Vers un nouveau modèle économique pour la Tunisie

Déterminer les contraintes majeures à une croissance généralisée

MILLENNIUM CHALLENGE CORPORATION
UNITED STATES OF AMERICA

USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Vers un nouveau modèle économique pour la Tunisie

Déterminer les contraintes majeures à une croissance généralisée

Une étude conjointe effectuée par :

la Banque africaine de développement
le gouvernement tunisien
le gouvernement des États-Unis

2013

Contributeurs

Banque africaine de développement	Gouvernement de Tunisie	Gouvernement des États Unis
Membres de l'équipe Vincent Castel Chef d'équipe, coordinateur de programme principal pour la Tunisie, ORNA Kaouther Abderrahim Économiste, ORNA Samia Mansour Économiste, EDRE Gilles Nancy Professeur, Aix-Marseille Université – Centre de recherche de développement économique et recherche inter national (DEFI) **Direction** Jacob Kolster Directeur regional pour l'Egypte, la Libye et la Tunisie, ORNA Steve kayizzi-Mugerwa Directeur, départe ment d e la recherche, EDRE Shimeles Abebe Chef de division, EDRE **Avec la contribution** Daniel Gurara Économiste supérieur, EDRE Emanuele Santi Économiste principal pour la Tunisie, ORNA Koffi Marc Kouakou Statisticien, département de la statistique (ESTA) Mouhamed Safouane Ben Aissa Économiste, ESTA	**Ministère chargé de lacoordination** Ministère du Développ ement Régional et de la Pla nification (MDRP) **Membres de l'équipe** Rached Ben Saleh Chef d'équipe, Directeur, MDRP Sofiene Gaaloul Statisticien / Sous Directeur, MDRP Anis Nacibi Économiste, MDRP Dridi Nasreddine MDRP Mourad Abdesslem Banque Centrale de Tunisie Mustapha Bouzayene Directeur, Institut National de la Statistique (INS) Hayet Jouini Statisticienne, INS Helel Yamen Chef de service, INS Fadia Bougacha Statisticienne, INS Kaouther Chibani Statisticienne, INS Bouslema Nejib Économiste en Chef, Institut Tunisien de la Compétitivité et des Études Quantitatives (ITCEQ) Raoudha Hadhri Statisticienne, ITCEQ Haithem Hammami Statisticien, ITCEQ Safa Mkaouer Statisticienne, ITCEQ Mokhtar Kouki Professeur Ecole Supérieure de la statistique et de l'analyse de l'information (ESSAI).	**Organisme chef** Millennium Challenge Corporation (MCC) **Membres de l'équipe** Theresa Osborne Chef d'équipe, Économiste en Chef, MCC Omar Parbhoo Éco nomiste, Department of State Don Sillers Économiste Senior, United States Agency for International Development (USAID) **Avec la contribution de** Cynthia Berning MCC Brad Cunningham MCC Jerrod Mason USAID Jeremy Streatfeild MCC

Sommaire

Figures

Tableaux

1. Résumé analytique

1.1 Introduction

En janvier 2011, le peuple tunisien est descendu dans la rue pour protester contre un régime en place depuis 23 ans. Cette soudaine manifestation de mécontentement populaire, qui a surpris plus d'un observateur, a déclenché la Révolution tunisienne et inspiré une vague de soulèvement dans le monde arabe. Au cours des dix dernières années, la Tunisie s'était pourtant hissée à un niveau satisfaisant de croissance économique, de près de 5 % en moyenne par an, qui avait contribué à réduire le taux de pauvreté à moins de 5 % en 2005 (source : statistiques officielles de l'INS)[1]. Cette apparente réussite masquait en fait les faiblesses inhérentes du modèle de développement du pays. Le taux de chômage restait obstinément élevé, notamment celui des jeunes, qui ne cessait de progresser. Les disparités régionales en matière de croissance économique, de revenu et de richesse ont fait apparaître, pour reprendre les termes de nombreux observateurs, « deux Tunisie » – l'une relativement affluente, le long des régions côtières ; l'autre, à la traîne, dans les régions situées à l'intérieur du pays. Pour bon nombre de tunisiens, le niveau de vie stagnait, dans un contexte offrant de rares possibilités d'investissement ou de travail dans des entreprises privées. Dans le même temps, le secteur public ne pouvait augmenter sa masse salariale que pour absorber le nombre de diplômés sans emploi. L'absence de liberté politique et une corruption de haut niveau toujours plus répandue n'ont fait qu'exacerber une insatisfaction économique grandissante aux effets dévastateurs sur le climat des affaires. C'est le conflit entre un petit marchand ambulent et la police dans une région où les perspectives d'emploi et d'activités commerciales font cruellement défaut qui a fini par mettre le feu aux poudres. L'humiliation subie par le marchand et sa vulnérabilité économique ont poussé ce dernier à s'immoler, geste tragique qui a eu les lourdes conséquences que l'on connaît. Ces événements déclencheurs, qui auraient pu passer inaperçus, ont été emblématiques à la fois de l'importance des petites activités informelles de subsistance et du manque de liberté lorsqu'il s'agit de se lancer dans une activité et de récolter les fruits de son travail dans la Tunisie d'avant la Révolution.

La Tunisie doit maintenant relever plusieurs défis majeurs de nature économique, sociale et politique, à l'heure où elle s'efforce d'instaurer un système politique plus

[1] Pour plus de détails sur le sujet, voir le Chapitre 2 sur les récentes tendances économiques.

responsable et démocratique ainsi qu'un régime de politique économique à même de stimuler la prospérité pour un segment plus vaste de sa population. Des risques sur le court terme sont apparus depuis la révolution – en particulier des grèves fréquentes et des troubles sociaux résultant d'attentes économiques insatisfaites de la population et d'une grande fragilité macroéconomique. Il faut absolument gérer ces risques pour qu'ils ne sapent pas les progrès économiques et sociaux déjà accomplis. Il importe également de rééquilibrer le rôle de l'État et d'assurer une mesure acceptable d'équité et de sécurité économique assortie d'une liberté nécessaire et adaptée pour que le secteur privé joue pleinement son rôle en matière d'innovation, d'investissement et de création d'emploi[2].

Dans le même temps, une stratégie économique qui ne résout pas les problèmes sous-jacents à l'origine des difficultés économiques du pays a peu de chances de réussir. La révolution a certes libéré le pays d'un autocrate corrompu, mais bon nombre de problèmes structurels latents, inhibiteurs d'une croissance généralisée, subsistent. Le fait de comprendre clairement et de surmonter les obstacles majeurs à la croissance généralisée dans le pays est un ingrédient essentiel à la réussite de la révision du modèle de développement tunisien[3].

La présente étude s'emploie à définir ces obstacles tels qu'ils se sont manifestés pendant les années qui ont conduit à la révolution et sous leur forme actuelle. Elle se fonde sur l'hypothèse communément admise que l'investissement dans le secteur privé et l'entreprenariat sont, en définitive, les clés d'une croissance économique durable. De nombreuses études ont été réalisées récemment sur l'économie tunisienne (par exemple, ADE (2012), Erdle (2011), BAD (2012), OIT (2011)), qui ont permis d'apporter un éclairage sur des questions économiques diverses et variées. La méthodologie adoptée dans ce rapport présente l'avantage inhabituel de cibler clairement les contraintes majeures qui se posent pour les nombreux aspects économiques pris en compte et de mettre l'accent sur les obstacles à surmonter en priorité dans le cadre d'une stratégie de développement efficace sur le moyen et long terme. Ce point est essentiel compte tenu des difficultés de la mise en œuvre de tout programme de réforme économique, en particulier dans un contexte comme celui

[2] Le débat sur le niveau souhaité d'équité et sur ce que cela signifie – égalité des chances ou équité des résultats (ou égalité économique) – présente un intérêt particulier pour la Tunisie et pour d'autres pays du monde arabe.

[3] Il n'existe pas de définition communément admise de la « croissance généralisée ». Aux fins de la présente étude, il s'agit globalement d'une croissance profitant à une partie importante de la population par un accès renforcé à l'emploi et aux possibilités d'investissement plutôt que par des effets purement redistributifs. Ce type de croissance ne se limite pas à la croissance des secteurs productifs au sens restreint, mais concerne également les secteurs dans lesquels le pays présente un avantage comparatif.

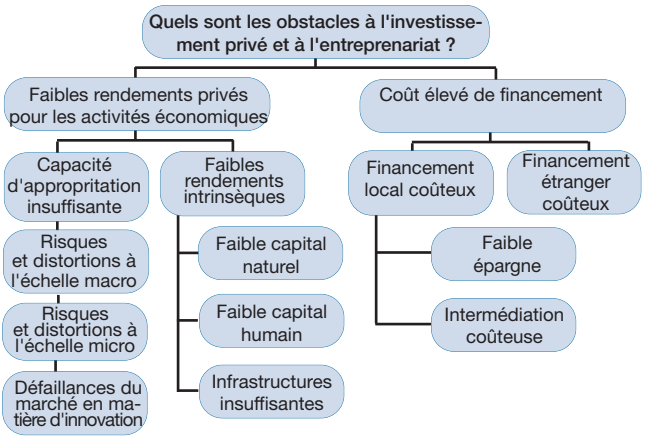
de la Tunisie où les exigences sociales sont élevées, voire supérieures aux capacités immédiates de l'économie et de l'État.

1.2 Méthodologie du diagnostic de croissance

L'étude diagnostique de croissance a été proposée dans un document de travail de 2005 établi par Ricardo Hausmann, Dani Rodrik et Andrès Velasco (HRV)[4]. Les auteurs présentent le cadre de cette étude sous forme d'« arbre » (Figure 1.1).

Le diagnostic repose sur deux propositions simples et peu contestables. Premièrement, il est admis que l'investissement privé et l'entreprenariat – le processus d'identification de débouchés commerciaux rentables, les améliorations de la productivité et l'innovation, ainsi que l'utilisation des ressources pour créer de la valeur – sont les principaux inducteurs d'une croissance économique soutenue, et que les résultats dépendent principalement de la perspective d'un rendement suffisant pour l'investisseur, au regard des risques et des coûts de financement. Pour comprendre les raisons d'une croissance et d'un investissement privé insuffisants, il faut donc analyser les facteurs qui affectent les rendements et les difficultés auxquelles les entrepreneurs privés sont confrontés.

Figure 1 : Arbre du diagnostic de croissance selon HRV



Source: HRV (2005)

[4] Comme l'a observé HRV, tous les pays doivent faire face à un éventail de défis économiques et de développement qui ne se limitent pas tous à la croissance. Les mesures de réforme et d'investissement étant restreintes par les capacités de mise en œuvre, l'espace politique et les ressources financières, la méthode la plus efficace consiste à atténuer en priorité les difficultés qui limitent le plus la croissance. Puisqu'il est impossible de quantifier l'ensemble des effets dynamiques ou indirects de la suppression d'une difficulté donnée, le fait de surmonter les obstacles les plus contraignants offre une plus grande assurance de répercussion positive sur la croissance.

Le deuxième aspect fondamental pris en compte dans cette méthode empirique, tout aussi simple et peu contestable que le premier aspect, est que la mauvaise performance économique – par exemple, de faibles niveaux d'investissement, de consommation, d'emploi ou de crédit – doit découler d'une offre réduite ou d'une demande limitée. Les obstacles les plus contraignants sont ceux pour lesquels l'offre d'un facteur productif ou une condition du climat des affaires sont sérieusement limités, tout en étant très demandés par les entreprises privées. Hausmann, Klinger et Bailey (2008) proposent quatre points à vérifier pour déterminer si la situation se caractérise par un facteur particulier, à savoir :

(1) le coût implicite du facteur contraignant est élevé[5];
(2) les changements de disponibilité d'un facteur contraignant sont en corrélation avec les changements d'investissement ou de croissance ;
(3) les agents économiques engagent des coûts ou prennent des risques pour contourner l'obstacle ;
(4) peu d'entreprises dépendent fortement du facteur contraignant. C'est ce que l'on appelle le test des « chameaux » et des « hippopotames », par analogie avec le fait que l'on ne s'attend pas à voir des hippopotames dans un environnement dépourvu d'eau, mais plutôt des entreprises qui se sont adaptées à des conditions particulières, à l'instar des chameaux dans le désert.

Le cadre de HRV appelle une approche séquentielle partant de la cime de l'arbre. À ce titre, la première question qui se pose est de savoir si l'investissement privé et l'entreprenariat sont limités essentiellement par (a) un coût élevé de financement, découlant des contraintes d'un marché financier apparaissant en présence d'une forte demande d'investissement ; ou par (b) une faible demande d'investissement de la part d'entrepreneurs potentiels, qui voient peu d'opportunités d'obtenir un rendement suffisant. En se fondant sur la réponse à cette question initiale, le diagnostic identifie ensuite la source du problème, c'est-à-dire les coûts élevés de financement ou les faibles rendements sur investissements privés.

Pour évaluer si un facteur de production ou une condition environnementale est relativement rare ou insuffisant, il faut souvent comparer l'économie du pays à celle d'autres pays. Pour être informative, la comparaison doit retenir des pays

[5] Une valeur fictive est la valeur marginale pour l'économie d'une unté supplémentaire du facteur.

quelque peu similaires sur le plan géographique et ayant les mêmes niveaux de revenu. Dans le cas de la Tunisie, la Jordanie, la Malaisie, le Maroc, la Roumanie et la Turquie ont été choisis à cette fin. Dans certains cas, les données globales de pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure ont été utilisées, en plus d'une série de données plus vaste de pays à croissance économique plus rapide.

Considérations préliminaires

L'étude diagnostique de croissance puise sa force dans la volonté de répondre à une question ambitieuse mais néanmoins importante à laquelle d'autres méthodes, aussi rigoureuses soient-elles, ne peuvent répondre. Elle examine et met à l'épreuve toutes les grandes contraintes potentielles qui pèsent sur l'économie nationale, sans conjecturer sur le processus de croissance sous-jacent.[6]

D'aucuns pourraient s'interroger sur l'intérêt de l'approche de HRV pour un pays comme la Tunisie après un événement propre à changer la donne comme la révolution de 2011. Après tout, les conclusions tirées de l'approche de HRV, comme toute méthode empirique, ne sont valables que si les données utilisées pour tirer ces conclusions le sont également. On peut tout de même affirmer que la méthode présente encore un intérêt pour la Tunisie d'aujourd'hui. Nul doute que la révolution de 2011 a infléchi la trajectoire de développement du pays, transformant une partie des problèmes qui se posent : certains ont disparu depuis la révolution, alors que d'autres ont été résorbés ou ont évolué ; d'autres demeurent inchangés ; et de nouvelles questions sont apparues. Cette situation fluctuante ajoute un degré de complexité à l'exercice et nécessite de faire la distinction entre différentes perspectives. Pour venir à bout des difficultés, le rapport interprète les tendances récentes à la lumière des réalités d'aujourd'hui s'il y a des raisons de croire que la révolution a effacé des éléments de fait ou inversé les tendances d'avant la révolution. Comme nous le verrons dans les chapitres suivants, une multitude de questions structurelles profondes ont persisté ou évolué au lieu de disparaître depuis la révolution.

Enfin, les données sur les résultats économiques, bien qu'elles soient imparfaites, peuvent présenter une image plus fiable des grands phénomènes économiques que les perceptions générales des observateurs locaux, et révéler les principaux symptômes des obstacles

[6] Il est également possible de s'en remettre à des modèles d'équilibre général axés sur la dynamique de croissance ; en revanche, ces derniers ne permettent pas habituellement d'incorporer autant de contraintes potentielles et reposent sur une variété de suppositions cruciales, tandis que la méthode de HRV est relativement agnostique au regard du processus de croissance sous-jacent.

sous-jacents. Bien souvent, les perceptions individuelles d'un obstacle ne tiennent pas compte de ses incidences économiques globales. Les facteurs qualitatifs ont toutefois leur importance ; il est bon d'utiliser, dans la mesure du possible, les données des enquêtes menées auprès des entreprises pour évaluer ces facteurs. Plus difficiles à quantifier, les facteurs qualitatifs complémentaires (attitudes, culture et contraintes sociales) sont susceptibles d'influer sur le comportement économique. Ce type de facteurs a été évoqué lors des discussions engagées pour la présente étude. Cela étant, une multitude de perceptions exprimées sont communes aux pays en développement[7]. Il est malheureusement difficile de comparer les facteurs culturels ou sociologiques entre les pays sans sondages d'opinion crédibles. De même, la force d'une approche fondée sur des données réside dans le fait qu'elle privilégie l'objectivité par rapport au préjugé et les données globales par rapport aux avis exprimés par les différents acteurs et observateurs.

1.3 Contraintes majeures à la croissance en Tunisie

L'application du cadre méthodologique que l'on vient de décrire fait ressortir deux grandes catégories des contraintes à la croissance économique en Tunisie :

- Premièrement, l'absence d'institutions efficaces chargées d'assurer l'obligation du secteur public de rendre des comptes, l'État de droit et l'efficacité du système de freins et de contrepoids, se traduisant par une protection insuffisante des droits de propriété, par des barrières à l'entrée et par la corruption. Les droits de propriété et la liberté d'investissement sont essentiels au développement de l'entreprenariat, à l'investissement, à l'innovation et à la prise de risque, donc à l'atteinte d'un certain niveau de croissance de la productivité, des rémunérations et niveaux de vies supérieurs qui l'accompagnent. Les pires abus de l'ancien régime qui portaient atteinte à ces droits ayant cessé avec le renversement dudit régime, l'établissement d'un cadre solide de gouvernance économique — y compris d'institutions donnant aux investisseurs des règles à la fois claires et transparentes et l'assurance qu'ils pourront récolter les fruits de leurs investissements — exige un effort soutenu qui n'a pas encore

[7] S'il ne fait pas de doute que la culture est l'un de ces facteurs, rien n'indique clairement que les attitudes et la culture tunisiennes limitent intrinsèquement l'économie du pays, ni que ces attitudes ne peuvent changer si le contexte évolue. Au contraire, on note beaucoup de manifestations positives de l'esprit d'entreprise, de motivation et de richesse culturelle, susceptibles de profiter à l'économie et à la société.

porté ses fruits[8]. L'absence de responsabilité du secteur public demeure préjudiciable pour de nombreuses entreprises, qui n'ont qu'un recours limité à l'État de droit ou aux mesures correctives. Qui plus est, au lendemain de la révolution, l'agitation des travailleurs et les troubles sociaux ont contribué à affaiblir les droits de propriété. Des réformes constitutionnelles et administratives sont nécessaires pour combler ces lacunes, en plus d'une approche à la fois claire et cohérente du gouvernement de transition afin de marquer son engagement pour une croissance tirée par le secteur privé et pour une application juste et objective des lois existantes ;

- Deuxièmement, les coûts élevés de nature budgétaire et réglementaire de l'emploi des travailleurs – malgré l'existence de programmes de sécurité et de protection sociale visant à élever les niveaux de rémunération, de prestation et de sécurité économique des travailleurs, beaucoup de mesure prises en Tunisie ont été contre-productives et n'ont permis d'atteindre ces objectifs que pour les travailleurs les plus favorisés. Au lieu d'améliorer l'offre d'emplois acceptables, elles donnent lieu à un investissement réduit, à la progression de l'emploi informel, à des rémunérations moindres, à un taux de chômage plus élevé et à une insécurité économique exacerbée. Les entreprises tunisiennes doivent supporter des charges fiscales parmi les plus lourdes au monde et subissent des risques particulièrement élevés de conditions strictes de licenciement. La conjugaison de ces facteurs réduit 'investissement et la demande de travailleurs à tous les niveaux de qualification. Les entreprises conservent une petite taille et utilisent divers moyens, notamment l'emploi informel et la non-déclaration d'employés, pour contourner les exigences formelles d'emploi des travailleurs. L'incapacité à adapter l'emploi aux conditions de marché dissuade les entreprises de se développer pour obtenir des économies d'échelle et d'investir dans la formation des salariés. Ces réactions inhibent l'innovation et la croissance de la productivité et rendent les entreprises tunisiennes moins compétitives à l'échelle internationale. La lenteur de la croissance tunisienne, comparée à celle d'autres pays à revenu intermédiaire, ajoute à la pression exercée pour diminuer les salaires du secteur privé. À travers diverses voies, la réduction de la demande de

[8] Ces institutions peuvent être très proches d'institutions démocratiques et transparentes, d'une presse libre et d'un corps judiciaire indépendant, qui sont également des objectifs majeurs pour le développement social et politique ; cela étant, notre étude porte sur les impacts de la performance économique.

main-d'œuvre exerce donc une forte pression sur des salaires déterminés par le marché, accroît le chômage en particulier chez les jeunes travailleurs, fait baisser le niveau de vie et relègue la majorité des travailleurs au chômage ou aux bas salaires dans de petites entreprises peu rentables pratiquant l'embauche informelle. Pour conclure un nouveau contrat social, il apparaît nécessaire d'entamer un dialogue national qui associe les représentants de la société civile auparavant exclus, qui est éclairé par les incidences économiques du régime politique en place et reconnaît l'importance du secteur privé comme moteur de croissance et d'emploi. De plus, il serait bon d'envisager des solutions de remplacement pour la conception de systèmes de sécurité sociale et de protection du marché du travail afin de protéger les individus plutôt que des emplois spécifiques (voir, par exemple, le Rapport sur le développement dans le monde 2013 (à paraître)).

Les obstacles majeurs au niveau national ont des conséquences négatives aussi bien dans les régions à croissance rapide que dans les régions à la traîne. Alors que, de l'avis général, le manque d'investissement dans les infrastructures et la piètre qualité de l'éducation réduisent les perspectives d'investissement et d'emploi dans les régions à la traîne, l'insuffisance de la demande de produits et de travailleurs en provenance de ces régions est essentiellement déterminée par les marchés nationaux et internationaux[9]. En effet, les contraintes dégagées par l'étude sont susceptibles de peser davantage sur la croissance des régions qui accusent un retard. Quel que soit le niveau d'investissement en Tunisie, aussi modeste soit-il, il atteindra certainement en premier lieu les régions qui disposent d'un capital naturel plus abondant et d'infrastructures plus développées.

Les contraintes recensées nuisent moins aux entreprises qui exportent et aux entreprises étrangères qu'aux entreprises orientées principalement vers les marchés intérieurs. Les exportateurs bénéficient d'exonérations de charges sociales et d'autres taxes depuis plusieurs années et, compte tenu de leur échelle et de leur

[9] En Tunisie, on évoque fréquemment et l'on prévoit de mener des études diagnostiques de la croissance régionale. La méthode employée ici peut servir à un diagnostic des obstacles régionaux si des données ventilées par région sont disponibles. Pour réaliser un bon diagnostic de croissance régional, il faut avant tout bien comprendre les enjeux plus vastes. L'histoire économique montre que dans un petit pays comme la Tunisie, où la main-d'œuvre et les ressources financières sont mobiles et où la plupart des marchés ont une portée nationale (ou internationale), les travailleurs devront se déplacer vers les régions à croissance rapide pour remédier en partie aux disparités économiques régionales (Banque mondiale 2009). Pour cette raison, l'insuffisance d'investissement et de création d'emploi à l'échelon national réduit les chances pour les travailleurs des régions à la traîne d'augmenter leurs revenus.

productivité plus importantes, sont plus à même de respecter les exigences formelles en matière de main-d'œuvre. En outre, ils semblent avoir été moins touchés par les atteintes aux droits de propriété perpétrées sous le précédent régime. Cela étant, les obstacles majeurs risquent de freiner également l'investissement et la création d'emploi des sociétés d'exportation. Parallèlement, les obstacles semblent considérables pour les entreprises tunisiennes orientées vers le marché intérieur – dont certaines pourraient approvisionner les sociétés d'exportation ou d'importation directement mais ne peuvent, dans les conditions actuelles, ni prospérer ni innover, autant qu'il le faut, pour être compétitives à l'échelle internationale. Même si la Tunisie s'en est remise à une politique industrielle et à divers allègement fiscaux pour promouvoir l'innovation et la compétitivité, sans toutefois supprimer les obstacles fondamentaux, tout nouvel effort de l'État pour subventionner directement ou promouvoir l'innovation a peu de chances de transformer l'économie.

Risques naissants et obstacles potentiels

En plus des deux obstacles que l'on vient de citer, des risques sont apparus depuis la révolution, qui pourraient se muer à leur tour en obstacles s'ils ne sont pas éliminés correctement. Tout d'abord, les troubles sociaux risquent de perdurer et de se généraliser, et pourraient décourager l'investissement dans les années à venir. Citons également le risque d'instabilité macroéconomique susceptible d'apparaître si les pressions sociales et économiques viennent à bout de l'engagement de l'État pour la viabilité budgétaire.

L'analyse met également en lumière la nature problématique du secteur financier ; la faible qualité de l'éducation primaire et secondaire, en particulier dans les régions à la traîne ; la nécessité d'améliorer la gestion des ressources en eau ; et les limites de la capacité et de la gestion actuelles des ports maritimes. Bien qu'ils ne soient pas, pour l'heure, réellement contraignants, ces problèmes risquent de s'aggraver.

1.4 Synthèse des données factuelles

Les données factuelles attirent clairement l'attention sur la partie gauche de l'arbre de HRV, à savoir les faibles retours sur investissement, plutôt que sur le coût élevé de financement, malgré les difficultés observées en la matière. Le

système financier tunisien est relativement faible et sous-développé. Sa capacité à innover et à se développer se heurte aux restrictions imposées au compte de capital, à la menace de prêts non productifs, au contrôle exercé par un État dominant et à la réglementation sur les taux d'intérêt, susceptibles d'inhiber la prise de risques. Comme dans tout pays en développement, il n'est pas à exclure que des investissements viables soient freinés ou limités par l'absence de financement. Il existe néanmoins un éventail d'institutions financières privées, dont seize banques commerciales, des sociétés de capital-investissement et des établissements de microfinance en concurrence, dans une certaine mesure, pour remédier à la piètre performance des organismes publics en matière d'intermédiation. En fait, l'accès au financement ne franchit pas l'épreuve empirique d'une contrainte majeure à la croissance. Les taux d'intérêts de prêts réels suivent un schéma qui s'explique davantage par l'offre et la demande du marché que par la réglementation des taux d'intérêt. Par ailleurs, il ressort des tests de corrélation que les niveaux d'investissement dans l'économie sont dominés par les aspects liés à la demande plutôt que par les changements de l'offre de financement. Les entreprises tunisiennes s'en remettent davantage au financement extérieur que la plupart des pays de référence. Les niveaux de garantie sont élevés mais correspondent à ceux des pays de référence. Les entreprises citent le niveau élevé des taux d'intérêt comme obstacle, alors qu'en fait les taux d'intérêt réels ont affiché une baisse et sont en deçà des niveaux internationaux. Cela donne à penser que les coûts de financement ne sont « élevés » que par rapport aux faibles rendements anticipés par les investisseurs. Malgré une marge considérable d'amélioration en termes d'efficience et de champ d'action du secteur financier, il apparaît clairement à l'heure actuelle que la faible demande des investisseurs figure en tête des obstacles financiers du côté de l'offre pour la détermination des niveaux d'investissement dans l'économie. En résumé, le coût élevé du financement, n'est pas un contrainte majeure à la croissance en Tunisie.[10]

La prochaine série de contraintes possibles a trait à la disponibilité de facteurs complémentaires de productions – capital naturelles, compétences ou capital humain et infrastructures. Malgré d'importantes disparités entre les régions présentant un intérêt pour l'équité

[10] Sans plus de données ventilées sur la demande, il n'a pas été possible de déterminer les impacts de la croissance au niveau régional.

sociale (étudiées plus tard dans les chapitres consacrés à ce sujet), si ce n'est pour la croissance, aucun des enjeux associés à ces facteurs complémentaires ne constitue une contrainte majeure pour la croissance à l'échelon national[11].

Les commentaires de certaines entreprises sur la qualité et la pertinence de l'éducation et de la formation des travailleurs tunisiens sont mitigés, mais les données factuelles laissent à penser que l'insuffisance de capital humain ou de qualifications n'est pas une contrainte majeure à la croissance à l'heure actuelle. En dépit de l'inégalité d'accès aux services de santé, les indicateurs sur l'état de santé révèlent que les tunisiens sont en meilleure santé que les populations d'autres pays ayant des niveaux de revenu similaires voire supérieurs. Par ailleurs, la Tunisie a rapidement élevé son niveau global d'instruction, en particulier chez les jeunes et les femmes. Il importe cependant de se pencher sur la faible qualité de l'éducation primaire et secondaire et sur son efficacité par rapport au coût si l'on veut améliorer la mobilité sociale et l'égalité des chances, et former des travailleurs hautement qualifiés pour l'avenir. Plusieurs éléments révèlent un déséquilibre au niveau des qualifications, l'offre étant excessive dans certains domaines. Compte tenu des taux de chômage élevés dans tous les domaines, rien ne prouve cependant que le manque de compétences ou de connaissances dans un domaine particulier constitue un obstacle pour l'investissement et l'entreprenariat à l'échelon national. Le taux d'émigration de travailleurs instruits est élevé, alors même que les sociétés qui exercent leurs activités en Tunisie accordent beaucoup d'intérêt à la disponibilité d'ingénieurs et à la qualité globale de l'éducation et du système de formation. Si la demande de qualifications semble satisfaite dans l'ensemble, l'insuffisance de la demande de main-d'œuvre apparaît comme la première cause d'un fort taux de chômage pour la quasi-totalité des grandes catégories de compétences. La demande augmentera si les contraintes majeures à la croissance sont atténuées sur le court terme. Dans un tel scenario, les compétences relativement modestes produites dans les écoles tunisiennes, en particulier dans les régions les plus reculées, risquent au final d'entraver la croissance du pays. Cela étant, le fait d'investir beaucoup plus de ressources pour élever le niveau de qualification et d'éducation aujourd'hui ne suffira pas en soi à accélérer la croissance.

[11] Sans plus de données ventilées sur la demande, il n'a pas été possible de déterminer les impacts de la croissance au niveau régional.

Malgré de fortes disparités régionales dans les infrastructures de base – et plus particulièrement dans l'assainissement – le secteur des infrastructures semble plutôt sain à l'échelon national. Les indicateurs sur la qualité des routes, les coûts de transport et l'approvisionnement en électricité sont tous relativement favorables. De plus, les technologies de l'information et de la communication, les aéroports et les ports répondent à la demande actuelle. Des investissements ciblés sur l'infrastructure permettraient néanmoins d'améliorer les perspectives de croissance du pays – en particulier une capacité portuaire accrue et une efficience renforcée à l'appui de la croissance dans le commerce international. D'autres infrastructures de transport reliant les régions productives et les centres urbains et améliorant la liaison entre les zones urbaines et les banlieues pourraient être viables sur le plan économique, ce qu'il convient de démontrer par des études de faisabilité approfondies[12]. À en croire l'offre relativement adaptée des infrastructures, favorable à l'investissement, le manque d'infrastructures au niveau national ne devrait pas constituer une contrainte à la croissance tunisienne.

Enfin, la Tunisie présente quelques avantages manifestes en termes de capital naturel. Elle dispose de terres arables en abondance relative, de précieuses ressources de phosphate et d'une position géographique favorable en Méditerranée, ce qui facilite les échanges avec l'Europe et avec d'autres pays méditerranéens. Les ressources en eau ne manquent pas dans le pays, mais à mesure que le réchauffement climatique s'intensifie et que les ressources se raréfient, il apparaît indispensable de gérer plus durablement les ressources en eau. Pour l'heure, l'insuffisance de capital naturel ne constitue pas cependant une contrainte majeure à la croissance économique du pays.

L'économie tunisienne est davantage confrontée aux risques et aux distorsions qui se posent pour les investisseurs potentiels dans l'affectation des retours sur leurs investissements et dans leurs efforts d'entreprenariat plutôt qu'à un coût élevé de financement ou à l'absence de facteurs complémentaires. Sous le précédent régime, l'absence d'organismes chargés de veiller efficacement à la responsabilité du secteur public, au respect de l'État de droit et au bon fonctionnement du système de freins et de contrepoids expliquait le faible niveau de protection des droits de propriété, les barrières à l'entrée et la

[12] Les données disponibles ne suffisent pas à déterminer s'il y a une trés forte demande pour des routes en dehors des grandes zones urbaines; en revanche la congestion urbaine semble posée de plus en plus problème.

concurrence, ainsi que les coûts élevés et les risques de corruption. Avant la révolution, la Tunisie était relativement peu performante au regard des indicateurs tiers de responsabilisation du secteur public et de l'État de droit. Elle obtenait par exemple la note de 48 sur 100 pour l'intégrité globale dans la catégorie « corruption et État de droit », et 17 sur 100 pour la responsabilisation de l'administration publique. La corruption pose problème en Tunisie depuis de nombreuses années et n'avait cessé de s'intensifier sous le précédent régime, au point que les entreprises avaient de plus en plus de raisons de croire qu'une partie importante de leurs bénéfices pourrait être saisie si elles étaient jugées trop prospères. Même si ce régime appartient désormais au passé, de nouvelles réformes institutionnelles et politiques demeurent nécessaires pour assurer la responsabilité vis-à-vis des citoyens et renforcer l'État de droit. Les enquêtes réalisées auprès d'entreprises et de groupes d'entreprises continuent de mettre l'accent sur les coûts de la corruption et sur l'importance de lutter contre cette dernière. Par ailleurs, les barrières à l'entrée sans fondement stratégique clairement établi n'ont pas encore été supprimées et ont entravé une saine concurrence et une croissance de productivité dynamique à la fois dans les secteurs intérieurs et d'exportation. Ajoutons que les entreprises continuent de classer le recours abusif aux positions de marché dominantes parmi les plus grands obstacles à leurs activités économiques et à l'environnement des affaires.

Il apparaît clairement d'après les tests existants que les coûts élevés de nature budgétaire et réglementaire de l'emploi sont également des obstacles à la croissance. Malgré l'intention qui prévaut derrière les exigences du marché du travail tunisien, le système en place nuit à l'emploi dans toute l'économie, à la productivité de la main-d'œuvre et à l'augmentation des salaires, tout en favorisant l'apparition d'activités informelles à petite échelle et à faible rendement, et finit par limiter une croissance dont la répartition est inégale. Beaucoup de travailleurs ne sont pas déclarés, et les entreprises tunisiennes utilisent d'autres mesures de façon inhabituelle pour contourner certaines obligations liées à l'embauche de travailleurs, notamment la sous-traitance et le travail à temps partiel. En outre, la taille des entreprises tunisiennes ne cadre pas avec les comparateurs internationaux, notamment par rapport au niveau de revenu du pays : la forte proportion d'entreprises de moins

six employés montre que l'économie tunisienne n'est pas propice aux entreprises de plus grande taille. Au vu des exigences formelles d'embauche, il n'est pas rentable pour les entreprises de recruter plus de personnel ni même, dans de nombreux cas, d'investir. Au bout du compte, les petites entreprises tunisiennes moins productives ont très peu de chances de se développer à une échelle ou à un niveau de technicité leur permettant d'être compétitives sur le marché international.

Trois grandes orientations stratégiques concourent à cette situation. Premièrement, les taxes salariales n'encouragent pas l'emploi. Les taux d'imposition des entreprises qui exercent leurs activités sur le marché intérieur représentent près de 30 % du salaire, sans compter que les 9,18 % de cotisations des travailleurs et la partie des bénéfices reversée sont nettement supérieurs à ceux des pays retenus pour comparaison. Deuxièmement, l'absence de souplesse sur le marché du travail, en particulier pour les contrats à durée indéterminée, augmente les coûts et les risques de l'emploi de travailleurs et, comme d'autres politiques restrictives du marché du travail, réduit la demande de main-d'œuvre. Selon le rapport Doing Business, la Tunisie occupe la 110e place mondiale du classement de la flexibilité globale de l'emploi (en 2010) et est classée 181e sur 183 pays en ce qui concerne la flexibilité des conditions de licenciement des travailleurs (rapport Doing Business 2012). Troisièmement, le système actuel de détermination des salaires a des effets négatifs sur les niveaux d'emploi et, associé aux deux autres aspects que l'on vient de citer, réduit les salaires dans le secteur privé : la plupart de ceux qui trouvent un emploi sont payés en dessous du salaire minimum en vigueur. Les salaires arrêtés au niveau central peuvent certes protéger certains travailleurs, mais font baisser la demande d'employés lorsqu'ils sont supérieurs à la productivité de la main-d'œuvre dans une entreprise donnée. Dans les entreprises qui ont fait l'objet d'une enquête au titre du dernier rapport sur la compétitivité mondiale, on note une faible correspondance entre le salaire et la productivité en Tunisie (81e place du classement sur 143 pays) et un degré relativement faible de flexibilité dans la détermination des salaires (119e place), par rapport à tous les autres pays. Ces éléments mettent en lumière la nécessité de renégocier le contrat social pour qu'il permette à l'emploi formel de gagner du

terrain tout en servant les intérêts des entreprises et des travailleurs.

Enfin, il convient de tenir compte des autres obstacles potentiels : les défaillances du marché autour de l'innovation technologique et des produits. Malgré sa solidité, la performance de la Tunisie en matière d'innovation et de diversification a été décevante à certains égards. L'économie du pays a subi d'importants changements structurels – les secteurs agricoles et miniers cédant du terrain aux secteurs des produits et des services – et diversifié avec succès la gamme de produits d'exportations, tout en améliorant la teneur technologique de ses exportations, y compris dans les secteurs mécanique et électrique. Certaines mesures visant à assurer la technicité des exportations ou le caractère unique des produits n'ont pas permis à la Tunisie d'atteindre son potentiel d'exportation de produits à forte valeur ajoutée. La position de leader qu'occupait la Tunisie en 1980 (et 1960) pour la technicité de ses exportations aurait dû doper la croissance des exportations à valeur ajoutée, si l'on part du principe que les défaillances du marché sont la raison principale d'une innovation inférieure à la normale. En outre, la Tunisie a mené une stratégie industrielle active pour promouvoir l'innovation et la croissance des exportations, notamment en proposant des subventions directes et des allègements fiscaux pour les jeunes entreprises, qui devraient combler dans une large mesure les lacunes du marché en matière d'innovation. Au vu des données disponibles, d'autres facteurs limitant les capacités d'appropriation – notamment la faible protection du rendement des investisseurs, les barrières à l'entrée, la concurrence et les entraves à l'emploi de travailleurs à une échelle suffisante – risquent de sérieusement entamer la volonté d'innover des investisseurs.

Structure du rapport

La suite du rapport jette les bases factuelles et contextuelles de l'étude diagnostique, et présente plus en détail les données factuelles. Pour cadrer le diagnostic, le chapitre 2 décrit tout d'abord le contexte au regard des dernières tendances économiques et des principales défaillances de la récente performance économique de la Tunisie. Les chapitres trois à neuf présentent les résultats obtenus pour chaque élément de l'arbre analytique, assortis de conclusions approfondies et de recommandations d'orientation générale pour bon nombre de points majeurs qui se sont dégagés.

2. Aperçu de la croissance de la Tunisie

Le présent chapitre expose les éléments qui ont permis d'établir le diagnostic de la croissance de la Tunisie. Il passe en revue les grandes tendances qui caractérisent l'économie tunisienne et les stratégies qui les sous-tendent. La croissance économique de la Tunisie, marquée par des contradictions, a été mise sur le devant de la scène par la révolution de 2011. Le pays était depuis longtemps considéré comme un modèle de réussite dans la région. Une croissance modérément rapide, mais progressive, de 4,9 % par an et de 3,2 % par habitant en moyenne, a hissé le produit intérieur brut (PIB) par habitant à un peu plus de 6 000 dinars tunisiens en 2010, c'est-à-dire presque 4 200 dollars EU au taux du marché[1,2]. Depuis quelques dizaines d'années, la croissance de la Tunisie est largement attribuable à une hausse de la productivité et de l'investissement privé, conséquence logique de l'ouverture progressive du pays au commerce international, de la stabilisation de sa situation macro-économique et de la réalisation de diverses réformes de transition vers une économie plus libérale. La croissance du pays a contribué à une réduction importante de la pauvreté, aussi bien dans les zones rurales qu'urbaines, et à une très forte amélioration de la santé, de la nutrition et de l'éducation de la population.

Cependant, malgré une hausse relativement impressionnante du niveau de vie, la croissance n'a pas été assez rapide, ou assez générale, ces dix dernières années pour offrir à la population plus d'opportunités économiques. La productivité de la main-d'œuvre a augmenté, mais lentement par rapport aux normes internationales, et les salaires réels ont stagné dans le secteur privé. Le chômage persiste, surtout chez les jeunes. Par ailleurs, de fortes disparités régionales, notamment en matière de croissance, de chômage et de pauvreté, créent un profond sentiment de marginalisation économique (Verdier-Chouchane et al., 2011).

La première partie de cet aperçu passe en revue les grandes tendances de l'économie tunisienne depuis le début des années 1960. La deuxième partie

[1] 4 199 $, soit 9 550 $ au taux de change à parité de pouvoir d'achat (PPA), qui tient compte des différences du coût de la vie.

[2] En 2009, la Tunisie est entrée dans le groupe des pays à revenu intermédiaire tranche supérieure (PRITS) selon la définition de la Banque mondiale. La Banque mondiale classe les pays en convertissant le revenu national brut par habitant en dollars EU à l'aide du facteur de conversion de l'Atlas, qui correspond à la moyenne des taux de change sur trois ans. La Tunisie a franchi le seuil du groupe des pays à revenu intermédiaire tranche supérieure - 3 976 $ - en 2009.

porte sur le chômage et les disparités régionales, et sur les principaux échecs économiques qui ont alimenté la colère qui a sous-tendu la révolution.

