modalité\ordre	Classement des facteurs hors prix		
	Entreprises totalement autre/marché intérieur		
	1	2	3
Qualité	76%	17%	2%
Finition	8%	35%	25%
Conditionnement, emballage	2%	14%	12%
Design	3%	15%	18%
Service après vente	1%	14%	12%
Délais de livraison	10%	17%	33%

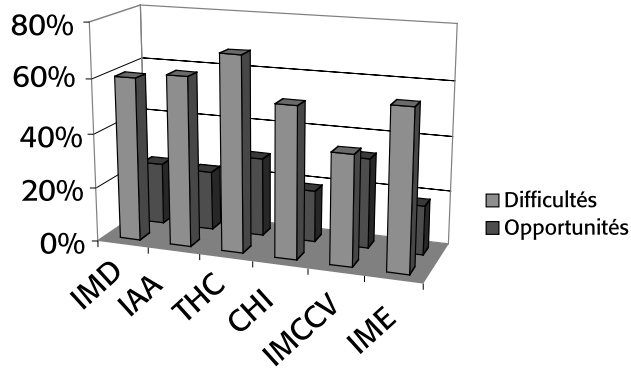
Au niveau du questionnaire, il est demandé aux entreprises de classer de 1 à 7 les facteurs hors-prix qui ont le plus affecté l'évolution de leurs ventes

Appréhensions sur les perspectives d'intensification de la concurrence

58% des entreprises du régime autre perçoivent en l'accentuation de la concurrence aux niveaux des marchés intérieur et extérieur de nouvelles difficultés susceptibles de compromettre leur activité. Cette appréhension est surtout partagée par les entreprises du régime autre dont la position compétitive s'est fragilisée durant l'année 1999.

En revanche, moins d'une entreprise du régime autre sur quatre voit en cela de nouvelles opportunités.

Secteur	Les perspectives d'accentuation de la concurrence posent aux entreprises du régime autre et par rapport au marché intérieur		
	Difficultés	Opportunités	Sans effet
IMD	60%	23%	17%
IAA	62%	22%	16%
THC	71%	29%	0%
CHI	55%	19%	26%
IMCCV	40%	33%	27%
IME	58%	18%	24%
Total	58%	24%	18%



3.3. Les actions à entreprendre en vue d'améliorer la compétitivité

Parmi les entreprises percevant dans le nouvel environnement concurrentiel des difficultés, 56% pensent qu'il est nécessaire de procéder à une restructuration, 33% envisagent plutôt la recherche d'un partenariat et 11% déclarent la nécessité d'une reconversion.

Pour les entreprises percevant dans le nouvel environnement de nouvelles opportunités à saisir, 49% déclarent que pour cela il est nécessaire de procéder à une restructuration, 38% posent comme préalable la réalisation d'un partenariat et 13% pensent que la reconversion est nécessaire.

Secteur	Ajustements à entreprendre			
	Régime Totallement exportateur		Régime autre	
	Restructuration	Partenariat	Restructuration	Partenariat
IMD	100%	0%	50%	50%
IAA	50%	50%	41%	42%
THC	50%	42%	83%	17%
CHI	50%	50%	58%	42%
IMCCV	-	-	43%	8%
IME	44%	36%	48%	34%
Total	50%	42%	53%	33%

Les tableaux suivants résument les aspects à reconsidérer par l'entreprise en vue de maintenir ou d'améliorer sa position compétitive selon le régime d'appartenance et selon la fragilisation et le maintien ou la consolidation de sa position durant l'année 1999.

Actions	Aspects à reconsidérer* pour maintenir ou améliorer la compétitivité des entreprises totalement exportatrices dont la position s'est	
	Fragilisée	Maintenue ou consolidée
Reconsidérer la technologie	54%	74%
Diversification des produits	47%	81%
Recentrage sur certains produits	67%	70%
Améliorer la qualification des employés	72%	95%
Promotion de la qualité et de la norm.	86%	90%
Consolidation des actions de marketing	44%	31%
Améliorer la gestion financière	81%	90%
Améliorer la gestion des stocks	39%	71%
Améliorer la gestion du personnel	73%	88%
Suivi de l'information industrielle	66%	90%

*Actions en cours ou en perspective

Actions	Aspects à reconsidérer* pour maintenir ou améliorer la compétitivité des entreprises du régime autre dont la position s'est	
	Fragilisée	Maintenue ou consolidée
Reconsidérer la technologie	71%	84%
Diversification des produits	79%	80%
Recentrage sur certains produits	87%	51%
Améliorer la qualification des employés	84%	91%
Promotion de la qualité et de la norm.	69%	89%
Consolidation des actions de marketing	71%	64%
Améliorer la gestion financière	62%	81%
Améliorer la gestion des stocks	80%	82%
Améliorer la gestion du personnel	66%	81%
Suivi de l'information industrielle	56%	81%

*Actions en cours ou en perspective

Action en matière d'investissement

En vue d'améliorer leur compétitivité 95% des entreprises entendent entreprendre des investissements matériels ou immatériels.