2.1. Croissance et politiques économiques entre 1961 et 2010

Évolution des politiques économique

L'orientation générale des politiques économiques de la Tunisie a changé à plusieurs reprises depuis l'accession du pays à l'indépendance, en 1956. La première phase, lancée en 1961, se caractérise par la domination de l'économie par l'État, qui a nationalisé de nombreuses industries, imposé le contrôle des salaires et des prix, et adopté des politiques commerciales protectionnistes. En 1969, cette orientation a été remplacée par une stratégie toujours protectionniste à l'égard des producteurs nationaux, mais favorisant la croissance des exportations par la mise en œuvre de mesures de soutien technique et budgétaire. L'industrie lourde, les transports et l'électricité restaient sous contrôle de l'État, qui a en revanche encouragé l'investissement privé dans d'autres secteurs, notamment le textile et le tourisme. En 1972, la Tunisie a commencé à proposer une large gamme de mesures visant à inciter les investisseurs privés à participer à des projets industriels approuvés, notamment dans le domaine de la production destinée à l'exportation. Il est raisonnable de penser que ces mesures d'incitation ont contribué à la croissance rapide du PIB et des exportations de la Tunisie, même si le pays ne pouvait pas les maintenir sur la durée. Les déficits publics, trop importants, ont entraîné la hausse rapide de la dette extérieure du pays, laquelle a atteint un niveau insoutenable de 65,9 % de son PIB en 1986. Il semble également qu'à cette période, l'emprunt public ait étouffé l'investissement national, qui est passé de 34 % du PIB en 1982 à 25 % en 1986. C'est cette année-là que la Tunisie n'a plus été en mesure ni d'assurer le service de sa dette extérieure, ni de financer les importations essentielles.

Le changement de politique suivant a débuté par le programme d'ajustement structurel (PAS) de 1987. Incapable d'honorer sa dette extérieure et en pleine crise politique nationale, le pays a demandé l'aide de la Banque mondiale et du Fonds monétaire international (FMI) en 1986, au titre du Programme de réforme économique et d'ajustement structurel (ERSAP). Ce programme prévoyait notamment la réduction des tarifs douaniers et des barrières non tarifaires

aux importations, la mise en œuvre d'une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et de réductions compensatoires de l'impôt sur le revenu des particuliers, la dévaluation de la monnaie et la privatisation de certaines sociétés d'État. La période qui a suivi la mise en œuvre de l'ERSAP a globalement coïncidé avec une hausse de la productivité moyenne.

L'année 1997 marque le coup d'envoi d'une autre phase importante de politiques nouvelles, avec le lancement d'un ambitieux programme de réformes réparties en trois programmes de développement national axés (dans l'ordre), le premier sur l'intégration de la Tunisie dans l'économie mondiale ; le renforcement du secteur privé ; l'adaptation du pays à l'ouverture économique, principalement par le renforcement de la compétitivité ; le développement des infrastructures ; le renforcement de la cohésion sociale ; et la diminution des disparités régionales ; le deuxième, à partir de 2002, sur la croissance ; l'emploi ; le développement des exportations ; et la préservation de l'équilibre macro-économique ; enfin, à compter de 2007, le troisième, sur la consolidation de la stabilité macro-économique ; la poursuite de l'ouverture graduelle de l'économie ; l'augmentation des investissements dans les secteurs à forte valeur ajoutée ; et la réforme de l'éducation.

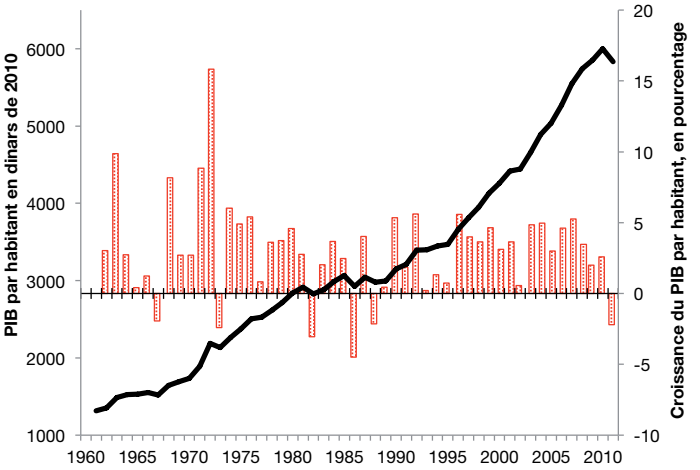
Perspective comparative de la croissance économique de la Tunisie

La croissance économique de la Tunisie par habitant a globalement accéléré grâce à ces réformes, comme l'indique la figure 2.1. En dépit d'événements exogènes - sécheresses, attentats du 11 septembre 2001 et, plus récemment, crise financière mondiale - et de la fin de l'Accord multifibres qui, jusqu'en 2005, a permis à la Tunisie d'accéder au marché européen malgré la présence de concurrents d'Asie et d'Europe de l'est, le pays a réussi à réduire la volatilité de sa croissance depuis la fin des années 1990, en partie en accentuant sa stabilité macro-économique.

Malgré ces avancées, la croissance de la Tunisie soutient mal la comparaison avec celle d'autres pays analogues. La figure 2.2 compare l'évolution du revenu réel par habitant en Tunisie depuis 1980 avec celui de la Jordanie, de la Malaisie, du Maroc, de la Roumanie et de la Turquie, et avec les moyennes pondérées de pays à revenu intermédiaire tranche inférieure (PRITI) et de pays à revenu intermédiaire tranche

supérieure (PRITS) (classement de la Banque mondiale)[3]. On constate qu'à long terme, la croissance de la Tunisie est similaire à celle de la Turquie et des PRITI, mais inférieure à celle du groupe des PRITS, dont la croissance moyenne est dominée par celle de la Chine et qui comprend des pays à croissance rapide comme la Malaisie et la Thaïlande[4]. Le seul pays dont la croissance dépasse largement celle de la Tunisie est la Malaisie, dont le revenu réel par habitant a augmenté à un taux moyen de 3,3 % par an entre 1980 et 2010, contre 2,5 % pour la Tunisie.

Figure 2.1 : PIB par habitant et taux de croissance annuels entre 1961 et 2011

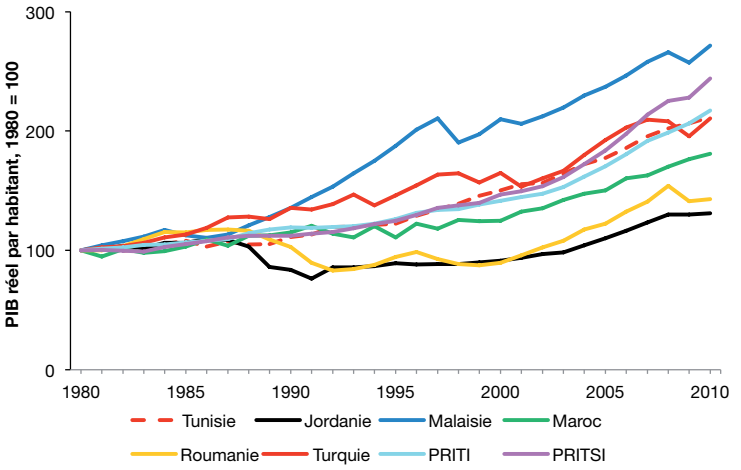


Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012 et Institut national de la statistique (INS) de la Tunisie.

[3] L'axe des ordonnées suit une échelle logarithmique, rendant les courbes proportionnelles aux taux de croissance.

[4] La Tunisie a enregistré une croissance d'un taux moyen presque identique à celui de la Turquie au cours des trente dernières années, mais d'un rythme plus stable. Elle a affiché une croissance plus rapide que la Jordanie et la Roumanie sur toute la période visée, même si dans ces pays, la croissance a accéléré ces dix dernières années après un effondrement au milieu des années 1980.

Figure 2.2 : Croissance du PIB par habitant, Tunisie et pays de comparaison, 19802010

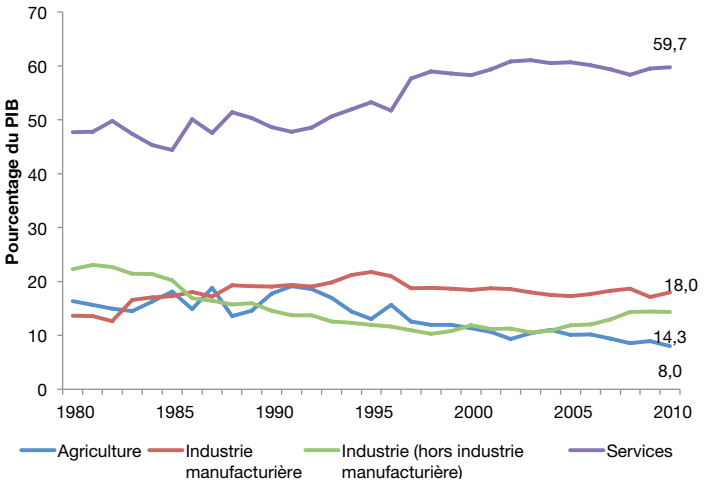


Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Évolution de la structure économique

Depuis trente ans, l'économie tunisienne a subi de profondes restructurations, la composition de sa production nationale passant de l'agriculture et des matières premières (phosphate, pétrole et gaz) aux services et, dans une moindre mesure, à l'industrie manufacturière. La part des services dans le PIB est passée de 48,7 % en 1990 à 59,7 % en 2010 (figure 2.3). Depuis trente ans, la plus grande part de la croissance du PIB est donc attribuable aux services : 1,7 point des 2,8 % de croissance annuelle dans les années 1980, 3,7 points des 4,7 % dans les années 1990, et 2,8 points des 4,4 % dans les années 2000.

Figure 2.3 : Évolution des parts des secteurs d'activité dans le PIB



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

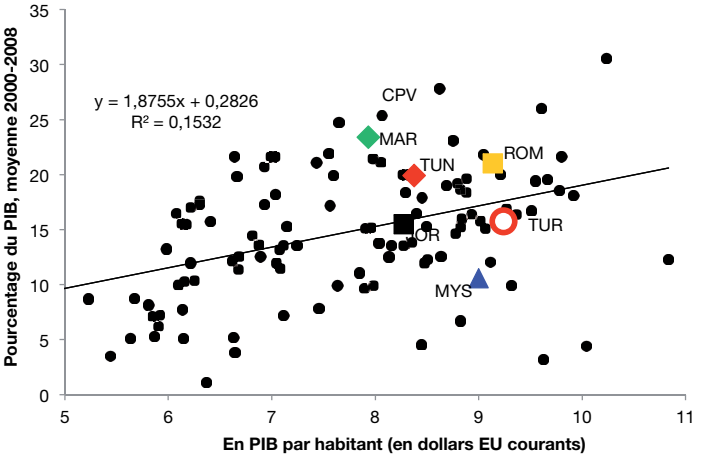
Investissement privé

À l'instar de sa croissance, la Tunisie affiche, en matière d'incitation de l'investissement privé, une performance correcte, pas exceptionnelle. Comme l'illustre la figure 2.4, le ratio tunisien de l'investissement privé sur le PIB - 19,9 % sur la période 2000-2008 - dépasse la moyenne pour un pays qui affiche ce niveau de revenu. En revanche, la figure montre également que de nombreux autres pays consacrent une plus grande part de leur PIB à l'investissement privé, dont le Maroc (23,4 %) et la Roumanie (21 %).

Suite au train de réformes engagé, le taux d'investissement privé a commencé à grimper en flèche en 1996, comme en témoigne la part de l'investissement privé dans l'investissement national total (voir figure 2.5). De 1980 à 1996, cette part est restée aux alentours de 52 % en moyenne, taux le plus bas des pays de comparaison. En 1997, il est monté à 82 %, puis à 88 % en 2008, taux comparables à ceux du Maroc et de la Roumanie, avant de dépasser tous les autres pays de comparaison. Comme pour l'investissement privé, le taux d'investissement total de la Tunisie est plus élevé que ce que pourraient

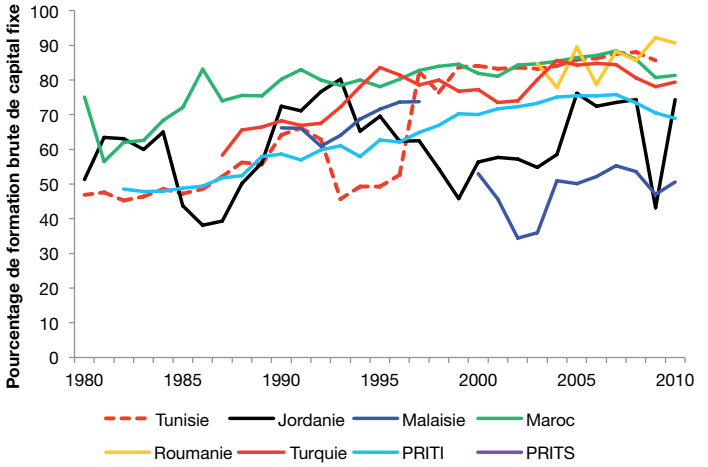
suggérer les tendances internationales étant donné son niveau de revenu. Néanmoins, de nombreux pays - plus riches ou plus pauvres que la Tunisie - consacrent une part bien plus importante du revenu national à l'investissement.

Figure 2.4 : Formation brute de capital privé en proportion du PIB par habitant



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Figure 2.5 : Part de l'investissement privé dans l'investissement total



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Investissements directs étrangers

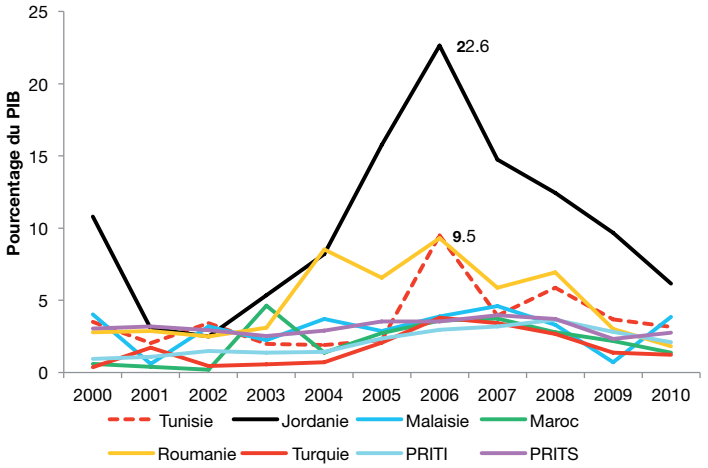
L'investissement direct étranger (IDE) est un pilier du modèle de développement tunisien. Pour tirer profit des avantages de l'IDE aux plans de la modernisation des technologies de production, des pratiques de gestion et de l'accès aux marchés étrangers, la Tunisie encourage l'IDE depuis 1972 par l'intermédiaire de l'Agence de promotion d'investissement extérieur (FIPA) et en proposant des avantages fiscaux attrayants aux investisseurs étrangers. Ces politiques ont contribué à faire de la Tunisie une destination potentiellement attractive pour l'IDE, mais le pays impose toutefois un grande nombre de restrictions à l'investissement étranger : a) obligation d'autorisation préalable d'investissement dans de nombreux secteurs en cas de détention d'actions supérieure à 50 % ; b) restrictions de l'investissement étranger dans le commerce, le transport aérien, les communications et certains services professionnels. Une analyse récente a conclu que les restrictions d'IDE dans les services commerciaux tels que les communications, le transport et la finance ont un coût considérable sur l'économie, principalement parce qu'elles limitent la productivité de biens, dans laquelle les services commerciaux représentent une part importante des coûts de production totaux (Jouini et Rebei, 2012).

L'IDE en Tunisie est semblable à celui de pays comparables et a augmenté, surtout depuis 2004, en part du PIB par rapport aux décennies précédentes et par rapport aux pays comparables, à l'exception de la Jordanie et de la Roumanie (figure 2.6). À l'exclusion de l'année 2006 où une grande quantité d'IDE est entrée en Tunisie en en raison de la privatisation partielle de Tunisie Télécom, le ratio moyen IDE/PIB s'établissait à 3,2 % dans les années 2000.

Si le volume de ces flux monétaires entrants semble normal, leur schéma est plus problématique. L'IDE est fortement orienté vers le secteur énergétique, lequel génère peu d'emplois par rapport à l'industrie manufacturière ou les services. Si l'on met de côté la privatisation de Tunisie Télécom en 2006, le secteur tunisien de l'énergie a absorbé un peu plus de 60 % de l'IDE total entre 2006 et 2010. L'industrie manufacturière s'est classée au deuxième rang, à 25 %, et les services, secteur très protégé, à la troisième place, à 8 % (tableau 2.1). Une récente analyse de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) explique qu'en

investissant dans le secteur énergétique et d'autres secteurs primaires, les investisseurs étrangers sont moins exposés aux problèmes que pose le climat d'affaires local ; autrement dit, les investisseurs qui pourraient investir dans d'autres secteurs en sont dissuadés par les barrières commerciales qui entravent le climat d'affaires en Tunisie (OCDE, 2012).

Figure 2.6 : Afflux net d'IDE en pourcentage du PIB, 2000¬2010



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Tableau 2.1 : Afflux d'IDE par secteur, 2006-2010 (en millions de dollars EU)

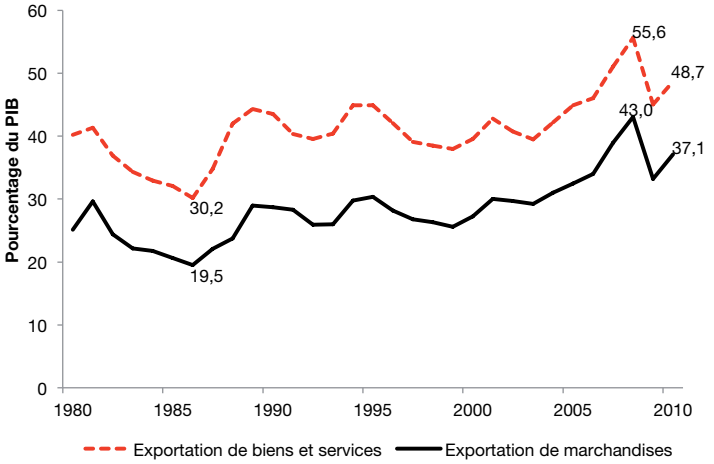
Secteurs	2006	2006 sans Tunisie Télécom	2007	2008	2009	2010	2010 (pourcentage)
Industrie manufacturière	261	261	379	521	571	401	26,5%
Énergie	706	706	1 061	1 570	914	920	60,8%
Tourisme et immobilier	14	14	56	161	63	66	4,4%
Agriculture	11	11	6	16	13	2	0,1%
Services et autres	2 316	83	114	491	127	123	8,2%
IDE total	3 308	1 075	1 616	2 758	1 688	1 513	100,0%

Source : Agence de promotion de l'investissement extérieur de la Tunisie.

Exportations

La Tunisie est devenue membre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1990, puis de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995. La même année, elle a mis en œuvre l'Accord d'association avec l'Union européenne (UE), enclenchant l'adoption progressive de mesures de libre-échange des produits industriels avec l'UE entre 1996 et 2008. Dans la foulée, les exportations tunisiennes ont augmenté de 5,1 % par an dans les années 1990, les faisant passer de 30,2 % du PIB en 1986 à 55,6 % en 2008, puis à moins de 50 % en raison de la récession en Europe (voir figure 2.7).

Figure 2.7 : Exportations en part du PIB, Tunisie, 1980-2010



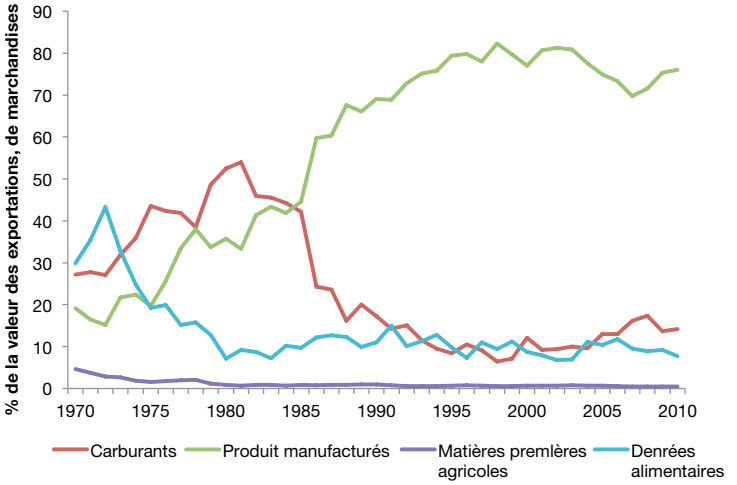
Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

L'Europe est, depuis longtemps, le principal marché d'exportation de la Tunisie. En 2010, l'Union européenne (UE) a absorbé 73 % des exportations tunisiennes. Sept des dix destinations principales des exportations tunisiennes de marchandises étaient des pays européens, la France et l'Italie en absorbant à elles seules plus de la moitié. Trois destinations hors de l'UE se classent également dans les dix premières : la Libye, l'Algérie et les États-Unis. Néanmoins, la Tunisie a légèrement diversifié ses marchés d'exportation depuis quelques années : la part de l'UE dans les exportations totales a baissé de 10

points de pourcentage par rapport au sommet de 83 % atteint en 2004.

Depuis son indépendance, la Tunisie est passée du rang d'exportateur de pétrole, de phosphate et de denrées agricoles au statut de producteur et exportateur de produits manufacturés (figure 2.8). De moins de 10 % au moment de son accession à l'indépendance, la part des produits manufacturés dans le panier des exportations du pays a atteint 72 % en 1992 et demeure depuis sous la barre des 70 %. Les exportations de services ont affiché un taux de croissance annuel de 5,3 % entre 1986 et 2010 et représentent une part importante, quoique en décroissance graduelle, des exportations totales du pays. Sur la même période, les voyages et le tourisme sont passés de 63 à 49 % des exportations de services, continuant d'occuper la part la plus importante des services[5]. De plus, le segment des exportations de services qui affichent la croissance la plus rapide est le segment « communications, informatique et autres services », qui est passé de 9 à 21 % durant la même période.

Figure 2.8 : Composition des exportations tunisiennes de marchandises, 1960-2010



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

[5] Sur les 6,9 millions de touristes en 2009, 3,7 millions étaient européens et 3 millions venaient du Maghreb, notamment de la Libye et de l'Algérie, pays voisins. Seulement 36 000 Nord-Américains ont visité la Tunisie en 2009.

La composition et la valeur ajoutée des exportations tunisiennes posent question, mais cette activité est, quoi qu'il en soit, un moteur essentiel de la croissance économique, comme en témoigne la décomposition de la demande agrégée depuis 1986. La deuxième colonne du tableau 2.2 montre que les exportations de biens et de services ont enregistré une croissance plus rapide que la productivité totale à compter de la mise en œuvre du Programme de réforme économique et d'ajustement structurel (ERSAP) en 1986, constituant le facteur de croissance le plus important du côté de la demande. La consommation de l'État ainsi que celle des ménages sont restées relativement constantes au cours des périodes récentes, alors que l'investissement en tant que facteur de croissance a baissé de 1,1 point de pourcentage dans les années qui ont suivi la mise en œuvre de l'ERSAP, puis de seulement 0,5 point de pourcentage durant les dix dernières années.

Plus encore, la solide performance des pays de comparaison, des PRITI et des PRITS, occulte un peu les résultats positifs de la Tunisie. Les exportations tunisiennes en part du PIB sont plus élevées depuis 1980 que celles de ces autres pays, à l'exception de la Malaisie et de la Jordanie (figure 2.9) ; cependant, la croissance des exportations tunisiennes a été plus lente que celle de pays comparables, à l'exception de la Jordanie (figure 2.10). L'écart entre la Tunisie et les pays de comparaison au titre des exportations en part du PIB se rétrécit progressivement.

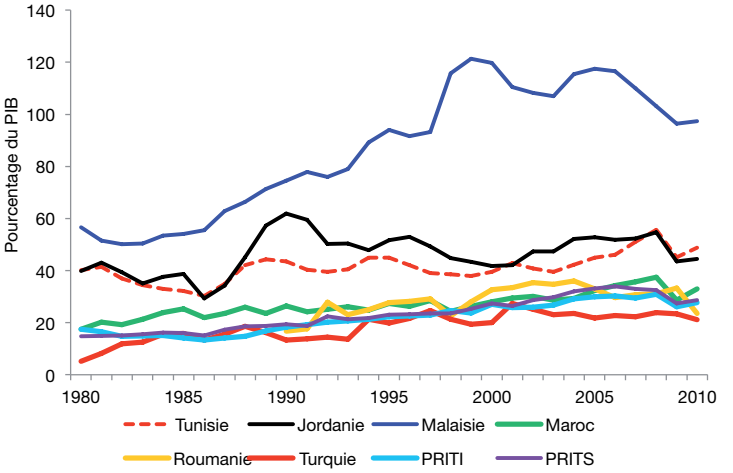
Tableau 2.2 : Croissance de la demande et de l'offre, par segment, entre 1986 et 2010

Taux de croissance (en pourcentage)	1986- 2010	1986-2000	2000-2010
Offre agrégée	**4,6**	**5,2**	**4,6**
PIB aux prix du marché	4,1	4,6	4,3
Importations de biens et services	5,7	6,7	5,3
Demande agrégée	**4,6**	**5,5**	**4,4**
Consommation des ménages	4,0	4,3	4,4
Consommation publique	4,1	4,1	4,8
Formation brute de capital	4,5	6,1	3,1
Exportations de biens et services	6,1	7,7	5,0

Contribution à la croissance (en points de %)	1986- 2010	1986-2000	2000-2010
Offre agrégée	**4,6**	**5,2**	**4,6**
PIB aux prix du marché	2,8	3,1	2,8
Importations de biens et services	1,8	2,1	1,8
Demande agrégée	**4,6**	**5,5**	**4,4**
Consommation des ménages	1,7	1,8	1,8
Consommation publique	0,4	0,5	0,5
Formation brute de capital	0,8	1,1	0,5
Exportations de biens et services	1,9	2,2	1,6

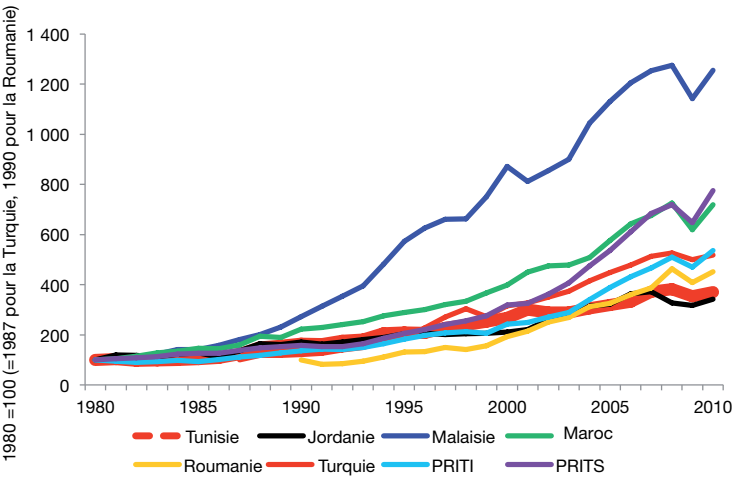
Source : Institut national de la statistique, rapport statistique annuel (diverses publications)

Figure 2.9 : Exportations de biens et services en part du PIB



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012

Figure 2.10 : Exportations de biens et services à prix constants

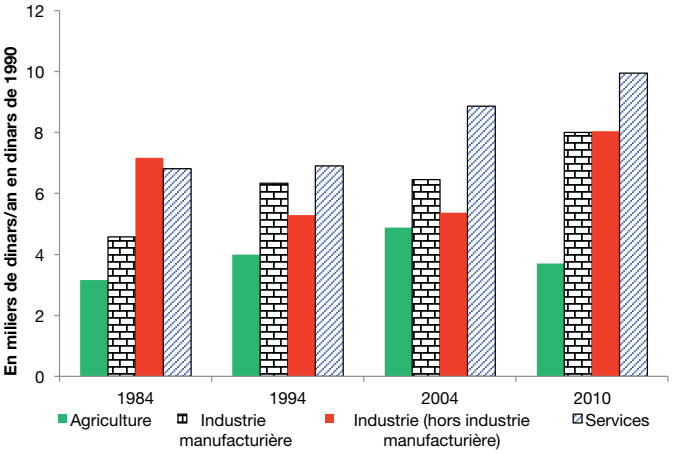


Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Productivité et salaires

À moyen et à long terme, la croissance du revenu par habitant dépend énormément de la croissance de la productivité par travailleur, c'estàdire la productivité moyenne du travail. Pour accroître la productivité du travail, il faut que la main-d'œuvre et d'autres ressources intègrent les secteurs où elles sont le plus productives, et que les technologies et les pratiques commerciales mettent ces ressources en œuvre avec une efficience croissante. La figure 2.11 illustre les tendances de la productivité des travailleurs par secteur depuis le début des années 1980. À l'exception du secteur agricole, la productivité des travailleurs dans chaque grand secteur a augmenté durant la période, même si l'augmentation n'est pas uniforme. Pour l'économie dans son ensemble, la productivité des travailleurs a augmenté de 1,6 % par an entre 1984 et 2010, à un rythme s'accélérant, mais avec des différences importantes selon les secteurs. En 2010, la productivité des travailleurs agricoles était tombée à moins de la moitié de celle des autres secteurs, le secteur des services affichant alors la plus forte productivité du travail[6].

Figure 2.11: Productivité des travailleurs par secteur



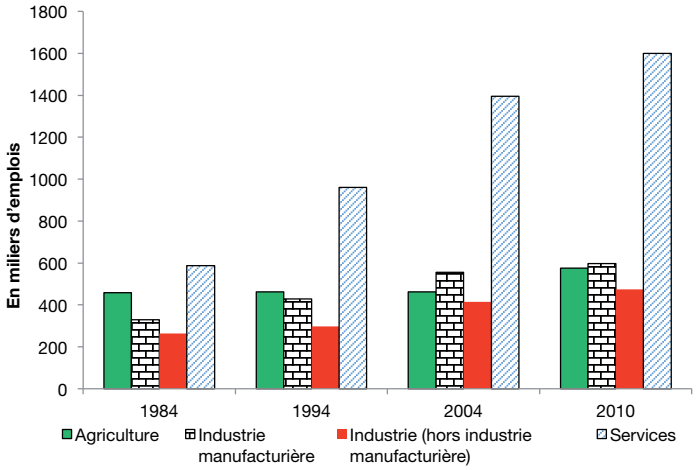
Taux de croissance de la productivité par travailleur	1984-1994	1994-2004	2004-2010
Agriculture	2,3%	2,0%	-4,6%
Manufacturière	3,3%	0,2%	3,6%
Industrie hors Manufacturière	-3,0%	0,2%	6,7%
Services	0,1%	2,5%	1,9%
Total	0,9%	2,0%	2,1%

Source : Institut national de la statistique de la Tunisie

[6] Le secteur des services regroupant un large éventail d'activités, cette moyenne sectorielle élevée dissimule en fait de grandes variations de productivité des travailleurs d'un sous-secteur à l'autre, la productivité étant très faible dans certains secteurs, comme le commerce de détail, et très élevée dans d'autres, comme la finance et les télécommunications.

Au chapitre de la distribution des travailleurs, la population active tunisienne s'est progressivement déplacée des secteurs affichant la plus faible à ceux enregistrant la plus forte productivité par travailleur (figure 2.12). La part du secteur agricole dans l'emploi total a baissé de plus de un tiers entre 1984 et 2010, tandis que celle de l'emploi dans les services - secteur qui affiche la productivité moyenne par travailleur la plus élevée - a rapidement augmenté, en chiffres absolus comme en chiffres relatifs, jusqu'en 2004, lorsque sa part dans l'emploi total s'est stabilisée juste au-dessous des 50 %. Malgré ces déplacements des travailleurs, depuis dix ans, les gains de productivité du travail de la Tunisie sont faibles par rapport à ceux qu'enregistrent d'autres pays à revenu intermédiaire. Comme indiqué à la figure 2.13, les résultats de la Tunisie dans ce domaine sont inférieurs à ceux de tout autre pays de comparaison choisi et très inférieurs à ceux de la plupart des pays comparables, dont des pays plus pauvres et beaucoup plus riches que la Tunisie. Ces résultats médiocres sont très préoccupants lorsqu'on connaît le lien solide et très documenté qui unit la croissance de la productivité de la main-d'œuvre et l'augmentation des salaires réels. La croissance lente de la productivité de la main-d'œuvre tunisienne se traduit par une croissance lente des salaires du secteur privé, phénomène documenté et analysé au chapitre 5[7].

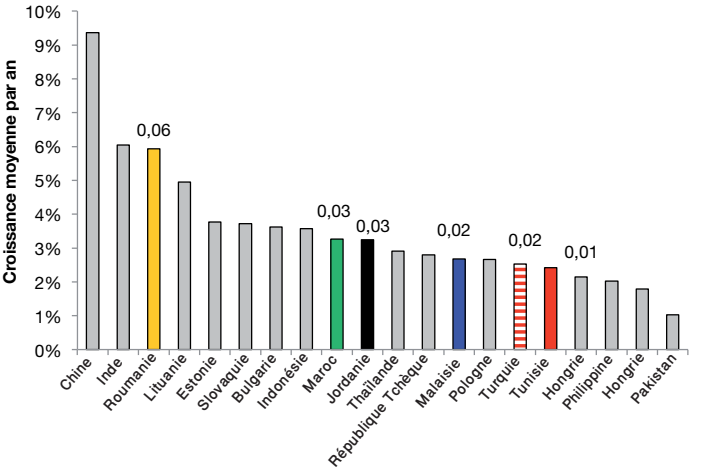
Figure 2.12 : Emploi par secteur, années choisies



[7] Une simple analyse de régression permet de montrer que les variations de la productivité de la main-d'œuvre expliquent plus de 99 % des variations des salaires réels moyens enregistrées entre 1983 et 2009.

Part des emplois par secteur	1984	1994	2004	2010
Agriculture	27,9	21,5	16,3	17,7
Manufacturière	20,1	19,9	19,6	18,4
Industrie excl. Manufacturière	16,1	13,9	14,7	14,6
Services	35,9	44,7	49,4	49,3
Source: Institut national de la statistique (INS)				

Figure 2.13 : Croissance de la productivité par travailleur, 2000 2010



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

2.2. 2011 : des défaillances dans le modèle de croissance

Malgré les bons résultats enregistrés Tunisie sur le plan économique, l'ancien président Zine elAbidine Ben Ali a quitté le pouvoir le 14 janvier 2011, au terme de un mois de manifestations et de violentes confrontations. L'agitation sociale et politique dans laquelle s'est engouffrée la Tunisie en janvier a montré qu'en dépit de la réussite économique relative du pays, les problèmes sociaux essentiels et les principaux enjeux du développement n'avaient pas été résolus, posant la question de l'universalité et de l'assise de la croissance du pays. Un chômage élevé, surtout parmi les jeunes diplômés, et une marginalisation politique et économique, en particulier dans les régions du centre du pays, se sont conjugués pour créer un vif sentiment de mécontente-

ment qui s'est mué en révolution et a mis un terme aux 23 années de pouvoir exercé par le deuxième président du pays. Cette section traite des questions du chômage, de la pauvreté et des inégalités qui ont occupé une place centrale dans le soulèvement du peuple tunisien. Le chapitre 5 porte sur la gouvernance, question liée également à la révolution tunisienne.

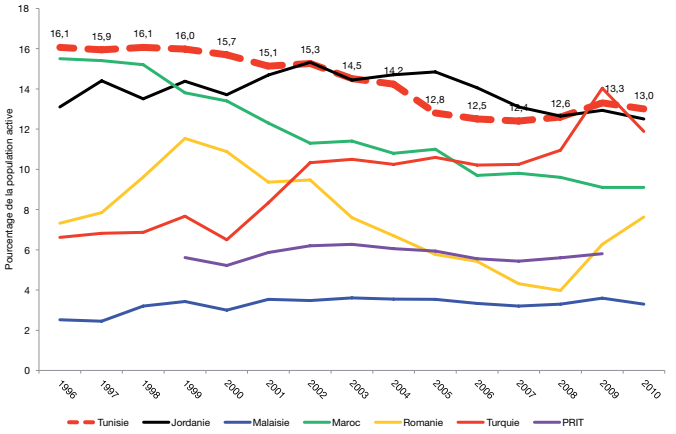
Chômage et chômage chez les jeunes

L'économie tunisienne souffre depuis longtemps d'un chômage élevé. En effet, une autre grande part de la population demeure totalement à l'écart du marché du travail. Le taux de chômage en Tunisie a légèrement baissé depuis le milieu des années 1990, mais reste plus élevé que dans la plupart des pays comparables, notamment la Malaise et les pays à revenu intermédiaire tranche supérieure (figure 2.14). Le chômage est bien plus élevé chez les jeunes que dans les autres tranches de la population. Par exemple, en 2010, le taux de chômage s'établissait à 29,7 % chez les 20-24 ans, et à 24,2 % chez les 25-29 ans. Il s'élevait à 13 % dans la population active (chiffres de l'emploi de 2010). De plus, le taux de chômage est généralement plus élevé chez les femmes que chez les hommes (18,9 % contre 10,9 % en 2010). Les taux sont aussi généralement plus élevés à l'intérieur du pays que dans les régions côtières (en 2008, 29 % à Kasserine, et 8,8 % à Nabeul). Enfin, les taux de chômage augmentent avec le niveau d'instruction, notamment chez les jeunes, tout comme le taux de chômage à long terme : en 2011, 50 % des diplômés de l'université qui étaient au chômage étaient sans travail depuis plus de 12 mois, contre 24 % pour les personnes ayant reçu une éducation de niveau primaire (INS/Banque mondiale, 2012). Le chapitre 5 (risques et distorsions d'origine micro-économique) et le chapitre 7 (capital humain) examinent plus en détails les implications de ces schémas.

Le taux d'activité est également très faible dans le pays. Il s'établit depuis vingt ans à l'avant-dernière place des pays de comparaison, bien au-dessous des 50 % (figure 2.15) et de la moyenne du taux d'activité des PRITI et des PRITS. Bien que le taux d'activité des hommes baisse depuis vingt ans, le taux d'activité reflète essentiellement le faible taux d'activité des femmes (données du tableau de la figure 2.15), qui, à tout juste plus de 25 %, est bien inférieur au

taux d'activité moyen des PRITS, qui s'établit à 60 %. La conclusion immédiate de ces taux de chômage chroniques élevés et des taux d'activité faibles est que l'économie tunisienne a de confortables marges d'augmentation des niveaux de vie et pourrait employer une plus grande part de sa population dans des activités économiques plus productives[8].

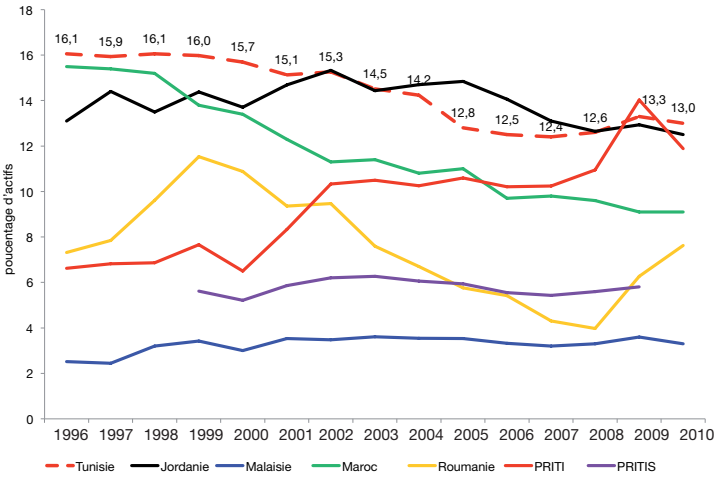
Figure 2.14 : Taux de chômage en Tunisie et dans les pays de comparaison



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012 et Perspectives de l'économie mondiale (base de données du FMI)

[8] De nombreuses personnes non comptabilisées dans la population active doivent exercer des activités productives en dehors du marché du travail, telles que la production dite domestique : soins aux enfants, soins aux personnes âgées, ménage et cuisine.

Figure 2.15 : Taux d'activité, Tunisie et pays de comparaison



	1990	1995	2000	2005	2010
Population de 15 ans et plus	48,1	48,3	47,6	46,2	47,4
Hommes	75,5	74,1	71,6	68,3	69,7
Femmes	20,8	22,6	23,7	24,3	25,3

Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Pauvreté, inégalités et disparités régionales

Vers fin septembre 2012, l'Institut national de la statistique (INS) de la Tunisie a publié les nouvelles estimations de la pauvreté et de l'extrême pauvreté en s'appuyant sur les données issues des enquêtes sur la consommation des ménages réalisés en 2000, 2005, et 2010. Une nouvelle méthode statistique a été utilisée pour ces prévisions. Elle est le fruit d'une collaboration entre les experts de l'INS et les universitaires tunisiens, assistés de leurs homologues de la Banque africaine de développement et de la Banque mondiale, tout en veillant au respect des recommandations techniques. Les estimations obtenues démontrent clairement que la Tunisie a réalisé des progrès rapides en matière de réduction de la pauvreté tant en milieu rural qu'urbain au cours des années 2000, poursuivant ainsi les progrès réalisés au cours des

décennies précédentes. Cependant, ces nouvelles estimations sont venues confirmer les anciennes théories selon lesquelles le niveau et le rythme de réduction de cette pauvreté ont été inégaux sur le plan géographique ; certaines régions de l'intérieur du pays ayant enregistré un retard notable par rapport aux zones côtières dotées d'un meilleur accès aux marchés internationaux.

La figure 2.16 et le tableau statistique qui l'accompagne présentent les principaux résultats obtenus par la nouvelle méthode d'estimation de la pauvreté. Les taux de pauvreté du pays représentent une moyenne pondérée de la prévalence de la pauvreté dans six grandes villes, dans d'autres zones urbaines et dans les zones rurales. Chacun des trois taux de pauvreté des régions a été mesuré par rapport à un seuil de pauvreté distinct qui est l'expression du coût de la vie dans la zone considérée. En 2010, les seuils de pauvreté ont été fixés à 1277, 1158, et 820 dinars par an respectivement. Les seuils de pauvreté fixés pour les années 2000 et 2005 ont été ajustés de manière à ce que la valeur réelle de l'inflation reste égale à celle appliquée en 2010. Convertis en dollars EU aux taux de change fondés sur la Parité du pouvoir d'achat (PPA) de 2005, les seuils de pauvreté adoptés étaient équivalents à 4,08, 3,70, et 2,63 dollars EU par personne et par jour, nettement supérieurs à la norme de 1,25 dollar par jour utilisée pour mesurer les progrès réalisés dans les Objectifs de développement du millénaire (OMD) relatifs à la réduction de l'extrême pauvreté. Aussi, les nouveaux seuils de pauvreté de la Tunisie sont conformes à la pratique générale en cours dans les pays à revenu intermédiaire.

Pour mieux cerner la prévalence de la pauvreté et les progrès enregistrés pour la faire reculer, l'INS a également publié des estimations de l'extrême pauvreté, mesurée par rapport à un deuxième ensemble de seuils de pauvreté plus bas, soit : 757, 733, et 571 dinars par an dans les grandes villes, les zones urbaines et les zones rurales respectivement en 2010, équivalents à 2,43, 2,35, et 1,83 dollars par jour au taux de change fondé sur le PPA de 2005.

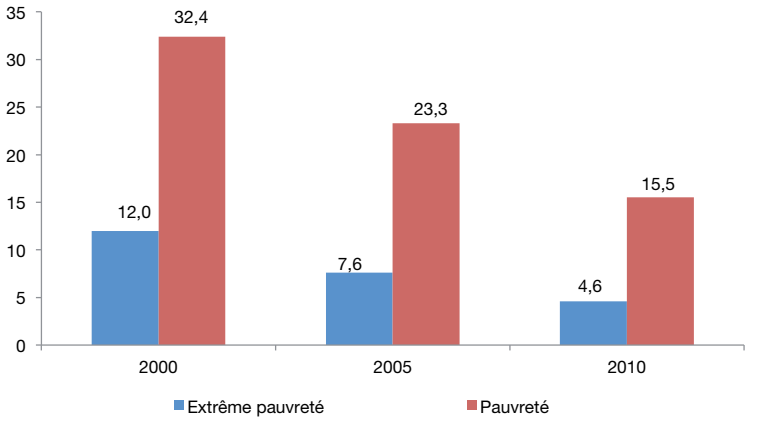
Comme le montre la figure 2.16, la prévalence de la pauvreté et de l'extrême pauvreté a chuté rapidement au cours des années 2000. La pauvreté a baissé de moitié, passant de 32,4 % à 15,5% ; tandis que la pauvreté extrême a

enregistré une baisse d'environ deux-tiers, passant de 12% à 4,6%. Le tableau statistique du graphique 2.16 indique clairement que les zones rurales ont enregistré une réduction rapide des taux de pauvreté et de pauvreté extrême au cours de cette période, et que le rythme de progrès enregistré dans les zones rurales a été plus lent que celui des zones urbaines t semi-urbaines.

La figure 2.17 présente les estimations de la prévalence de la pauvreté et de la pauvreté extrême dans différentes régions de la Tunisie en 2010; le tableau statistique qui l'accompagne fournit les données correspondantes pour 2000 et 2005. Les nouvelles estimations apportent la première confirmation officielle des importants écarts de niveaux de vie entre les différentes régions de la Tunisie – ces disparités qui, selon la perception de nombre d'observateurs, ont attisé la colère ayant conduit à la révolution de janvier 2011. Comme le montre le graphique, le taux de pauvreté dans la région intérieure du Centre-Ouest était de plus quatre fois supérieur à celui de la région côtière du Centre-Est. Les différences dans la prévalence de l'extrême pauvreté étaient bien plus marquées, le Centre-Ouest affichant un taux plus de dix fois supérieur à celui du Grand Tunis. Tout aussi troublant est le fait que le tableau statistique montre que les progrès enregistrés en matière de réduction de la pauvreté sont généralement moins rapides dans les régions affichant les taux de pauvreté initiaux les plus élevés, entraînant ainsi une aggravation des disparités régionales au cours des années 2000. Par exemple, la prévalence de la pauvreté dans la région du Nord-Ouest a chuté de 68% entre 2000 et 2010, tandis que l'extrême pauvreté connaissait une baisse de 83% au cours de la même période. Parallèlement, la pauvreté et la pauvreté extrême n'ont connu qu'une modeste baisse de 27% dans la région du Nord-Ouest entre 2000 et 2010. En effet, l'INS a relevé que le taux de réduction de la pauvreté était très négligeable pour produire un impact sur les statistiques. Bibi désigne ce modèle sous le terme de "polarisation" croissante (Banque africaine de développement, 2011), citant deux gouvernorats de la région Centre-Ouest—Kasserine et Sidi-Bouzid comme exemples. La coexistence de ces variations extrêmes en matière de pauvreté et de chômage (qui sont, au niveau régional, des corollaires de la pauvreté) au sein d'un pays de petite taille et homogène, associée aux indicateurs présentés dans le présent rapport, témoignent d'une incapacité à fournir un accès équitable à l'éducation et aux infrastruc-

tures de base. Elle suggère par ailleurs l'existence d'un marché de l'emploi très fragmenté, où la main d'œuvre des régions défavorisées a plus de difficultés à obtenir du travail dans les zones voisines plus prospères.

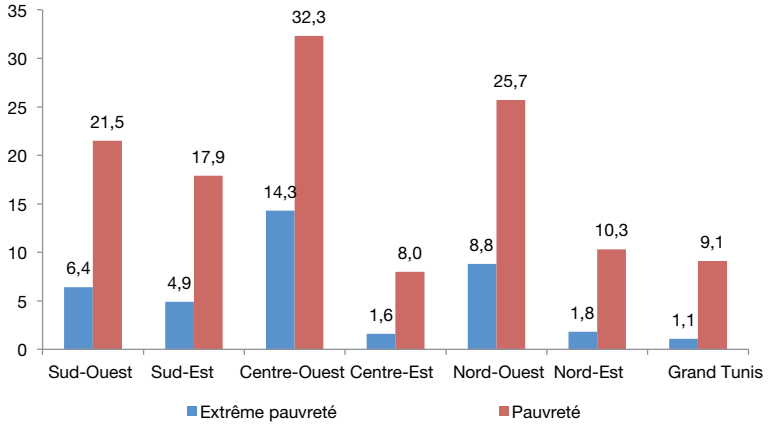
Figure 2.16 : Prévalence de la pauvreté et de l'extrême pauvreté, 2000-2010



	Pauvreté			Extrême pauvreté		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010
National	32,4	23,3	15,5	12,0	7,6	4,6
Grandes villes	21,5	15,4	9,0	4,3	2,2	1,3
Villes moyennes	32,5	22,1	14,0	10,5	6,5	2,9
Zones rurales	40,4	31,5	22,6	19,1	13,4	9,2

Source : INS, Premiers résultats de l'enquête nationale sur le budget, la consommation et le niveau de vie des ménages 2010 (2012)

Figure 2.17 : Disparités régionales en matière de pauvreté et d'extrême pauvreté, 2010



	Pauvreté			Extrême pauvreté		
Région	**2000**	**2005**	**2010**	**2000**	**2005**	**2010**
Sud-Ouest	21,7	12,1	6,4	47,8	33,2	21,5
Sud-Est	17,5	9,6	4,9	44,3	29,0	17,9
Centre-Ouest	25,5	23,2	14,3	49,3	46,5	23,3
Centre-Est	6,4	2,6	1,6	21,4	12,6	8,0
Nord-Ouest	12,1	8,9	8,8	35,3	26,9	25,7
Nord-Est	10,5	5,4	1,8	32,1	21,6	10,3
Grand Tunis	4,3	2,3	1,1	21,0	14,6	9,1

Source : INS, Premiers résultats de l'enquête Budget, consommation et niveau de vie des ménages 2010 (2012)

Les améliorations méthodologiques adoptées par l'INS dans les estimations de la pauvreté pour 2000-2010 n'ont pas encore été appliquées aux statistiques des enquêtes sur la consommation des ménages réalisées avant 2000. Les différences entre les anciennes et les nouvelles méthodes d'estimation de la pauvreté ne permettent pas de comparer facilement et directement les nouvelles estimations de la prévalence de la pauvreté pour 2000-2010 aux estimations des années antérieures à 2000. Néanmoins, les statistiques disponibles indiquent clairement que les progrès réalisés par la Tunisie dans le domaine de la réduction de la pauvreté entre 2000 et 2010 font suite aux progrès réalisés au cours des décennies antérieures.

Le tableau 2.3 résume les estimations de la pauvreté sur la base de l'ancienne

méthode d'estimation de la pauvreté de l'INS. Trois différences essentielles entre les anciennes et les nouvelles méthodes d'estimation méritent une attention particulière. Premièrement, l'ancienne méthode utilisait deux seuils de pauvreté, chacune étant spécifique à une zone (zone urbaine et rurale) plutôt que les trois seuils utilisés dans la nouvelle méthode. Deuxièmement, entre 1975 et 1995, le seuil de pauvreté urbaine a été fixé exactement au double du seuil de pauvreté rurale. Avec la nouvelle méthode, il apparaît clairement que cette pratique élargissait l'écart entre le coût de vie des zones rurales et celui des zones urbaines. Ce coût de la vie est en réalité supérieur de presque 55% pour les ménages proches du seuil de pauvreté et de 32% supérieur pour les ménages proches du seuil d'extrême pauvreté, par rapport aux ménages des zones rurales. L'une des conséquences de cette pratique a été une surévaluation de la prévalence de la pauvreté dans les zones rurales ; donnant ainsi l'impression erronée que la pauvreté est un problème plus grave dans les villes que dans les campagnes tunisiennes. La pratique améliorée utilisée dans la nouvelle méthode fait ressortir une réalité, qui a certainement toujours existée, à savoir que la prévalence de la pauvreté est plus élevée en zone rurale qu'en milieu urbain. La deuxième conséquence résultant de la fixation du seuil de pauvreté urbaine à un niveau plus élevé que le seuil de la pauvreté rurale, est que le taux de pauvreté national, qui est déterminé par la moyenne pondérée des taux ruraux et urbains– était erroné. La troisième et dernière conséquence est le fait que les seuils de pauvreté utilisés dans l'ancienne méthode étaient de loin inférieurs à ceux adoptés dans la nouvelle méthode. En effet, les niveaux de vie utilisés dans la nouvelle méthode pour définir l'extrême pauvreté, sont en réalité inférieurs à ceux utilisés pour définir la pauvreté dans l'ancienne méthode ; tandis que le nouveau seuil de pauvreté est de plus de deux fois supérieur à l'ancien. Bien que ce changement rapproche la Tunisie de la pratique en cours dans les pays à revenu intermédiaire, il complique néanmoins une comparaison directe entre les niveaux et les tendances de la pauvreté.

Tableau 2.3 : Seuils de pauvreté et estimations pour 1975-2005 sur la base de l'ancienne méthode de l'INS

	Taux de pauvreté par zone			Seuil de pauvreté en dinars actuels par an		Seuil de pauvreté en PPA $2005/jour	
	National	Rural	Urbain	Rural	Urbain	Rural	Urbain
1975	22,5	18,0	26,5	43	87		
1980	12,9	14,1	11,8	60	120		
1985	7,7	7,0	8,4	95	190	0,93	1,87
1990	6,7	5,7	7,3	139	278	0,97	1,93
1995	6,2	4,9	7,1	181	362	0,95	1,90
2000	4,2	2,9	4,9	221	428	0,99	1,92
2005	3,8	7,1	1,9	378	429	1,49	1,69

Sources: INS et Bibi et Chatti (2007)

Il ressort clairement des estimations de la pauvreté produites sur la base de l'ancienne méthode que la prévalence de la pauvreté en Tunisie a chuté rapidement entre 1975 et 2000 tant en milieu urbain qu'en zones rurales, de même qu'au cours de la décennie suivante. Cette conclusion se fonde sur le fait qu'entre 1985 et 2000, les seuils de pauvreté rurale et urbaine étaient ajustés de manière à ce que la valeur réelle de l'inflation soit maintenue au fil du temps (colonnes de droite du tableau 2.3). Malgré l'absence des statistiques sur les prix à la consommation entre 1970 et 1975, les seuils de pauvreté utilisés au cours de ces années étaient certainement fixés de la même manière. En s'appuyant sur cette hypothèse, il apparaît que la prévalence de la pauvreté en Tunisie, tant en zone rurale qu'en milieu urbain, a reculé de plus de 80% entre 1975 et 2000.

L'impression très répandue en Tunisie est que les inégalités sont criardes et croissantes. Cependant, les estimations sur les inégalités basées sur les enquêtes sur la consommation réalisées entre 1980 et 2010 n'ont pas produit de preuves pour étayer cette thèse.

Le tableau 2.4 présente les estimations des tendances des inégalités de la consommation mesurées avec le coefficient de Gini. Les trois colonnes de droite présentent les nouvelles estimations de l'INS ainsi mesurées pour les années 2000, 2005, et 2010 ; les

nouvelles estimations pour 2000 et 2005 sont légèrement inférieures aux anciennes estimations pour les mêmes années[9]. Les estimations pour les années précédentes (les six colonnes de gauche) tendent à montrer que les inégalités ont considérablement diminué au cours des années 80, avant de s'accroître légèrement entre 2000 et 2005[10]. Cette évolution confirme la conclusion de Lahouel (2007) selon laquelle la consommation des ménages tunisiens les plus pauvres a connu une croissance plus rapide que la moyenne entre 1980 et 2000, notamment vers la fin des années 80[11]. Le coefficient de Gini pour la Tunisie indique en effet un niveau modéré des inégalités par rapport aux normes internationales[12]. En comparant le coefficient de Gini de la Tunisie en 2010 aux dernières statistiques des pays de référence, les inégalités en Tunisie sont : similaires à celles de la Jordanie (Gini 35,4), supérieures à celles de la Roumanie (30,0), inférieures à celles du Maroc (40,9) et de la Turquie (39,0), et nettement inférieures à celles de la Malaisie (46,2).

Tableau 2.4 : Évolution des inégalités (Coefficient de Gini), Tunisie 1980-2010

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2000*	2005*	2010*
Nationales	43,0	43,4	40,1	41,7	40,9	41,4	37,5	37,7	35,8
Urbaines	39,6	41,1	37,4	38,9	39,1	39,5			
Rurales	37,5	36,4	35,4	35,3	35,8	36,9			

Source : Tunisienne Institut national de la statistique (INS); * nouvelles estimations Septembre 2012.

[9] L'explication la plus plausible de ces différences est que les nouvelles estimations ont été obtenue de l'application d'une nouvelle méthode de calcul de la "l'agrégat de consommation," c'est-à-dire le niveau estimé de la consommation totale des ménages basée sur les données des enquêtes relatives à la consommation de chaque denrée par ménage.

[10] Le fait que l'inégalité mesurée pour tout le pays soit supérieure à celle des zones rurales ou des zones urbaines, montre qu'une grande partie de l'ensemble des inégalités se trouve entre les zones rurales et les zones urbaines, plutôt que dans les ménages vivant en zones rurales ou en zones urbaines.

[11] Lahouel attribue ces résultats à une variété de facteurs qui se chevauchent, notamment la stabilité macroéconomique ; la croissance de l'emploi dans les industries d'exportation à forte intensité de main d'œuvre, qui a facilité l'abandon des emplois agricoles moins rémunérateurs et créé un retour de flux de transferts de fonds vers les zones rurales ; les réformes de la politique des prix agricoles au début des années80 ; des structures des dépenses en faveur des pauvres dans les domaines de l'éducation, de la santé, des infrastructures et des subventions alimentaires ; et l'appui à la planification familiale et à l'autonomisation des femmes à travers l'éducation et l'emploi.

[12] Toutes les estimations des inégalités dépendent des informations fournies par les ménages lors des enquêtes sur la consommation des ménages. Si les ménages tunisiens les plus nantis refusent de participer à ces enquêtes ou sous-évaluent leurs dépenses réelles, cela pourrait aboutir à une sous-évaluation de la mesure des inégalités par rapport à la réalité. Cependant, le refus des nantis de se conformer à ces normes est un problème que rencontrent beaucoup de pays ; d'où la difficulté à déterminer comment cela influence les comparaisons internationales (Deaton 2005).

Ces estimations nationales ne traduisent pas la “polarisation” perçue à l’intérieur de la Tunisie en ce qui concerne les fortunes des différentes régions, où certains gouvernorats souffrent de niveaux de pauvreté et de chômage élevés et croissants tandis que le reste du pays en grande partie enregistre des progrès (Bibi 2011)[13]. Le diagnostic complet des causes de ces disparités régionales ne peut être posé dans le cadre de la présente étude. Cependant, une grande partie de l’expérience internationale indique que les efforts ayant conduit à l’augmentation du revenu des habitants des régions à la traîne doivent être combinés : a) aux efforts d’identification et d’élimination des barrières à la croissance spécifiques à chaque région, notamment les inégalités d’accès aux services qui ne se justifient pas par des considérations normales de viabilité économique ; b) aux efforts supplémentaires pour s’assurer que les populations vivant dans ces régions acquièrent les aptitudes nécessaires pour obtenir de meilleurs emplois dans les régions à croissance plus rapide ; et c) par-dessus tout, aux réformes constantes pour stimuler une croissance rapide et soutenue ainsi que la création des emplois au niveau national.

2.3. Conclusion

L'économie tunisienne a enregistré une croissance modérément rapide ces dernières décennies ; cependant, des éléments probants montrent clairement que le pays est en mesure d'afficher une croissance plus rapide et plus variée dans l'avenir. Le taux de chômage qui persiste à demeurer élevé, surtout chez les jeunes plus éduqués, est une perte considérable de potentiel productif. Les exportations et la productivité par travailleur ont augmenté à un rythme beaucoup plus lent que dans un échantillon de pays de comparaison. L'investissement privé est au niveau des moyennes internationales. Pourtant, d'autres pays investissent plus et affichent une croissance plus rapide. Les indicateurs de ralentissement de la croissance de la productivité du travail, de stagnation des salaires réels dans le secteur privé et d'inertie de la situation de l'emploi comptent parmi les signes de faiblesse économique les plus significatifs. À partir de ces conclusions, les chapitres qui suivent font l'examen des éléments disponibles pour déterminer des priorités d'actions qui permettraient à la Tunisie de parvenir à une croissance plus rapide et plus variée.

[13] Une évaluation empirique de la polarisation contenue dans le résumé des nouvelles statistiques de la pauvreté de l’INS—bien que non définie de manière spécifique dans ledit document—connaît une augmentation de 77,7 en 2000 à 93,6 en 2005 et 103,2 en 2010, ce qui suppose un accroissement rapide de la polarisation économique au cours de cette décennie.

3. Le coût élevé du financement constitue-t-il une contrainte majeure à la croissance de la Tunisie ?

3.1. Introduction

Le coût du financement peut constituer une contrainte majeure à la croissance s'il est élevé au point de dissuader les éventuels investisseurs d'entreprendre des investissements à rendement élevé qui pourraient être profitables. Cette contrainte se présente sous la forme d'une limitation de l'accès à l'épargne nationale et extérieure, ou d'un manque d'intermédiation financière qui empêche la mobilisation et la répartition efficiente des ressources financières disponibles. Les éléments passés en revue dans ce chapitre montrent que le secteur financier tunisien est sous-développé et que divers problèmes structurels méritent qu'on s'y attarde. Une inspection plus approfondie révèle néanmoins que ces problèmes ne constituent pas une contrainte majeure à la croissance tunisienne.

Le secteur financier tunisien s'est développé dans un cadre interventionniste de l'État, lequel a exercé un rôle dépassant l'établissement de la politique monétaire et de la réglementation prudentielle. La croissance et l'expansion du secteur financier sont entravées par une réglementation qui limite l'aptitude des banques à accéder à l'épargne étrangère, à prendre des risques de crédit sur le territoire national et à mobiliser l'épargne nationale. L'investissement étranger dans le secteur financier fait l'objet de restrictions ; de plus, la détention des principales banques par l'État et le clientélisme qui caractérisait l'ancien régime ont donné naissance à un système d'accès privilégié au crédit. Ces facteurs ont manifestement faussé la répartition du financement en faveur de certaines entreprises et de secteurs prioritaires - comme le tourisme et l'agriculture - au détriment d'investissements plus viables, créant un excédent important de créances douteuses.

La Fondation Heritage a toujours attribué de faibles notes à la Tunisie dans son indice de liberté économique à cause du contrôle exercé par le gouvernement central sur le secteur financier du pays. Depuis 2005, la Tunisie obtient une note de 30 sur 100 dans cet indice, signe d'interventions massives de l'État dans la gestion de crédit et de lourdes restrictions imposées aux établissements financiers. La Tunisie continue d'obtenir les notes les plus faibles de son groupe, contrairement aux autres pays de sa

catégorie (voir tableau 3.1). Doing Business (2012) classe également la Tunisie au 98e rang mondial au critère de l'obtention de crédit. Par conséquent, le coût du financement semble faire partie des motifs plausibles qui a priori constituent une contrainte majeure à la croissance.

Tableau 3.1 : Indice de liberté économique de la fondation Heritage, 2012

Pays	Note
Tunisie	30
Jordanie	60
Malaisie	50
Maroc	60
Roumanie	50
Turquie	60

Source : Fondation Heritage

Néanmoins, comme il sera démontré dans ce chapitre, des éléments démontrent que la demande de financement, relativement faible, serait l'élément qui expliquerait le faible niveau d'investissement de l'économie tunisienne, et non les contraintes auxquelles est soumise l'offre de financement. En effet, aucun des tests réalisés pour déterminer si le coût du financement est une contrainte majeure à la croissance n'a confirmé cette hypothèse. Cependant, si les contraintes majeures sont desserrées et si la demande d'investissement augmente considérablement, les contraintes qui pèsent sur le secteur financier pourraient devenir des contraintes majeures dans l'avenir si les faiblesses en matière de réglementation et de gouvernance ne sont pas résolues et que le secteur ne parvient pas à se développer et à croître.

3.2. Secteur bancaire et financier : évolution récente

Le secteur financier tunisien se compose d'établissements exerçant des activités locales et d'établissements exerçant des activités extraterritoriales, ces dernières étant très orientées vers l'exportation[14]. La Tunisie compte huit banques en régime extraterritorial, assujetties à un ensemble de réglementations financières unique. Les entreprises intérieures peuvent

[14] Les entreprises sont autorisées à vendre jusqu'à 30 % de leur production sur le marché intérieur tout en restant assujetties aux régimes réglementaires et fiscaux extraterritoriaux.

s'adresser à un éventail varié d'établissements financiers, y compris des sociétés de crédit-bail, des banques d'affaires et des sociétés d'affacturage. Les services financiers nationaux restent dominés par le réseau bancaire, constitué de 21 banques distinctes. La majorité de l'actif bancaire est concentré dans les quatre banques principales, dont trois sont majoritairement détenues par l'État (voir tableau 3.2).

Tableau 3.2 : Actif des quatre principales banques du pays, 2009

Banque	Actif (en milliers de dinars)	Proportion de l'actif total du secteur bancaire
Banque internationale arabe de Tunisie	6 171 049	13,7%
Société tunisienne de banque*	5 937 138	13,2%
Banque nationale agricole*	5 648 460	12,6%
Banque de l'habitat*	5 176 934	11,5%

Source : Association professionnelle tunisienne des banques et établissements financiers
*Banque d'État

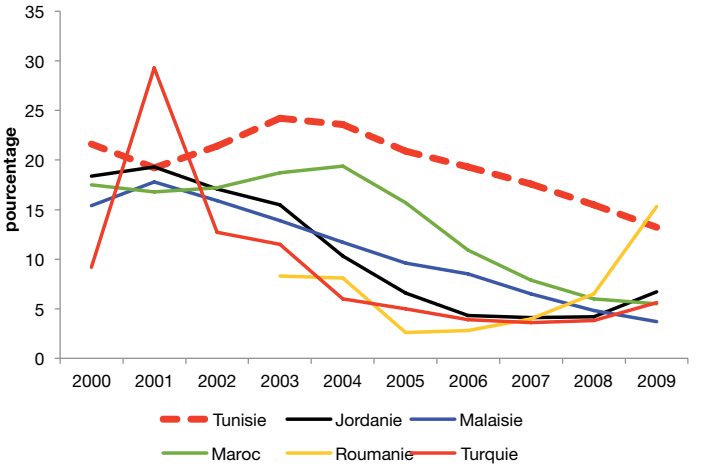
Solidité du système bancaire

La mauvaise gouvernance du secteur bancaire a engendré plusieurs problèmes majeurs. L'un d'eux est la proportion anormalement élevée de créances douteuses. Même si le ratio de créances douteuses sur l'actif total a diminué par rapport au récent pic de 24,2 %, il reste élevé, à plus de 13 % (voir figure 3.1). L'existence de ces créances s'explique notamment par les relations que les banques - en particulier les banques publiques - entretiennent avec des sociétés d'État lourdement endettées et par le fait qu'elles favorisent certains secteurs. Les banques sont nombreuses à maintenir des liens avec ces entreprises même si la viabilité financière de ces dernières laisse à désirer, ce qui a pour conséquence de priver de ressources les projets nouveaux mais potentiellement risqués. Cette pratique a pour effet de surexposer les banques à certains secteurs qui n'affichent pas de bons résultats, tels que le tourisme, qui concentre 20 % de toutes les mauvaises créances.

Les ratios moyens des fonds propres des banques sont globalement

conformes aux normes internationales, mais peuvent être insuffisants dans certains cas pour garantir leur solvabilité à cause du volume de créances douteuses. En 2009, le ratio des fonds propres réglementaires des banques s'élevait à 12,4 %, et à seulement 10,9 % pour les banques publiques. Ce ratio est légèrement supérieur au ratio minimal fixé par les Accords de Bâle et pourrait s'en éloigner. La Société tunisienne de banque (STB), plus grande banque exploitée par l'État, est dans une situation financière particulièrement inquiétante. La qualité de son portefeuille de prêts s'est dégradée en 2011, et son ratio de fonds propres réglementaires est tombé au-dessous du seuil de 8 %. La STB a augmenté ses fonds propres en émettant de la dette de rang inférieur ; pourtant, vu l'augmentation continue des créances douteuses au premier semestre de 2012, il n'est pas encore certain que la banque puisse respecter les normes de fonds propres. Étant donné la taille et l'importance de la STB dans le secteur bancaire, l'État négocie l'octroi d'un don à la banque pour régler la question de ses fonds propres.

Figure 3.1 : Ratio de créances douteuses sur les prêts bruts totaux



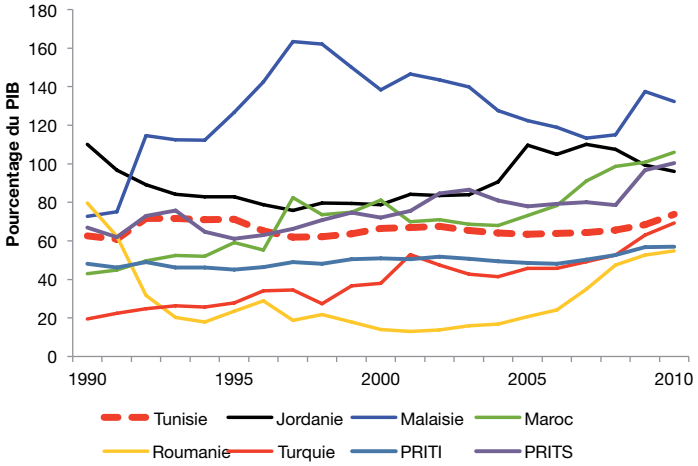
Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Volume de prêts

L'augmentation du volume des crédits peut être un indicateur de l'aptitude du système financier à prendre de l'expansion pour répondre à la demande. Comme le montre la figure 3.2, la part des crédits nationaux en pourcentage

du PIB est à peu près stable depuis une dizaine d'années. Elle était de 73,7 % en 2010. Au cours de l'année qui a précédé la crise financière mondiale, le niveau d'octroi de crédits dépassait celui du Maroc, de la Roumanie, de la Turquie, des PRITI et, jusqu'en 2002, des PRITS. Cela dit, le niveau d'octroi de crédits demeure bien loin derrière celui de la Jordanie et de la Malaisie et, depuis 2005, de tous les PRITS. Selon certaines normes, l'offre de crédit est faible compte tenu de la taille de l'économie tunisienne, mais elle n'est pas inhabituellement faible pour un pays à ce niveau de développement. De plus, un niveau d'octroi de crédits plutôt bas peut être dû à une faible demande, pas forcément à des contraintes du côté de l'offre ; il faut donc effectuer des tests avant de conclure que ces données indiquent une contrainte majeure à la croissance.

Figure 3.2 : Octroi de crédits par le secteur bancaire en Tunisie



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Bourse de Tunisie

Pour une économie de cette taille et avec ce degré de sophistication, la bourse de Tunisie est très peu développée. En 2010, seulement 54 sociétés y étaient cotées. Depuis, elles sont passées à 57, dont 24 sont des établissements financiers. La capitalisation boursière totale des sociétés cotées est de moins de 25 % du PIB, un taux bien inférieur à celui qu'affichent la plupart des pays de comparaison (voir le tableau 3.3). Cette sous-exploitation de la bourse semble

principalement due à une faible demande à l'égard du financement par émission d'actions. Les entreprises continuent de trouver que les options de financement par l'endettement sont plus attrayantes : les banques sont prêtes à prêter des fonds à des entreprises plus sûres, bien établies, lesquelles préfèrent éviter les obligations d'information qu'impose une cotation.

Tableau 3.3 : Taille des marchés des capitaux (actions), 2010

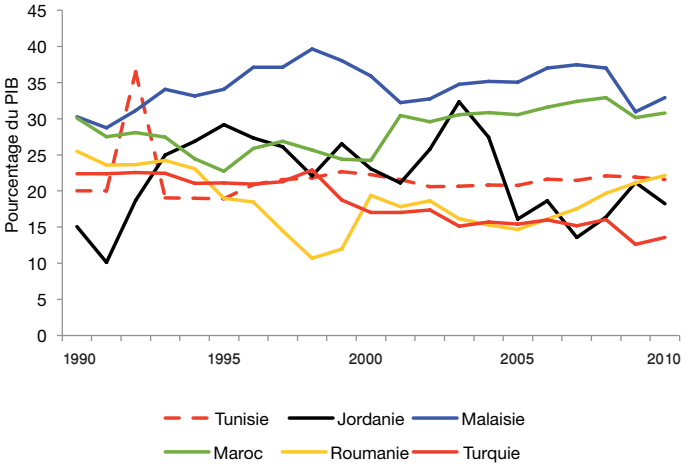
Pays	Capitalisation boursière (% du PIB)	Nombre de sociétés cotées
Tunisie	24,1	54
Jordanie	111,9	277
Malaisie	172,6	957
Maroc	75,8	73
Roumanie	20,0	1383
Turquie	41,7	337

Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Accès à l'épargne intérieure

L'accès limité à l'épargne intérieure peut représenter un obstacle à l'investissement si la demande de financement dépasse le volume d'épargne et que les entreprises tunisiennes ne parviennent pas à emprunter suffisamment auprès de sources de financement extérieures. Comme le montre la figure 3.3, l'épargne intérieure en fraction du PIB en Tunisie demeure assez constante au fil du temps, à environ 20 % du PIB. Elle est systématiquement inférieure aux niveaux enregistrés en Malaisie, depuis peu légèrement inférieure à ceux du Maroc et de la Roumanie, mais supérieure à ceux de la Turquie et de la Jordanie (qui sont négatifs depuis quelque temps). Les taux moyens d'épargne intérieure dans les PRITI et dans les PRITS sont également supérieurs aux taux tunisiens. Ils s'établissaient respectivement à 26,7 % et 28,7 % entre 1990 et 2010.

Figure 3.3 : Taux brut d'épargne intérieure, Tunisie et pays de comparaison



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Accès au financement international

Malgré son approche conservatrice de l'emprunt extérieur, la Tunisie était en mesure, avant la révolution, de se financer auprès des marchés de crédit étrangers. Pendant des années, Standard and Poor's, Moody's et Fitch ont noté la dette souveraine tunisienne comme un titre de première qualité. Depuis la révolution, ces trois agences de notation ont abaissé la note du pays. La dernière baisse a été réalisée par S&P, qui a attribué la note BB à la dette tunisienne, qui a ainsi perdu son statut de dette de première qualité.

En 2005, les autorités tunisiennes ont commencé à libéraliser le compte de capital du pays afin d'attirer l'épargne extérieure, de diversifier le financement de la balance des paiements et d'améliorer l'efficience des marchés financiers intérieurs (BAD, 2005). Le contrôle toujours exercé sur le capital peut cependant représenter un obstacle pour les banques locales qui souhaiteraient accéder au financement international : les banques locales ne peuvent emprunter que l'équivalent de 10 millions de dinars en devises étrangères par année civile. Même s'il n'y a pas de limite sur les prêts consentis sur échéance de plus de un an, elles doivent, avant d'obtenir des prêts à long terme, faire l'objet d'une évaluation par une agence de notation ou être cotées en bourse. Ces restrictions liées au capital

étranger limitent l'exposition des banques aux devises étrangères et le risque de crise financière, mais limitent également la souplesse des banques et leur aptitude à se tourner vers des sources étrangères pour financer leurs opérations de prêts[15].

Le chapitre 2 explique que la Tunisie parvient à attirer un bon niveau d'IDE. L'IDE en pourcentage du PIB est généralement analogue à celui des pays de comparaison, à l'exception de la Roumanie. En vertu des mesures de libéralisation récentes, les investisseurs étrangers peuvent désormais détenir jusqu'à 100 % des intérêts d'un projet sans autorisation préalable, même si les restrictions sur la propriété étrangère restent un moyen de protéger certains secteurs ou certaines sociétés (voir chapitre 5). Outre l'emprunt et les entrées de capitaux, les envois de fonds par les tunisiens qui travaillent à l'étranger constituent aussi un flux stable d'entrées de fonds, qui représente environ 5 % du PIB et 11 % des entrées de capitaux extérieurs.

3.3. Tests de contrainte

Dans cette section, nous analysons les données disponibles dans le sens des méthodes de diagnostic proposées par Hausmann et al. (2008) pour évaluer dans quelle mesure les faibles volumes d'investissement privé sont attribuables aux contraintes auxquelles ils se heurtent sur le marché financier - niveaux insuffisants d'intermédiation financière, d'épargne et de profondeur financière - et jusqu'à quel point ils sont plutôt attribuables à la faiblesse de la demande (occasions d'investissement limitées). Si les tests permettent de détecter des problèmes du côté de l'offre, le coût élevé du financement pourrait être une contrainte majeure à la croissance. Nous présentons des indicateurs afin de déterminer si le coût implicite du financement est anormalement élevé ; si la modification de la contrainte suffirait à donner de l'essor à l'investissement ; et si les entreprises tunisiennes dépendent surtout du financement interne. Les taux d'intérêt étant réglementés, ils peuvent difficilement refléter le coût implicite du financement. Ainsi, pour concevoir des tests adéquats en tenant compte des taux d'intérêt et évaluer si la réglementation des taux constitue une contrainte sévère sur le crédit, nous étudions dans un premier temps dans quelle mesure la réglementation influe sur les taux d'intérêt.

[15] Ces restrictions pourraient constituer une contrainte importante à la croissance si la demande de financement des investissements dépassait considérablement l'épargne interne et que les banques étaient disposées à payer des taux d'intérêt à l'étranger supérieurs au taux d'intérêt consenti sur les dépôts locaux. Comme il sera détaillé plus tard, ce n'est pas ce que démontrent les éléments dont on dispose.

Intermédiation financière et réglementation des taux d'intérêt

Les niveaux relativement modestes d'intermédiation financière, d'épargne et de dépôt pourraient s'expliquer, en partie, par la réglementation du système de taux d'intérêt en vigueur en Tunisie. Pour que l'intermédiation financière soit efficace, il faut que les établissements financiers puissent attirer des sources de financement lorsque la demande de financement de l'investissement augmente. Parallèlement, la répartition efficiente de l'épargne repose sur l'aptitude du secteur financier à fixer des taux d'intérêt qui reflètent les risques et les coûts du financement des différents emprunteurs. En Tunisie, les prêteurs appliquent des taux d'intérêt plafonnés qui varient selon le type et l'objet du prêt[16]. Les taux d'intérêt débiteurs ne peuvent pas dépasser 120 % du taux d'intérêt médian appliqué par toutes les banques le trimestre précédent, par type de prêt[17]. Même si les banques ont la possibilité de fixer leur taux au-dessous de ce plafond, et de distinguer les types de prêts, elles ne peuvent pas répondre aux conditions de marché, ni financer des clients à haut risque, ce qui nécessiterait d'augmenter les taux au-dessus du plafond réglementaire.

Le défaut de concurrence sur les taux de dépôt bancaire, principalement dû à la réglementation des taux d'intérêt créditeurs, est également problématique. Étant donné que les marchés de capitaux tunisiens sont insuffisamment développés et vu le rôle dominant des banques dans le secteur financier, les dépôts financiers sont la première source de financement du crédit. Si la demande de financement dépassait l'offre, les banques tunisiennes ne pourraient pas augmenter certains taux de rémunération des dépôts dans l'optique d'attirer des fonds. Sur les comptes de dépôt à court terme, elles doivent offrir un taux égal au taux moyen du marché monétaire du mois précédent moins deux points de pourcentage[18]. Pourtant, même pour les comptes sur lesquels les taux d'intérêts peuvent être librement fixés, il semble qu'il y ait peu de concurrence entre les banques, comme en témoignent les taux moyens, qui demeurent bas. Ces dix dernières années, le taux nominal moyen sur les dépôts s'établissait juste au-dessus des 3 %, ce qui implique un

[16] Les banques doivent également inclure le coût de traitement des prêts et autres frais connexes dans leurs taux d'intérêt effectifs déclarés.
[17] De plus, le taux ne peut dépasser le taux moyen du marché monétaire de plus de sept points de pourcentage. http://www.bct.gov.tn/bct/siteprod/francais/indicateurs/interet.jsp
[18] En 2011, ce taux a été fixé à 2 %.

taux réel moyen négatif[19]. Si cela peut être partiellement dû à la prédominance de quelques banques, comme nous le verrons plus loin, il semble plutôt que cela soit essentiellement dû à la faible demande de financement bancaire.

Les taux d'intérêt bas et soumis à réglementation peuvent expliquer, en partie, le niveau relativement faible des dépôts bancaires en Tunisie et diminuer l'offre d'épargne intérieure de manière plus générale, réduisant donc les mouvements d'intermédiation financière[20]. Les dépôts bancaires enregistrés en part du PIB sont inférieurs en Tunisie à ceux des pays de comparaison 52 % du PIB en 2009, soit moins de la moitié des volumes enregistrés en Jordanie et en Malaisie, et beaucoup moins qu'au Maroc (Banque mondiale - Indicateurs du développement dans le monde). Dans la mesure où le plafonnement des taux d'intérêt des prêts bancaires limite la volonté des banques à concéder des crédits à certains emprunteurs, cela réduit également la demande des banques à l'égard des dépôts et la volonté de faire monter les taux créditeurs.

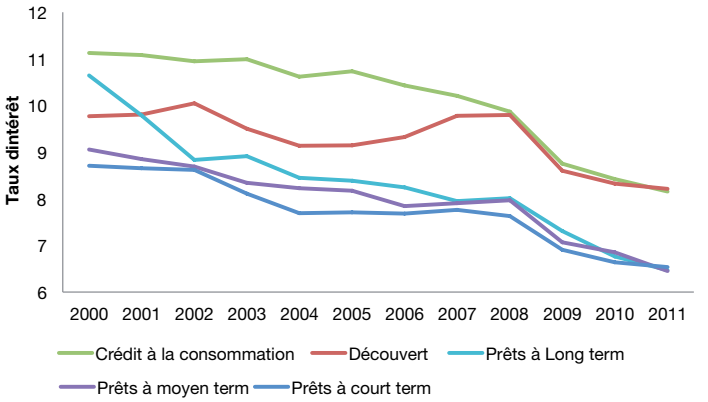
Cependant, à l'examen des variations réelles des taux d'intérêt, rien ne prouve que la réglementation qui les régit soit un facteur déterminant du niveau de crédit bancaire de l'économie. Les taux d'intérêt débiteurs sont librement fixés au-dessous d'un plafond variable. L'offre et la demande peuvent, dans la limite de la réglementation actuelle, exercer au moins un impact voilé sur ces taux. Si l'offre de crédit était trop rare pour répondre à la demande de financement, les banques appliqueraient les taux plafonds ou presque. En fait, les restrictions sur les taux d'intérêt créditeurs, qui limitent l'offre de fonds pour les banques, auraient tendance à magnifier et à augmenter la pression sur les taux de prêts en raison de la hausse de la demande de crédit. Pourtant, l'analyse des taux d'intérêt débiteurs moyens au fil du temps ne montre pas de hausse convergente des plafonds, comme on pourrait s'y attendre si les contraintes sur l'offre étaient réellement gênantes. Au contraire, comme on peut le constater dans la figure 3.4, les taux d'intérêt ont plutôt tendance à baisser. Le plafond, fixé au-dessus du taux moyen de la période précédente, baisse également depuis quelques années. Notons cependant que l'écart entre les taux débiteurs moyens et le plafond ne s'est pas resserré au fil du temps. Même si le plafond

[19] Les banques ont plus de latitude pour fixer les taux proposés aux comptes individuels, plus petits. Mais ces taux sont généralement bas, car le plafonnement des taux d'intérêt des prêts limite les possibilités de capitalisation sur ces dépôts.

[20] Les comptes privés et publics, les participations directes ou placements en actions, par l'intermédiaire du secteur financier ou non, constituent l'épargne intérieure brute.

réduit en principe la capacité des banques à faire payer le risque et à faire affaire avec des clients dont le profil de risque est plus élevé, en cas de pression haussière importante sur les taux d'intérêt attribuable à une augmentation générale de la demande d'investissement, cet écart devrait se resserrer.