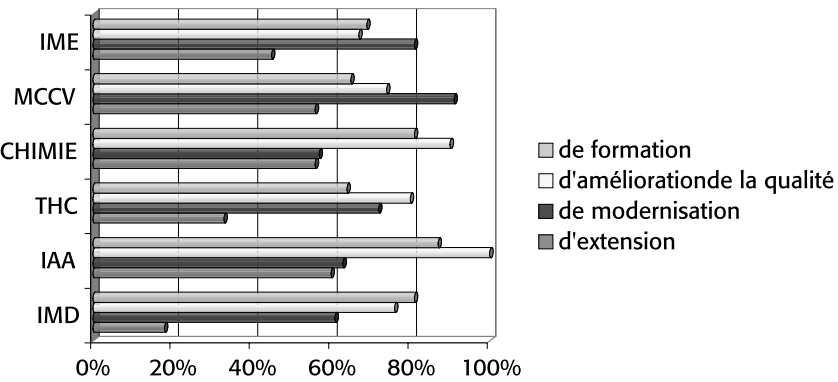
Les investissements matériels que les entreprises comptent réaliser concernent principalement l'amélioration de la qualité (80%) et les investissements de modernisation des équipements (71%).

Les investissements immatériels se rapportent essentiellement à la formation (70%) et au service de suivi de la qualité (63%).

42% des entreprises totalement exportatrices comptent entreprendre des investissements matériels d'extension. Cette proportion n'est que légèrement inférieure pour les entreprises du régime autre (40%).

56% des entreprises de grande taille comptent entreprendre des investissements d'extension. Cette proportion n'est que de 30% pour les entreprises de petite taille.

Secteur	Pourcentage des entreprises ayant entreprises des actions en matière d'investissement			
	d'extension	de modernisation	d'amélioration de la qualité	de formation
IMD	18%	61%	76%	81%
IAA	60%	63%	100%	87%
THC	33%	72%	80%	64%
CHI	56%	57%	90%	81%
IMCCV	56%	91%	74%	65%
IME	45%	81%	67%	69%



Compétitivité

La position compétitive de l'entreprise

1. Quel que soit le régime d'appartenance, plus de deux entreprises sur trois ont soit maintenu soit consolidé leur position compétitive sur le marché concerné.
2. Au niveau des entreprises totalement exportatrices, le maintien ou la consolidation de la position compétitive concerne surtout les entreprises des IAA, CHIMIE, THC et IME, ainsi que les entreprises de moyenne ou grande taille;
3. Pour les entreprises du régime autre, le maintien ou la consolidation de la position compétitive est d'autant plus plausible que l'entreprise se situe dans les secteurs IME, MCCV, CHIMIE ou IMD, ou qu'elle soit de moyenne ou grande taille ;

Rôle des facteurs prix

1. Les évolutions des coûts de la main d'œuvre, du taux de change et des marges bénéficiaires sont les plus souvent citées en tant que facteurs ayant négativement affecté la performance compétitive de l'entreprise totalement exportatrice ;
2. Les évolutions des coûts des matières premières, des marges bénéficiaires et des coûts de la main d'œuvre sont les plus souvent citées en tant que facteurs ayant négativement affecté la performance compétitive de l'entreprise du régime autre ;

Rôle des facteurs hors prix

Parmi les facteurs hors prix pouvant affecter l'évolution des ventes des entreprises, qu'elles soient totalement exportatrice ou du régime autre, la qualité du produit est de loin le plus fréquemment cité en premier lieu.

L'effet escompté de l'accentuation de la concurrence

1. Plus de deux entreprises totalement exportatrices sur cinq perçoivent en l'accentuation de la concurrence de nouvelles difficultés de nature à compromettre leur activité ;
2. Près de trois entreprises du régime autre sur cinq perçoivent en l'accentuation de la concurrence de nouvelles difficultés de nature à compromettre leur activité ;

Que faire pour améliorer la compétitivité ?