Figure 3.4 : Taux d'intérêt nominal moyen appliqué selon le type de crédit



Source : Banque centrale de Tunisie

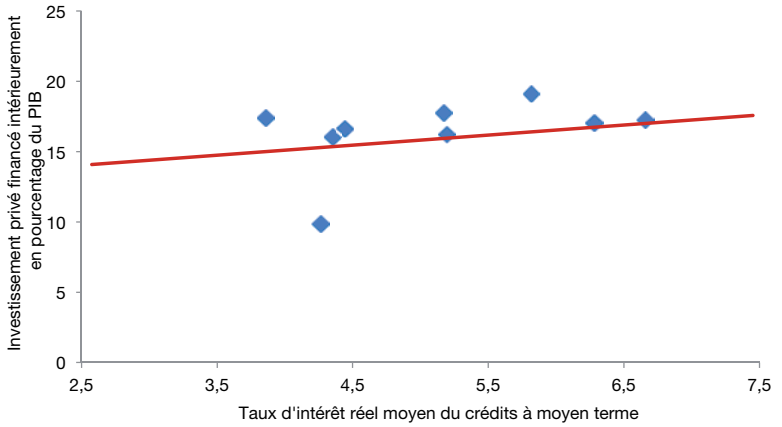
Test de corrélation

Vu que les taux d'intérêt semblent davantage refléter les conditions de marché sous-jacentes que les effets de la réglementation, on peut réaliser un test proposé par Hausmann et al. (2008) pour déterminer si les variations de l'offre d'un facteur produisent des variations de la croissance ou de l'investissement privé. Dans le cas des marchés financiers, on peut vérifier si le schéma de corrélation entre les taux d'intérêt réels et l'investissement privé est en accord avec le fait que les variations de l'offre de financement soient le principal facteur déterminant des niveaux d'investissement. En particulier, si l'investissement subit surtout les contraintes de l'offre de financement, dans les périodes où l'offre de financement augmente par rapport à la demande, on devrait observer une baisse des taux d'intérêt réels et une augmentation de l'investissement privé, et vice versa dans les périodes où l'offre baisse par rapport à la demande. Exprimée sur un graphique, cette corrélation s'illustrerait par une courbe à pente négative entre les taux d'intérêt et l'investissement privé. Le cas échéant,

cela signifierait que l'offre de financement est un facteur déterminant de la croissance et peut constituer - après confirmation par d'autres tests - une contrainte majeure à la croissance[21].

La figure 3.5 illustre la relation entre les taux réels des prêts à moyen terme et l'investissement privé financé intérieurement en pourcentage du PIB de la Tunisie ces dernières années[22]. L'investissement financé par les sources nationales est réel, étant donné que le compte de capital de la Tunisie est relativement fermé et que l'IDE a peu de chances de trouver un financement local et donc d'exercer un impact sur les taux d'intérêt. Plutôt que la pente descendante qu'on observerait si l'offre de financement intérieur posait des contraintes à l'investissement privé, on constate plutôt une pente ascendante statistiquement significative (tableau 3.4). Ce schéma suggère que si les variations de l'offre de financement ont probablement des effets, ce sont essentiellement les variations de la demande d'investissement - et donc de financement de l'investissement - qui provoquent les fluctuations de l'investissement privé.

Figure 3.5 : Corrélation entre les taux d'intérêt réels et l'investissement privé financé intérieurement



Sources : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012 et Banque centrale de Tunisie

[21] Voir l'annexe 3.6.1 pour une explication plus détaillée de ce test.
[22] On obtient l'investissement privé financé intérieurement en soustrayant les afflux de capitaux étrangers de la formation brute de capital fixe du secteur privé. La soustraction des afflux d'investissement direct étranger donne un schéma presque identique.

Le tableau 3.4 indique également les résultats de deux autres versions du même test, qui tiennent compte des sources de financement étrangères (principalement l'IDE) en plus des sources strictement intérieures. Le deuxième rang du tableau tient compte de l'investissement privé, et le troisième de l'ensemble de l'investissement, public et privé. Dans les deux cas, la pente de la ligne de régression est statistiquement indifférenciable de zéro. D'un point de vue économique, la conséquence qui s'impose est qu'aucun élément ne prouve que les variations de l'offre de financement soient un facteur déterminant clé de l'investissement. Il faut ajouter qu'aucune des trois versions du test de corrélation ne permet d'isoler les causes des variations de la demande ou des variations de l'offre d'investissement ou de financement de l'investissement ; mais aucune non plus ne valide l'idée selon laquelle l'offre de financement constitue une contrainte majeure à l'investissement en Tunisie.

Tableau 3.4 : Résumé des résultats statistiques du test de corrélation

Variable dépendante	Coefficient	Statistique t	P > |t|
Formation brute de capital fixe du secteur privé financé intérieurement	1,183	2,36	3,5%
Formation brute de capital fixe du secteur privé	0,025	0,09	92,9%
Formation brute de capital fixe total	0,298	0,33	39,9%

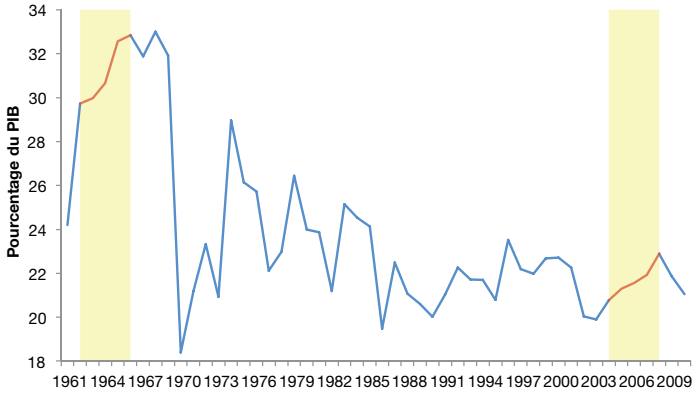
Sources : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012 et Banque centrale de Tunisie

Des tests de corrélation supplémentaires peuvent être effectués sur la disponibilité de l'épargne intérieure à des fins d'investissement. En premier lieu, un simple test de corrélation entre le taux d'investissement et le taux d'épargne intérieure donne une indication du degré d'accès d'un pays à des ressources externes. Si le pays n'a pas accès à de telles ressources et que les taux d'épargne intérieure sont bas, ce défaut d'accès peut constituer une contrainte à l'investissement. En Tunisie, entre 1990 et 2010, la corrélation entre l'épargne intérieure et l'investissement est élevée, à 0,99, ce qui démontre un recours très limité au financement extérieur. Certes, cette corrélation pourrait s'expliquer par les conditions d'investissement sous-jacentes, qui exercent un impact à la fois sur l'épargne intérieure et la demande d'investissement.

En fait, l'analyse des périodes d'accélération de la croissance de la Tunisie ne valide pas l'idée selon laquelle le défaut d'épargne intérieure est un facteur déterminant clé de l'investissement et de la croissance en Tunisie. Les taux d'épargne intérieure ont accéléré de manière soutenue, selon la définition qu'en donnent Hausmann et al. (2005), à deux reprises. La première fois, comme l'indique la figure 3.6, entre 1962 et 1966, les années qui précédaient la première période d'accélération de la croissance du pays depuis son indépendance entre 1969 et 1972 (voir chapitre 2. Aperçu). De plus, les accélérations de la croissance plus longues des années 2000 chevauchent seulement partiellement l'accélération des taux d'épargne intérieure entre 2005 et 2008. Rien ne permet donc de dire à partir de cette analyse que les faibles taux d'épargne intérieure ou un impact sur l'offre de financement constituent une forte contrainte à la croissance en Tunisie.

Enfin, les tests statistiques liant la vraisemblance d'une accélération de la croissance à un certain nombre de facteurs, dont le crédit au secteur privé, ne démontrent pas de corrélation positive significative pour la Tunisie (voir les résultats de la régression à l'annexe 3.2). Tandis que la stabilité macro-économique, le degré d'ouverture commerciale, le taux de change effectif réel (TCER) et les réformes fiscales sont associés à la vraisemblance d'une croissance économique, l'accroissement du crédit au secteur privé est négativement associé à la croissance dans les tests de co-intégration, qui ne les établissent pas de façon significative comme un facteur déterminant d'accélération de la croissance lorsqu'on prend en compte les principales variables macro-économiques.

Figure 3.6 : Épargne intérieure et accélérations de la croissance



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Coût implicite élevé

Dans les études réalisées, les entreprises tunisiennes citent le coût élevé de financement ou la difficulté d'y accéder comme l'un des principaux obstacles auxquels elles sont confrontées. Dans l'enquête sur la compétitivité mondiale, ce facteur est classé par les entreprises interrogées au premier ou au deuxième rang des principaux obstacles à leurs activités économiques depuis quelques années (voir tableau 3.5).

De même, les entreprises participant à l'enquête annuelle de l'ITCEQ sur la compétitivité classent le coût élevé du crédit au nombre des éléments les plus problématiques du commerce, en particulier les entreprises les plus petites. Dans cette enquête, 48,4 % des entreprises de 11 à 50 employés considèrent le financement bancaire comme un obstacle majeur ou important pour leur société. Seuls 29,2 % de celles qui comptent plus de 200 employés donnent cette même réponse (voir tableau 3.6). Après le coût du crédit, les petites entreprises considèrent également les exigences de garantie comme un obstacle (point exposé plus en détail ci-dessous). Elles ne sont que quelques-unes à indiquer que les retards et les formalités compliquées sont des entraves à l'accès au financement bancaire.

Bien que les entreprises insistent sur le coût du crédit, les taux d'intérêt réels ne sont pas élevés en Tunisie. Au cours de la période la plus récente, les taux d'intérêt d'un crédit à moyen terme s'établissaient en moyenne à 2,75 %, taux relativement bas pour le niveau de revenu du pays (voir figure 3.7). En outre, les taux d'intérêt, qui constituent des représentations assez fidèles du prix implicite de financement, sont en baisse depuis quelques années, comme l'indique la figure 3.4, ce qui tend à montrer que la demande de financement augmente plus lentement que l'offre et que le prix implicite de financement est en baisse. Étant donné les taux et les tendances des taux d'intérêt en Tunisie, il est difficile d'affirmer que le coût de financement est élevé au point de constituer une contrainte majeure à la croissance économique.

Tableau 3.5 : Tunisie : éléments les plus problématiques du commerce international

Année visée	2006/07	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
Accès au financement	1	1	2	1	2
Taux d'imposition	2	8	8	8	12
Réglementation fiscale	3	6	9	9	10
Inefficacité des structures gouvernementales	4	2	1	3	1
Réglementation du travail trop restrictive	5	3	3	2	5
Conscience professionnelle des actifs peu développée	6	4	5	6	8
Manque d'instruction de la main-d'œuvre	7	10	6	5	9
Réglementation sur les devises étrangères	8	9	4	4	11
Inflation	9	5	10	10	13
Manque d'infrastructures	10	7	7	7	6
Corruption	11	11	11	11	7
Changements de politiques	12	13	12	12	4
Instabilité politique/coups d'État	13	14	13	13	3
Criminalité et vols	14	15	14	14	14
Situation de la santé publique	-	12	15	15	15

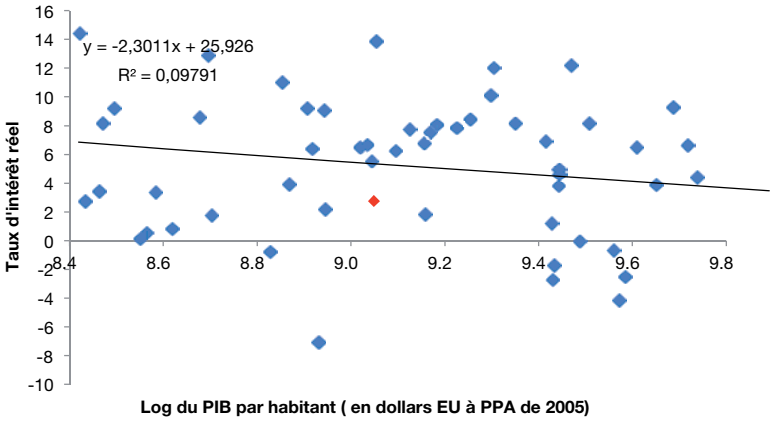
Source : Forum économique mondial, Rapport sur la compétitivité mondiale, 2006-2011

Tableau 3.6 : Coût du crédit bancaire (Pourcentage des réponses)

Taille de l'entreprise (nombre d'employés)	Obstacle mineur/inexistant	Obstacle moyen	Obstacle majeur/important
6-10	28,0	32,0	40,0
11-50	32,8	18,9	48,4
51-100	37,5	23,4	39,1
101-200	29,6	31,7	38,7
>200	43,8	26,9	29,2

Source : enquête de l'ITCEQ auprès des entreprises, 2010

Figure 3.7 : Taux d'intérêt débiteurs réels, 2010



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012 et Banque centrale de Tunisie
Remarque : le taux d'intérêt débiteur réel de la Tunisie est calculé à partir du taux d'intérêt des crédits à moyen terme.

Qu'est-ce qui explique que le prix implicite du financement soit abordable et que les entreprises affirment que le coût du crédit est « trop élevé » ? La réponse la plus logique est que les femmes et les hommes d'affaires comparent le coût du financement aux prévisions de rentabilité pour l'entreprise des projets qu'ils pourraient financer par l'emprunt. Le fait qu'ils considèrent les taux d'intérêt « trop élevés » alors qu'ils sont en fait relativement faibles est un signe que la rentabilité de l'investissement est faible[23].

Taux d'autofinancement des entreprises

Pour déterminer si le coût élevé du financement est une contrainte majeure à la croissance, il est possible de réaliser un autre test afin de vérifier si les entreprises tunisiennes condensent le facteur soumis au test (test « chameaux et hippopotames »). Dans ce cas précis, les sources de financement externes constituent le facteur (potentiellement) contraignant. Si les entreprises ont généralement

[23] En outre, les coûts de financement peuvent inhiber l'expansion d'une entreprise, mais pour l'économie dans son ensemble, la taille du marché limite l'expansion globale de l'offre de produits et de services, et cette expansion n'est viable que pour les entreprises les plus compétitives.

recours à l'autofinancement, cela reviendrait à dire que seules les entreprises qui n'ont pas besoin de recourir au financement extérieur peuvent survivre en Tunisie. En fait, dans une certaine mesure, à l'instar des pays de comparaison, les entreprises tunisiennes recourent à leurs capitaux propres - autofinancement en particulier - pour financer leurs investissements. En moyenne, les sociétés tunisiennes déclarent financer 63 % de leurs investissements par les capitaux propres, et moins de un quart par le crédit bancaire (tableau 3.7). Par ailleurs, les entreprises tunisiennes déclarent recourir davantage au crédit bancaire que leurs homologues de trois des cinq pays de comparaison. Si le recours au crédit en Tunisie est moins important en moyenne qu'en Malaisie ou en Turquie, il est beaucoup plus élevé que dans les autres pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord (région MENA) (voir Tableau 3.7)[24]. De plus, les micro-entreprises déclarent recourir à des sources externes pour financer environ 20 % de leurs investissements en valeur (INS, 2007). En 2007, les prêts bancaires ne représentaient que 8,1 % des investissements des micro-entreprises, qui en autofinançaient la majorité ; ces entreprises avaient d'autres sources de financement externe non bancaires. L'accès limité des micro-entreprises au financement bancaire est assez typique des économies émergentes, notamment celles qui se caractérisent par un large secteur informel[25].

Tableau 3.7 : Sources principales de financement de l'investissement, 2006-2010

Pays	Fonds propres	Crédit bancaire	Autre
Tunisie	63,0	28,0	9,0
Jordanie	85,9	10,9	3,3
Maroc	76,5	12,2	11,3
Malaisie	49,3	32,8	17,8
Roumanie	68,3	21,1	10,6
Turquie	59,2	38,0	2,8

Source : Enquête de la Banque mondiale auprès des entreprises ; enquête de l'ITCEQ de 2010

Cette ventilation des sources de financement indique que les entreprises qui s'autofinancent totalement ne sont pas anormalement prédominantes en Tunisie. La grande majorité des sociétés ont recours à un financement extérieur, dont le crédit bancaire. Elles pourraient y recourir davantage si elles ne le considéraient pas si onéreux même si, comme indiqué précédemment, les taux de prêt réels sont relativement bas.

[24] En Tunisie, les entreprises qui réinvestissent leurs profits bénéficient d'avantages fiscaux, mais des restrictions s'appliquent à la déduction des intérêts à titre de charge, ce qui peut réduire la demande de financement externe.

[25] Sondage de 2007 auprès des micro-entreprises

3.4. Autres indicateurs d'accès au financement

Il est probablement vrai que, comme dans de nombreux pays émergents, les banques tunisiennes ne sont pas pleinement efficientes dans l'octroi du crédit, et ne sont ni disposées ni aptes à consentir des prêts à tous les entrepreneurs qui montent un projet potentiellement viable[26]. Les problèmes courants que pose le risque de non-remboursement limitent généralement le volume de prêts consentis aux nouvelles entreprises et empêchent certaines d'entre elles de se lancer, malgré un projet viable . Pourtant, de nombreuses micro-entreprises voient le jour, réinvestissent leurs bénéfices et fonctionnent avec une importante part de financement extérieur (INS, 2007). En cinq ans, vu les taux de réinvestissement des bénéfices des micro-entreprises déclarés, les valeurs déclarées entraîneraient une augmentation moyenne de 94 % de l'échelle d'exploitation des entreprises, qu'elles aient ou non un accès illimité au crédit bancaire. Par conséquent, les contraintes imposées au secteur financier, même si elles sont importantes pour certaines entreprises, ne semblent pas déterminer le taux d'entrée et d'expansion des entreprises en Tunisie[27].

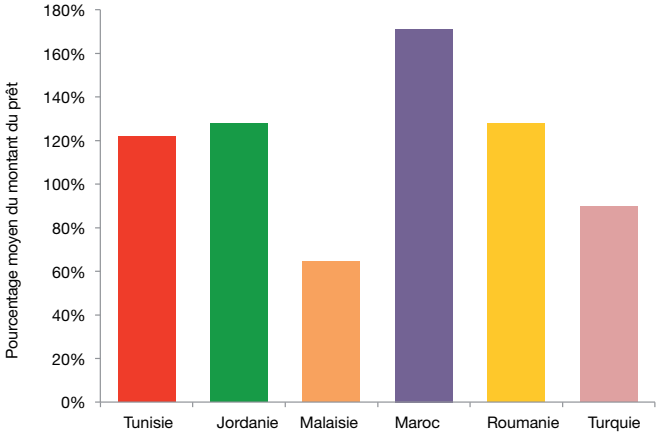
En outre, le fait que toutes les entreprises qui souhaitent obtenir un prêt n'y parviennent pas ne signifie pas nécessairement que, globalement, le manque d'accès au financement est une contrainte majeure à la croissance. Toutes les entreprises ne peuvent pas croître simultanément en cas de demande limitée du marché[28].

Les préoccupations qu'expriment les entreprises concernant l'accès au financement peuvent également refléter les caractéristiques du climat de crédit. Une solvabilité insuffisante, une capacité limitée à produire les documents exigés (plan d'affaires, permis ou licence d'exercer, titres en garantie), ou une compréhension insuffisante des exigences bancaires habituelles (y compris du système de garantie et de nantissement) peuvent poser problème à certains emprunteurs. La difficulté à réunir les garanties demandées compte parmi les obstacles à l'obtention d'un crédit les plus fréquemment mentionnés. On peut attribuer, en partie, les exigences de garanties élevées à l'incapacité des

[26] Le problème d'asymétrie d'information amène toutes les banques du monde à s'interroger sur l'aptitude d'un client à rembourser un crédit et peut entraîner un rationnement du crédit.
[27] Voir le chapitre 5, qui détaille les facteurs dynamiques des contraintes de crédit.
[28] Les entreprises d'exportation ne sont évidemment pas soumises aux limites du marché local, mais elles sont plus susceptibles d'obtenir un accès au financement.

banques d'évaluer correctement le risque dans le calcul des taux d'intérêt, mais il faut préciser également que la réglementation est inadaptée et que les institutions chargées de l'enregistrement des garanties, des saisies et des liquidations manquent de compétences. À titre d'exemple, il n'existe pas en Tunisie de registre des garanties centralisé, ce qui oblige les banques à exiger plus de garanties pour compenser le risque qu'un emprunteur présente le même titre en garantie plusieurs fois. Néanmoins, l'exigence moyenne de garantie est de 122 % de la valeur du prêt, un taux qui n'est pas anormalement élevé par rapport à celui des pays de comparaison (ITCEQ, 2011). Comme on le voit à la figure 3.8, seules la Malaisie et la Turquie affichent des moyennes de garantie inférieures. Une étude récente effectuée auprès des entreprises tunisiennes a montré que les garanties demandées sont inversement proportionnelles à la taille de l'entreprise. Les petites entreprises sont considérées comme des emprunteurs à risque[29]. De plus, 22 % des entreprises interrogées ont mentionné des exigences de garantie de plus de 150 % de la valeur du prêt[30]. Cette pratique est néanmoins assez courante ailleurs dans le monde.

Figure 3.8 : Valeur moyenne de la garantie de prêt exigée



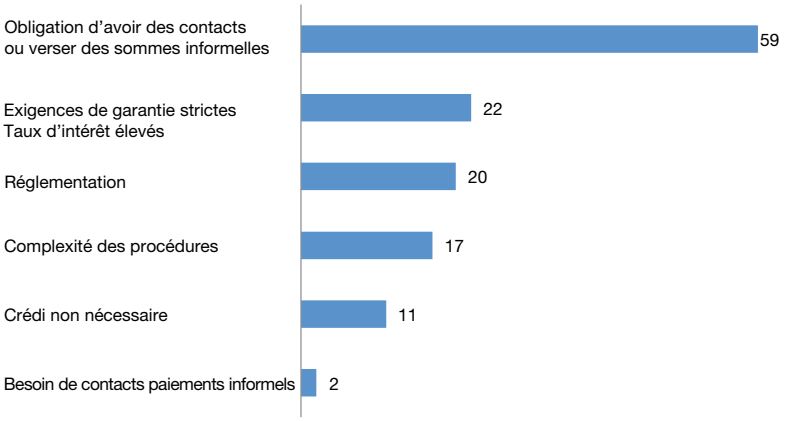
Source : enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises (20062009) ; enquête de l'ITCEQ de 2011

[29] ITCEQ, 2011

[30] Il faut préciser que les petites entreprises ne représentaient que 35 % de l'échantillon, qui ne comprenait pas de micro-entreprises susceptibles d'obtenir un crédit bancaire. La moyenne de garantie demandée d'après cette étude peut donc sous-estimer la moyenne réelle. Toutefois, les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises excluent également les micro-entreprises.

Un examen plus approfondi des réponses données par les entreprises qui n'ont pas accès au crédit bancaire révèle que la grande majorité d'entre elles n'en ont pas fait la demande. Dans une étude réalisée auprès des entreprises en 2011, 81 % des entreprises sans crédit en cours indiquent ne pas avoir présenté de demande de prêt, contre 9 % seulement qui ont demandé un prêt, lequel leur a été refusé[31]. Lorsqu'on leur demande pour quelles raisons elles n'ont pas présenté de demande de prêt, 59 % d'entre elles répondent qu'elles n'en avaient pas précisément besoin, et 22 % indiquent que la complexité des formalités les en ont dissuadé (voir figure 3.9). Ces réponses ne témoignent pas de l'existence d'une forte demande de crédit qui ne serait pas satisfaite.

Figure 3.9 : Raisons avancées par les entreprises pour ne pas présenter de demande de crédit (réponses d'entreprises n'ayant pas demandé de prêt)



Source : ITCEQ 2011[32]

Les principales raisons de rejet des demandes de prêt des entreprises sont liées à la situation financière de l'entreprise ou à la non-viabilité de ses projets. L'insuffisance de garantie a posé un problème à certains entrepreneurs, mais pas un problème insurmontable. Le tableau 3.8 montre que seulement 2 % des entreprises opérant dans le marché local partiellement et 1 % des entreprises exportatrices indiquent ne pas avoir obtenu de prêt à cause d'un manque de garantie.

[31] ITCEQ
[32] Enquête auprès de 167 entreprises.

Tableau 3.8 : Proportion d'entreprises dont la demande de prêt a été rejetée, par raison

	Entreprises partiellement exportatrices	Entreprises opérant dans le marché local
Situation financière faible	3%	5%
Projet non viable	0%	2%
Garantie insuffisante	1%	2%
Informations du bureau de crédit	0%	1%
Autre	0%	0%

Source : ITCEQ 2011

Ces indicateurs agrégés peuvent dissimuler des disparités régionales quant à l'accès au financement et au coût du crédit (p. ex. primes de risque et exigences de garantie supérieures). Les limites que pose le secteur financier semblent systémiques et omniprésentes dans le pays dans son ensemble ; il se peut toutefois que les effets se fassent davantage ressentir à l'intérieur du pays. Par ailleurs, les disparités quant au flux de crédit peuvent être dues à des quantités variables de projets viables d'une région à l'autre et pas nécessairement à des différences d'accès au crédit[33].

Autres sources de financement

L'État tunisien a essayé de se pencher sur le fait qu'une très petite part seulement du financement revient au micro-, petites et moyennes entreprises (MPME). Deux banques publiques ont été créées pour consentir des financements ciblés aux MPME, la Banque tunisienne de solidarité (BTS) et la Banque de financement des petites et moyennes entreprises (BFPME). La BFPME a pour objectif de favoriser le financement des PME en garantissant leurs projets au titre de la Société tunisienne de garantie (SOTUGAR). En 2009, la BTS et la BFPME ont financé respectivement 11 249 et 821 projets ciblés, chiffre peu élevé étant donné le nombre important de PME en Tunisie. Parallèlement, le secteur non gouvernemental a pris des mesures pour compenser l'insuffisance des crédits accordés aux petites entreprises. Enda inter-arabe est une organisation non gouvernementale de micro-finance qui a été fondée en 1990. Enda est un acteur prépondérant du secteur de la micro-finance avec plus de 56,3 millions de

[33] Il faudrait analyser davantage de données désagrégées par région pour déterminer dans quelle mesure l'accès au crédit varie et jusqu'à quel point la demande est trop importante, le cas échéant.

dollars EU d'encours de crédit et 160 000 emprunteurs. De plus, certaines grandes banques ont commencé à élaborer des stratégies et à mettre en place des services dédiés au marché des PME[34].

3.5. Conclusion

Le secteur financier tunisien est très limité à certains égards. Les niveaux d'épargne intérieure sont modérément bas. Le contrôle des taux d'intérêt peut limiter la disponibilité de crédit pour les emprunteurs les plus à risque ou les plus petits, et la gouvernance du secteur laisse à désirer au plan de l'efficiente répartition du crédit et du risque. Les marchés boursiers et obligataires sont sous-développés, et l'accès à l'épargne extérieure est restreint. Il est vraisemblable que les inefficiences relevées au plan de la répartition du crédit et du financement entravent l'activité et la croissance économiques, et s'érigent en obstacles pour les entreprises.

Cependant, malgré ces faiblesses, les éléments empiriques dont on dispose n'indiquent pas que l'accès au financement ni son coût élevé constituent une contrainte majeure à la croissance dans le contexte actuel. Aucun des trois tests empiriques dont il est question dans ce chapitre ne désigne le coût du financement comme une contrainte majeure à l'investissement privé et à la croissance. Premièrement, le prix implicite du crédit (taux d'intérêt réel) n'est pas anormalement élevé et a même baissé ces dernières années. Deuxièmement, la demande de crédit, plutôt que l'offre, semble être le principal facteur déterminant du niveau des investissements financés. Enfin, la proportion d'entreprises qui recourent intensément au financement interne n'est pas anormalement élevée compte tenu du niveau de développement de la Tunisie[35]. Ainsi, d'après la méthode utilisée par HRV, un financement coûteux ne peut pas constituer une contrainte majeure à la croissance en Tunisie. Par conséquent, toute analyse visant à déceler de telles contraintes doit plutôt se concentrer sur les raisons expliquant que la rentabilité des investissements des entreprises soit faible.

Si les contraintes actuelles à l'investissement privé sont levées et que la de-

[34] Entrevues avec les banques.

[35] Étant donné l'interdiction culturelle et officielle qui pèse sur le financement informel, il n'est pas possible de vérifier si les entreprises contournent cette contrainte en essayant de recourir à des sources de financement informelles. Les tests ayant été conçus pour être réalisés lorsque c'était possible, l'absence du quatrième test n'affaiblit pas vraiment l'ensemble des résultats, puisque le financement ne passe pas l'étape des trois premiers.

mande d'investissement s'accroît, les diverses faiblesses du secteur financier tunisien pourraient émerger comme une contrainte à la croissance plus importante. Même si aucune certitude ne peut être avancée, les problèmes décelés dans ce chapitre devraient être étroitement surveillés.

3.6. Annexe du chapitre 3

Annexe 3.1. Test de corrélation entre taux d'intérêt et investissement

Si la demande de financement d'investissement du marché à la période t est : $Q^d_t=F(D_t;i_t)$, D étant un vecteur de leviers de déplacement de la demande exogène et i le taux d'intérêt réel. Si (1) $\partial F/\partial D>0$ (normalisation pour que le vecteur de dérivés partielles soit positif) ; et (2) $\partial F/\partial i<0$ (c.àd. la demande est négativement liée au taux d'intérêt réel étant donné les valeurs de D).

L'offre de financement de l'investissement se lit comme suit : $Q^s_t=G(S_t;i_t)$. S représente un vecteur de leviers de déplacement de l'offre exogène. Si (3) $\partial G/\partial S>0$ (normalisation) et (4) $\partial G/\partial i>0$. L'offre affiche une pente ascendante avec le taux d'intérêt réel vu les valeurs de S.

L'équilibre du marché à la période t est représenté par une paire de variables endogènes $[i^*(S,D),Q^*(S,D)]$

L'équilibre suppose que $Q^s_t = Q^s_t$. Il a été démontré que si la demande et l'offre présentent des propriétés types de continuité et de monotonie, il existe une fonction pour le taux d'intérêt d'équilibre$\equiv A(S_t,D_t)$, avec les propriétés suivantes :

(5) $\partial A/\partial S<0$ and $\partial A/\partial D>0$.

Dans le test des taux d'intérêt et de l'investissement privé, on étudie le lien entre les deux variables endogènes au fil du temps, i.e., $\partial i^*/\partial Q^*$.

Notons que $(di^*)/(dQ^i)=\partial A/\partial D\, dD+\partial A/\partial S\, dS$. Si, dans l'ensemble, cette corrélation est inférieure à 0, cela implique que la valeur absolue du premier vecteur de termes est inférieure à la valeur absolue du deuxième vecteur de termes (négatifs). L'effet des chocs de l'offre dépasse les effets des chocs de la demande. Par conséquent, les fluctuations de l'offre dominent la relation et les chocs de l'offre exercent un effet plus important sur les taux d'investissement que les chocs de la demande dans l'économie concernée.

Pour éprouver cette hypothèse, on peut vérifier s $(\partial i^*)/(\partial Q^*)<0$.

Annexe 3.2. Régression sur les résultats de l'accélération de la croissance

	Dependent variable: incidence sur l'accélération de la croissance au cours de la période
Épargne intérieure	1,414 (1,67)*
Stabilité macroéconomique	1,468 (2,20)**
Degré d'ouverture	1,596 (1,73)*
Code de l'investissement	2,463 (2,85)***
TCER	-1,522 (2,96)***
Dépréciation totale	-1,385 (2,09)**
Crédit au secteur privé	-0,014 (-0,02)
Réforme budgétaire	-3,223 (3,77)***
Point d'interception	-2,087 (2,42)**
Pseudo R2 Qualité de la prévision N	0,4803 88,00% 50

Statistiques t entre parenthèses
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

4. Les risques et les distorsions d'ordre macro-économique peuvent-ils constituer une contrainte majeure à la croissance en Tunisie ?

Des politiques macro-économiques inadaptées peuvent constituer une contrainte à deux titres. Des distorsions d'origine macro-économique peuvent exercer une contrainte sur la croissance si des politiques macro-économiques ont pour effet de diminuer la rentabilité de l'investissement privé. Par exemple, en cas de déficit budgétaire trop important, l'État est contraint de réaliser de gros emprunts, poussant le taux d'intérêt réel à la hausse et, par effet de conjonction des demandes de crédit, évinçant l'investissement privé. Les politiques macro-économiques qui entraînent une surévaluation du taux de change diminuent la rentabilité des exportations et de la production des produits et des services qui concurrencent les importations. Comparativement, des risques macro-économiques se dressent dès lors que les politiques internes et des événements extérieurs se conjuguent pour créer une probabilité croissante que l'économie subira une crise macro-économique dans l'avenir. Si ces risques deviennent trop importants, ils découragent généralement l'investissement immédiat, car les investisseurs potentiels craignent les pertes en cas d'inflation rapide, de dévaluation soudaine, de crise financière ou de tout autre symptôme de crise macro-économique. Si les distorsions et les risques sont importants, ils peuvent constituer une contrainte majeure à la croissance économique.

Ce chapitre pose la question de savoir si ces conditions ont constitué une contrainte majeure à la croissance économique en Tunisie durant les années qui ont précédé la révolution, ce qui nécessiterait des changements d'orientations stratégiques importants. Il conclut cependant que ce n'est pas le cas. Les risques d'instabilité macro-économique sont apparus au lendemain de la révolution. La question de savoir si ces risques se transformeront en contraintes réelles à court ou à moyen terme dépendra des solutions que l'État mettra en place pour faire face aux défis macro-économiques qui se sont dressés au lendemain de la révolution de jasmin. S'il parvient à les relever et reprend la quête de la stabilité macro-économique comme il l'a fait dans un passé encore récent, les risques macro-économiques et les distorsions liées pourront être évités. Si, au contraire, la quête de cette stabilité est compromise, ces risques pourraient émerger comme une contrainte majeure à une croissance future. Pour le moment, cette

éventualité semble quelque peu improbable, puisque les décideurs politiques tunisiens reconnaissent les avantages qu'ils peuvent tirer de la stabilité macro-économique et des ressources bilatérales et multilatérales dont peut bénéficier le pays, au besoin, pour palier ses besoins de financement temporaires. Il ne faut pas, néanmoins, minimiser la gravité des obstacles auxquels la Tunisie est confrontée.

Ce chapitre commence par un récapitulatif des tendances macro-économiques relevées avant la révolution et à partir desquelles il est possible d'évaluer si les risques macro-économiques ont constitué une contrainte majeure à la croissance durant les années la précédant. Il résume ensuite la situation actuelle à la lumière des informations disponibles au moment où ce diagnostic est rédigé afin d'évaluer dans quelle mesure les risques macro-économiques constituent une contrainte majeure aujourd'hui. Une annexe technique approfondit l'analyse, en mettant l'accent sur l'importance de la stabilité macro-économique dans la croissance qu'a connue la Tunisie.

4.1. Politiques macro-économiques avant la révolution

Durant les dix années qui ont précédé la révolution, la Tunisie a accusé de modestes déficits budgétaires et appliqué des politiques monétaires et de change complémentaires qui ont permis d'assurer une certaine stabilité macro-économique et de réduire progressivement la probabilité qu'une crise surgisse.

Équilibre budgétaire et dette publique

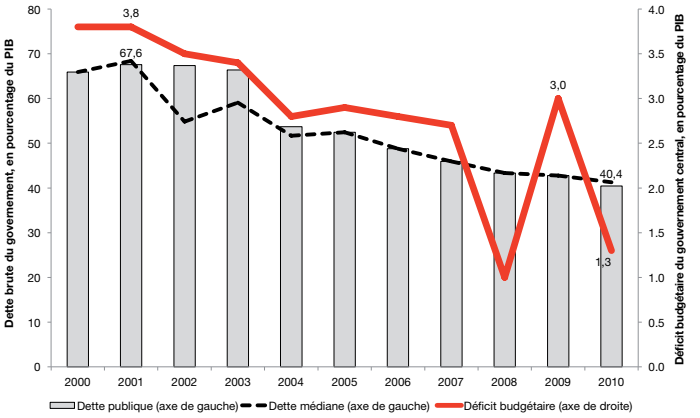
La Tunisie a appliqué une politique budgétaire généralement prudente tout au long des années 2000. Les déficits ont diminué de 3,8 % du PIB en 2000 à 2,7 % du PIB en 2006, puis à 1 % du PIB en 2008. Le déficit budgétaire est passé à 3 % en 2009, le gouvernement adoptant une politique budgétaire plus expansionniste afin de compenser le ralentissement économique de ses marchés d'exportation européens (figure 4.1, échelle de droite)[36]. Ce virage, encouragé par le Fonds monétaire international (FMI) a essentiellement consisté à mettre rapidement en œuvre des projets

[36] Déficits du gouvernement central hors dons et recettes de privatisation.

d'investissements publics tout en contenant les subventions et les dépenses courantes. Le déficit budgétaire est passé à 1,3 % du PIB en 2010.

Les déficits budgétaires de la Tunisie ont augmenté moins rapidement que la croissance, l'endettement public global a diminué progressivement en part du PIB et est passé de 67,6 % en 2001 à 40,4 en 2010 (figure 4.1, échelle de gauche). Cette tendance correspondait grosso modo à la tendance médiane des économies émergentes affichant des niveaux d'endettement national similaires (figure 4.1, échelle de gauche), laissant à l'État la latitude budgétaire nécessaire pour lancer des politiques expansionnistes, au besoin, comme en 2009.

Figure 4.1 : Déficits budgétaires, dette publique et dette médiane des économies émergentes affichant un endettement similaire



Sources : pour les déficits, rapports de consultation du FMI au titre de l'article IV, divers numéros. Hors dons et recettes de privatisation. Pour la dette, base de données des Perspectives économiques mondiales et Tunisie : Consultations de 2009 au titre de l'article IV- Rapport des services du FMI, chiffres médians calculés à partir des données de la Tunisie, la Barbade, le Brésil, la Bulgarie, la Croatie, la Jordanie, le Kazakhstan, Maurice, le Maroc, la Roumanie et la Russie

D'après l'analyse du FMI, la poursuite des politiques budgétaires précédentes, avec notamment une réduction graduelle des déficits budgétaires pour atteindre un taux se situant juste au-dessus des 2 % du PIB en 2015, aurait permis de diminuer davantage le taux d'endettement par rapport au PIB, ratio qui aurait pu descendre sous la barre des 40 % en 2015. Le principal point vulnérable identifié avant la révolution est que presque 60 % de la dette tunisienne était libellé en devises étrangères. Toute

dépréciation importante du taux de change réel pouvait propulser le ratio d'endettement par rapport au PIB. Autre point faible, et à plus long terme, le régime de pension public, dont une réforme a été prévue en 2007, mais qui n'a pas encore été mise en vigueur. Néanmoins, avant la révolution, les politiques budgétaires et d'endettement de la Tunisie semblaient s'orienter progressivement vers une plus grande viabilité économique, réduisant la vulnérabilité du pays à une crise.

Inflation

Les politiques budgétaires conservatrices suivies durant les dix années qui ont précédé la révolution ont permis au pays de financer ses déficits essentiellement par l'emprunt national et étranger plutôt que par des politiques d'expansion de la masse monétaire. L'inflation a donc été contenue, l'inflation des prix à la consommation fluctuant dans une fourchette plutôt étroite de 1 % à 5,1 % (figure 4.2). Une stabilisation plus soutenue aurait pu être bénéfique, mais les éléments dont on dispose ne permettent pas de croire que l'inflation aux taux enregistrés en Tunisie dans les années 2000 ait pu considérablement brider la croissance économique ou l'investissement privé.

Figure 4.2 : Tunisie - Inflation des prix à la consommation 2000-2010 (moyennes annuelles)

Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Politique de change et tendances des taux de change réels

Le taux de change affecte généralement la croissance de deux manières. Premièrement, une devise surévaluée diminue la rentabilité des entreprises exportatrices et des sociétés en concurrence avec les produits étrangers, et, en conséquence, décourage la production et l'investissement privé. Deuxièmement, dans un pays dont le compte de capital est ouvert, un taux de change réel décalé peut, tel qu'indiqué précédemment, favoriser la menace de crise financière par toute une gamme d'effets sur la situation financière[37]. Le FMI considère la politique de change de la Tunisie comme un régime de gestion stabilisée, ce qui signifie que l'État fixe sa politique monétaire et budgétaire en prenant garde à maintenir le taux de change sur une certaine voie. La Tunisie continue d'exercer des restrictions considérables sur les transactions du compte de capital (entrées et sorties d'actif financier), politique qui engendre des coûts pour les emprunteurs intérieurs ; le risque de retournement soudain des flux de capitaux à court terme est donc minime.

Le principal risque macro-économique lié au régime de change est l'impact que peuvent avoir les taux de change réels sur la compétitivité des exportateurs et des sociétés en concurrence avec les produits importés.

Une évaluation par les services du FMI réalisée en parallèle avec les consultations de 2010 au titre de l'article IV a conclu que le taux de change effectif réel de la Tunisie était « globalement en ligne avec les fondamentaux ». Cette conclusion a été tirée après un examen des résultats de trois modèles différents[38,39]. L'approche de l'« équilibre macro-économique » mesure l'ajustement à apporter au taux de change pour établir le compte courant à un niveau constant tout en permettant à la production intérieure de conserver son potentiel. À partir de ce modèle, le FMI a conclu que le taux de change réel était surévalué de 6,5 %. Le modèle de « viabilité externe » mesure l'ajustement à apporter au taux de change pour conserver le niveau en cours de la dette extérieure en pourcentage du PIB. À partir de ce modèle, le FMI a conclu que le taux de change réel était

[37] Pour ne citer qu'une menace, précisons qu'un taux de change réel décalé peut encourager les banques nationales à emprunter à l'étranger en devises étrangères et à utiliser ces fonds pour consentir des prêts en devise locale. Si les décalages sont trop importants, les banques comme les sociétés qui empruntent peuvent faire faillite si le taux de change se déprécie par la suite.