1. Quel que soit la nature optimiste ou pessimiste de la perception du nouvel environnement concurrentiel et quel que soit le régime d'appartenance, les entreprises sont relativement plus fréquente à déclarer qu'il est nécessaire de procéder à une restructuration.
2. En vue d'améliorer leur compétitivité, la quasi majorité des entreprises entendent entreprendre des investissements matériels ou immatériels. Ceux ci concernent en particulier l'amélioration de la qualité, la modernisation des équipements et la formation ;

4. Facteurs déterminants de la compétitivité

4.1. Investissement et financement

Evolution des investissements

Quel que soit le régime d'appartenance, deux entreprises sur trois ont augmenté ou maintenu constant leur investissement au cours de l'année 1999 par rapport à 1998.

L'évolution à la hausse de l'investissement est légèrement plus fréquemment observée au niveau de la catégorie des entreprises du régime autre (plus de 39%) par rapport à celle des entreprises totalement exportatrices (plus de 34%).

Pour ces dernières, l'évolution de l'investissement à la hausse touche en particulier les entreprises de taille moyenne (plus de 40%), et les secteurs IMD (50% des entreprises de ce secteur) et CHIMIE (50%).

En revanche, l'évolution à la baisse de l'investissement, toujours dans le cadre du régime totalement exportateur, concerne principalement les entreprises de petite taille (59%) et le secteur IAA (50%).

Pour les entreprises du régime autre, l'évolution à la hausse de l'investissement est plus fréquente au niveau de la classe des entreprises de taille moyenne (plus de 54%) évoluant dans les secteurs des IAA (63%) et des IME (plus de 61%).

L'évolution à la baisse affecte, en revanche, les entreprises de petite taille (42%) ou appartenant aux secteurs des IMCCV (74%) et des THC (52%).

Quel que soit le régime d'appartenance, l'effort d'investissement concerne en premier lieu l'investissement de modernisation. Les investissements de remplacement et de capacité n'arrivent qu'en deuxième ou troisième position selon le régime.

Structure de financement

La structure du financement de l'investissement fait ressortir une nette domination des fonds propres pour les entreprises totalement exportatrices (86% en moyenne).

Cette part ne représente que 57% dans la classe des entreprises du régime autre. Pour ces dernières, le financement par crédits bancaires représente 27% en moyenne du montant des investissements. Cette source de financement ne représente que 6% en moyenne du total des ressources de financement pour les entreprises totalement exportatrices.

L'âge des équipements

Dans l'ensemble, les entreprises semblent être plutôt satisfaites de l'âge de leurs équipements par rapport aux concurrents. En effet, 12% seulement des entreprises pensent que leurs équipements sont plutôt vieux par rapport à ceux de leurs concurrents. En revanche, 33% des entreprises pensent que leurs équipements sont relativement jeunes et 55% qu'ils ont plutôt un âge moyen.

Pour la classe des entreprises du régime autre, la satisfaction relative par rapport à l'âge du capital (jeune) est particulièrement fréquente au niveau des entreprises de grande taille (63%) ou appartenant au secteur CHIMIE (58%).

Pour ce qui est des entreprises totalement exportatrices, cette satisfaction touche surtout les entreprises de taille moyenne (38%) ou les secteurs IAA (100%, toutefois le nombre d'entreprises est assez limité), IMD (50%) et CHIMIE (50%).

Secteur	Jugement porté sur l'état de l'âge des équipements					
	Régime tot. Export			Régime autre		
	Jeune	Moyen	Vieux	Jeune	Moyen	Vieux
IMD	50%	0%	50%	25%	72%	3%
IAA	100%	0%	0%	35%	33%	32%
THC	28%	43%	29%	15%	85%	0%
CHI	50%	50%	0%	58%	31%	11%
IMCCV	-	-	-	33%	55%	12%
IME	7%	70%	23%	32%	65%	3%
Total	29%	49%	22%	32%	59%	9%

Capacités de production et demande prévue

Compte tenu du niveau actuel de la demande et des perspectives commerciales pour les années à venir, 72% des entreprises envisagent d'augmenter leurs capacités de production.

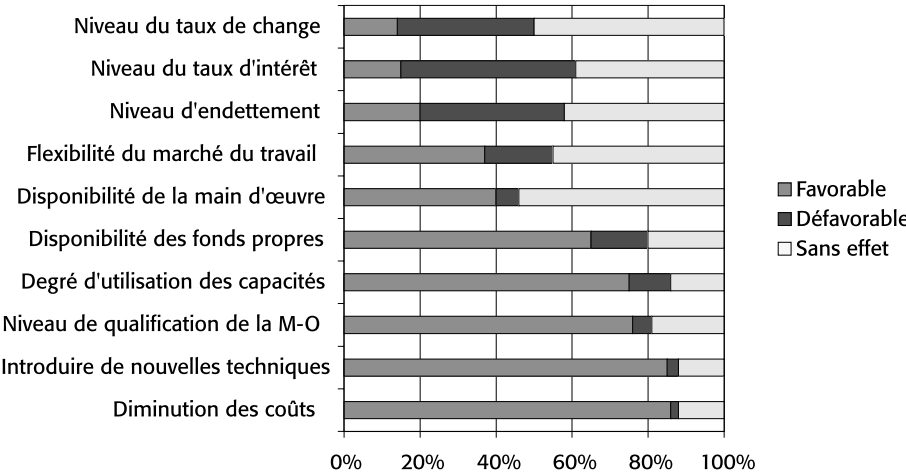
Parmi ces entreprises, 59% ont déclaré pouvoir satisfaire une demande importante sans pour autant augmenter leurs capacités de production. 73% des entreprises contraintes par les capacités productives pour satisfaire une demande accrue envisagent de réaliser des investissements de capacité.

Ce qui est relativement paradoxal c'est que l'on retrouve presque la même proportion pour les entreprises ayant déclaré pouvoir satisfaire immédiatement une demande importante sans pour autant accroître leurs capacités (71%).

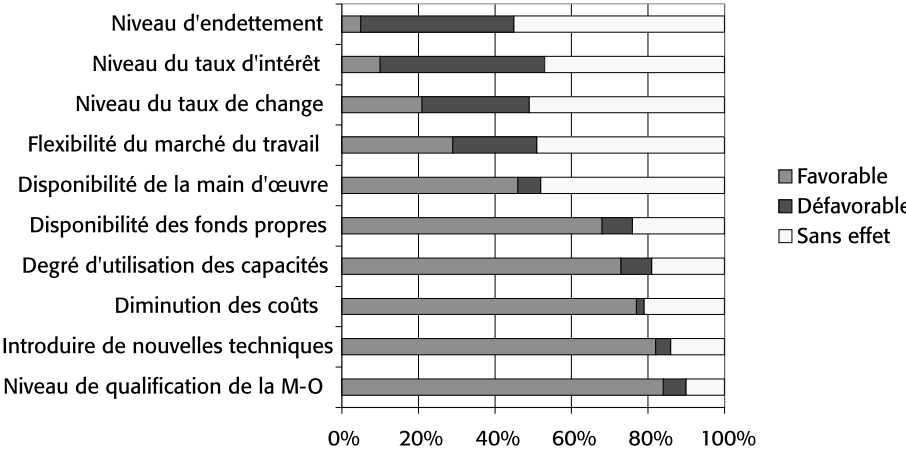
Les déterminants de l'investissement

Les tableaux suivants résument la perception selon le régime de l'entreprise de l'impact favorable ou pas des facteurs potentiellement explicatifs de la décision d'investissement.

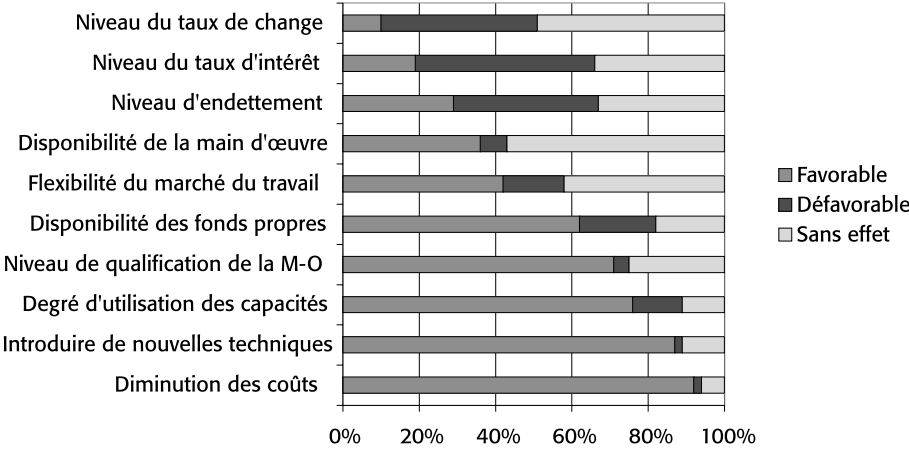
Les facteurs	Perception des facteurs déterminants de l'investissement par l'ensemble des entreprises	
	Favorable	Défavorable
Diminution des coûts	86%	2%
Introduire de nouvelles techniques	85%	3%
Niveau de qualification de la M-O	76%	5%
Degré d'utilisation des capacités	75%	11%
Disponibilité des fonds propres	65%	15%
Disponibilité de la main d'œuvre	40%	6%
Flexibilité du marché du travail	37%	18%
Niveau d'endettement	20%	38%
Niveau du taux d'intérêt	15%	46%
Niveau du taux de change	14%	36%