[38] On calcule le taux de change effectif réel en corrigeant le taux de change nominal du ratio de l'inflation cumulée dans le pays concerné par la moyenne pondérée de l'inflation cumulée chez ses partenaires commerciaux, sur une période déterminée. Les pondérations correspondent à la part de chaque partenaire commercial dans les échanges commerciaux du pays.

[39] Le bien-fondé de ces modèles est exposé dans le document de travail du FMI WP/11/20 « Armenia: An Assessment of the Real Exchange Rate and Competitiveness », d'Anke Weber et Chunfang Yang.

sous-évalué de 4,6 %[40]. Le troisième modèle, de « co-intégration », estime le taux de change effectif réel d'équilibre (TCERE) en fonction d'une relation propre au pays, déterminée par les conditions du commerce, de l'ouverture au commerce et de la croissance de la productivité par travailleur, en Tunisie et chez ses partenaires commerciaux. Ce modèle suggère que l'impact de la hausse de la productivité par travailleur a été légèrement sous-pondéré par l'impact de la dégradation des conditions commerciales et de son ouverture accrue, et parvient à une légère surévaluation de 3 %. Étant donné que ces modèles parallèles indiquent que le taux de change réel de la Tunisie était assez proche de sa valeur d'équilibre et vu qu'ils divergent quant à la direction du décalage, il semble raisonnable de conclure que le décalage du taux de change était faible et donc très probablement incapable de constituer une contrainte majeure à l'investissement privé et à la croissance du pays.

Compte des opérations courantes et dette extérieure

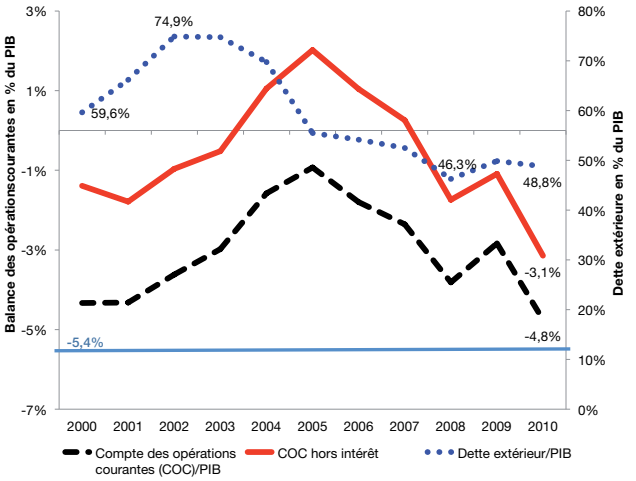
Les déficits des comptes des opérations courantes ne sont pas un signe de faiblesse économique sous-jacente, jusqu'à un certain point. La balance des opérations courantes est par définition la différence entre l'investissement intérieur et l'épargne intérieure ; dans une certaine mesure, recourir à l'épargne extérieure peut aider un pays à accroître son taux d'investissement et de croissance. Néanmoins, les déficits du compte des opérations courantes peuvent menacer la stabilité macro-économique s'ils sont excessifs et persistants, et s'ils sont financés par l'endettement ou la vente d'actif étranger plutôt que par l'investissement direct étranger. Les prêteurs étrangers peuvent en effet en conclure que le pays ne va pas être en mesure ou ne va pas être disposé à assurer le service de la dette, et lui refuser de nouveaux prêts ou le renouvellement des dettes à échéance. La viabilité du compte courant d'un pays est généralement évaluée par le FMI et d'autres institutions financières au moyen d'une analyse de la viabilité de la dette qui vise à détecter les facteurs susceptibles de mettre le ratio de la dette extérieure par rapport au PIB sur la voie d'un gonflement insoutenable. Si le déficit du compte des opérations courantes hors paiement des intérêts sur l'encours de la dette reste au-dessus d'un certain seuil, l'analyse conclut que la dette extérieure est sur la voie d'un gonflement insoute-

[40] Ces deux modèles aboutissent à des conclusions opposées parce qu'ils partent d'hypothèses différentes concernant le compte des opérations courantes de la Tunisie : le modèle d'équilibre macro-économique part d'un déficit de 0,5 % du PIB tandis que le modèle de viabilité externe part d'un déficit de 4,3 %. Le déficit sous-jacent prévu du compte des opérations courantes de la Tunisie de 2,7 % du PIB se situe entre ces deux valeurs.

nable et qu'il faut renverser la tendance pour éviter une crise.

La figure 4.3 illustre l'évolution de la dette extérieure de la Tunisie en pourcentage du PIB et l'évolution de la balance des opérations courantes avec et hors paiement des intérêts. Le ratio de la dette extérieure/PIB de la Tunisie a diminué progressivement entre 2002, où il était de 74,9 %, et en 2008, son niveau le plus bas, à 46,3 %. Il est ensuite légèrement remonté pour s'établir à 48,8 % en 2010. La ligne rouge pleine correspond à la balance des opérations courantes hors intérêts, élément central des calculs du FMI sur la soutenabilité de la dette extérieure. La balance des comptes courants est excédentaire de 2004 à 2006, contribuant à la baisse du ratio dette/PIB. Bien qu'elle soit déficitaire à partir du début de 2007, jusqu'en 2010 elle ne s'est jamais approchée du seuil de 5,4 % défini par le FMI comme le taux au-dessous duquel une croissance continue de la dette extérieure serait déstabilisante. Compte tenu de ces tendances, il semble raisonnable d'écarter les déficits extérieurs comme sources d'instabilité macroéconomique ou de crise.

Figure 4.3 : Déficit du compte des opérations courantes et dette extérieure en part du PIB

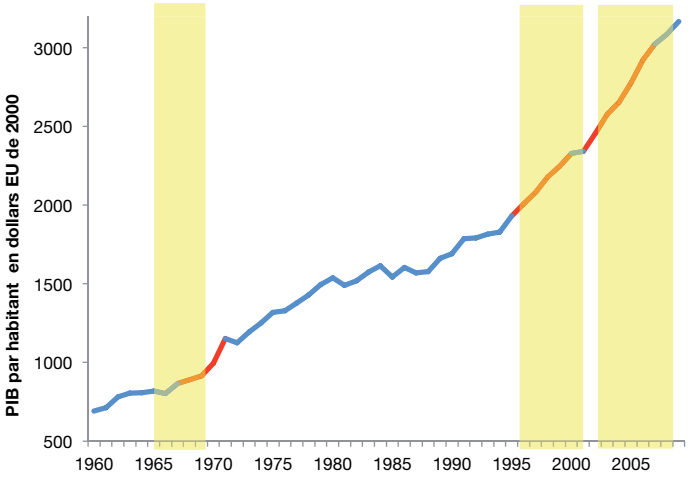


Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012 et Statistiques financières internationales (FMI)

4.2. Analyse de l'accélération de la croissance

Si une économie omet de réunir les conditions macro-économiques nécessaires à l'accélération et au maintien de sa croissance, les réformes des politiques et des institutions qui visent les inefficiences micro-économiques ne parviendront pas à créer une croissance soutenue. La méthodologie sur les accélérations de la croissance proposée par Hausmann et al. (2004) peut permettre de déterminer les principales variables macro-économiques associées - et probablement nécessaires - à l'accélération de la croissance d'un pays. Si ces conditions macro-économiques ne permettent pas d'atteindre la croissance, elles peuvent peut-être constituer des contraintes. Cette partie résume les résultats d'une analyse des accélérations de la croissance tunisienne entre 1961 et 2010. Les détails et les définitions techniques sont fournis à l'annexe technique du présent chapitre. La première étape consiste à définir les périodes de croissance accélérée qui ont duré au moins 5 ans. Ces périodes sont indiquées à la figure 4.4[41]: 1968-1972; 1996-2001; et 2003-2008.

Figure 4.4 : Accélérations de la croissance en Tunisie entre 1961 et 2010



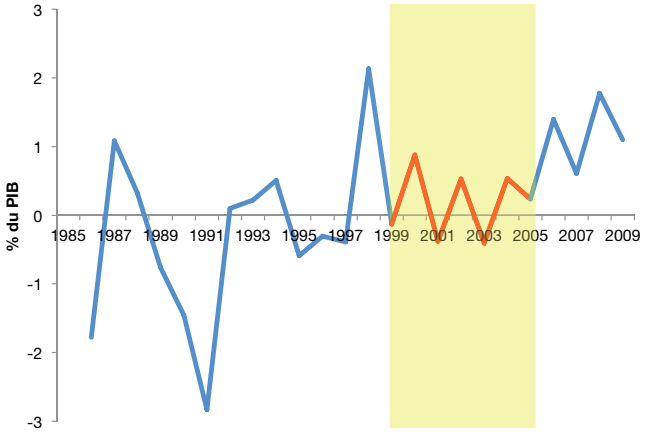
Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

[41] Le lecteur constatera que l'écart d'une année entre la deuxième et la troisième période coïncide avec le choc économique mondial qui a suivi les événements du 11 septembre 2001 ; il s'agit donc d'une période d'accélération de la croissance plus longue, interrompue par un événement exogène.

Une approche similaire permet de déterminer les périodes d'amélioration soutenue des conditions macro-économiques, définies par un déficit budgétaire primaire inférieur à 1 % du PIB[42]. D'après ce critère, la Tunisie a affiché une stabilité macro-économique de 1992 à 2010, durant les trois périodes d'accélération de la croissance (figure 4.5).

La dépréciation du taux de change réel a également accéléré durant trois périodes depuis 1975, date de début des séries : 1975-1977, 1985-1988 et 2002-2010 (figure 4.6). La deuxième période coïncide avec le lancement du programme d'ajustement structurel, mais pas avec une période d'accélération de la croissance. La troisième période de dépréciation accélérée, entre 2002 et 2010, coïncide bien avec la troisième accélération de la croissance, entre 2003 et 2008.

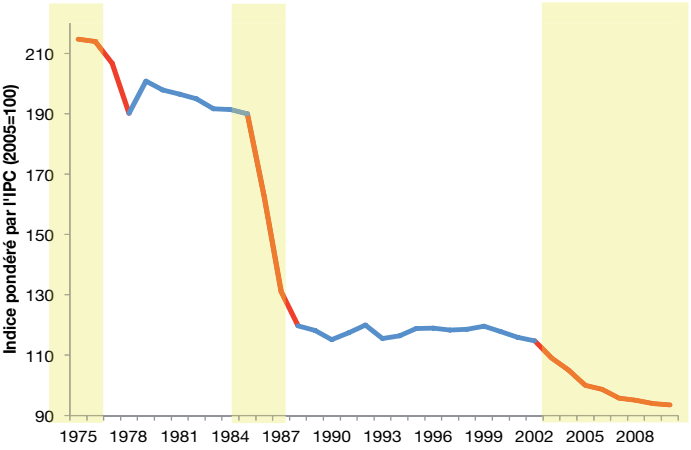
Figure 4.5 : Stabilité macro-économique - excédent budgétaire primaire



Source : Base de données des Perspectives économiques mondiales du FMI

[42] Le déficit budgétaire primaire est égal au déficit budgétaire moins les intérêts de la dette publique (solde budgétaire négatif).

Figure 4.6 : Dépréciation du taux de change réel



Source : Statistiques financières internationales (International Financial Statistics), FMI

Il est possible d'approfondir cette analyse pour déterminer certaines corrélations historiques de croissance clés : si d'autres indicateurs ou d'autres tests confirment ces résultats, il peut s'agir de contraintes réelles[43]. Tel qu'exposé en détail dans l'annexe technique, cette analyse montre un lien entre la probabilité d'accélération de la croissance et plusieurs variables macro-économiques et politiques : (i) le degré d'ouverture économique, (ii) la stabilité macro-économique, telle que précédemment définie et (iii) la dépréciation du taux de change réel. Parallèlement, on note un lien négatif entre la probabilité d'accélération de la croissance et la dégradation des termes de l'échange. En plus des variables macro-économiques, les réformes des politiques semblent également associées à l'accélération de la croissance. La réforme budgétaire de 1988, accompagnée d'une augmentation des impôts, est liée à une baisse de la probabilité d'accélération de la croissance, tandis que les mesures d'incitation de l'investissement lancées en 1993 y sont positivement liées. On obtient des résultats similaires lorsqu'on inclut l'historique d'accélération de la croissance et des politiques de la Jordanie, de la Malaisie, de la Turquie, de l'Indonésie et de l'Égypte.

Cette analyse confirme que la stabilité macro-économique a occupé une place

[43] Si ces facteurs s'étaient améliorés dans le passé et avaient stimulé l'accélération de la croissance, ils ne continueraient à représenter des contraintes réelles que si d'autres tests le confirmaient.

importante dans la croissance de la Tunisie avant la révolution. Retrouver rapidement cette stabilité macro-économique permettra d'assurer que les risques et les distorsions d'origine macro-économique ne constituent pas de contrainte majeure pour la croissance future. Cela ne peut arriver que si la Tunisie parvient à résister aux pressions croissantes sur son équilibre budgétaire. Une fois la stabilité macro-économique restaurée, les réformes des politiques micro-économiques permettront de nouveau d'encourager l'investissement privé (chapitre 5).

4.3. Situation macro-économique de la Tunisie au lendemain de la révolution

La stabilité macro-économique de la Tunisie a permis de soutenir la croissance avant la révolution ; toutefois, la combinaison d'événements récents internes et externes met cette stabilité en péril. Le pays a réussi à résister à un tel obstacle en 2008 et en 2009, qui a mené à la récession en Europe, destination de plus de 75 % des exportations tunisiennes et région d'origine de la grande majorité des touristes qui viennent en Tunisie. Le PIB réel est passé de 6,3 % en 2007 à 3,1 % en 2009. L'économie a tout de même retrouvé un peu d'élan en 2010, avec une croissance de 3,7 %. D'autres indicateurs macro-économiques se sont également améliorés, avec par exemple de légères baisses de la dette externe et de la dette publique en part du PIB.

Cependant, l'incertitude politique et économique qui s'est installée après la révolution de janvier 2011 a fait vaciller la stabilité macro-économique. L'agitation sociale, les grèves et les protestations ont ralenti la production et dissuadé les touristes de se rendre en Tunisie. Cette situation s'est traduite par une forte baisse de l'investissement direct intérieur et étranger, et par la fermeture de certaines usines détenues par des intérêts étrangers. Au même moment, la révolution en cours en Lybie, pays voisin et l'un des principaux partenaires commerciaux de la Tunisie, a provoqué une baisse de la demande des biens d'exportation et le retour au pays de nombreux travailleurs tunisiens. En conséquence de ces événements et d'autres problèmes venus s'y greffer, le PIB réel a affiché une baisse estimée à 2,2 % en 2011 (tableau 4.1). Cette baisse s'est produite malgré une politique budgétaire expansionniste, notamment une hausse de 6,1 % de la

consommation publique, une augmentation des subventions et le financement du programme Amal (« espoir ») destiné aux jeunes sans emploi[44]. La baisse des recettes touristiques et de l'IDE a contribué au déficit du compte courant, à 7,3 % du PIB, et à la baisse de 20 % des réserves, établies à 7,5 milliards de dollars EU, soit 3,8 mois d'importations. La baisse de la production et le retour des tunisiens qui travaillaient en Libye ont propulsé le taux de chômage à 18,9 % (42 % chez les jeunes). Pour faire face à un resserrement du marché du crédit attribuable à la dégradation des portefeuilles bancaires, la Banque centrale a réduit ses réserves, accru le refinancement des banques et autorisé ces dernières à rééchelonner les prêts dont l'échéance était en 2011. Ces initiatives devraient relancer légèrement l'inflation en 2012 à 5 à 6 %.

Tableau 4.1 : Indicateurs et prévisions macro-économiques

	2010	2011e	2012p	2013p
Croissance du PIB réel, en %	3,7	-2,2	2,2	3,5
Inflation en %	4,4	3,5	5,0	4,0
Solde budgétaire hors dons (en % du PIB)	-1,3	-3,6	-6,6	-5,1
Compte courant hors dons (en % du PIB)	-4,8	-7,3	-7,0	-7,0
Besoins de financement du déficit budgétaire hors dons (en milliards de dollars EU)	1,6	2,8	3,6	3,5
Besoins de financement de la dette extérieure hors dons (en milliards de dollars EU)	4,1	5,7	5,2	5,3
Dette publique, en % du PIB	40,4	42,5	43,8	49,2
Dette externe, en % du PIB	48,8	51,1	53,1	55,3
Dette à court terme, en % des réserves internationales	53,6	68,4	68,9	69,6

Source: FMI, « Middle East and North Africa: Economic Outlook and Key Challenges », avril 2012.
e = estimations ; p = prévisions.

[44] Ce programme prévoit le versement d'une allocation mensuelle de 200 dinars et une assurance médicale aux chercheurs d'un premier emploi sans travail depuis au moins six mois depuis l'obtention de leur diplôme d'études supérieures ou de formation professionnelle. L'allocation est versée pour une période pouvant aller jusqu'à un an de recherche active d'emploi.

Les perspectives économiques de 2012 semblent incertaines. Les autorités tunisiennes prévoient une croissance de 3,5 % à partir de l'hypothèse d'une forte reprise de l'investissement (+ 6,4 %) et d'une amélioration de la balance commerciale. Le FMI est plus prudent et prévoit une croissance réelle de 2,2 %, sur l'hypothèse que les touristes et les investisseurs étrangers reviendront graduellement en Tunisie. Le budget révisé de 2012 prévoit une hausse importante des dépenses en capital pour soutenir la croissance et la création d'emplois, en particulier dans les régions défavorisées ; le résultat budgétaire réel et son impact économique dépendront de l'efficience de la mise en œuvre du programme, source de problèmes en 2011. Les données préliminaires du premier trimestre de 2012 semblent montrer que la croissance a effectivement repris et que le taux de chômage a légèrement baissé pour s'établir à 18,1 %. Néanmoins, vu les risques accrus qui pèsent sur la situation macro-économique de la Tunisie, Standard & Poor's (2010) a démis la dette souveraine tunisienne de son statut de dette de première qualité fin mai et baissé les notes de cinq grandes banques dans la foulée. Ces décisions vont peser sur les coûts d'emprunt de la Tunisie.

Les difficultés macro-économiques actuelles du pays mettent en exergue l'espace budgétaire que les politiques budgétaires conservatrices de la décennie précédente ont permis de créer, permettant à l'État de poursuivre des politiques macro-économiques expansionnistes qui limitent le repli actuel. On s'attend à une hausse considérable de la dette publique intérieure et de la dette publique extérieure en 2012 et en 2013 ; elles partent d'un seuil relativement bas et devraient conserver un niveau soutenable jusqu'à fin 2013. Le FMI et Standard & Poor's prévoient que la dette publique devrait s'établir à 49 % du PIB en 2013, une augmentation qui illustre en grande partie la recapitalisation des banques d'État à un coût estimé à 4 milliards de dinars. Standard & Poor’s prévoit que la dette publique atteindra ce niveau en 2013 et diminuera progressivement au cours des années suivantes. La Tunisie a fait face à des niveaux d'endettement plus élevés dans un passé récent. Ce ratio de dette devrait donc être possible à tenir si l'État prend les mesures nécessaires pour réaliser un excédent primaire dans les quelques années à venir.

La situation de la dette extérieure est globalement similaire. Grâce aux progrès

accomplis dans sa diminution, la Tunisie a entamé l'année 2011 avec un ratio de dette extérieure sur le PIB bien au-dessous du niveau du service de la dette de 2002. Les prévisions actuelles des déficits du compte courant dépassent le niveau précédemment fixé comme niveau de soutenabilité à long terme ; cependant, à court et à moyen terme, la Tunisie peut compter sur l'appui des bailleurs de fonds et des institutions financières internationales. Ce soutien aura pour condition essentielle qu'un gouvernement élu - perçu comme légitime par les bailleurs de fonds et par les tunisiens - élabore et mette en œuvre un plan cohérent destiné à retrouver la stabilité à moyen terme.

4.4. Conclusion

D'après cette analyse, aucun risque ni aucune distorsion de nature macro-économique n'a constitué de contrainte majeure à la croissance économique de la Tunisie avant la révolution. Au contraire, la stabilité a plutôt constitué une source importante de vigueur économique. Cependant, les tensions sociales et politiques que la révolution a permis de relâcher ainsi que les événements qui se sont déroulés en Europe et en Libye ont créé des conditions économiques constituant un obstacle important à la stabilité macro-économique. Même si elles sont parties de niveaux relativement bas, la dette intérieure et la dette extérieure augmentent à des rythmes qui vont devenir trop rapides. À défaut d'inverser cette tendance, des risques macro-économiques pourraient émerger et poser des contraintes réelles à la croissance de la Tunisie à moyen et à long terme.

Des voix s'élèvent, en Tunisie, pour demander une forte augmentation des dépenses publiques afin de stimuler la demande intérieure. Il ne serait pas sage d'agir de la sorte. Après les dégradations successives de la note de la dette tunisienne l'aggravation de la crise de la dette européenne et la situation politique tunisienne encore en équilibre, on ne peut pas affirmer que l'appétit du marché pour la dette publique tunisienne sera aussi vif qu'avant la révolution. Autrement dit, la Tunisie ne peut et ne doit pas espérer retrouver la prospérité à coups de dépenses publiques.

Les données de début 2012 semblaient indiquer un retour de la croissance positive. Si l'État lui donne les moyens de prendre de l'élan, elle pourrait produire un cercle vertueux en réduisant le chômage

et en contribuant à diminuer les tensions sociales qui menacent l'investissement et la croissance. Malheureusement, les données les plus récentes remettent ces signes positifs en question et soulignent l'existence de divers risques de repli. Dans ce contexte, les décideurs politiques doivent accélérer la mise en œuvre de programmes, diminuer le subventionnement non ciblé et établir un bon équilibre entre la stimulation et la restriction, selon l'évolution des conditions. Entre-temps, la Tunisie peut compter sur l'appui financier des bailleurs de fonds et des institutions financières internationales sous réserve qu'elle fasse preuve de détermination pour retrouver de la stabilité et qu'elle élabore un plan avisé dans cet objectif.

La révolution a été pour la Tunisie l'occasion d'adopter au moins une partie des réformes structurelles qui sont essentielles pour augmenter le taux de croissance et améliorer la portée du processus de croissance. Il est dans l'intérêt de tous les tunisiens que ces réformes soient adoptées dans un contexte global de stabilité macro-économique. Le reste de ce diagnostic de croissance part du principe que cette prise de conscience orientera la politique future et que l'État prendra des mesures pour maintenir l'économie sur la voie de la stabilité macro-économique.

4.5. Annexe technique du chapitre 4 sur les aspects macro-économiques : surpasser les problèmes de croissance - facteurs et obstacles déterminants dans l'accélération de la croissance

Cette annexe se compose de trois parties : (1) détermination des périodes d'accélération de la croissance ; (2) analyse probit afin d'estimer l'impact des divers facteurs sur la probabilité d'accélération de la croissance ; (3) validation des résultats par une analyse probit des données recueillies auprès du panel de pays de comparaison utilisés dans l'ensemble du diagnostic, à l'exclusion de la Roumanie.

Déterminer les périodes d'accélération de la croissance

On détermine une période d'accélération de la croissance à partir du schéma de croissance du PIB par habitant, désigné par g. En application du modèle de Hausmann et al., on détermine qu'une période pour les années t à t + n est une période d'accélération de la croissance si le taux de croissance ($g_{t,t+n}$) remplit les quatre conditions suivantes :

1) $g_{t,t+n} \geq 2.7\%$ - croissance rapide tout au long de la période[45]
2) $g_{t,t+n} \geq 2.0\%$ - la croissance s'accélère
3) $y_{t+n} \geq \text{Max}\{y_i\}$ $i \leq n$ - le PIB par habitant à la fin de la période de croissance soutenue est supérieur au PIB par habitant avant le début de la phase d'accélération de la croissance
4) $n \geq 5$ – l'accélération de la croissance dure au moins cinq ans

Analyse probit des accélérations de la croissance en Tunisie

Selon le modèle de Hausmann et al., l'analyse des facteurs de croissance porte sur les points charnières de la performance de la croissance du pays. L'approche quantitative développée dans cette partie repose sur la définition de « période d'accélération de la croissance » comme une « accélération rapide de la croissance économique pendant au moins trois ou

[45] Le seuil de 2,7 % détermine 3 phases d'accélération de la croissance, dont la première phase de 1969 à 1973 est également identifiée par Hausmann et al.

cinq ans ». Le côté gauche du tableau 4.2 décrit les variables explicatives testées dans cette analyse. La plupart sont des variables nominales, avec une valeur de 1 si certaines conditions perdurent, et de 0 autrement. Le côté droit du tableau indique le filtre appliqué pour générer chaque variable[46].

[46] Cette méthode de génération de variables explicatives nominales garantit qu'elles sont toutes exogènes, même dans les cas où la variable sous-jacente (telle que le taux de change réel ou le taux d'intérêt réel) est déterminée simultanément avec le taux de croissance. L'absence de corrélation des variables incluses avec le terme d'erreur est confirmée par le test de Smith-Blundell. Dans le cas de la variable du taux d'intérêt réel, la nature de la politique monétaire tunisienne indique qu'une accélération de la croissance est susceptible d'exercer peu de pression à la hausse sur les taux d'intérêt réels, car (a) en l'absence d'un marché monétaire ou d'un marché obligataire actif, la Banque centrale contrôle la masse monétaire et le taux d'intérêt nominal ; (b) les ajustements de prix sont lents à cause des subventions et des contrôles sur les marges de détail de nombreux produits ; et (c) le taux de change réel est rajusté en fonction des variations des réserves de change. Réunies, ces conditions justifient l'hypothèse selon laquelle le taux d'intérêt réel est sous le contrôle de la Banque centrale de Tunisie.

Tableau 4.2 : Filtres des variables de l'analyse probit

Variable	
Accélération de la croissance, PIB par hab.	1 if gt,t+n ≥ 2,7% et Δgt,t+n ≥ 2%
Épargne nationale brute (% du PIB)	1 si variation > 0 pour N ≥ 5 ans
Taux d'investissement (% du PIB)	1 si variation > 0 pour N ≥ 5 ans
Ouverture (commerce, en % du PIB)	1 si variation > 0 pour N ≥ 5 ans
Emploi/population âgée de 15 à 64 ans	1 si variation > 0 pour N ≥ 5 ans
Taux de change effectif réel	Régression spline
Taux d'intérêt réel	1 si taux d'intérêt réel > 3 % pour N ≥ 5 ans
Taux d'imposition	1 si variation < variation moyenne pour ≥ 3 ans
Demande extérieure	1 si variation < variation moyenne pour ≥ 3 ans
Dégradation des termes de l'échange	0 si variation < variation moyenne pour ≥ 3 ans
Termes de l'échange	1 si variation < variation moyenne pour ≥ 3 ans
Stabilité macroéconomique	1 si déficit du budget primaire < 1 % du PIB
Croissance du PIB mondial	1 si gt,t+n ≥ 2,7 % et Δgt,t+n ≥ 2 %
Réforme budgétaire (adoption de la TVA)	1 pour les 5 ans débutant en 1988
Adoption du régime d'extra-territorialité	1 pour les 5 ans débutant en 1992
Réforme monétaire (convertibilité du dinar en 1993 ; réforme de la gouvernance du système bancaire en 2005)	1 pour les 5 ans débutant en 1993 et pour les 5 ans débutant en 2005 ; 0 autrement
Adoption du code de l'investissement	1 à partir de 1993

Source: ITCEQ 2010

Le tableau 4.3 indique les résultats de cette analyse. Le résultat le plus important est l'influence forte et robuste de la stabilité macro-économique sur la probabilité d'une accélération de la croissance - conclusion qui souligne l'importance de retrouver de la stabilité macro-économique pour l'avenir. La croissance réagit positivement à l'accentuation de l'ouverture du pays et négativement à la dépréciation des termes de l'échange et à la hausse des taux d'intérêt. Il est assez surprenant de constater que les résultats semblent indiquer que la dépréciation du taux de change réel a réduit la croissance. La réforme budgétaire de 1988, qui s'est accompagnée d'une augmentation des impôts, a ralenti la croissance, tandis que l'adoption du code de l'investissement en 1993 l'a accentuée.

Tableau 4.3 : Résultats de l'analyse probit

Variable dépendante : accélération de la croissance		
Stabilité macroéconomique	2,382 (3,89)***	8,860 (7,56)***
Code de l'investissement	6,499 (12,37)***	6,466 (11,34)***
Taux de change réel	-0,710 (2,21)**	-6,216 (12,45)***
Dégradation des termes de l'échange	-1,549 (3,20)***	-1,577 (2,44)**
Degré d'ouverture		0,963 (2,00)**
Réforme budgétaire		-3,679 (5,45)***
Taux d'intérêt réel		-8,125 (8,06)***
N	50	50

Analyse probit avec les données du panel

L'objectif de l'analyse probit avec les données du panel de pays est de définir les facteurs de croissance courants dans un ensemble de pays retenus (1) parce qu'ils suivent un modèle de croissance économique différent avec des résultats différents sur les marchés internationaux ; (2) parce que, pour certains, ils peuvent être considérés comme des points de référence. Le tableau 4.4 indique le premier ensemble de pays retenus. L'Algérie, la Mauritanie et le Maroc n'ont pas enregistré d'accélération de la croissance au cours de la période visée, 1961-2010, et ont donc été éliminés du panel. Après ces exclusions, le panel est composé de l'Égypte, de l'Indonésie, de la Jordanie, de la Malaisie, de la Tunisie et de la Turquie. Les événements courants qui ont ponctué la trajectoire de ces pays sont réunis au tableau 4.5.

Tableau 4.4 : Accélérations de la croissance dans les pays du panel

Pays	Période d'accélération de la croissance
Algérie	Pas d'accélération
Égypte	2006-2010
Mauritanie	Pas d'accélération
Maroc	Pas d'accélération
Turquie	2002-2007
Jordanie	2004-2008
Malaisie	1976-1984 1988-1997 2002-2008
Indonésie	1968-1981 1986-1997

Les résultats, reportés au tableau 4.6, confirment que, pour tous les pays du panel, la stabilité macro-économique, la libéralisation des échanges et l'ouverture du pays, ainsi que les réformes institutionnelles constituent une association positive avec les périodes d'accélération de la croissance. En revanche, l'accélération de l'inflation, la dégradation des termes de l'échange et les crises financières créent une association négative avec les périodes d'accélération de la croissance.

Tableau 4.5 : Principaux événements économiques et politiques dans les pays du panel

Pays	Changement politique	Libéralisation des échanges commerciaux	Stabilité macro-économique	Réformes	Crises financières
Turquie	1971 1980	1987	2001-2005		
Égypte	1970 Anouar 1981 Moubarak	2000		1993-1995 2004	
Jordanie		2001 2004	2003-2006	1994	1991
Malaisie		2002-2010	1999-2008	1967 1989	1997
Indonésie	1965 Suharto 1999 Wahid	1994-1999	1999-2008	1997 1989	1997
Tunisie	1987	1995	1999-2005	1988 1993 2005	

Tableau 4.6 : Résultats de l'analyse probit avec les données du panel

Degré d'ouverture	0,479 (3,78)***
Accélération de l'inflation	-0,441 (2,61)***
Dégradation des termes de l'échange	-0,435 (4,02)***
Stabilité macroéconomique	0,328 (2,53)**
Réformes	0,461 (4,01)***
Libéralisation des échanges commerciaux	0,821 (6,21)***
Crises financières	-1,531 (6,29)***
N	237
Wald khi-carré	197,9***
Ratio de probabilité	0,000
* p < 0,1 ; ** p < 0,05 ; *** p < 0,01	

5. Les risques et les distorsions d'ordre macro-économique peuvent-ils constituer une contrainte majeure à la croissance ?

5.1. Introduction

À partir du cadre fixé pour ce diagnostic (figure 1.1), cette étude a écarté le coût élevé du financement en tant que contrainte majeure à la croissance ; même si le secteur financier demeure plutôt sous-développé et inefficace, les éléments présentés au chapitre 3 démontrent que la faible demande d'investissement domine les contraintes auxquelles se heurte l'offre en matière d'investissement de financement. Comme exposé aux chapitres 7 à 9, les facteurs de production complémentaires (capital humain, capital naturel et infrastructures) sont relativement abondants en Tunisie, constituant des actifs généralement considérés comme des avantages pour le pays. La possibilité de faible rendement social de l'investissement est également exclue. La faculté d'appropriation du rendement économique est le seul facteur restant dans la détermination des principales contraintes à la croissance de la Tunisie. Comme démontré au chapitre précédent, la Tunisie exerce une gestion macro-économique avisée depuis quelques décennies. Les conditions macro-économiques médiocres ne peuvent donc pas constituer les principales contraintes à la croissance du pays. Par élimination, la faculté d'appropriation du rendement économique émerge donc comme une contrainte majeure probable.

La faible appropriation du rendement économique découle de l'échec des politiques gouvernementales et des institutions, qui engendre des risques et des distorsions au niveau micro-économique et divise les rendements économiques intrinsèques et la rentabilité de l'investissement des entreprises. Il est essentiel de mettre en place des politiques micro-économiques et des institutions efficaces pour favoriser la mise en place d'un système de droits de propriété fiable ; des conditions de réglementation transparentes et efficaces ; des règles fiscales relativement modestes qui n'engendrent pas de distorsions ; l'accès aux marchés et à l'information ; la protection contre les pratiques de prédation commerciale et la concurrence monopolistique ou déloyale ; et la création de marchés de facteurs souples, tous ces éléments étant importants pour des investisseurs potentiels qui évaluent la rentabilité prospective de leur investissement. Ce chapitre expose des éléments empiriques

qui démontrent que la faiblesse des politiques micro-économiques et les défaillances institutionnelles constituent des contraintes réelles à la croissance de la Tunisie. Ces conclusions sont globalement similaires à celles de Pickard et Schweitzer (2012), selon qui la Tunisie souffre du syndrome de « surcharge ». Ce chapitre donne de plus amples détails sur la politique sous-jacente et les racines des institutions, et cite des domaines stratégiques précis et les défaillances institutionnelles qui nécessitent d'être réformés.

À partir des éléments dont on dispose, nous avons conclu que les principales contraintes à la croissance économique de la Tunisie avant la révolution et aujourd'hui sont : (1) le défaut d'institutions efficaces en mesure de garantir l'obligation de rendre compte du secteur public, l'État de droit et un système de contrepoids du pouvoir, résultant en une protection inefficace des droits de propriété, l'existence de barrières à l'entrée et à la sortie, et la corruption ; (2) les coûts et les risques élevés, au plan des politiques, qui s'opposent à l'emploi des travailleurs, en particulier l'existence de taxes salariales élevées et une réglementation du marché du travail relativement rigide.

La corruption est un problème depuis des années en Tunisie. Dans les années qui ont précédé la révolution, la corruption était devenue une contrainte majeure pour la croissance. Sous le régime précédent, le défaut d'obligation de rendre compte du pouvoir exécutif et le manque d'indépendance du pouvoir judiciaire ont donné lieu à des niveaux de corruption élevés et entraîné un affaiblissement de l'État de droit, ce qui a fini par affaiblir les droits de propriété et persuader les investisseurs qu'ils allaient perdre le fruit de leurs investissements. Ces défaillances ont contribué à l'érection de barrières à l'entrée des marchés destinées à protéger les intérêts de certains secteurs. Ces barrières ont inhibé l'exercice d'une concurrence libre et équitable au point de créer la perception d'inégalités dans le climat commercial. Il est probable que l'absence d'une compétition efficace ait limité la croissance de la productivité de la Tunisie. Même si la Tunisie reconnaît l'existence de ces problèmes et entreprend des actions pour remédier à une partie des faiblesses institutionnelles sous-jacentes que pose le système politique, il faudra au pays plus de temps et d'efforts pour y parvenir. La corruption a quelque peu diminué depuis le changement de régime, mais comme exposé dans ce chapitre, repré-

sente toujours un coût considérable pour les entreprises, tout comme les incertitudes quant à la capacité du pays à adopter des politiques et à mettre en place des institutions plus favorables aux investisseurs. De plus, s'attaquer à ces problèmes est essentiel pour pouvoir créer un climat d'affaires sain et compétitif, et pour s'assurer que les points faibles du régime précédent ne réapparaissent pas dans l'avenir. Le pays doit se doter d'une constitution, adopter un système de contrepoids, lancer des réformes administratives, mettre en place des organismes publics clés, créer des institutions démocratiques fondamentales et en assurer la pérennité.

La deuxième contrainte identifiée est équivalente, voir plus importante : le coût financier et réglementaire élevé de l'emploi des travailleurs. Les divers aspects de cette contrainte sont positifs aux quatre tests de contrainte majeure, et l'aptitude à employer des travailleurs touche potentiellement tous les secteurs de l'économie. La main-d'œuvre et les compétences sont des facteurs de production indispensables. Pourtant, les employeurs doivent s'acquitter de taxes salariales, et d'obligations salariales et fiscales permanentes, même si leur investissement n'est pas rentable. Vu ces coûts élevés, les entreprises décident de rester petites et peu productives, optent pour des technologies leur permettant de ne pas embaucher et contournent cette contrainte en omettant de négocier des contrats de travail et de se conformer aux obligations de charges salariales. Ainsi, il en résulte une baisse de la demande de travailleurs qui tire les salaires vers le bas et qui crée, pour finir, une part décroissante de la croissance du revenu attribuable au travail. Par ailleurs, l'innovation et la croissance de la productivité dépendant en partie de la concurrence et de la flexibilité du marché du travail, ces facteurs entravent la croissance de la productivité par la réduction des économies d'échelle et des mesures qui encouragent l'innovation (voir chapitre 6 et par exemple Aghion et al., 2008, et Scopelliti, 2009).

Pour passer au crible les problèmes micro-économiques potentiels, il faut d'abord examiner les indicateurs internationaux d'organisations indépendantes comme les indicateurs Doing Business de la Banque mondiale, l'indicateur de liberté économique de l'institut Fraser, et les indicateurs de la fondation Heritage et du Forum économique mondial. Ces indicateurs doivent toutefois être interprétés avec prudence. Premiè-

rement, même si une mauvaise place dans un classement peut indiquer une politique délétère par rapport à d'autres pays, cela ne constitue pas une preuve de coût implicite élevé dans l'économie concernée. Deuxièmement, même s'ils ne sont pas exceptionnels, les chiffres de la croissance tunisienne sont solides ; on ne peut donc pas s'attendre à ce que la Tunisie se classe bas du classement, quel que soit le domaine de politique examiné. De fait, la Tunisie est rarement le dernier des pays de son groupe de comparaison, quel que soit le domaine étudié, et certains pays de comparaison présentent les mêmes points faibles qu'elle au niveau des politiques[47]. Par conséquent, un mauvais classement au titre des politiques dans un domaine précis ne suffit pas à établir que cette politique constitue une contrainte « réelle » ; de la même façon, un classement plutôt favorable dans un indicateur ne signifie pas non plus nécessairement que la politique étudiée n'est pas une contrainte majeure. Outre ces points à prendre en considération, tous les indicateurs ne sont pas uniformes dans leur classement, et ils ne visent pas tous à mettre le doigt sur des politiques précises qui semblent potentiellement contraignantes pour la Tunisie. Ce chapitre porte donc sur les indicateurs qui semblent prendre en compte les informations les plus pertinentes et les plus récentes sur un domaine donné, compte tenu de la vision commune contextuelle d'un thème donné.

Tout diagnostic de la croissance d'un pays fondé sur différents types de données micro-économiques disponibles se heurte à quelques obstacles généraux. Les politiques de jure correspondent rarement au quotidien réel des entreprises. Comme l'expliquent Hallward-Driemeier et al. (2010), il y a une différence entre les règlements officiels et ce qui est réellement appliqué. La réalité du marché doit donc faire l'objet de vérifications au moyen d'enquêtes auprès des entreprises et notamment d'un recueil de données sur le comportement même des entreprises. Les réponses des entreprises indiquent leur point de vue sur les coûts, mais ne s'intègrent pas dans un cadre économique. Elles fournissent donc moins d'informations sur les impacts économiques agrégés des problèmes auxquels elles sont confrontées. Enfin, étant donné que les répondants sont, par définition, des entreprises encore en activité, les réponses moyennes doivent être interprétées compte tenu de ce biais de sélection. On peut passer à côté des obstacles auxquels se sont heurtées les entreprises qui ont cessé

[47] Certains peuvent également présenter les mêmes contraintes réelles. Toutefois, généralement, les coûts des politiques diffèrent d'une économie à l'autre, tout comme les contraintes réelles (voir HRV, 2005).

leurs activités sous le régime politique antérieur ou actuel. Celles qui existent encore peuvent également sous-estimer certains obstacles. Néanmoins, les entreprises encore en activité signalent probablement des problèmes de contraintes réelles, même si elles s'y sont plus ou moins adaptées.

La nature transitoire de la situation actuelle pose un autre problème à la réalisation de cette analyse de la Tunisie. Les aspects qui semblaient contraignants avant la révolution ont quelque peu changé, en particulier les contraintes en matière de gouvernance du secteur public. Au lendemain de la révolution, les préoccupations les plus immédiates des femmes et des hommes d'affaires portent sur les incertitudes qui entourent les risques d'agitation sociale, l'aptitude de l'État à rationaliser et à simplifier les réglementations, et la nécessité de lutter contre la corruption (voir, par exemple, IACE, 2011). Par conséquent, même si, et on le comprend, l'État s'emploie dans un premier temps à gérer les problèmes économiques à court terme, à rendre le système politique transparent et à revoir la constitution, il lui faudra également se pencher sur les politiques et les points faibles institutionnels qui amoindrissent les rendements des investisseurs.