Les facteurs	Perception des facteurs déterminants de l'investissement par les entreprises tot. Exportatrices	
	Favorable	Défavorable
Niveau de qualification de la M-O	84%	6%
Introduire de nouvelles techniques	82%	4%
Diminution des coûts	77%	2%
Degré d'utilisation des capacités	73%	8%
Disponibilité des fonds propres	68%	8%
Disponibilité de la main d'œuvre	46%	6%
Flexibilité du marché du travail	29%	22%
Niveau du taux de change	21%	28%
Niveau du taux d'intérêt	10%	43%
Niveau d'endettement	5%	40%



Les facteurs	Perception des facteurs déterminants de l'investissement par les entreprises du régime autre	
	Favorable	Défavorable
Diminution des coûts	92%	2%
Introduire de nouvelles techniques	87%	2%
Degré d'utilisation des capacités	76%	13%
Niveau de qualification de la M-O	71%	4%
Disponibilité des fonds propres	62%	20%
Flexibilité du marché du travail	42%	16%
Disponibilité de la main d'œuvre	36%	7%
Niveau d'endettement	29%	38%
Niveau du taux d'intérêt	19%	47%
Niveau du taux de change	10%	41%



Candidature au programme de mise à niveau

Une entreprise sur deux a présenté sa candidature au programme de mise à niveau.

L'ensemble des entreprises candidates à ce programme se répartit en 30% d'entreprises totalement exportatrices et 70% d'entreprises du régime autre. Pour ces dernières, il s'agit notamment d'entreprises

de moyenne et grande taille (respectivement 76% et 93% de ces entreprises) ou d'entreprises appartenant aux secteurs des IAA (84 % des entreprises de ce secteur et du régime autre), CHIMIE (84%) et IME (62%).

Il est important de souligner que la proportion des candidats au programme de mise à niveau est relativement prépondérante au niveau de la classe des entreprises dont la position compétitive s'est consolidée au cours de l'année 1999 (soit 78% des entreprises de cette classe).

Position compétitive durant 1999	Taux d'inscription au PMN
Fragilisée	63%
Maintenue	47%
Consolidée	78%

Motivations justifiant la candidature au PMN

Quel que soit le régime considéré, la *formation des employés* apparaît comme la principale préoccupation des candidats au PMN, juste devant l'organisation des méthodes de production et la modification des techniques de production.

Les motivations	Candidature au programme de mise à niveau	
	Régime tot. Export	Régime autre
Modification des techniques de production	68%	64%
Organistaion des méthodes de production	74%	78%
Formation des employés	90%	82%
Amélioration de la gestion financière	55%	63%
Amélioration de la gestion commerciale	36%	63%

% des entreprises ayant présenté leur candidature

Pour les entreprises dont la candidature au PMN a été acceptée et qui ont pu évaluer l'impact de l'application de ce programme sur

leur activité, les résultats sont, dans une large mesure et indépendamment du régime d'appartenance, conformes à leurs attentes.

Impact de l'application du PMN sur l'activité	Régime totalement exportateur	Régime autre
En deçà des attentes	30%	23%
Conformes aux attentes	62%	67%
Au-delà des attentes	8%	10%

4.2. Emploi et formation

Taux d'encadrement

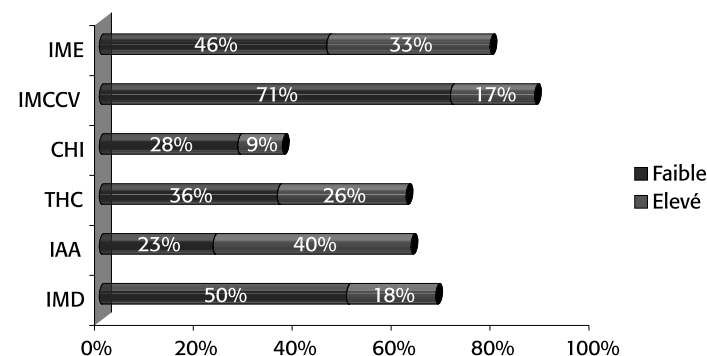
La situation globale des entreprises en matière de taux d'encadrement fait apparaître la prépondérance d'un taux inférieur ou égal à 5% (41% des entreprises).

La proportion des entreprises dont le taux d'encadrement est supérieur à 7% est de 25%.

Le faible taux d'encadrement est relativement plus fréquemment observé au niveau des entreprises des secteurs MCCV (71% des entreprises de ce secteur dont le taux est inférieur à 5%) et IMD (50%).

Les taux d'encadrement supérieurs à 7% sont relativement plus fréquents au niveau des entreprises des secteurs des IAA (40% des entreprises de ce secteur) et des IME (33%).

Secteur	Taux d'encadrement au niveau de l'entreprise	
	Faible	Elevé
IMD	50%	18%
IAA	23%	40%
THC	36%	26%
CHI	28%	9%
IMCCV	71%	17%
IME	46%	33%
Total	41%	25%

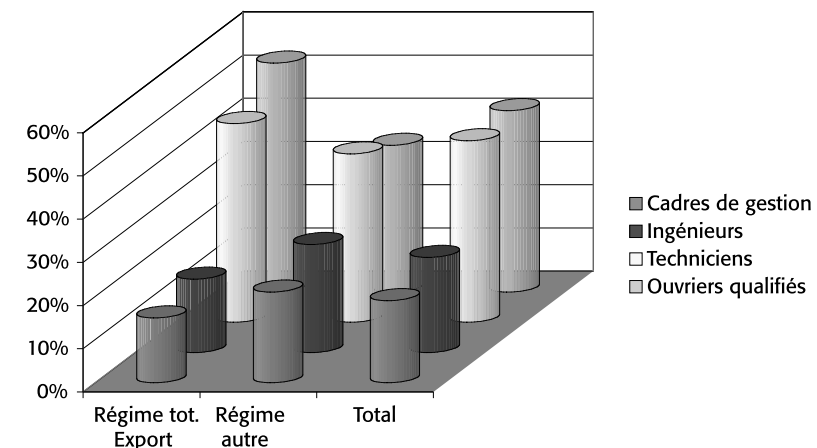


Près de deux entreprises sur trois déclarent être en situation de déficit pour au moins l'une des quatre catégories d'emploi retenues, à savoir les cadres de gestion, les ingénieurs, les techniciens et les ouvriers qualifiés.

L'évaluation des besoins de l'entreprise en matière de qualification des travailleurs fait apparaître un déficit notamment en techniciens (pour 42 % des entreprises) et en ouvriers qualifiés (42 % des entreprises).

Ce déficit est relativement plus prépondérant au niveau des entreprises totalement exportatrices que dans les entreprises du régime autre.

	Etre en situation de déficit en matière de qualification		
	Régime tot. Export	Régime autre	Total
Cadres de gestion	15%	21%	19%
Ingénieurs	17%	25%	22%
Techniciens	46%	39%	42%
Ouvriers qualifiés	53%	34%	42%



Secteur	Cadres de gestion	Ingénieurs	Techniciens	Ouvriers qualifiés
IMD	29%	14%	14%	15%
IAA	26%	23%	27%	27%
THC	18%	19%	46%	49%
CHI	14%	34%	43%	43%
IMCCV	21%	25%	49%	58%
IME	19%	24%	49%	34%

L'insuffisance des instituts de formation et l'inadéquation du contenu de la formation sont les deux principales explications invoquées par les entreprises se trouvant en situation de déficit en personnel.