5.2. Faible appropriation de politique micro-économique

Les résultats diffèrent considérablement d'un classement à l'autre quant à la politique micro-économique globale et la qualité des institutions tunisiennes. Plusieurs indicateurs mettent cependant en évidence des faiblesses particulières, notamment dans les domaines de la gouvernance et de la corruption, de l'efficience du marché du travail et de la liberté des échanges, avec des performances mitigées quant à la qualité de la réglementation. En 2011-2012, le Forum économique mondial a plutôt bien classé la Tunisie, 44e pays sur 142, au plan des politiques qui déterminent l'efficience des marchés des produits de base, et Doing Business de la Banque mondiale l'a classée au 46e rang mondial pour l'indicateur de la facilité de faire des affaires. Le classement de la Tunisie par Doing Business est moins bon au plan de l'exécution des contrats (76e) et de l'octroi des permis de construire (86e) (en plus de l'obtention de prêts, aspect traité au chapitre 3). Doing Business ne publie plus de classement sur l'emploi de travailleurs. Au dernier classement publié (2010), la Tunisie était 108e[48]. Le Forum économique

[48] Doing Business a cessé de publier son classement sur l'emploi de travailleurs après 2010, mais publie toujours les données sous-jacentes sur son site Web. Elles feront l'objet d'un exposé ultérieur. En 2010, la Tunisie s'est classée au 69e rang mondial pour l'indicateur de facilité de faire des affaires.

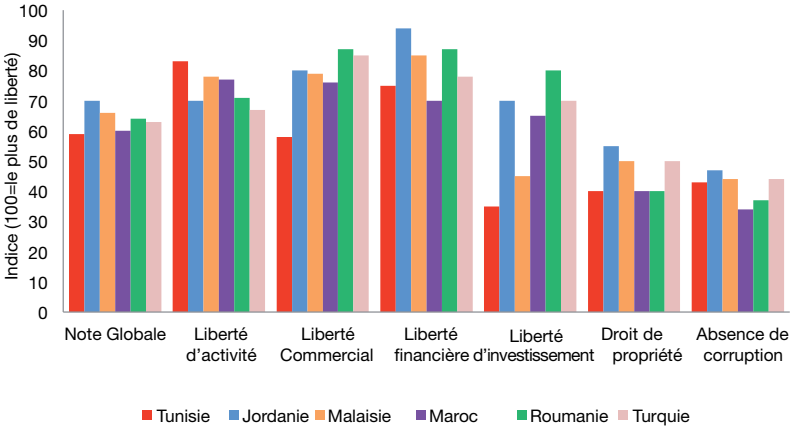
mondial la place au 106e rang mondial en matière d'efficacité du marché du travail.

Les indicateurs de la Fondation Heritage peuvent être particulièrement révélateurs puisqu'ils utilisent une variété de données d'origines diverses pour élaborer des mesures de liberté économique qui tiennent compte à la fois des politiques de jure et des pratiques réelles, en tenant compte des codes juridiques, d'enquêtes réalisées auprès d'entreprises et des publications dans les journaux locaux, reflétant donc un point de vue plus contextuel de la situation dans un pays donné. Comme l'illustre la figure 5.1, la Fondation Heritage classe la Tunisie en bas du tableau en ce qui concerne la liberté économique globale par rapport aux pays de comparaison[49] Ce résultat est principalement dû à des notes peu élevées en termes de liberté de l'économie, liberté de l'investissement, absence de corruption et droits de propriété. La Tunisie a enregistré les résultats les moins bons par rapport aux pays de comparaison en matière de liberté des échanges commerciaux également, bien que son classement dans cet indice soit meilleur que dans les autres[50]. L'Institut Fraser indique également qu'en matière de liberté économique, la Tunisie a baissé dans le classement par rapport à 2000, contrairement à la Turquie et la Roumanie qui ont gagné des places (figure 5.2). Certes, ces indicateurs ne constituent pas la preuve indéniable que les défaillances des politiques micro-économiques constituent une contrainte majeure à la croissance, mais la suite du chapitre fournit tout de même d'autres éléments de diagnostic afin de définir les domaines de politiques micro-économiques susceptibles de constituer des contraintes réelles.

[49] Ces résultats sont relativement stables depuis la période précédant la révolution, le seul grand changement depuis 2010 étant une forte baisse dans le classement relatif aux droits de propriété, de la note 50 avant la révolution (2010 et 2011) à la note 40 après la révolution (2012). L'indicateur de la liberté de l'investissement de la Fondation Heritage est établi par retrait de points à partir du score le plus élevé (100), en fonction du traitement que le pays réserve aux investissements étrangers et du degré de transparence des lois sur l'investissement et des procédures bureaucratiques connexes, ainsi que (selon les estimations de la Fondation) des contraintes imposées aux investisseurs en général. Les sources de données et la méthodologie suivie sont exposées à l'adresse : http://www.heritage.org/index/ranking.

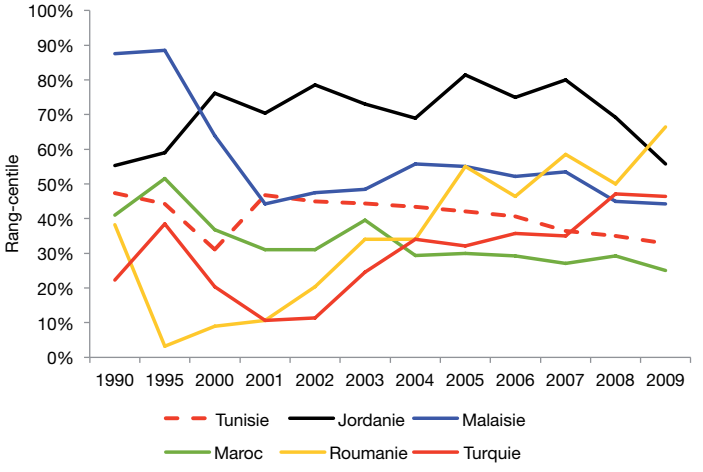
[50] La Fondation Heritage ne prend pas en compte la totalité des aspects relatifs à la liberté du marché du travail dans le contexte tunisien. La comparaison des marchés du travail n'est donc pas fiable et a été exclue. Les indicateurs de marché du travail sont exposés plus en détail ci-après.

Figure 5.1 : Indicateurs de liberté économique de la Fondation Heritage, 2012



Source : Fondation Heritage

Figure 5.2 : Fang-centile selon l'indice de la liberté économique de l'Institut Fraser



Source : Institut Fraser

5.3. Corruption, droits de propriété non garantis et barrières à l'entrée des marchés

Les indicateurs ci-dessus témoignent de graves faiblesses au niveau des politiques d'investissement, l'un des principaux problèmes étant le manque de liberté quant aux droits de propriété et à l'investissement[51]. Sous l'ancien régime, le défaut de supervision du pouvoir exécutif et d'indépendance du pouvoir judiciaire a notamment engendré un niveau de corruption élevé et une protection insuffisante des droits de propriété. En 2008, Global Integrity a classé la Tunisie 45e sur 100, le plus bas niveau - « très faible » - au plan de la transparence et de l'obligation de rendre compte, en insistant particulièrement sur l'insuffisance de contrôles efficaces par le pouvoir exécutif[52]. De plus, la Tunisie est moins bien classée que les pays de comparaison en matière d'obligation redditionnelle de l'État alors que globalement ces pays n'affichaient pas de bons résultats dans ce domaine : la Jordanie, à la 57e place sur 100 (2011), le Maroc à la 56e (2010), la Malaisie à la 50e (2010) et la Turquie à la 68e (2010) ont tous été classés dans le niveau « faible ». Seule la Roumanie a atteint le niveau « modéré », à 79 sur 100. Les détails des notes montrent que le bureau de lutte contre la corruption et les forces de police sont particulièrement inefficaces dans la lutte contre la corruption. Parallèlement, la note attribuée à la Tunisie en termes de responsabilité du gouvernement est très faible, atteignant un score de 17 sur 100. Comme on le voit dans le tableau 5.2, toutes les principales branches de l'État ont enregistré de très faibles scores en termes de responsabilité.

[51] Les indicateurs de la Fondation Heritage sur les droits de propriété prennent en compte les incertitudes actuelles et le principe du risque d'expropriation avant la révolution. Le résultat de la Tunisie en matière de protection des investisseurs est un peu meilleur selon l'indicateur Doing Business, où elle atteint 6 sur 10, un meilleur score que la région MENA dans son ensemble. L'indicateur Doing Business porte sur la protection des droits des actionnaires minoritaires contre les délits d'initié des administrateurs ou actionnaires majoritaires d'après la transparence des informations divulguées sur la société, la responsabilité juridique des administrateurs et la facilité d'accès aux poursuites judiciaires pour les actionnaires. Ces éléments ne semblent pas compter parmi les domaines de la gouvernance d'entreprise ou des droits de propriété les plus faibles en Tunisie, l'indicateur de la Fondation Heritage est donc probablement plus représentatif à cet égard.

[52] À partir de données de 2008, Gobal Integrity explique que la Tunisie a enregistré des niveaux très faibles aux plans de la transparence et de l'obligation de l'État de rendre compte. Ces faibles résultats sont vrais pour presque toutes les dimensions de la gouvernance et de la lutte contre la corruption du pays. Le problème le plus important est le monopole du pouvoir exercé par un pouvoir exécutif soumis à peu de contrepoids. Les actions visant à imposer une obligation de rendre compte aux membres de la législature nationale sont paralysées par l'absence de règlements sur les conflits d'intérêts, d'examen judiciaire des mesures législatives et d'obligations de divulgation de l'actif détenu. De bonnes lois anti-corruption sont en vigueur, mais elles sont considérablement affaiblies par le fait qu'il n'existe pas d'agence de lutte contre la corruption efficace (ni d'un réseau de bureaux constitué à cet effet) pour contrôler et faire appliquer la loi. Les abus de pouvoir par les services de police sont fréquents, et les policiers sont rarement tenus responsables de leurs actes.

Tableau 5.1 : Notes de Global Integrity sur la lutte contre la corruption et l'État de droit, 2008

Lutte contre la corruption et État de droit	48	Très faible
Loi anti-corruption	100	Très élevé
Agence de lutte contre la corruption	4	Très faible
État de droit	57	Très faible
Application des lois	29	Très faible

Source : Global Integrity. Notes sur une échelle de 0 à 100.

Tableau 5.2 : Notes de Global Integrity sur l'obligation de rendre compte de l'État, 2008

Responsabilité de l'État	17	Très faible
Responsabilité du pouvoir exécutif	34	Très faible
Responsabilité du pouvoir législatif	0	Très faible
Responsabilité de du pouvoir judiciaire	25	Très faible
Processus budgétaires	8	Très faible

Source : Global Integrity. Notes sur une échelle de 0 à 100.

La corruption et le non-respect de la responsabilité du secteur public ont affecté les droits démocratiques à de nombreux titres, mais également dissuadé d'investir dans l'économie tunisienne. D'après de nombreux rapports, les membres de l'ancien régime et leurs proches associés ont accumulé des richesses par divers moyens, sapant les droits de propriété et inhibant l'épanouissement d'une libre et juste concurrence dans de nombreux secteurs clés. Par différents leviers de l'État, des parties favorisées, plutôt que des entrepreneurs dotés de capacités et de volonté pour entreprendre des initiatives productives, ont réussi à s'approprier ou à prendre le contrôle de parts importantes de sociétés dans presque tous les secteurs de l'économie. Ils détenaient des intérêts dans deux banques du secteur privé et dans des entreprises d'importation automobile, de logistique et de téléphonie, dans des médias, l'industrie agro-alimentaire, la pêche et le bâtiment, dans des lignes aériennes et de grandes chaînes de distribution, et dans les secteurs du ciment, du secteur et du tourisme. Une partie de ces intérêts a été acquise sur les deniers publics à des conditions avantageuses, au moment du programme de privatisation qui a débuté au début de 2000 (Thedrel et Leclerc, 2011), dans certains cas grâce à l'octroi de prêts à des taux d'intérêt très bas et

par l'acquisition de biens et de petites entreprises publics au moyen de méthodes sur lesquelles il est permis de s'interroger (The Economist, 2011). Les entreprises avaient de plus en plus de raisons de penser qu'une grande partie de leurs bénéfices pouvait être expropriée si elles semblaient trop prospères. Sur le nombre de sociétés que le gouvernement de transition a cédées, au moins 260 ont été acquises par des méthodes illégitimes de la sorte. Ce chiffre représente environ 14 % de toutes les moyennes et grandes entreprises enregistrées en Tunisie et une part encore plus importante de sociétés tunisiennes, plus attractives que les étrangères, se sont retrouvées à la merci de telles pratiques.

La protection des intérêts des investisseurs contre les actions arbitraires dépend en partie de l'aptitude du système judiciaire à rendre des jugements impartiaux et conformes au droit, à faire respecter les contrats et les marchés, et à faire appliquer les lois de manière fiable dans le règlement des litiges commerciaux. Tel qu'illustré au tableau 5.1, en 2008, la Tunisie a été classée dans la catégorie « très faible » (57e sur 100) au critère de l'État de droit. Une part importante des entreprises de Tunisie déclarait dans une étude réalisée en 2010 auprès des entreprises que le système judiciaire constituait un obstacle majeur ou très important à leur activité économique, comme résumé au tableau 5.3 : 41 % des entreprises totalement exportatrices et 35 % des entreprises opérant dans le marché local. De la même façon, dans une étude réalisée en 2004, seulement 22 % des entreprises ont déclaré que si un agent de l'État commettait un acte illégal, elles pouvaient se tourner vers un autre agent pour garantir l'application de la loi, sans avoir à effectuer de paiement dans presque 100 % des cas (ROSES, 2005)[53]. Ce chiffre est inférieur aux chiffres enregistrés au Maroc et en Algérie la même année.

Tableau 5.3 : Le système judiciaire vu par les entreprises, en tant qu'obstacle à leurs activités

	Aucun obstacle ou obstacle mineur	Obstacle moyen	Obstacle majeur ou très important
Entreprises totalement exportatrices	64,33	12,28	23,39
Entreprises partiellement exportatrices	35,77	22,63	41,6
Entreprises opérant dans le marché local	41,17	24,18	34,65

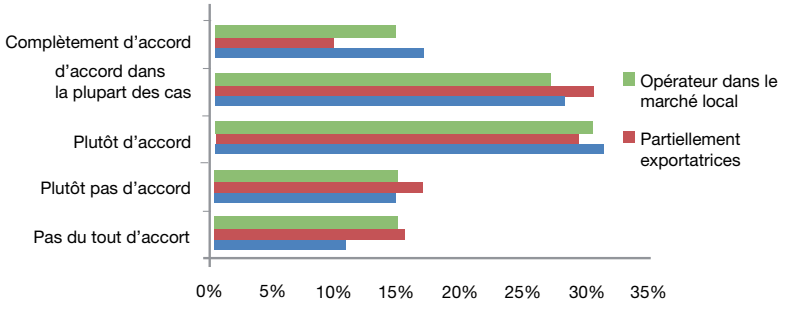
Source : Enquête de l'ITCEQ auprès des entreprises, 2010

[53] Un tiers des entreprises n'ont pas répondu à cette question.

Avant la révolution, le système judiciaire ne contrôlait pas les actions des représentants du régime et des personnes gravitant autour. Le risque réel d'expropriation des bénéfices des sociétés prospères et en expansion, et les craintes d'actions arbitraires ou de harcèlement dissuadaient clairement l'investissement, au moins des plus grandes sociétés et des plus productives, à un point tel qu'il serait difficile d'affirmer que ce problème ne constituait pas une contrainte majeure à la croissance avant la révolution.

Même si l'ancien régime appartient au passé, les faiblesses institutionnelles n'ont pas encore été résolues et vont exiger des efforts soutenus. Depuis la révolution, la confiance à l'égard du système judiciaire ne semble pas s'être beaucoup améliorée. En 2011, comme on le voit à la figure 5.3, entre 29 et 32 % des entreprises avaient peu confiance en l'aptitude du système judiciaire à garantir les droits contractuels et les droits de propriété.

Figure 5.3 : Confiance des entreprises tunisiennes à l'égard du système judiciaire (Entreprises d'accord avec l'énoncé : « J'ai confiance dans le système judiciaire et pense qu'il veille à ce que mes droits contractuels et mes droits de propriété soient respectés en cas de litige commercial. »)



Source : Enquête de l'ITCEQ de 2011 auprès des entreprises

Obstacles réglementaires et pratiques anticoncurrentielles

L'environnement réglementaire tunisien est jalonné de diverses barrières réglementaires et divers obstacles à l'entrée des marchés qui inhibent la concurrence, laquelle, tel que démontré dans plusieurs études, est essentielle à l'innovation et au dynamisme de la croissance de la productivité (voir, par exemple, Acemoglu, 2006, Aghion et al., 2003, 2005 et 2009).

Ces barrières comprennent l'obligation d'obtenir une approbation ministérielle avant d'investir dans certaines activités, en particulier pour les investisseurs étrangers. Certaines barrières ont été créées dans l'objectif évident de protéger certaines entreprises de la concurrence[54]. Dans d'autres cas, elles ont été conçues pour protéger les secteurs émergents.

En conséquence, il semble que les entreprises tunisiennes ont généralement dû faire face à moins de concurrence que les entreprises d'autres pays de la région. Dans une étude de 2004 auprès des entreprises de la région, 55 % des entreprises tunisiennes ont déclaré avoir fait face à plus de concurrence au cours des 12 mois précédant l'enquête, contre 71 % en Algérie et 87 % au Maroc (ROSES, 2005). Les entreprises tunisiennes considèrent également que les pratiques de marché inéquitables et anticoncurrentielles sont un obstacle majeur à l'exercice de leurs activités. Les entreprises interrogées en 2010 ont signalé que la concurrence et les pratiques déloyales sur le marché, notamment des abus de position sur le marché et une concurrence déloyale du secteur informel, étaient le principal obstacle à leur activité. Plus de 50 % des entreprises intérieures ont déclaré que cela constituait un obstacle majeur ou très important (enquête de l'ITCEQ de 2010 auprès des entreprises) (voir tableau 5.4). Les entreprises considèrent que les pratiques anticoncurrentielles représentent moins un problème que la concurrence informelle déloyale (tableau 5.5), mais elles les qualifient tout de même de problème aussi important que les coûts de financement et les charges sociales élevés.

[54] D'autres règlements, adoptés pour protéger les entreprises ou maintenir les prix à la consommation à un niveau raisonnable, peuvent également avoir empêché une concurrence efficace et la réalisation de gains de productivité. Notamment, les prix sont régulés dans les secteurs représentant 13 % de la production et 20 % de la distribution (ONU, 2006). Dans certains cas (comme le sucre, le ciment, la distribution/vente de détail), ces mesures peuvent avoir assuré la protection d'une société dominante. Dans d'autres cas, la réglementation des prix a été motivée par le désir de maintenir les prix de produits clés et l'inflation à des niveaux bas. Cependant, dans la mesure où la réglementation des prix a empêché l'établissement de prix différenciés en fonction de la qualité des produits, elle a également pu dissuader les investisseurs d'innover par la mise sur le marché de biens de meilleure qualité.

Tableau 5.4 : Pourcentage d'entreprises considérant que les pratiques du marché constituent un obstacle, 2010

Les pratiques en vigueur sur les marchés : (0 = ne constituent pas un obstacle ; 1 = constituent un obstacle mineur ; 2 = constituent un obstacle moyen ; 3 = constituent un obstacle majeur ; 4 = constituent un obstacle très important)						
Taille de l'entreprise en nombre d'employés	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**3 ou 4**
6-10	13,11	4,92	34,43	14,75	32,79	47,54
11-50	11,61	10,11	25,84	30,71	21,73	52,44
51-100	12,41	9,49	30,66	22,63	24,81	47,44
101-200	12,5	7,89	30,92	28,29	20,4	48,69
>200	10,2	12,24	36,05	23,81	17,7	41,51
Réponses par activités d'exportation						
Entreprises totalement exportatrices	23,86	11,36	34,09	15,91	14,78	30,69
Entreprises partiellement exportatrices	7,22	7,94	29,6	30,69	24,55	55,24
Entreprises opérant dans le marché local	9	9,97	28,94	27,97	24,12	52,09

Source : Enquête de l'ITCEQ auprès des entreprises, 2010

Tableau 5.5 : Pourcentage d'entreprises qualifiant la concurrence déloyale et les pratiques anticoncurrentielles d'obstacle major ou très important, 2010

	Concurrence déloyale	Pratiques anticoncurrentielles
Entreprises totalement exportatrices	28.25	23.29
Entreprises partiellement exportatrices	52.16	47.84
Entreprises opérant dans le marché local	50.33	43.44

Source : Enquête de l'ITCEQ auprès des entreprises, 2010

Depuis la révolution, les pratiques de marché continuent de représenter des obstacles à la concurrence libre et loyale en matière de qualité et de prix. Les préoccupations quant aux pratiques anticoncurrentielles - collusion, abus de position sur le marché et politiques de prix déloyales - sont toujours vives d'après les résultats de l'enquête de 2011 auprès des entreprises, qui s'inquiètent davantage de la concurrence déloyale, définie dans cette enquête par l'imitation illicite, l'évasion fiscale, la fraude sur les charges sociales, la publicité

mensongère et les réseaux de distribution officieux. Comme l'indique le tableau 5.6, 49 % des entreprises totalement exportatrices et 60 % des entreprises opérant dans le marché local identifient la concurrence déloyale comme obstacle majeur à leur compétitivité. L'important nombre de plaintes à l'égard de la concurrence déloyale coïncide avec l'évasion fiscale à grande échelle et la croissance du secteur informel. Les sociétés opérant dans le secteur formel et qui ont des structures de coûts plus élevées parce qu'elles remplissent leurs obligations fiscales, entre autres, ont du mal à concurrencer le secteur informel sur le marché intérieur, et leurs initiatives visant à renforcer la qualité de leurs produits et à innover sont perturbées par l'absence de règles claires et équitables.

De plus, comme l'indique le tableau 5.6, la nature exacte et l'expression des risques micro-économiques qui affaiblissent les droits de propriété ont évolué depuis la révolution et posent désormais la question de la sécurité, vraisemblablement à cause de l'agitation sociale, des grèves et des manifestations récentes. L'« insécurité » est en haut de la liste des inquiétudes immédiates des exportateurs.

Tableau 5.6 : Points de vue sur les pratiques de marché après la révolution, 2011

Réponses à la question : quels sont les facteurs qui entravent votre compétitivité aujourd'hui? (Plusieurs réponses possibles)			
	Entreprises totalement exportatrices	**Entreprises partiellement exportatrices**	**Entreprises opérant dans le marché local**
Insécurité	60%	49%	51%
Concurrence déloyale	23%	49%	60%
Pratiques anti-concurrentielles	26%	41%	36%
Marché parallèle	12%	22%	12%
Autre	13%	7%	5%

Source : Enquête de l'ITCEQ sur la compétitivité, 2011
Remarque : les échantillons étant petits, les comparaisons de sous-échantillons peuvent ne pas être fiables.

L'impact sur la croissance des obstacles à la concurrence est difficile à quantifier, mais est vraisemblablement important, étant donné la quantité croissante de preuves empiriques rigoureusement collectées sur le lien qui unit absence de concurrence efficace et défaut d'innovation (voir OCDE, 1996, et Holmes, 2010). Ces effets dynamiques sont susceptibles d'être importants, vu les résultats mitigés de la Tunisie en matière d'innovation (voir chapitre 6). Dans le secteur des services, par exemple, où existent des barrières importantes à l'entrée de ce marché, une analyse récente a conclu que les restrictions de l'IDE dans les services commerciaux tels que les communications, le transport et la finance ont un coût considérable sur l'économie tunisienne, principalement parce qu'elles limitent la productivité et la commercialisation de biens, qui reposent sur ces services (Jouini et Rebei, 2012). Une publication récente expose par ailleurs que les pratiques anticoncurrentielles sont également susceptibles d'avoir exercé un impact négatif sur la répartition, un petit nombre d'entreprises privilégiées ayant profité de bénéfices appréciables aux dépens d'autres entreprises et de consommateurs (Dee et Diop, 2010)[55].

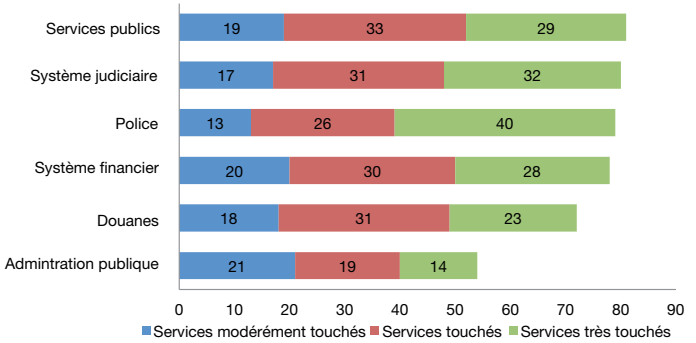
Réglementation des activités commerciales, sources et coûts de la corruption aujourd'hui.

La révolution a permis d'évincer le régime corrompu, mais n'a pas mis un terme à la corruption en Tunisie. Les principaux chefs d'entreprise insistent énormément sur les effets dommageables de la corruption sur le climat d'investissement (IACE, 2011). L'enquête de 2011 de l'ITCEQ auprès des entreprises révèle également une corruption importante dans les principales institutions des services publics. La figure 5.4 indique les niveaux de corruption dans les principaux organes de l'État tels que perçus par les entreprises. Certes, l'administration publique et les services des douanes sont considérés comme modérément corrompus par légèrement plus d'entreprises, mais les services de police sont jugés « très touchés » par davantage d'entreprises[56]. En Tunisie, l'administration publique et les forces de police, nombreuses et dotées de pouvoirs discrétionnaires étendus pour réaliser des fouilles et faire appliquer les règlements, ainsi que des brigades d'inspecteurs placés sous l'autorité de divers ministres, adoptent apparemment des comportements opportunistes dans leurs interactions avec le monde du commerce et de l'entreprise.

[55] Dans cette publication, les auteurs estiment que l'impact direct de la libéralisation du secteur des services a été relativement faible sur la croissance, contrairement à Jouini et Rebei (2012). Cette conclusion est essentiellement expliquée par le fait que le degré de croissance de la productivité due à l'accroissement de la concurrence est supposé, et non modélisé et estimé, et que cette estimation est plutôt modeste.

[56] Cela concerne également les règlements du marché du travail. La police a le pouvoir d'entrer dans une entreprise pour faire appliquer ces règlements à n'importe quel moment, sans mandat.

Figure 5.4 : Perception du degré de corruption des autorités par les entreprises[57]



Source : Enquête de l'ITCEQ auprès des entreprises, 2011

Le niveau de corruption des services douaniers indiqué ci-dessus peut constituer un grand problème pour la Tunisie, car il peut museler l'une des principales sources de croissance de l'économie, le commerce international. D'après une étude récente, la gouvernance et la gestion du port sont relativement médiocres à cause de la centralisation des pouvoirs de décision et du manque de gouvernance réactive et responsable (Comete Engineering, 2012).

Le coût de la corruption est relativement important pour les entreprises tunisiennes. Tel que l'illustre la figure 5.5, 30 % des entreprises tunisiennes qui ont répondu à l'enquête de l'ITCEQ de 2011 ont signalé effectuer des paiements annexes aux autorités ; 12 % ont indiqué faire des paiements de moins de 1 % de leurs revenus bruts, 8 % de 1 à 5 % de leurs revenus, 4 % de 5 à 10 %, et 6 % de plus de 10 % de leurs revenus. Ces sommes sont supérieures à celles indiquées par les entreprises turques, marocaines et roumaines mentionnées dans les enquêtes auprès des entreprises les plus récentes de la Banque mondiale[58]. Ces paiements sont importants en part des bénéfices totaux (une estimation de 9 % semble raisonnable) et pèsent négativement sur le climat d'investissement de différentes manières en introduisant une incertitude accrue sur la possibilité de s'approprier les rendements économiques et sur la volonté du gouvernement d'améliorer l'équité et les conditions du climat d'affaires.

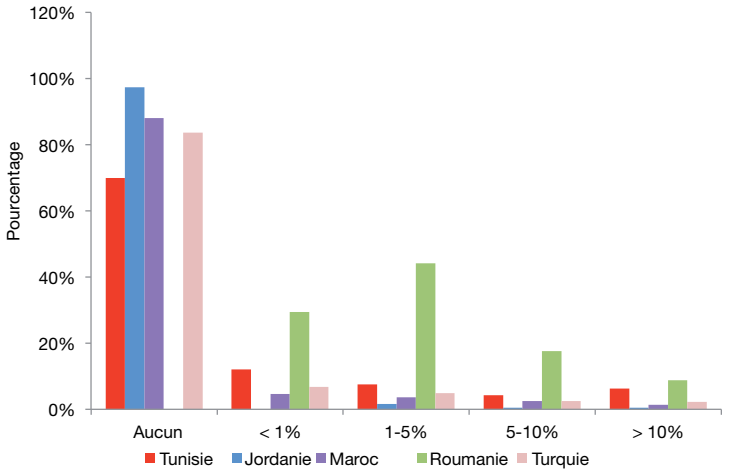
Pour identifier les contraintes majeures en termes de rendements des activités

[57] « Pas touchés » et « peu touchés » étaient également des réponses possibles.

[58] Le nombre d'observations effectuées en Roumanie était trop restreint pour pouvoir en tirer des conclusions fermes, et une part importante des entreprises de Jordanie et de Turquie ont refusé de répondre (18 % et 12 % respectivement).

économiques, celles il faut d'abord comprendre les faiblesses des politiques et des institutions qui causent la corruption ou contribuent à maintenir ce type de pratiques. En effet, la corruption peut découler simplement d'un contrôle inadéquat des prérogatives des autorités. Elle peut également permettre de contourner des réglementations ou des mesures fiscales lourdes, auquel cas elle ne constituerait pas en soi une entrave à la croissance.

Figure 5.5 : Versements supplémentaires exigés en part des revenus des entreprises



Source : Enquête de l'ITCEQ de 2011 et enquête de la Banque mondiale auprès des entreprises (Jordanie, 2006, Maroc, 2007, Roumanie, 2009, Turquie, 2008)[59]

La réglementation du commerce occasionne certainement des pratiques de corruption en Tunisie. D'après l'ITCEQ (2011), les agences administratives les plus touchées par la corruption sont celles qui exigent le plus de temps pour délivrer les licences ou les permis, ou pour remplir les formalités douanières et prélever les droits requis. Les entrepreneurs déclarent également être enclins à faire des versements annexes par nécessité d'accélérer la procédure (69 % des entrepreneurs interrogés) ou pour éviter un problème (57 %) (Source: ITCEQ 2011). Même les employés salariés qui ont d'autres sources de revenu indiquent faire fréquemment des paiements annexes pour obtenir des licences ou des permis, ou pour éviter d'avoir à s'acquitter d'une taxe (ROSES, 2005).

[59] Voir note de bas de page précédente.

La part élevée des personnes interviewées cherchant à contourner un problème pourraient également indiquer qu'ils trouvent pénible de devoir se conformer aux exigences réglementaires et fiscales.

Pourtant, les éléments dont on dispose tendent à désigner la faible responsabilisation, l'application arbitraire des règlements et la mauvaise gouvernance du secteur public comme les principaux du problème, et non l'existence d'un cadre de réglementation inadéquat. La corruption est très répandue, mais seulement 11 à 19 % des entreprises d'exportation interrogées en 2010 ont eu le sentiment que le cadre de réglementation représentait en soi une contrainte majeure, comme indiqué dans le tableau 5.7.

De plus, d'après les classements de l'Institut Fraser, le cadre de réglementation de la Tunisie a obtenu en 2009 de meilleures notes que celui des pays de comparaison en termes de contrôles des prix, exigences administratives, lancement d'une entreprise et paiements supplémentaires/pots-de-vin (voir tableau 5.8)[60].

Tableau 5.7 : Degré d'obstacle que constitue le cadre de réglementation selon les entreprises

0 = aucun obstacle ; 1 = obstacle mineur ; 2 = obstacle moyen ; 3 = obstacle majeur ; 4 = obstacle très important	0-1	2	3-4
Cadre de réglementation			
Entreprises totalement exportatrices	73,11	15,59	11,3
Entreprises partiellement exportatrices	58,07	22,22	19,71
Entreprises opérant dans le marché local	63,3	19,94	16,76
Formalités administratives			
Entreprises totalement exportatrices	58,8	23,63	17,57
Entreprises partiellement exportatrices	60,22	26,16	13,62
Entreprises opérant dans le marché local	57,01	26,11	16,88

Source : Enquête de l'ITCEQ auprès des entreprises, 2010

Après la révolution, une minorité de 37 % des entreprises considéraient que le poids des formalités administratives à remplir pour se conformer à la réglementation figurait parmi les principales causes de corruption (ITCEQ, 2011). Les causes les plus fréquemment citées étaient un manque de transparence et de responsabilisation, et le désir des fonctionnaires d'augmenter leurs revenus.

[60] Il a obtenu la note la plus basse des pays de comparaison en termes de coûts des formalités bureaucratiques. Cependant, cet élément étant principalement lié à la rigueur des normes de la qualité des produits/services et d'autres règlements (hors règlements environnementaux), tel qu'illustré dans l'enquête de compétitivité du Forum économique mondial, il est difficile de dire dans quelle mesure les normes rigoureuses de la Tunisie sont justifiées.

Tableau 5.8 : Notes de la qualité de la réglementation d'après l'Institut Fraser

	Tunisie	Jordanie	Malaisie	Maroc	Roumanie	Turquie
Contrôle des prix	6	3	4	4	3	6
Exigences administratives	5,3	4,1	5,1	4	3,2	3,5
Coûts des procédures bureaucratiques	3,5	4,8	3,5	5,2	5.6	5
Démarrage d'une entreprise	9,6	9,1	9,3	9,4	9,6	9,6
Versements supplémentaires/ pots-de-vin/passe-droits	7,3	6,2	5,7	4,6	5,4	4,7
Restrictions sur l'octroi des licences	7,8	8,4	6,6	7,8	7,1	7,4
Discipline fiscale	8,4	8,9	8,4	6	7,5	7,5
Règlements commerciaux	6,8	6,3	6,1	5,9	5,9	6,2

Source : Institut Fraser Notes sur une échelle de 0 à 10, 10 = indiquant le plus de liberté

Conclusion

D'après les indicateurs ci-dessus, la mauvaise gouvernance du secteur public, la corruption et les barrières d'entrée aux marchés engendrent des coûts économiques élevés qui dissuadent et empêchent l'investissement, la prise de risque et la réalisation de gains de productivité dynamiques. La corruption de l'ancien régime est un bon exemple, car les entreprises les plus prospères courraient un risque élevé d'expropriation effective de leurs bénéfices. Toutefois, la corruption continue de coûter cher aux entreprises, et l'institutionnalisation de la responsabilité de l'État de droit n'est pas encore fermement établie. Hormis les éléments qui limitent l'entrée aux marchés, la réglementation de jure des marchés des produits ne semble pas pénible au point de constituer une contrainte majeure à la croissance ; toutefois, le défaut d'une gouvernance capable d'empêcher son application impunément arbitraire et erratique a contribué au développement de la corruption et coûte cher aux entreprises. Ces facteurs sont également à l'origine de la révolution et expliquent en quelque sorte la situation actuelle. Les efforts visant à améliorer le climat de l'investissement doivent donc porter sur la corruption et ses liens avec l'application et l'exécution des règlements en vigueur.

5.4. Fiscalité

La fiscalité globale est modérément élevée en Tunisie et repose sur une assiette plutôt

étroite. Les recettes fiscales autres que les cotisations et charges sociales représentent environ 20 % du PIB, une part supérieure à celle des PRITI et de tous les pays de comparaison, sauf le Maroc (source : Indicateurs du développement dans le monde, 2009). Si l'on inclut les charges sociales, le total s'élève à 30 % du PIB, et l'écart entre la Tunisie et tous les pays de comparaison se creuse (Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2008)[61]. Les taux d'imposition des sociétés, des ménages et de la consommation/l'accise sont modérés à élevés par rapport aux normes internationales. Si l'on ajoute les charges et cotisations sociales, le taux d'imposition global est relativement élevé dans certains secteurs commerciaux. Parallèlement, le gouvernement de Tunisie verse divers incitatifs et subventions fiscales, directs ou indirects, pour encourager l'investissement et les entreprises ; ces mesures allègent efficacement le fardeau fiscal. Le traitement différencié des entreprises dont les activités sont axées sur l'exportation (« activités extraterritoriales ») et des entreprises dont les activités sont locales (« intérieures ») peut altérer les mesures visant à encourager l'investissement. Conjugué au traitement préférentiel consenti à l'agriculture et d'autres secteurs prioritaires, et à l'ampleur du secteur informel, il peut aussi réduire l'assiette fiscale et placer une lourde charge sur le secteur manufacturier et le secteur des services intérieurs.

Le taux d'imposition réglementaire sur les bénéfices des sociétés s'établit à 30 % (35 % dans certains cas : établissements bancaires et financiers ; sociétés de placement ; compagnies d'assurance et de réassurance ; sociétés du secteur des hydrocarbures ; sociétés d'affacturage ; et sociétés de télécommunications) avec certaines exceptions mentionnées ci-après. En effet, les exportateurs ne payent pas l'impôt sur les sociétés les dix premières années, et 50 % de l'impôt sur les bénéfices par la suite. En pratique, l'exonération fiscale des exportateurs a été étendue jusqu'à la fin de 2012. Les bénéfices de l'agriculture et de la pêche sont soumis à un impôt de 10 % et il existe une grande variété d'allégements fiscaux dont peuvent bénéficier les activités d'éducation et de recherche, les nouvelles entreprises et les investissements dans les zones de développement régional.

La fiscalité des micro-entreprises officiellement enregistrées, qui constituent la grande majorité des entreprises et environ 20 % de l'emploi non agricole, est relativement légère. Ces entreprises peuvent opter pour un régime fiscal au titre duquel

[61] Le Maroc affiche également un taux de charges sociales élevé ; ce classement tient donc si ces charges sont prises en compte.

elles versent 2 à 2,5 % de leurs revenus plutôt qu'un impôt sur leurs bénéfices. Vu que 88 % des micro-entreprises qui ont un numéro fiscal ne tiennent pas de livres comptables, il est probable que les revenus déclarés soient sous-estimés. Par conséquent, on estime le taux effectif moyen d'imposition directe et indirecte des micro-entreprises à environ 4,85 % de la fraction des bénéfices (INS, 2007).

Les impôts les élevés sont les cotisations et les autres charges sociales. Les cotisations sociales versées par les employeurs comprennent la sécurité sociale et l'assurance-santé à hauteur de 16,6 %, une taxe de formation professionnelle de 1 à 2 % du revenu brut total et une contribution de 1 % pour financer un programme de logement des employés. Les divers autres programmes et prélèvements d'assurance peuvent totaliser jusqu'à 9 % de plus (source : FEMISE, 2005, et CNSS) (Source: FEMISE 2005 and CNSS)[62]. Le montant total des charges versées par les employeurs seulement peut atteindre 28,6 % pour les entreprises qui ne bénéficient d'aucune exemption ou compensation fiscale. Les employés versent de leur côté des charges de 9,2 %, ce qui établit les recettes fiscales du travail à près de 38 % pour les entreprises onshore. Ces charges finissent par bénéficier aux travailleurs qui ont une couverture sociale, mais représentent néanmoins une charge fiscale importante pour les employeurs.

Comme pour les impôts sur les bénéfices, il existe une variété d'exonération des cotisations sociales. Le secteur agricole n'est pas soumis au même niveau de prélèvements, et les exportateurs sont exemptés d'un certain nombre de cotisations totalisant 2,5 % de la masse salariale. Les entreprises offshore totalement exportatrices, et les nouvelles entreprises sont exonérées totalement ou partiellement de cotisations sociales les cinq premières années, de même que celles qui investissent dans des domaines prioritaires. De plus, les entreprises sont exemptées d'une partie des charges sociales sur les salaires versés à des travailleurs tunisiens qui ont un certain niveau d'instruction (bac + 2). Aussi, les exportateurs sont exonérés des droits sur les intrants d'importation et des taxes d'enregistrement de biens immobiliers à hauteur de 5 % du prix d'achat.

Outre l'impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés, les charges sociales et les taxes d'accise spéciales, une taxe sur la valeur ajoutée de 18 % est perçue sur la consommation intérieure de produits et de services ; le montant de cette taxe est de 12 % sur les matières premières, les

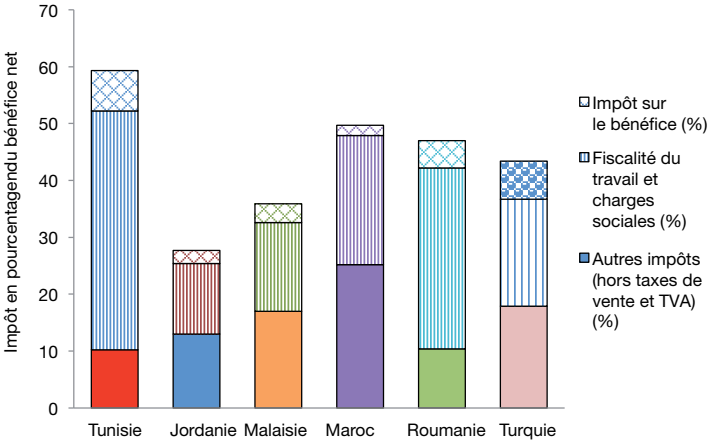
[62] La taxe de formation professionnelle de 1 à 2 % peut être compensée par les dépenses de l'entreprise dans la formation des employés. Le total comprend également une participation au programme de logement social, une assurance collective et en cas d'accident du travail, une cotisation pour les vêtements de protection, des timbres fiscaux, etc. (FEMISE, 2005).

produits de l'artisanat, les activités médicales et les conserves alimentaires, et de 6 % sur les services informatiques, les activités hôtelières et de restauration, et les biens d'équipement. Les produits d'exportation ne sont pas soumis à la TVA, étant consommés à l'étranger.