4.3. Environnement institutionnel et infrastructure

Globalement, les entreprises entretiennent des relations étroites principalement avec les organismes suivants : l'API (36% des

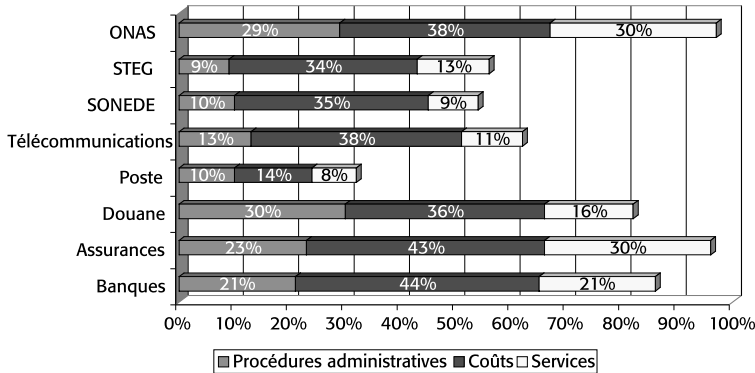
entreprises), l'UTICA (33%), le CEPEX (32%) et les centres techniques (25%).

Organismes	Relations avec les organismes			
	Régime tot. Export		Total	
	Non	Etroites	Non	Etroites
API	15%	41%	21%	36%
FIPA	77%	11%	83%	6%
CEPEX	53%	9%	55%	32%
UTICA	34%	18%	26%	33%
INNORPI	88%	2%	66%	15%
LCA	88%	7%	71%	21%
C.Tech.	51%	16%	48%	25%

L'insatisfaction des entreprises de la qualité des services rendus par les principaux organismes fait apparaître l'importance relative du facteur coût à l'exception de ceux des services postaux. Les banques et les assurances suivies de l'ONAS arrivent en tête de classement par rapport à ce motif d'insatisfaction.

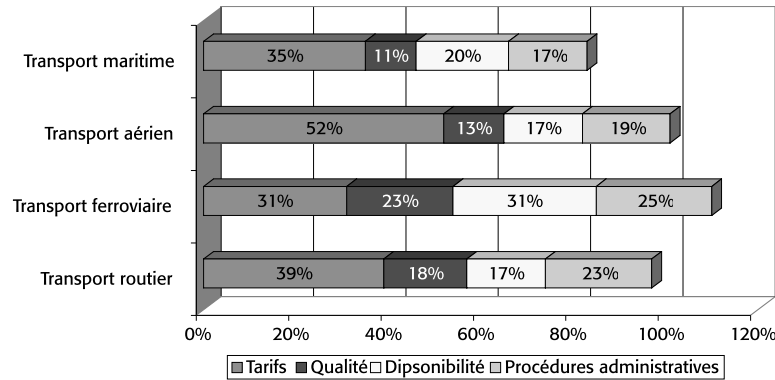
Les procédures administratives constituent la principale cause d'insatisfaction pour ce qui est des services rendus par la DOUANE et l'ONAS.

Les organismes	Appréciation négative de la qualité des services rendus		
	Procédures administratives	Coûts	Services
Banques	21%	44%	21%
Assurances	23%	43%	30%
Douane	30%	36%	16%
Poste	10%	14%	8%
Télécommunications	13%	38%	11%
SONEDE	10%	35%	9%
STEG	9%	34%	13%
ONAS	29%	38%	30%



L'appréciation négative portée sur les modes de transport se rapporte le plus souvent aux aspects tarifs et aux transports aérien et routier.

Le transport...	Appréciation négative portée sur les modes de transport			
	Tarifs	Qualité	Dipsonibilité	Procédures administratives
Routier	39%	18%	17%	23%
Ferroviaire	31%	23%	31%	25%
Aérien	52%	13%	17%	19%
Maritime	35%	11%	20%	17%



Facteurs déterminants de la compétitivité

Investissement et financement

La décision d'investissement est hautement stratégique pour une entreprise donnée. Celle-ci ne peut faire abstraction de l'état ou l'âge des équipements des entreprises concurrentes opérant sur le même marché si elle est soucieuse du maintien et/ou de la consolidation de sa position. Pour cette raison il importe de saisir le jugement porté par l'entreprise elle-même sur l'état de ses équipements par rapport à ses concurrents locaux et étrangers.

1. Quel que soit le régime d'appartenance, l'effort d'investissement concerne en premier lieu l'investissement de modernisation. Les investissements de remplacement et de capacité n'arrivent qu'en deuxième ou troisième position selon le régime ;

2. La structure du financement de l'investissement fait ressortir la prépondérance des fonds propres par rapport aux autres sources de financement, notamment pour les entreprises totalement exportatrices ;

3. L'âge des équipements ne semble pas constituer une préoccupation principale pour l'ensemble des entreprises par rapport à leurs concurrents locaux et/ou étrangers. Ce constat concerne en particulier les grandes entreprises du régime autre ;

4. Les principaux facteurs motivant la décision d'investissement dépendent peu du régime d'appartenance de l'entreprise. Il s'agit, successivement, de la diminution des coûts, de l'introduction de nouvelles techniques de production, du niveau de qualification de la main d'œuvre, du degré d'utilisation des capacités et de la disponibilité des fonds propres.