La figure 5.6 ci-après établit une comparaison de la charge fiscale simulée d'une entreprise de fabrication (de céramique) de taille moyenne en Tunisie et dans les pays de comparaison à partir des données Doing Business de la Banque mondiale. Le taux de bénéfice brut pris comme taux de base pour tous les pays est de 20 % du chiffre d'affaires afin que les chiffres ne soient pas altérés par la rentabilité différentielle d'une année ou d'un pays à l'autre. La comparaison ne tient compte que de l'impôt sur les bénéfices des sociétés, des charges de sécurité sociale et autres cotisations sociales payées par l'employeur et de certaines taxes d'accise, mais n'inclut pas les taxes sur les ventes, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et les cotisations sociales des employés. Dans cet exemple, l'entreprise ne bénéficie d'aucune exonération fiscale particulière en Tunisie. D'après les calculs, elle devrait verser plus de 64 % de ses bénéfices nets en impôt sur les bénéfices, charges sociales et taxes d'utilisation d'intrants[63]. Même si cette simulation est quelque peu hypothétique, elle donne néanmoins une indication sur le fardeau fiscal que sont susceptibles de devoir supporter les entreprises de l'industrie opérant dans le marché local. Il est probable qu'une entreprise qui doit s'acquitter de tels montants d'impôt aura du mal à investir, à s'accroître et même à survivre sans trouver quelque moyen d'échapper à cette contrainte.

[63] Cette entreprise hypothétique est grande comparée à la plupart des entreprises tunisiennes. Toutefois, la définition de taille moyenne est normalisée pour tous les pays en fonction du revenu par habitant pour que la comparaison soit valide.

Figure 5.6 : Taux d'imposition simulés en pourcentage des bénéfices d'une entreprise type



Source : Doing Business, Banque mondiale, 2012, calculs des auteurs[64]
Remarque : le calcul est réalisé pour une entreprise fictive de moyenne taille produisant de la céramique pour le marché intérieur ; les taux d'imposition excluent les taxes de vente et la TVA.

La figure indique que la plus grande part de la charge fiscale est composée d'impôts sur le travail et de cotisations sociales, soit dans cette simulation 42 % des bénéfices. Les exportateurs sont moins imposés sur le travail et ne payent aucun impôt sur les intrants importés et les bénéfices. Leur charge fiscale est donc considérablement inférieure.

D'autres charges fiscales qui ne sont pas prises en compte dans ce chiffre pèsent sur l'activité économique, notamment les taxes de vente (sur les revenus des producteurs ou sur la consommation par les consommateurs finaux). En théorie économique, sur des marchés concurrentiels, la charge totale que représente la taxe de vente, et la répartition efficace des charges ne changent pas quel que soit l'auteur du versement de la taxe . De la même manière, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) creuse l'écart entre les prix de production et de consommation, diminuant le prix de production final et augmentant le prix de détail.

Le tableau 5.9 montre à quel point les entreprises tunisiennes considèrent la fiscalité comme un obstacle à leurs activités. La fiscalité, et en particulier le niveau d'impôt imposé, sont considérés

[64] La charge réelle pour les producteurs et les consommateurs d'un bien taxé dépend de l'élasticité de prix de l'offre et de la demande.

comme un obstacle majeur ou très important par 28 % des entreprises tunisiennes. Celles-ci classent la fiscalité au troisième rang des obstacles à leurs activités, après les pratiques de marché déloyales et anticoncurrentielles, et le coût du crédit bancaire. Par ailleurs, le principal problème semble être les charges sociales, 41 % des entreprises tunisiennes l'identifient comme un obstacle majeur ou très important. Les entreprises totalement exportatrices jugent ces éléments moins graves en raison du régime fiscal préférentiel dont elles bénéficient.

Tableau 5.9 : Classement par les entreprises de l'importance de la fiscalité en tant qu'obstacle

Niveau de l'obstacle (0 = ne constitue pas un obstacle ; 1 = constitue un obstacle mineur ; 2 = constitue un obstacle moyen ; 3 = constitue un obstacle majeur ; 4 = constitue un obstacle très important)			
Réponses	**0-1**	**2**	**3-4**
Fiscalité			
Entreprises totalement exportatrices	69,49	16,95	13,56
Entreprises partiellement exportatrices	40,72	24,64	34,64
Entreprises opérant dans le marché local	37,86	24,29	37,85
Administration fiscale			
Entreprises totalement exportatrices	71,75	17,51	10,74
Entreprises partiellement exportatrices	52,85	26,07	21,08
Entreprises opérant dans le marché local	53,62	19,24	27,14
Le niveau d'imposition fiscale			
Entreprises totalement exportatrices	79,31	10,92	9,77
Entreprises partiellement exportatrices	46,23	20,79	32,98
Entreprises opérant dans le marché local	39,24	21,84	38,92
Charges sociales			
Entreprises totalement exportatrices	50,54	21,51	27,95
Entreprises partiellement exportatrices	36,43	23,21	40,36
Entreprises opérant dans le marché local	37,66	21,2	41,14

Source : Enquête de l'ITCEQ auprès des entreprises, 2010

En plus des subventions directes accordées à l'investissement à travers le Programme de mise à niveau (PMN), des allégements fiscaux sont consentis pour encourager l'investissement dans certaines régions du pays et des subventions à l'énergie sont octroyées aux entreprises énergivores. Il est intéressant de constater que bien qu'elles bénéficient de moins de subventions directes, ce sont les entreprises qui produisent pour le marché intérieur qui signalent avoir été les plus motivées par les programmes publics pour maintenir leurs prévisions d'investissement en 2011 après la révolution (voir tableau 5.10).

Tableau 5.10 : Éléments qui ont incité les entreprises à maintenir leurs prévisions d'investissement, 2011

Réponses en pourcentage	Entreprises totalement exportatrices	Entreprises partiellement exportatrices	Entreprises opérant dans le marché local
Incitations de l'État	24%	17%	37%
Conditions plus transparentes	13%	17%	19%
Accès au financement	16%	28%	30%
Prévisions de demande	60%	52%	37%
Programme d'appui conçu par le gouvernement de transition	4%	14%	26%
Autre	20%	21%	11%

Source : Enquête de l'ITCEQ auprès des entreprises, 2011

Partir des efforts d'évasion fiscale pour établir des conclusions sur une fiscalité étouffante ne serait pas concluant, car la plupart des agents économiques préfèrent éviter la fiscalité, et, en général, la discipline fiscale est liée à la qualité de l'application de la législation fiscale. Des signes indiquent néanmoins que les entreprises tunisiennes utilisent divers moyens pour contourner la contrainte fiscale, notamment les charges sociales. Certains entrepreneurs dont la société est exonerée de charges les cinq premières années d'exploitation parviennent à éviter de payer les charges sociales en dissolvant et en reconstituant leur entreprise au bout de cinq ans (situations anecdotiques). Dans d'autres cas, les entreprises déclarent moins d'employés qu'elles n'en ont en réalité. Dans l'enquête de ROSES de 2004 auprès des entreprises employant au moins 10 personnes, 87 % des entreprises déclaraient que les entreprises de leur secteur ne déclaraient pas toute leur activité. En fait, la raison la plus fréquemment citée justifiant l'omission de déclaration des ventes ou de l'activité réelles était la volonté de réduire le coût du travail. Le paiement d'impôts arrivait en deuxième place. Enfin, une part relativement importante de la main-d'œuvre, 49,9 % entre 2000 et 2004, travaille à des postes pour lesquels aucune cotisation de sécurité sociale n'est payée (Banque mondiale, 2011).

Conclusion

Les impôts et transferts financiers aux entreprises en Tunisie semblent engendrer des distorsions et décourager

l'investissement, en particulier pour les entreprises opérant dans le marché local et les entreprises partiellement exportatrices. Les niveaux d'impôt sur les sociétés et sur les ventes sont élevés, tout en restant proches des normes internationales. Cependant, les impôts et charges sociales sont extrêmement élevés et exercent une pression à la hausse sur les coûts de l'emploi. Combinés aux autres impôts, ils peuvent empêcher l'émergence d'entreprises prospères et en mesure d'être concurrentielles sur les marchés internationaux. L'impact de la sur-imposition du travail est fondamental pour tout investisseur. La question des charges sociales en tant qu'élément déterminant du coût élevé de l'emploi fait l'objet d'une analyse plus approfondie dans la partie suivante.

5.5. Coût financier et code du travail

Tous les pays du monde régulent le marché du travail d'une manière ou d'une autre, afin d'établir un équilibre convenable entre la rémunération du travailleur, la sécurité du milieu de travail, la sécurité de l'emploi et la souplesse dont les employeurs ont besoin pour que l'entreprise fonctionne efficacement et puisse se développer. Du point de vue d'un investisseur potentiel, le code du travail peut augmenter les coûts de production, diminuer la productivité et accroître le risque. S' il devient trop strict, il réduirait la demande de main-d'œuvre dans l'économie de manière générale. Une demande de main-d'œuvre réduite pousse les salaires vers le bas, augmente le chômage et bloque l'investissement et l'innovation, essentiels à la croissance de la productivité. De plus en plus d'éléments empiriques relevés dans divers pays démontrent que la réglementation du marché du travail tend à réduire la productivité, la croissance et l'emploi (voir, par exemple, Besley et Burgess, 2004, Almeida et Carneiro, 2008, et Poschke, 2006), ainsi que le taux d'activité (Botero et al., 2004).

Même si les objectifs de protection de la main-d'œuvre et de sécurité économique sont importants, comme il sera démontré plus loin, le code du travail tunisien a un impact négatif sur le bien-être de la plupart des travailleurs. Le code du travail tunisien régit les clauses contractuelles possibles, la rémunération du temps de travail supplémentaire, les congés payés et autres avantages sociaux, et figure parmi les plus restrictifs au monde concernant le licenciement. En vertu de la réglementation en vigueur, une entreprise peut établir des contrats d'essai de 12 à 18 mois. Les contrats à

durée déterminée peuvent être renouvelés, mais après la période d'essai, certaines restrictions s'appliquent. Au terme de quatre années d'emploi d'un même travailleur, l'employeur doit lui proposer un poste permanent (contrat à durée indéterminée), à compter de quoi l'autorisation du gouvernement est obligatoire pour mettre fin à cet emploi, que ce soit pour des raisons économiques ou des motifs de rendement. Cette obligation n'est pas une simple formalité : ces dernières années, seulement 14 % de demandes de rupture de contrat ont été approuvées (BChir et al., 2005). De plus, en principe, tous les salaires sont fixés au moyen d'un système de négociations collectives centralisé, généralement tous les trois ans, auquel participent les syndicats du patronat et des travailleurs, et un représentant du ministère du Travail et des Affaires sociales. Les salaires sont différenciés selon 51 secteurs, par niveau de poste et type de fonctions de l'employé, sans distinction de région, de taille d'entreprise ou de différentiel de productivité au sein d'un même secteur. Les employeurs sont libres de verser des salaires supérieurs aux niveaux établis, mais ne peuvent pas fixer une rémunération inférieure.

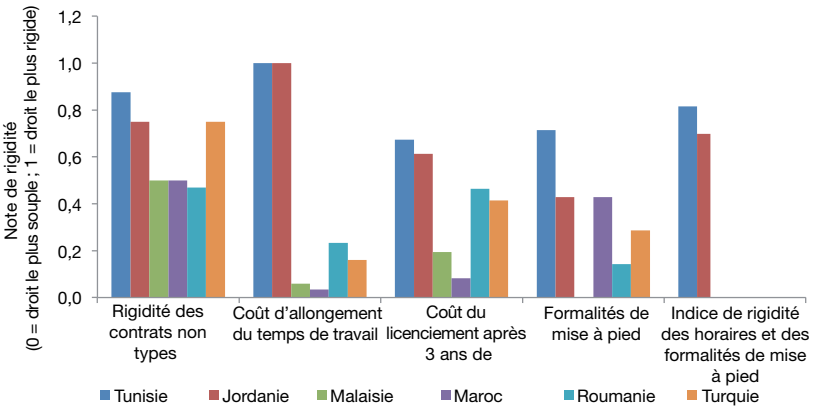
Des indicateurs internationaux peuvent permettre d'évaluer si le code du travail tunisien présente un coût implicite élevé. Botero et al. (2004) utilisent 60 variables détaillées pour classer les pays selon la possibilité d'établir des contrats de travail autres que les contrats types, les coûts de l'allongement du temps de travail, les coûts de la réduction des effectifs, les formalités de mise à pied, les lois portant sur les droits des syndicats de travailleurs, les droits à l'action collective, le coût des systèmes de sécurité sociale, les droits fondamentaux et le salaire minimum. En termes de flexibilité des lois sur l'emploi et le licenciement des travailleurs, la Tunisie se classe au 84e rang sur un total de 85 pays. Pourtant, le classement mesurait le coût du licenciement d'un travailleur en service depuis seulement 3 ans et ne prenait donc pas en compte l'obligation d'établir un contrat à durée indéterminée aux travailleurs comptant 4 ans de service. En même temps, le système de négociation collective centralisé du salaire minimum de la Tunisie n'est pas totalement pris en compte dans les variables, alors que cette démarche reste relativement rare dans les économies émergentes[65].

Le Forum économique mondial utilise une combinaison de mesures de jure et subjectives, et de mesures d'efficience du marché du travail fondées sur des

[65] Des systèmes de ce type étaient jadis utilisés, en particulier dans les pays scandinaves, mais ils ont été progressivement abandonnés depuis les années 1980 (voir Ortiguerira, 2006).

enquêtes. Comme l'indique le tableau 5.11, la Tunisie se classe au 106e rang sur 183 pays ; la Jordanie, le Maroc et d'autres pays de comparaison se retrouvent plus bas sur le tableau du classement général. Cependant, la Tunisie n'obtient pas une place enviable dans un domaine fondamental pour les employeurs : la flexibilité de la fixation des salaires et le lien entre rémunération et productivité[66]. Bien que les coûts de licenciement ne soient pas considérés élevés en Tunisie (avec une relativement bonne 29e place mondiale), cette flexibilité est négativement contrebalancée par la difficulté de se séparer d'un employé, critère pour lequel la Tunisie n'occupe pas une bonne place. En fait, dans la base de données Doing Business de 2012 sur l'emploi, la Tunisie se classe au 181e rang sur 183 pays pour ce sous-indicateur. En plus de devoir obtenir l'autorisation de se séparer d'un employé, la Tunisie impose des obligations de formation d'appoint ou de réaffectation, des obligations de priorité aux travailleurs licenciés en cas d'embauche et des règles de priorités de licenciements. D'autres pays ont des règles similaires, mais pas autant de restrictions (Doing Business, 2012).

Figure 5.7 : Comparaisons internationales sur la rigidité du droit du travail, 1997 (0 = droit le moins rigide; 1 = droit le plus rigide)



Source : Botero et al., 2004

[66] La Tunisie est en queue de classement, comme d'autres pays musulmans, à l'exception de la Malaisie (Jordanie, Maroc et Turquie) pour l'emploi des femmes. Les taux peu élevés d'emploi des femmes qualifiées auraient certainement des effets négatifs sur la croissance, mais il s'agit dans une certaine mesure d'un choix culturel.

Le principal coût de la réglementation sur le recrutement des employés est qu'elle n'incite pas à embaucher ou à maintenir des emplois au-delà de la période d'essai (12 à 18 mois), ni au bout de 4 ans, au moment où tous les contrats d'emploi doivent être convertis en contrats à durée indéterminée comme l'exige le Code du travail tunisien. Éviter de conserver ses employés quatre ans décourage également une entreprise de les former, et d'adopter ou de développer des technologies plus complexes qui nécessitent le capital humain de l'entreprise.

Bien sûr, les règlements jamais appliqués ont peu d'effet. L'enquête de l'ITCEQ de 2011 auprès des entreprises donne une bonne indication de la rigueur d'application des règlements en Tunisie. Les entreprises y signalent un nombre total de visites officielles visant à faire appliquer les obligations de versement des cotisations de sécurité sociale et le code du travail de 3,4 visites par an pour les entreprises d'exportation et de 3,9 visites par an pour les entreprises qui ne font pas d'exportation. Ces chiffres indiquent un rythme d'application des règlements plutôt régulier, même s'il ne faut pas exclure que des paiements annexes soient effectués en contrepartie d'une plus grande souplesse dans la réalité.

Tableau 5.11 : Classement des pays pour l'efficacité du marché du travail

	Tunisie	Jordanie	Malaisie	Maroc	Roumanie	Turquie
Indicateur global	106	107	20	132	92	133
Flexibilité	70	39	32	128	101	116
Coopération dans les relations patronat-employés	67	81	15	120	137	123
Pratiques d'embauche et de licenciement	68	102	30	61	91	63
Souplesse dans l'établissement des salaires	119	36	28	81	90	54
Coûts de licenciement	29	6	104	110	15	124
Indice de rigidité de l'emploi	104	63	19	136	118	90
Utilisation efficace des talents	125	135	31	130	85	134
Rémunération et productivité	81	72	4	37	55	75
Confiance en la gestion professionnelle	54	100	20	101	84	80
Fuite des cerveaux	51	73	19	62	131	97
Femmes dans la population active, ratio par rapport aux hommes	132	137	114	134	65	133

Source : Forum économique mondial. Rapport sur la compétitivité mondiale, 2011-2012.

Les entreprises tunisiennes ne classent pas la réglementation du marché du travail en haut de la liste des obstacles qu'elles rencontrent, mais une part importante d'entre elles (entre 20 et 25 %) citent le Code du travail comme un obstacle majeur ou très important, même si c'est moins le cas des petites entreprises (enquête de 2010) (tableau 5.12). Dans une enquête de 2004 portant sur les sources du secteur informel, sur quatre types de réglementation (réglementation fiscale, marché du travail, santé, sécurité), 43 % des entreprises tunisiennes ont classé la réglementation du marché du travail comme le type de réglementation le plus contraignant, après la réglementation fiscale (50 %) (ROSES, 2005). Ces résultats contrastent avec les 12 % d'entreprises en Algérie qui jugent la réglementation du marché du travail comme le type de réglementation le plus contraignant, et les 28 % au Maroc. Sur tous les points du Code du travail au sujet desquels les entreprises ont été interrogées en 2010, la difficulté de licencier des employés a été signalée comme l'obstacle le plus important, même si elle était considérée moins problématique que les cotisations sociales (ITCEQ, 2011, non montré). De plus, les entreprises les plus grandes ont généralement jugé la difficulté de licencier des employés comme un obstacle plus important[67]. De manière générale, même si les entreprises n'ont pas le sentiment que le Code du travail soit aussi problématique que le coût du financement, la fiscalité (notamment les charges sociales) et les pratiques du marché, il est évident que la plupart d'entre elles ne sont ni aptes ni disposées à le respecter.

Tableau 5.12 : Réponses des entreprises à l'enquête sur les restrictions du Code du travail par taille d'entreprise

Taille de l'entreprise/ nombre d'employés	Aucun obstacle ou obstacle mineur	Obstacle moyen	Obstacle majeur ou important
6-10	65	10	25
11-50	56,1	24	19,9
51-100	53,5	23,2	23,2
101-200	46,5	29	24,5
>200	43,7	31,1	25,2

Source : Enquête de l'ITCEQ auprès des entreprises, 2010

[67] De nombreuses entreprises n'ont pas considéré la flexibilité des horaires et les exigences liées à l'embauche comme des obstacles majeurs ou importants, mais il faut préciser qu'on ne les a pas directement interrogées sur le salaire minimum ou la rigidité de la rémunération.

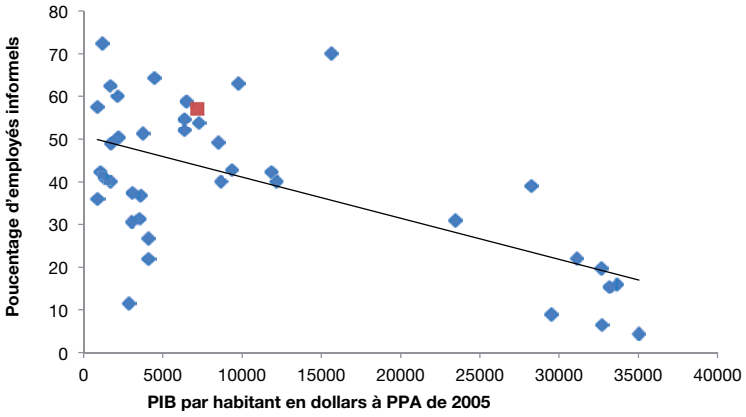
Contourner la contrainte

Si la réglementation du marché du travail et la fiscalité onéreuse constituaient une contrainte majeure à la croissance, les entreprises essaieraient de les contourner. L'un des moyens consiste à œuvrer dans le secteur informel. Comme l'indique la figure 5.8, le secteur informel est très développé en Tunisie pour le niveau de revenu du pays. Certes, comme exposé précédemment, le secteur informel peut avoir d'autres causes. Cependant, comme l'illustre la figure 5.9, le nombre d'emploi informels est relativement élevé pour la taille de l'économie informelle de la Tunisie. Cela peut signifier que les coûts officiels de l'embauche, du licenciement et des obligations salariales comptent parmi les éléments les plus dissuasifs du secteur formel et sont plus lourds pour les entreprises que toutes les autres obligations réglementaires et fiscales.

Les éléments qui ressortent des enquêtes montrent également que les entreprises cherchent des moyens d'employer des travailleurs sans en faire des salariés à temps plein, auquel cas ils sont tenus d'observer les obligations officielles liées au salaire minimum, aux restrictions d'horaires et de licenciements et au paiement des charges sociales. Dans les micro-entreprises, 25,8 % seulement des travailleurs sont salariés (INS, 2007). Les propriétaires-exploitants occupent 64,5 % des emplois, et 8,2 % des postes sont occupés par des membres de la famille et des travailleurs non salariés (INS, 2007). De plus, de nombreuses micro-entreprises payent des impôts sur le revenu ; même s'ils sont relativement peu élevés, ils constituent néanmoins un respect des obligations officielles par des entreprises qui n'observent pas les exigences du marché du travail formel. Une étude auprès des entreprises de 10 salariés ou plus réalisée en 2004 a par ailleurs montré un faible pourcentage de travailleurs employés pour une durée indéterminée en Tunisie par rapport au Maroc et l'Algérie, et une part proportionnellement élevée de travailleurs employés pour une durée déterminée ou en sous-traitants, contrats qui n'engendrent pas d'obligations en matière de charges sociales et de rémunération pour l'employeur (tableau 5.13). En ayant recours à aux sous-traitants, les entreprises tunisiennes réduisent leurs coûts, et éviter les restrictions liées au licenciement, alors qu'au Maroc, les entreprises y recourent pour améliorer la qualité et réduire leurs coûts (ROSES, 2005). Finalement, le recours relativement élevé aux

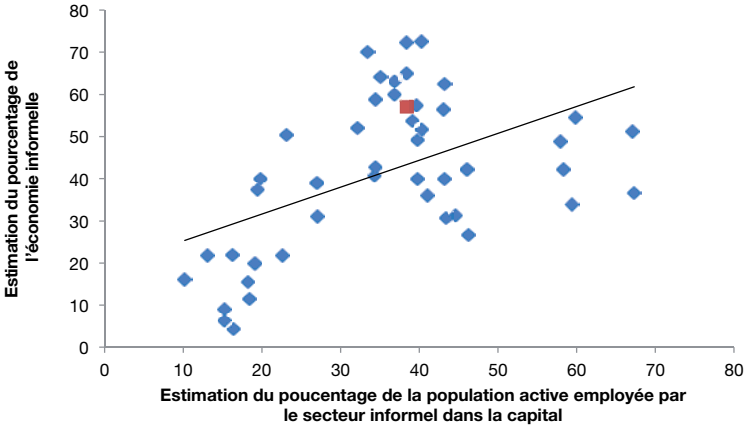
travailleurs à temps partiel en Tunisie peut être un moyen de contourner la réglementation qui régit le marché du travail[68].

Figure 5.8 : Activité économique informelle par rapport au revenu



Source : Botero et al. 2004 (à partir de données de 2000) et Indicateurs du développement dans le monde

Figure 5.9 : Emploi informel et économie informelle



Source : Botero et al. (2004)

[68] L'emploi de travailleurs à temps partiel et de saisonniers est assujetti à des obligations de salaire minimum.

Tableau 5.13 : Pourcentage de travailleurs par type de contrat : Tunisie, Algérie et Maroc (hors micro-entreprises)

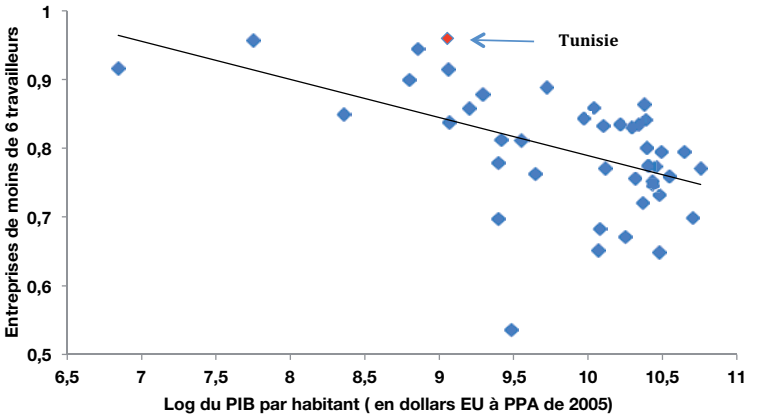
Pourcentage de travailleurs	Tunisie	Algérie	Moroc
Contrat à durée indéterminée	38,9	67,8	82,1
Contrat à durée déterminée	44,7	29,5	14,9
Stagiaires et apprentis	8,2	1,2	2,7
Sous-traitants	8,2	1,5	0,3
Total	100	100	100
À plein temps	81,5	98,9	95,1
A temps partiel	18,5	1,1	4,9

Source : ROSES (2005)

Test de l'utilisation intensive des employés

Il est possible de procéder à un autre test sur la réglementation du travail afin de déterminer si elle constitue une contrainte majeure à la croissance en examinant si relativement peu d'entreprises employant de nombreux employés survivent et se développent, ou plutôt si un pourcentage élevé d'entreprises sont des « chameaux » qui emploient très peu de travailleurs. Tel qu'indiqué à la figure 5.10, la portion d'entreprises totales avec moins de 6 travailleurs (officiels ou non) est considérablement plus élevée qu'on ne pourrait s'y attendre étant donné le niveau de revenu.

Figure 5.10 : Entreprises avec moins de 6 travailleurs



Source : Données GEMS sur l'entrepreneuriat (plusieurs années) et calculs des auteurs à partir des données de l'INS (2010 et 2007)[69]

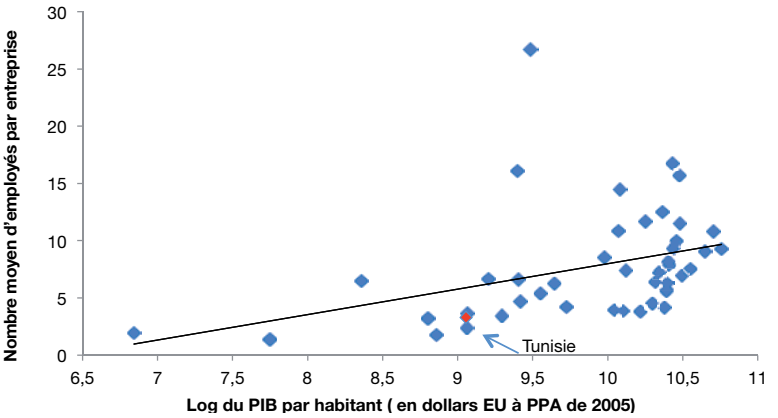
[69] Le calcul de la taille de l'entreprise indiqué comprend le nombre estimé de propriétaires-exploitants, les travailleurs informels et les membres de la famille, déclarés ou non.

La concentration élevée de très petites entreprises ne semble pas due à la charge fiscale qui pèse sur les sociétés ou à d'autres problèmes de réglementation : ces chiffres sont issus des entreprises enregistrées, dotées d'un numéro fiscal, et ne comprennent donc pas les entreprises informelles moins établies qui n'ont aucun contact officiel avec les autorités. De plus, si les micro-entreprises en Tunisie payent généralement l'impôt sur les sociétés en fonction de leurs revenus estimés, elles sont très peu nombreuses à se conformer aux obligations réglementaires et salariales officielles. Environ 86 % de l'ensemble des entreprises tunisiennes n'ont aucun travailleur pour lequel des cotisations de sécurité sociale sont acquittées (source : INS). La vaste majorité des micro-entreprises (74 %) sont concentrées dans un ordre de taille de 1 ou 2 employés.

Cette forte concentration de micro-entreprises ne semble pas non plus s'expliquer facilement par la corruption et les droits de propriété peu protégés sous l'ancien régime. Étant donné que seules les entreprises relativement grandes ou importantes auraient intéressé l'ancien régime, qui parvenait à prendre des intérêts dans les sociétés par centaines, pas par milliers, il est vraisemblable qu'un autre facteur engendre une concentration si élevée de petites entreprises (plus de 400 000 en 2010).

De la même façon, si l'on prend en compte la taille des entreprises hors micro-entreprises, leur taille moyenne est inférieure à celle à laquelle on pourrait s'attendre étant donné le niveau de revenu du pays, si l'on tient compte du fait qu'en Tunisie, les entreprises de plus de 200 travailleurs en comptent en moyenne 300 (les très grosses entreprises ont été exclues pour tous les pays) (voir figure 5.11). ROSES (2005) a conclu que la taille moyenne des entreprises officiellement enregistrées était de 92,6 employés, contre 104,7 en Algérie et 139,7 au Maroc. Même si l'Algérie et le Maroc présentent des similarités sur le plan de la rigidité du marché du travail et des schémas de chômage structurel, la réglementation tunisienne du marché du travail est tout de même restrictive, et la Tunisie présente le pourcentage de grandes entreprises le plus faible (ROSES, 2005).

Figure 5.11 : Taille moyenne des entreprises (nombre d'employés)



Source : Données GEMS sur l'entrepreneuriat et calculs des auteurs pour la Tunisie à partir des données de l'INS (2007) et de ROSES (2005)

Une éventuelle difficulté d'accès au crédit n'explique pas la persistance de tant de petites entreprises, car elles peuvent réinvestir leurs bénéfices et se développer[70]. D'après les réponses données aux enquêtes, les micro-entreprises réinvestissent en moyenne 7,4 % de leur bénéfice d'exploitation net, soit 52,5 % de la valeur de l'investissement. « D'autres ressources personnelles » permettent de financer une autre part de l'investissement à hauteur de 27,6 %. Sur cinq années, les montants d'investissement signalés permettraient un accroissement moyen de l'envergure des activités de 94 %. Pourtant, le pourcentage d'employés travaillant dans des micro-entreprises ayant 0, 1 ou 2 salariés est plutôt constant entre 2002 (année où la première enquête sur les micro-entreprises a été réalisée) et 2007. On constate juste une légère augmentation du pourcentage de personnes (de 8,8 à 11,7) travaillant dans des entreprises de 3 salariés ou plus (INS, 2007). Par conséquent, si l'accès au crédit est certainement une entrave à l'exploitation et à l'expansion de certaines entreprises, seulement 27,3 % des micro-entreprises l'identifient comme obstacle majeur à leurs activités[71].

[70] Voir Osborne (2006) pour obtenir des détails sur la dynamique du comportement des entreprises de «propriétaires-exploitants face aux contraintes de crédit.

[71] Pour 36 % d'entre elles, la trésorerie est la principale difficulté, mais cela peut être lié à des problèmes de financement du fonds de roulement et de rentabilité.

Tableau 5.14 : Distribution de la taille des entreprises, Tunisie, Algérie et Maroc, 2004-2005

Taille de l'entreprise	Tunisie	Algérie	Maroc
10-49	54,40%	51,00%	38,30%
50-99	19,50%	16,80%	27,30%
100 et plus	26,20%	32,10%	34,40%

Source : ROSES 2005

On peut avancer d'autres explications, par exemple, que les entreprises plus petites peuvent éviter les exigences réglementaires. Pourtant, les micro-entreprises respectent davantage les règlements en matière de prix que les obligations liées à l'emploi de travailleurs : 48 % d'entre elles indiquent suivre les prix officiels (INS, 2007). Ainsi, il semblerait que les entreprises restent petites et ne développent pas à cause des coûts financiers et réglementaires élevés de l'emploi. Les entreprises qui doivent respecter des obligations réglementaires emploient moins de travailleurs, à cause de ces coûts, et les entreprises qui essayent de contourner cette contrainte n'y parviennent qu'à un certain degré sans encourir le risque de sanctions juridiques.

Le niveau d'emploi, qui persiste à rester bas dans l'économie, même dans les périodes de croissance économique, est un autre indicateur de l'utilisation peu intensive d'actifs dans l'économie (c'est à dire demande de main-d'œuvre habituellement faible). Ce facteur caractéristique de l'économie tunisienne est exposé au chapitre 2.

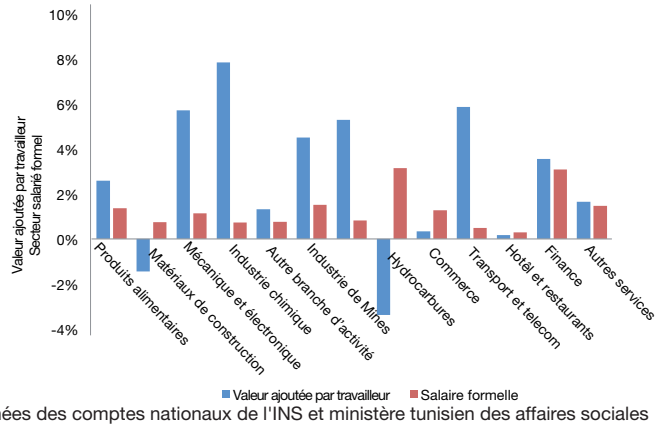
Rôle de la détermination officielle des salaires

Alors que la croissance lente du salaire moyen en Tunisie observée au fil du temps semble suivre la productivité nationale du travail (chapitre 2) comme indiqué dans le tableau 5.11 ci-dessus ; les entreprises jugent pourtant que la relation entre la productivité et la rémunération est relativement faible Tunisie par rapport à d'autres pays. Cette perception est probablement due à la rigidité qui découle de la détermination officielle et centralisée des salaires pour tous les secteurs.

Il n'est pas possible d'affirmer a priori si le système tunisien de négociation centralisée des salaires est coûteux pour les employeurs et contraignant

pour l'investissement et la croissance, s'il est réactif à l'évolution des conditions de marché, ou s'il exerce un impact important ou non sur les niveaux de salaires[72]. Dans un marché du travail parfaitement concurrentiel, les salaires sont rajustés en fonction des compétences des travailleurs, et une péréquation s'effectue dans les entreprises et les secteurs d'activités. Cependant, dans un marché où les niveaux de salaires sont fixés et où la mobilité des travailleurs d'un secteur à l'autre est relativement faible, il serait plus judicieux de faire en sorte que les salaires reflètent les changements sous-jacents de productivité par secteur. En fait, depuis 1998, les hausses de salaires ne sont pas liées aux augmentations de productivité dans les principaux secteurs, comme indiqué dans la figure 5.17. Les tests statistiques de corrélation entre les hausses de salaires et la croissance de la productivité moyenne sur 3 ans n'établissement pas cette relation[73].

Figure 5.12 : Taux de croissance moyen de la valeur ajoutée par travailleur et salaire (minimum) officiel aux postes les moins qualifiés de premier échelon, 1998-2012



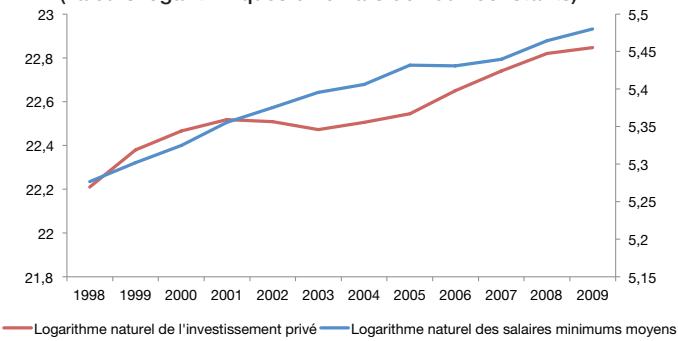
Source : Données des comptes nationaux de l'INS et ministère tunisien des affaires sociales

[72] Dans une situation théorique réduite au plus simple de fixation de la rémunération dans un secteur unique ne comportant qu'un seul employeur (monopsone), une hausse de la productivité augmenterait la demande de main-d'œuvre et les salaires offerts, si l'offre de main-d'œuvre n'est pas parfaitement élastique. De la même manière, si le pouvoir de négociation des travailleurs compense totalement celui des employeurs, on atteindrait les niveaux de salaires et d'emploi économiquement efficients, qui oscilleraient en fonction de la productivité économique. Cependant, dans les cas intermédiaires où les droits des employeurs sont partiellement partagés avec les travailleurs, des ententes de négociation spécifiques, les conditions économiques, le droit et les règlements du travail entraînent des degrés divers de pouvoirs de négociation pour les employeurs et les syndicats de travailleurs. Il en résulte alors des effets différents sur les niveaux de salaire et l'emploi. Un chômage élevé tend à réduire le pouvoir de négociation des travailleurs ; toutefois, la difficulté de licencier les travailleurs en Tunisie renforce probablement les syndicats de travailleurs, en faisant de la grève une possibilité réelle. Enfin, la présence de représentants des autorités officielles durant ces négociations peut permettre d'équilibrer les intérêts concurrents en circonscrivant l'agitation ouvrière et en assurant la compétitivité et l'attraction du pays pour les investisseurs étrangers.

[73] Ces tests ont montré que plus l'intensité capitalistique du secteur est forte, plus le taux d'augmentation des salaires minimums est élevé.

Il existe un moyen de vérifier si la négociation centralisée des salaires exerce un impact sur l'investissement qui consiste à examiner la relation avec l'investissement privé par un test similaire au test de corrélation proposé par Hausmann et al. (2008). En prenant la moyenne des salaires officiels pour les emplois de premier échelon sans expérience de tous les secteurs comme élément de référence de la structure de détermination centralisée des salaires (les salaires minimums des cadres de fonctions similaires sont de 1,5 fois environ supérieurs aux salaires de postes de premier échelon pour toute la période 1998-2011), la figure 5.12 montre les tendances (logarithme naturel) des salaires officiels par rapport à l'investissement en Tunisie sur la période 1999-2010. À part la tendance chronologique positive de l'investissement et des salaires officiels, on constate une relation négative et statistiquement significative entre les deux : une augmentation de 1 % des salaires officiels réduit l'investissement de 3,5 % n'importe quelle année[74]. Ce constat indique que le système de fixation des salaires est une contrainte à l'investissement et, donc, à l'emploi[75]. Cette corrélation pourrait également être expliquée par des prévisions d'inflation divergeant des taux réels. Toutes choses étant égales par ailleurs, des prévisions supérieures augmenteraient le salaire minimum réel et réduiraient la croissance. Cependant, l'intégration du seul élément de référence disponible pour les prévisions d'inflation ces années-là - taux d'inflation passés - ne change pas le résultat.

Figure 5.13 : Investissement privé et négociation centralisée des salaires (minimums) (valeurs logarithmiques en dinars de 1997 constants)



Source : Ministère des Affaires sociales (salaires officiels) et Indicateurs du développement dans le monde (formation brute de capital fixe du secteur privé)

[74] La valeur P est de 0,068, et l'élasticité de - 3,482. Le coefficient de la tendance annuelle est de 0,10 et le R carré de 0,91. Ces résultats ne sont pas robustes pour 1998, première année de mise en œuvre de la négociation centralisée des salaires minimums, qui représente un cas particulier. Il est possible que la croissance de l'investissement ait été négative cette année-là en raison d'incertitudes entourant les changements survenant sur le marché du travail et d'autres changements de réglementation.

[75] Même si la corrélation négative n'est pas une estimation causale robuste, il est peu vraisemblable qu'elle soit due à une causalité inverse : l'accroissement de l'investissement devrait hausser les salaires et non l'inverse. Néanmoins, l'omission d'autres facteurs non pris en compte dans la régression pourrait biaiser ce coefficient.

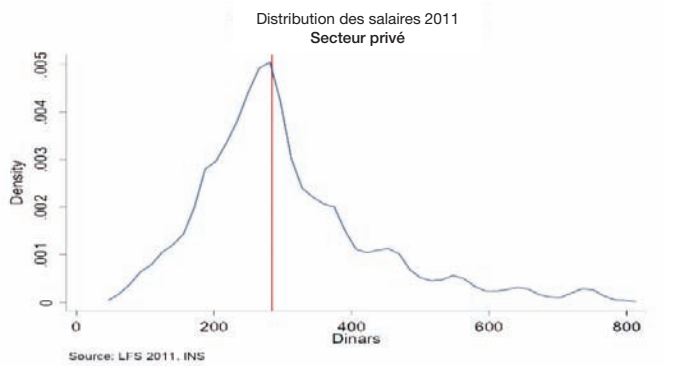
Outre que les salaires qui font l'objet d'une négociation centralisée, à l'instar de la plupart des pays, la Tunisie fixe un salaire minimum officiel différent pour les ouvriers de l'agriculture et de l'industrie (respectivement SMIG et SMAG). On comprend bien l'objectif de telles lois, qui visent à garantir un niveau de vie plus élevé à ces travailleurs, mais s'ils sont trop élevés par rapport à la production marginale de travail, ils peuvent entraîner du chômage et l'expansion du secteur informel. La voie la plus efficace pour une hausse des salaires soutenue par une création d'emploi passe par l'augmentation de la productivité du travail.