Candidature au PMN

1. La proportion des candidats au programme de mise à niveau est relativement prépondérante au niveau de la classe des entreprises dont la position compétitive s'est consolidée au cours de 1999 ;

2. La formation des employés apparaît comme la principale préoccupation des candidats au PMN, juste devant l'organisation des méthodes de production et la modification des techniques de production ;

3. Pour les entreprises dont la candidature au PMN a été acceptée et qui ont pu évaluer l'impact de l'application de ce programme sur leur activité, les résultats sont, dans une large mesure et indépendamment de l'appartenance, conformes à leurs attentes ;

Emploi et formation

1. La situation globale des entreprises, en matière de taux d'encadrement, fait apparaître la prépondérance d'un taux inférieur ou égal à 5% ;

2. Près de deux entreprises sur trois déclarent être en situation de déficit en au moins l'une des quatre catégories d'emploi retenues, à savoir les cadres de gestion, les ingénieurs, les techniciens et les ouvriers qualifiés ;

3. L'évaluation des besoins de l'entreprise en matière de qualification des travailleurs fait apparaître un déficit notamment en techniciens et en ouvriers qualifiés. Ce déficit est relativement plus prépondérant au niveau des entreprises totalement exportatrices ;

4. L'insuffisance des instituts de formation et l'inadéquation du contenu de la formation sont les deux principales explications invoquées par les entreprises se trouvant en situation de déficit en personnel ;

Environnement institutionnel et infrastructure

1. L'insatisfaction des entreprises de la qualité des services rendus par les principaux organismes fait apparaître l'importance relative du facteur coût. Les procédures administratives constituent la principale cause d'insatisfaction pour ce qui est des services rendu par la DOUANE et l'ONAS ;

2. L'appréciation négative portée sur les modes de transport se rapporte le plus souvent aux aspects tarifs et aux transports aérien et routier ;

Conclusion

Au sein d'une entreprise, la compétitivité est favorisée par plusieurs facteurs qui conditionnent, dans une large mesure, son efficacité et son potentiel d'innovation. Parmi ces facteurs, on peut citer :

- La saine gestion des flux de production et des stocks de matières premières ;
- Le contrôle de la qualité et des coûts des produits ;
- La capacité d'incorporer les caractéristiques de la demande et de l'évolution des marchés dans les stratégies de conception et de production ;
- Les démarches entreprises dans le but d'améliorer les compétences des travailleurs par le biais d'investissement dans la formation et le recyclage,
- La décision d'investissement ;
- L'assimilation des nouvelles technologies et leurs adaptations aux processus de production ...etc ;

L'enquête sur la compétitivité de l'entreprise tunisienne a tenté d'approcher l'ensemble des facteurs rappelés ci-dessus.

Plusieurs enseignements ont été tirés et les éléments saillants ont été rappelés au terme de chaque section sous la forme d'une fiche récapitulative.

Il importe surtout de mettre en exergue et d'insister sur les aspects offrant des marges certaines aux entreprises pour améliorer leur compétitivité. Parmi celles-ci, il est à citer :

- l'amélioration de la maîtrise des circuits d'approvisionnement en vue de consolider celle des coûts et augmenter par voie de conséquence les parts de marché.
- La mise en œuvre d'une politique commerciale plus active pour faire connaître d'avantage le produit tunisien et ce même au niveau de certains marchés européens jusque là pas encore suffisamment investis ;
- La poursuite de l'effort visant à assurer la diversification des produits notamment par la différenciation et la montée en gamme et ce pour rentabiliser un savoir-faire déjà acquis dans leur secteur d'activité ;
- La nécessité d'intégrer d'avantage leur décision dans une vision de long terme et ce particulièrement en mettant en place des stratégies d'investissement plus compatibles avec les considérations liées à la compétitivité ;
- Renforcer l'encadrement particulièrement dans sa dimension technique qui demeure l'une des conditions essentielles pour améliorer la capacité d'adaptation de l'entreprise et la flexibilité de son appareil productif.