Pour savoir si le salaire minimum en Tunisie est « trop élevé », c'estàdire si à défaut d'une telle loi, les entreprises seraient nombreuses à rémunérer moins les travailleurs et à en embaucher plus, il suffit de vérifier si une forte proportion de travailleurs perçoivent le salaire minimum plutôt que la fraction à laquelle on s'attendrait vu le reste de la distribution des salaires. Une analyse récente de la Banque mondiale (2013, à venir) réalisée à partir d'une enquête sur la population active en 2011 par Rutkowski et al. montre que, comme on le montre la figure 5.14, la distribution des salaires du secteur privé enjambe le salaire minimum, avec un pic au pourcentage de travailleurs qui perçoivent précisément le SMIG en vigueur cette année-là[76]. Parallèlement, si une grande partie des entreprises rémunèrent au-dessous du salaire minimum, cela signifie que dans de nombreux cas elles contournent la loi, malgré les risques et les coûts que cela suppose. En fait, 66 % des travailleurs qui ont un contrat à durée déterminée perçoivent une rémunération inférieure au salaire minimum ; et 27 % des travailleurs qui ont un contrat à durée indéterminée touchent moins que ce salaire (Rutkowski et al. 2013). Les données salariales des micro-entreprises sont similaires. En 2007, année pour laquelle des données sont disponibles sur les salaires versés par les micro-entreprises, le SMIG était de 240 dinars, tandis que le salaire moyen versé dans les micro-entreprises était de 241 dinars, seulement 1 dinar de plus. Le salaire médian des femmes était de seulement 69,5 % celui des hommes. De plus, 54,5 % des travailleurs salariés percevaient un salaire inférieur au SMIG (73 % des femmes et 47,6 % des hommes), une hausse par rapport aux 48 % de 2002 (INS, 2002)[77].

[76] Depuis, le SMIG a augmenté d'environ 6 %.

[77] Le salaire minimum actuel en Tunisie est de 255 dinars par mois pour 48 heures de travail ou 216 dinars pour 40 heures. De nombreuses micro-entreprises ne respectent pas ces normes minimales.

Figure 5.14 : Distribution des salaires en regard du SMIG de 2011



Source : Rutkowski, J., et al. (Banque mondiale, 2013, à venir)

Les entreprises tunisiennes se sont peut-être habituées à ces réalités parce que le marché du travail y est réglementé depuis des dizaines d'années. Dans ce cas, elles ne perçoivent pas forcément les impacts de ces réglementations sur leur propre comportement en matière d'investissement et d'emploi, ni sur l'équilibre général de l'économie. Les entreprises tunisiennes déclarent généralement que si la réglementation du marché du travail était plus souple, elles emploieraient davantage de travailleurs. Environ 26 % des exportateurs et entre 17 et 22 % des entreprises partiellement exportatrices indiquent qu'elles embaucheraient plus de travailleurs si les restrictions actuelles tombaient ; moins de la moitié de ce pourcentage déclarent qu'elles réduiraient les effectifs (ITCEQ, 2011, non illustré). Pourtant, les entreprises privées sous-estiment vraisemblablement l'impact sur l'emploi d'un relâchement des restrictions concernant la rémunération et le licenciement, qui aurait des effets dynamiques sur le taux d'activité, l'emploi, la croissance du revenu, la demande, l'innovation et l'investissement. En qualité d'auteur principal du diagnostic de croissance, Ricardo Hausmann rappelle que les poissons ignorent qu'ils sont dans l'eau (Rodrik, 2006)[78].

[78] On pourrait s'attendre à ce que le système du salaire minimum en Tunisie engendre un coût plus important pour les petites entreprises si elles sont moins productives. Il est empiriquement établi que les entreprises les plus grandes versent généralement des salaires plus élevés que les petites. La différence est généralement plus importante dans les pays en développement que dans les pays développés, même si l'on tient compte des différences de productivité (Soderbom, Teal et Wambugu, 2005). L'origine de cette différence ne trouve pas de consensus, mais pourrait être une hétérogénéité inobservée de la qualité du travail (c'est-àdire que dans les grandes entreprises, les travailleurs auraient des caractéristiques inobservées qui les rendraient plus attrayants que ceux qui travaillent dans les petites entreprises) (Brown et Medoff, 1989) ; des éléments structurels caractérisant les marchés dominés par un nombre restreint de grandes entreprises, les rendant moins efficients ; des coûts plus élevés de recherche et de supervision des travailleurs dans les grandes entreprises, qui les obligent à attirer et à fidéliser les plus talentueux (Oi, 1983). Ces facteurs pourraient expliquer, en partie, la différence de rémunération observée entre les grandes et les petites entreprises (Gibson et Stillman, 2009).

Conclusion

Le coût élevé que constituent les obligations fiscales et réglementaires en matière d'emploi ne résiste pas aux tests de contrainte majeure que l'on peut effectuer avec les données disponibles. La réglementation du marché du travail et les charges sociales peuvent expliquer une croissance décevante de la productivité, la petite taille des entreprises (définie en nombre de travailleurs), l'important nombre de travailleurs informels et le faible taux d'emploi. Le problème du chômage chez les jeunes est lié à la réglementation du marché du travail, tel qu'exposé à l'encadré 5A. Les rigidités liées à la rémunération ; le coût des licenciements et la difficulté de licencier ; et le coût élevé des charges sociales constituent les principales contraintes.

Le coût financier de cette contrainte est élevé. Les cotisations sociales à elles seules sont, pour certaines entreprises, une charge potentielle correspondant à 30 % de leurs profits. Ce taux est élevé par rapport aux coûts directs de la corruption, qui atteindraient 20 % selon les hypothèses les plus extrêmes mais s'établissent plus probablement aux alentours de 5 à 15 % en moyenne. L'incapacité d'investir dans l'optique de faire un bon bénéfice à cause d'un « impôt » efficace sur l'emploi des travailleurs diminue la rentabilité de l'investissement et, par conséquent, le niveau de l'investissement dans l'économie. Pour l'investissement effectivement réalisé, les entreprises réduisent au minimum les niveaux d'emploi. La demande de main-d'œuvre et de compétences diminue, réduit l'équilibre des salaires, augmente le chômage et restreint les avantages de la croissance pour ceux qui parviennent à conserver un poste rémunérateur dans le secteur formel. De plus, les cotisations sociales étant élevées, les efforts visant à y échapper réduisent l'assiette fiscale, risquant de compromettre la viabilité de ce programme de transfert social important.

Les coûts de cette contrainte sur la productivité sont probablement considérables[79]. Les économies d'échelle peuvent être importantes dans de nombreux secteurs où œuvrent des micro-entreprises[80]. Même si la relation de

[79] La différence de productivité est probablement partiellement attribuable à des caractéristiques inhérentes aux entreprises ou aux travailleurs. Cela tend à indiquer qu'une redistribution de certaines ressources de travail et de capital à des entreprises plus grandes aurait un impact majeur sur la productivité. Comme le postule Poschke (2010), dans le processus de croissance économique, les entreprises se créent et rivalisent les unes avec les autres. Les plus productives se développent, les moins productives disparaissent. Dans un processus de croissance de la productivité dynamique, la taille moyenne des entreprises augmente et la fraction de micro-entreprises diminue avec la croissance du PIB par habitant.

[80] Notamment, la transformation des produits alimentaires et agricoles, les textiles, les vêtements et chaussures, les produits du bois, les métaux et la métallurgie, le commerce, la réparation automobile, les hôtels et restaurants, le transport, la communication et les services aux personnes.

cause à effet n'est pas établie, la corrélation entre la taille et la valeur ajoutée par travailleur est néanmoins le signe d'économies d'échelle importantes : la valeur ajoutée par travailleur est plus élevée de 33 % pour les entreprises de 3 à 5 salariés et de 86 % pour les entreprises de 6 salariés et plus que pour les entreprises de 1 ou 2 salariés (INS, 2007). Pour l'économie dans son ensemble, la valeur ajoutée par travailleur était de 14 554 dinars, 125 % de plus que dans les micro-entreprises interrogées cette année-là (6 441 dinars)[81]. Par conséquent, si les grandes entreprises investissaient davantage grâce à des politiques visant à baisser les coûts du travail, les travailleurs s'orienteraient plus vers des activités plus productives, ce qui augmenterait la productivité et ainsi le salaire réel.

Normalement, dans un marché de travail flexible, une sorte de tri s'opère, et les travailleurs changent d'emploi pour rejoindre des entreprises plus productives. Pourtant, en Tunisie, la mobilité des travailleurs est faible. Seulement 2 % des travailleurs salariés ont changé d'emploi au cours des 12 derniers mois, un peu moins qu'en Algérie et beaucoup moins qu'au Maroc. De plus, d'après les données de l'INS sur la taille des entreprises, la part des entreprises extrêmement petites n'a pas changé entre 2006 et 2010. Même si, dans certaines économies, les micro-entreprises sont des incubateurs d'innovation et d'idées nouvelles, cela ne semble pas être le cas en Tunisie. Aucun lien statistique n'unit la taille et la croissance des entreprises en Tunisie. Si l'on prend en compte l'âge des entreprises, les petites ne se développent pas plus vite que les grandes. En Tunisie, les grandes entreprises produisent plus d'emplois, 37 % pour les plus de 100 employés et 20 % pour celles qui emploient 11 à 100 employés. Ce sont pourtant les plus touchées par les règlements et les obligations fiscales du marché du travail (Rijkers, 2012).

Ainsi, il est fondamental de s'attaquer à ces contraintes afin de permettre à la Tunisie de tirer profit de sa croissance future. Toutefois, si de telles mesures sont adoptées trop rapidement, sans protection et sans légitimité politique suffisantes, les incertitudes quant à l'agitation ouvrière pourraient se renforcer, avec pour effet secondaire la dégradation du climat d'investissement. La réforme du marché du travail devra prévoir un filet de sécurité suffisant pour les chômeurs et les travailleurs en transition. Cela étant dit, vu le faible nombre

[81] En dinars de 2007.

de cotisations sociales permettant, en partie, de constituer ce filet de sécurité, il est possible qu'un tel programme ne soit pas financièrement durable. Par conséquent, pour régler la question des coûts élevés que la réglementation sur l'emploi fait peser sur les entreprises, il faudrait lancer des réformes du système de sécurité sociale afin de réduire les charges supportées par celles-ci, moins imposer le travail et incorporer plus d'acteurs dans le système, tout en assouplissant les règles de rémunération et licenciement. Il faudrait trouver de nouveaux modes de conception des systèmes de sécurité sociale et de protection de la main-d'œuvre pour ainsi protéger les personnes et non des emplois spécifiques (voir, par exemple, le rapport à venir de la Banque mondiale sur le développement dans le monde [2013]).

5.6. Barrières au commerce et distorsions micro-économiques

Le commerce international tient un rôle essentiel dans l'économie tunisienne. Ses périodes de croissance coïncident d'ailleurs avec des initiatives d'ouverture de l'économie au commerce (voir chapitre 4). La Tunisie a adhéré au système du GATT en 1990. Elle a été l'un des premiers pays arabes à signer, en 1995, un Accord d'association avec l'UE[82]. L'entrée en vigueur de cet accord a entraîné des réductions graduelles des tarifs douaniers sur les produits importés de l'UE, qui constituent environ 65 % des importations tunisiennes. Les barrières tarifaires et non tarifaires demeurent tout de même importantes, et il est possible que certains grands projets d'échanges commerciaux avec les pays voisins n'aboutissent pas en raison d'un accès restreint aux marchés. Par ailleurs, une disparité de traitement tarifaire entre l'UE et d'autres pays peut causer une réorientation des échanges commerciaux, et une disparité de traitement selon les produits peut entraîner une répartition inefficace des ressources économiques. De nouvelles réductions tarifaires sont prévues conformément aux accords internationaux signés par la Tunisie. Cependant, les barrières non tarifaires, telles que les barrières d'entrée aux marchés et les politiques de subventions créatrices de distorsions semblent constituer un obstacle considérable à la croissance.

Sur l'indice de liberté du commerce de la Fondation Heritage, qui est peut-être le plus complet en matière de barrières commerciales, la Tunisie affiche une note

[82] L'accord a été signé en 1995 pour une entrée en vigueur demandée en 1998, mais la Tunisie l'a mis en vigueur plus tôt (voir Erdle, 2011).

relativement faible de 58,1 sur 100 et se classe au 164e rang mondial (voir figure 5.1)[83]. Les droits de douane ont baissé et s'établissent désormais à un niveau relativement bas pour tous les produits agricoles ; le principal problème de la Tunisie semble donc venir des barrières non tarifaires, certaines d'entre elles étant les mêmes que les barrières d'entrée aux marchés, les problèmes de concurrence et les programmes de subventions rapidement exposés un peu plus haut dans ce chapitre. La figure 5.15 montre l'évolution des tarifs et les taxes d'accise appliqués sur les importations en provenance de l'UE, premier partenaire commercial de la Tunisie[84], sur la période de 2002-2011. On constate que les droits de douane ont considérablement baissé entre 2002 et 2011[85]. Les protections tarifaires varient beaucoup d'une catégorie de produits à l'autre. Ce sont sur les denrées alimentaires et les produits pour animaux qu'elles sont les plus élevées. La moyenne des taxes et droits de douane sur tous les produits s'élevait en 2010 en 7 % avec l'UE (6,8 % de prévu pour 2011) et à 16,7 % avec le reste du monde (15,2 % de prévu pour 2011). Comme l'indique le contenu de la figure 5.16, le schéma relatif est similaire pour les importations en provenance de pays hors de l'UE, mais le niveau de protection est beaucoup plus élevé, causant des diversions possibles des produits importés pour la consommation ou la production intérieure[86]. La disparité entre les droits de douane appliqués sur les biens d'équipement et d'autres biens d'importation n'est cependant pas suffisamment grande pour constituer une contrainte importante à l'investissement ou à la possibilité de s'en approprier la rentabilité économique.

[83] Ce classement est effectué à partir des droits de douane moyens appliqués pondérés en fonction des échanges, des points étant retranchés en fonction de l'existence de barrières non tarifaires telles que contingents d'importation, limitation des exportations, restrictions volontaires des exportations, embargos et interdictions d'importations et d'exportations, échanges de contrepartie, mesures de contrôle des prix, exigences réglementaires - obtention de permis et licences, contenu national et exigences sur le dosage de composants, normes sanitaires et phytosanitaires (SPS), réglementation et normes industrielles de sécurité, emballage, étiquetage, réglementation sur le dépôt des marques, réglementation sur la publicité et les médias, restrictions à l'investissement — contrôle des changes et autres contrôles financiers, restrictions douanières et intervention directe de l'État — subventions et autres aides, politique industrielle nationale et mesures de développement régional, politiques de recherche et autres politiques technologiques financées par l'État, impôts nationaux et assurance sociale, politiques sur la concurrence, politiques d'immigration, politiques d'approvisionnement national, commerce d'État, monopoles d'État et franchises exclusives. Pour obtenir des détails complets, consulter http://www.heritage.org/index/trade-freedom.aspx. Les droits de douane moyens pondérés en fonction des échanges reposent sur les données les plus récentes.

[84] Ces chiffres proviennent des services douaniers et peuvent donc être considérés exacts. Toutefois, les taxes indiquées sur les importations de biens d'équipement ne semblent pas conformes à la loi de 2000 exonérant les biens d'équipement industriels des droits de douane, quel que soit le pays d'origine.

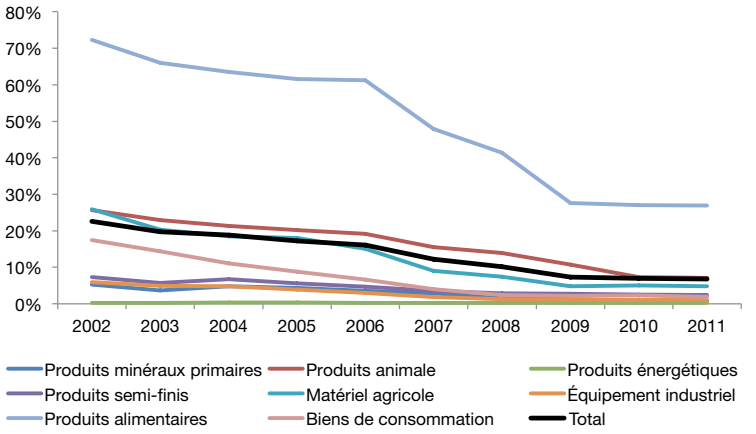
[85] Les chiffres de 2011 sont provisoires.

[86] Les biens importés à titre d'intrants de production de produits d'exportation sont importés en franchise de droits.

Pour promouvoir les exportations et le développement régional, la Tunisie applique toutes sortes de politiques, entre autres le soutien des prix, les subventions à l'achat d'intrants, les exonérations fiscales des intrants d'importation, les incitations directes à l'investissement et à la production, la réglementation de la commercialisation, les quotas tarifaires (au titre desquels les droits de douane augmentent au-delà d'un certain volume d'importation) et le crédit subventionné. Ces mesures peuvent créer des distorsions sur les décisions d'investissement et de production et accroître les incertitudes quant à la viabilité de divers investissements agricoles. Dans un document récent, la Banque africaine de développement a calculé le taux effectif de la protection de l'agriculture et de l'industrie en tenant compte des politiques de contrôle des prix, des taxes et des subventions des intrants et des extrants. Tel qu'indiqué à la figure 5.17 et à la figure 5.18, les céréales et le bétail ont bénéficié d'une bonne protection la plupart des années, mais pas l'arboriculture. L'agriculture dans son ensemble a bénéficié d'un taux effectif de protection de 1,16 en 2009, soit 16 % au-dessus du seuil. L'industrie manufacturière était aussi légèrement protégée en 2008 avec un taux effectif de 1,08.

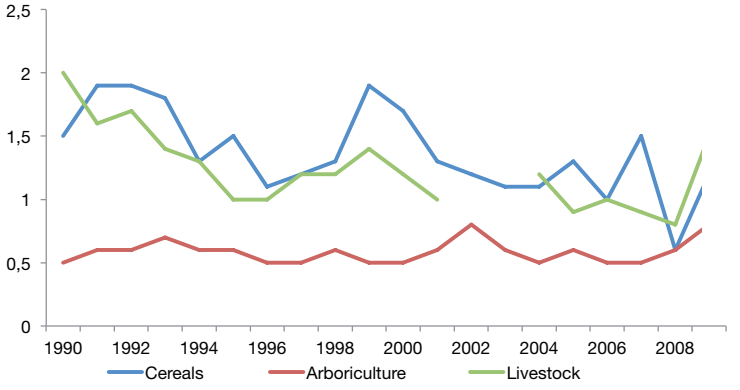
Les droits de douane tunisiens continuent de baisser, et les effets de cette baisse pourraient être considérables sur la poursuite de la libération des échanges commerciaux. Des estimations récentes de Dee et Diop (2010) quant aux gains que pourrait engendrer l'élimination unilatérale des barrières au commerce dans le secteur agricole, même selon un système préférentiel avec l'UE uniquement, débouchent sur des bienfaits sociaux majeurs. Au bout de 10 ans, les gains estimés totaliseraient 114 millions de dollars EU par an, soit 0,28 % du PIB courant. Si la suppression des barrières avec l'UE est réciproque et que la productivité augmente de 10 %, les bienfaits sociaux estimés de la libéralisation du secteur agricole s'établiraient à 733 millions de dollars EU par an, soit 1,8 % du PIB courant. D'un autre côté, une baisse des droits de douane sur les biens manufacturés importés de l'UE n'engendrerait, au contraire, aucun bienfait social net, car elle renforcerait la réorientation des échanges.

Figure 5.15 : Tarifs douaniers et taxes d'accise réels appliqués sur les importations en provenance de l'UE



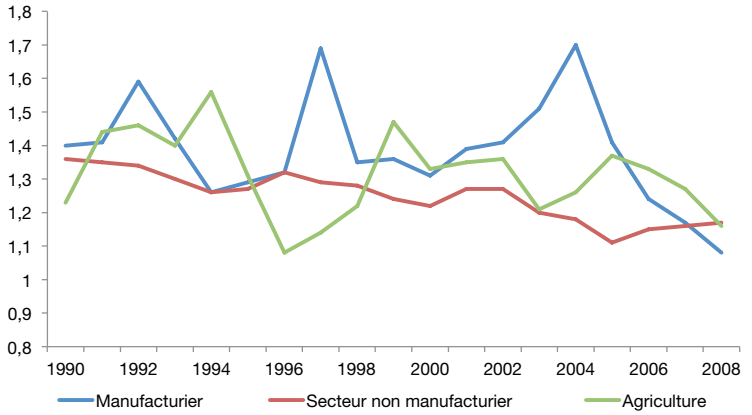
Source : Services douaniers

Figure 5.16 : Taux effectif de protection, agriculture



Source : Services douaniers

Figure 5.17 : Taux effectif de protection, industrie et agriculture



Source : Banque africaine de développement (2012)

Ces estimations révèlent la valeur appréciable du prix implicite des distorsions et des restrictions au commerce. Les effets net de la politique commerciale en Tunisie sont l'introduction d'un biais d'exportation et d'un léger biais pro-agricole (bien que anti-arboricole) dans l'allocation des ressources ; l'augmentation des prix à la consommation de certaines denrées alimentaires et de certains produits manufacturés ; et la réduction des mesures qui encouragent l'innovation et la hausse de la productivité, que permet une plus libre concurrence.

Si tous les bienfaits qui découlent d'une ouverture totale au commerce avec l'UE se concrétisaient et qu'on les accroissait de façon linéaire sur une période de 10 ans, la croissance de 1,8 % du PIB gagnerait encore 0,18 % par an. Néanmoins, les principaux gains se manifesteraient dans la productivité agricole, où la croissance est relativement lente malgré un degré élevé de protection, et dans la baisse des prix à la consommation de denrées alimentaires et de produits manufacturés, induisant une hausse du coût de la vie. Les impacts nets sur l'investissement dans les principaux secteurs de croissance de la Tunisie, les services et la fabrication, seraient indirects.

Les droits de douane ne constituent pas une contrainte majeure à la croissance ;

les barrières non tarifaires conçues pour restreindre l'entrée aux marchés et la concurrence dans les services sont des entraves plus importantes, tel qu'exposé précédemment (Jouini et Rebei, 2012) et renforcent les contraintes détectées, en particulier l'absence d'une concurrence saine dans les secteurs clés qui jouent un rôle indispensable dans la croissance de la productivité. En outre, les barrières d'accès aux marchés, en particulier dans la région de l'Afrique du Nord, pourraient entraver la croissance. Comme mentionné par J. Regolo (2011), la diversification et la sophistication des exportations varient généralement selon le niveau de revenu des partenaires commerciaux : les échanges commerciaux bilatéraux entre les pays du Sud sont généralement plus sophistiqués que le commerce bilatéral entre les pays du Sud et les pays du Nord, et les exportations sont généralement plus diversifiées entre pays similaires . Néanmoins, le modèle de gravité sur le potentiel de commerce de la Tunisie présenté dans le chapitre 9 (capital naturel), montre que les partenaires commerciaux de la Tunisie correspondent parfaitement à ce qu'elle aurait pu avoir eu égard de son niveau de revenu et proximité géographique. L'élimination des barrières d'entrée aux marchés de manière générale, y compris aux marchés régionaux, doit s'inscrire dans la démarche de suppression des contraintes à l'appropriation des rendements économiques par les entreprises et de construction d'un modèle économique efficace pour la Tunisie.

5.7. Conclusion

Ce chapitre présente des éléments probants qui reposent sur les résultats des tests effectués pour vérifier si les exigences réglementaires et fiscales qui pèsent sur l'emploi de travailleurs constituent une contrainte majeure à la croissance économique de la Tunisie. À elles seules, les charges salariales qui alourdissent les coûts de production augmentent les dépenses d'emploi de 30 % pour les entreprises qui se conforment à la réglementation. Les coûts salariaux étant élevés en raison de la réglementation du marché du travail, notamment de la difficulté de licencier et des niveaux de salaires officiels, la hausse effective des coûts et des risques est beaucoup plus forte. En pourcentage des revenus, ces coûts sont très susceptibles de dépasser ceux des versements annexes aux autorités pour éviter de devoir se conformer aux règlements et s'acquitter de ses obligations fiscales : les coûts du travail

représentent une part élevé des coûts et ces « impôts » totalisent probablement bien plus de 10 % des revenus des entreprises qui se conforment aux exigences officielles. Étant donné ces coûts et ces risques, les entreprises sont moins susceptibles de réaliser un bénéfice suffisant et elles sont nombreuses à ne pas investir. De plus, celles qui réalisent des investissements sont plus enclines à opter pour des stratégies moins dépendantes de main-d'œuvre, c'estàdire rester petites et employer moins de travailleurs, qualifiés ou non.

Outre cette contrainte, l'absence d'institutions solides qui garantissent le respect de l'obligation de rendre compte du secteur public et de l'État de droit a soustrait le pouvoir exécutif à la surveillance qui lui incombe et créé trois contraintes particulières à l'investissement privé et à l'entrepreneuriat : (i) le droits de propriété non garantis, (ii) les barrières à l'entrée des marchés et à la concurrence, et (ii) la corruption. Même si l'on peut espérer que la transition politique en cours établira les bases constitutionnelles et politiques nécessaires pour résoudre ces problèmes, il est probable que d'autres mesures décisives seront indispensables pour renforcer les institutions clés et réformer l'administration publique, et pour lever les barrières à l'entrée des marchés qui bloquent l'instauration d'une concurrence saine et une croissance de la productivité.

En relation avec les deux principales contraintes relevées, les questions de l'agitation sociale et de l'insécurité pourraient devenir de réelles contraintes si elles ne sont pas correctement gérées, de même que les incertitudes macro-économiques engendrées par ces pressions.

Lever les principales contraintes identifiées dans ce chapitre de façon globale dans le contexte de transition politique actuel représente une tâche très complexe, plusieurs difficultés sont en effet inter-reliées. Il sera essentiel d'adopter une approche séquentielle graduelle mettant en avant la cohésion sociale et la légitimité des réformes, et assurant un filet de sécurité solide pour la population plutôt que de cibler la protection d'emplois spécifiques ; cette démarche ouvrira la voie à un assouplissement favorable aux travailleurs (voir, par exemple, le Rapport sur le développement dans le monde de la Banque mondiale, 2013, à venir). Il sera nécessaire, également,

de réformer les programmes de sécurité sociale pour bien définir les paramètres du filet de sécurité tout en réduisant le niveau d'imposition salariale, et d'élargir l'assiette fiscale pour financer ces programmes et en assurer la viabilité financière. S'il touche son but, ce programme de réformes permettra de débloquer le potentiel de croissance de la Tunisie et de renforcer la prospérité d'une tranche plus grande de la population.

Encadré 5A : les causes du chômage chez les jeunes

Pourquoi le chômage chez les jeunes est-il un problème ?

Dans une publication de 2009 sur le chômage chez les jeunes, l'OCDE explique que ce problème est particulièrement important pour plusieurs raisons, notamment parce que les conflits sociaux, la violence et la délinquance juvénile ont des coûts sociaux élevés et peuvent être déclenchés par un manque de perspectives d'emploi[87]. Les jeunes se heurtent à davantage d'obstacles pour accéder au marché du travail, bien qu'ils aient un niveau d'instruction globalement supérieur à celui de leurs parents, et ils sont plus susceptibles d'émigrer s'ils ne trouvent pas d'emploi qui leur convienne. La grande partie des actifs que l'on considère « jeunes » sont sous-utilisés, et il est difficile pour des citoyens de rompre le cycle de la pauvreté et de l'exclusion sociale entre générations successives[88].

Quelles sont les causes du chômage chez les jeunes ?

Plusieurs facteurs interviennent dans les taux de chômage en général, et chez les jeunes en particulier. De nombreuses études ont montré qu'un code du travail trop rigide peut être l'un de ces facteurs. Le rapport Doing Business de la Banque mondiale (2010) conclut que « les jeunes sont touchés de manière disproportionnelle par les réglementations du travail rigides. Le manque de formation et d'expérience est un premier obstacle à l'obtention d'un premier emploi ; une réglementation stricte et des coûts de licenciement élevés peuvent dissuader encore davantage les éventuels employeurs. » Un article récent du New York Times a répertorié les différences entre une ville française et une ville allemande situées de part et d'autre de la frontière afin de montrer les différences de taux de chômage respectifs chez les

[87] Le taux de chômage est la proportion du nombre de jeunes sans emploi (1524 ans) dans la population active des jeunes (ayant ou non un emploi). Les jeunes sans emploi sont toutes les personnes âgées de 15 à 24 ans qui, durant la période de référence : (a) étaient sans travail ; c.àd. n'avaient pas travaillé une seule heure, quelle que soit l'activité économique (emploi rémunéré, travail indépendant ou travail non payé dans une entreprise ou une exploitation agricole familiale) ; (b) étaient disponibles pour travailler ; (c) étaient à la recherche active d'emploi ; c.àd. avaient pris des mesures actives pour rechercher un emploi durant la période visée (habituellement les quatre semaines précédentes) (définition du BIT).

[88] « Vers une croissance pro-pauvres : l'emploi », OCDE, 2009

jeunes. L'auteur postule que la protection sociale en vigueur et le salaire minimum imposé en France sont une cause directe du taux de chômage élevé chez les jeunes[89].

D'autres études plus approfondies examinent la hausse du chômage chez les jeunes après l'adoption de certaines lois et réglementations spécifiques. Dans une étude sur le secteur manufacturier en Inde, Besley et Burgess (2004) ont conclu que les États indiens qui avaient adopté des amendements législatifs favorables aux travailleurs (par exemple, fixation des salaires minimums, sécurité de l'emploi renforcée, prestations sociales supérieures en cas de chômage, etc.) ont enregistré des taux inférieurs de production, d'emploi, d'investissement et de productivité dans l'industrie manufacturière structurée ou formelle. La pauvreté urbaine a également augmenté après l'adoption de ces réglementations[90]. Une autre étude, au Brésil cette fois, montre que les changements institutionnels apportés à la Constitution de 1998 destinés à protéger les travailleurs ont entraîné une hausse du chômage dans le secteur formel et un gonflement concomitant du secteur informel, où ces lois pouvaient plus facilement être évitées. (Estevao et Carvalho Filho, 2012)[91]. Neumark et Wascher (2004) fournissent également la preuve que les lois instituant des salaires minimums entraînent la hausse du chômage chez les jeunes. Cependant, cet effet sur le chômage est plus frappant dans les pays disposant des marchés du travail les moins réglementés, ce qui pourrait signifier que d'autres politiques régissant le marché du travail (comme celles qui visent à ramener les chômeurs sur le marché de l'emploi) contrebalancent les effets négatifs des lois instituant un salaire minimum[92].

Enfin, Nickell (1997) affirme que des corrélations entre des caractéristiques précises des marchés du travail et les taux de chômage montrent le type de politiques qui entraînent une hausse du chômage et celles qui contribuent à sa baisse. Selon lui, les explications selon lesquelles le chômage est le résultat de la rigidité du marché du travail sont exagérément simplifiées. Ses recherches

[89] Erlanger, Steven : « French-German Border Shapes more than Territory ». New York Times, 3 mars 2012
[90] Besley, Timothy et Robin Burgess, « Can Labor Regulation Hinder Economic Performance? Evidence from India », 2004
[91] Estevao, Marcello M. et Irineu E. Carvalho Filho, « Institutions, Informality and Wage Flexibility: Evidence from Brazil », Fonds monétaire international, 2012
[92] Neumark, David et William Wascher, « Minimum Wages, Labor Market Institutions, and Youth Unemployment: A Cross-National Analysis », 2004

établissent que les politiques suivantes régissant le marché du travail sont associées à un chômage élevé :

1) « Des prestations de chômage généreuses octroyées pour une durée indéterminée, combinées à peu d'actions, voire aucune, pour inciter le chômeur à trouver un emploi et à peu d'initiatives destinées à accroître sa capacité et sa volonté à travailler ;
2) Une syndicalisation élevée et des salaires soumis à la négociation collective, sans coordination entre les syndicats et les employeurs durant la négociation des salaires ;
3) Une imposition générale du travail élevée ou une combinaison de hauts salaires minimums chez les jeunes et de charges salariales élevées ; et
4) Des normes d'éducation médiocres à l'extrémité inférieure du marché du travail.[93]»

En postulant que ces politiques ne sont pas le résultat d'un chômage élevé chez les jeunes, d'autant plus si celui-ci a augmenté avant que ces politiques n'aient été adoptées, une corrélation peut montrer que cette réglementation exerce un effet néfaste sur le chômage chez les jeunes.

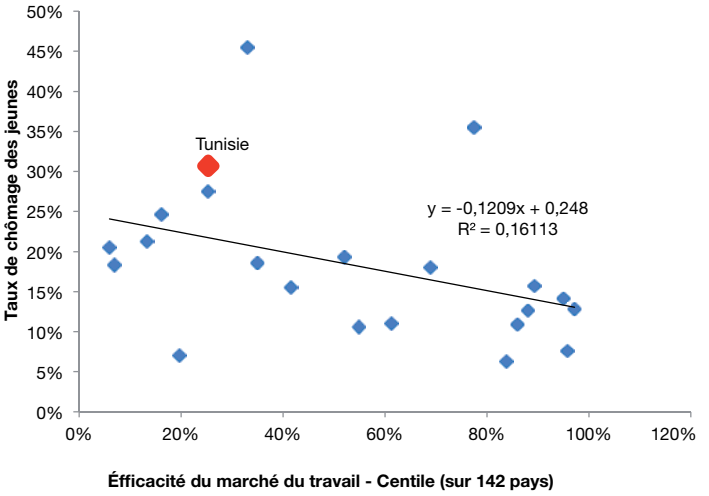
Pour mesurer si les règlements tunisiens sur le marché du travail constituent un facteur important susceptible d'expliquer le taux de chômage élevé chez les jeunes, nous avons analysé la corrélation des règlements du marché du travail qui tendent à précéder les taux de chômage chez les jeunes actuel dans une série de pays de comparaison, soit 24 pays en Europe, dans la région MENA et la Malaisie (pays de comparaison). Les mesures utilisées sont extraites du Rapport sur la compétitivité mondiale de 20112012 du Forum économique mondial. Son indice d'efficience du marché du travail prend en compte les pratiques d'embauche et de licenciement, la souplesse de la détermination des salaires, un indice de rigidité de l'emploi et des résultats d'enquêtes nationales sur la rémunération et la productivité, ainsi que d'autres mesures d'utilisation efficiente des talents. (Comparativement, le rapport Doing Business de la Banque mondiale, le rapport de l'Institut Fraser sur la liberté économique et l'indice de la liberté du travail de la Fondation Heritage sont tous calculés sans tenir compte de l'existence de salaires minimums ou de restrictions de salaires dépassant le salaire minimum, qu'ils soient fixés par les autorités ou qu'ils

[93] Nickell, Stephen, « Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America », The Journal of Economic Perspectives, 1997

fassent l'objet de négociations collectives, caractéristique clé du marché du travail tunisien.)

Le résultat de cette analyse simple est illustré dans le graphique qui suit. Il existe une relation statistiquement significative (au niveau du 1 %) et négative entre les niveaux d'efficience du marché du travail (exprimés en centiles pour les pays) et le chômage des jeunes[94]. Cela suppose que dans les pays, chaque amélioration du centile d'un pays dans la distribution de l'efficience du marché du travail réduit le taux de chômage des jeunes de 0,12 %.

Taux de chômage des jeunes Vs. efficacité du marché du travail
Pays de comparaison et européens



Efficacité du marché du travail - Classement (total de 142 pays)
Source: Forum économique mondiale, Rapport de compétitivité mondiale 2011-2012

De plus, nous avons étudié les sous-composants de cet indicateur, en particulier la mesure de « rémunération et productivité » calculée à partir des réponses à la question suivante de l'enquête réalisée auprès des chefs d'entreprise : « dans quelle mesure la rémunération est-elle liée à la productivité dans votre pays ? »[95]. Ici également, un coefficient négatif d'environ 0,12 pour le rang-centile du pays était statistiquement négatif et lié aux taux de chômage des jeunes, cette fois au niveau des 10 % (valeur p de 0,054).

[94] On calcule le rang-centile en soustrayant le rang d'un pays de 142 (nombre de pays classés dans le Rapport sur la compétitivité mondiale du Forum économique mondial) et en divisant par 142. Les pays occupant un rang-centile supérieur en matière d'efficience du marché du travail sont ceux dont le marché du travail fonctionne avec le plus d'efficience, et où l'on recense le moins de barrières et de distorsions.

[95] Les autres sous-indicateurs de la réglementation en soi (autres que ses effets) utilisés pour constituer l'indice global n'étaient pas statistiquement significatifs et liés au chômage chez les jeunes.

6. Les défaillances du marché en matière d'innovation peuvent-elles être considérées comme une contrainte majeure à la croissance en Tunisie ?

6.1. Introduction

L'innovation, ou l'adoption de technologies, de techniques, de produits et services nouveaux, est un facteur clé de la croissance économique. À l'instar des défaillances de politiques exposées au chapitre 5 et des risques macro-économiques abordés au chapitre 4, les défaillances du marché sur le plan de l'innovation peuvent réduire directement la possibilité de s'approprier la rentabilité d'un investissement. Par exemple, les externalités de l'innovation baissent considérablement si les innovateurs ne bénéficient pas pleinement du rendement d'une innovation ou encore le partagent avec d'autres acteurs qui en copiant en tirent profit. Sans l'intervention efficace de l'État pour redresser ces défaillances, aucun investissement ne sera effectué à un niveau efficient d'innovation, réduisant donc la croissance[96]. De la même façon, les entreprises novatrices ont tendance à remettre à plus tard l'apprentissage par la pratique, ce qui diminue l'investissement et réduit l'innovation aujourd'hui[97]. Comme l'indiquent Grossman et Helpman (1991), la croissance dépend en partie de l'aptitude des producteurs à gravir les échelons de la qualité. De la même manière, Hausmann et al. (2007) posent une théorie de «l'auto-découverte » par laquelle les entreprises doivent découvrir elles-mêmes leur productivité et leurs coûts. Ces deux théories peuvent expliquer la corrélation documentée par Hausmann et al. (2007) entre ce que les pays produisent au départ et les taux de croissance par habitant qui en découlent. Plus les entreprises atteignent une phase de « découverte » ou d'apprentissage avancée, plus rapidement elles pourront surpasser les défaillances du marché. Parallèlement, étant donné que Hausmann et al. (2007) ne rejettent pas rigoureusement les autres explications de cette corrélation, telles que l'existence de politiques qui engendrent la sophistication des exportations et la croissance, de ce résultat ne découle aucune conclusion claire au sujet des politiques[98].

Il est généralement convenu que les défaillances du marché en matière d'innovation sont une réalité ; il est cependant

[96] Voir, par exemple, Romer (1986).

[97] Ce facteur n'inhiberait pas l'innovation, sauf s'il était combiné à des imperfections du marché du crédit. Voir Mookherjee, D. et D. Ray (1993).

[98] Les auteurs indiquent avoir établi le lien de causalité par l'utilisation d'instruments mais précisent que des facteurs tiers, omis, pourraient expliquer les caractéristiques d'exportation initiales et la croissance qui s'ensuit. L'un de ces facteurs potentiels, non testé, est l'ouverture au commerce ou d'autres politiques n'ayant pas été mesurées.

difficile de vérifier si elles constituent une contrainte majeure à la croissance dans un pays donné. L'une des manières d'aborder cette question consiste à évaluer la vigueur des efforts déployés par l'État pour résoudre ces défaillances. On peut, également, examiner si la performance d'un pays en matière d'innovation est faible par rapport à ses performances générales en matière d'investissement et de croissance. Le cas échéant, elle pourrait constituer un frein à une croissance qui, autrement, serait plus robuste. Enfin, on peut évaluer la validité d'autres explications de la faiblesse de l'innovation. L'innovation est un facteur complémentaire de nombreux autres facteurs dans la démarche de diagnostic de la croissance, et la faiblesse de tout facteur peut contribuer au manque d'innovation et à la faiblesse de la croissance. Un coût de financement élevé, des niveaux de compétences faibles ou le manque d'infrastructures clés, par exemple, peuvent entraver l'innovation dans un pays donné. De plus, les obstacles à la concurrence - à cause des échanges commerciaux internationaux notamment - qui sont un facteur d'innovation clé (Grossman et Helpman, 1990) peuvent brider l'innovation, tout comme d'autres problèmes freinant la possibilité de bénéficier de ses retombées, comme la corruption ou les risques macro-économiques, qui ont tendance à réduire les incitatifs à l'innovation.

L'économie tunisienne s'est restructurée et diversifiée depuis quelques décennies. La Tunisie a, dans un sens, réussi a augmenté le contenu technologique de son panier d'exportations, et devance les pays de comparaison en matière de développement des exportations, mais comme elle s'y est employée plus tôt, les explications d'auto-découverte et d'apprentissage par la pratique ne tiennent pas. D'ailleurs, le gouvernement tunisien suit une politique industrielle relativement active et pour le moins généreuse, propre à compenser les éventuels retards ou partages des bénéfices de l'innovation. Dans la mesure où les résultats de la Tunisie sont décevants en matière d'innovation, les deux contraintes réelles identifiées au plan de la possibilité de bénéficier des rendements micro-économiques de l'investissement (chapitre 5) pourraient potentiellement fournir une explication intéressante. Les politiques micro-économiques et l'existence d'institutions peu performantes sont des facteurs considérablement dissuasifs pour l'investissement, y compris l'investissement étranger, lequel constitue le meilleur

potentiel de rattrapage technologique, mais également pour les entreprises intérieures qui pourraient être concurrentielles, fournir les entreprises d'exportation ou exporter directement. Si le risque est élevé que leur réussite se traduise par une hausse d'impôt ou une expropriation réelle de leurs bénéfices, il est peu probable que les entreprises se développent, apprennent par la pratique ou investissent dans l'innovation. Cela dit, les entreprises tunisiennes se sont diversifiées et innovent à un degré appréciable, et l'État tunisien promeut activement l'innovation en mettant en place divers programmes d'exonération fiscale et de subventions. Ainsi, d'après les indicateurs dont on dispose, rien ne permet d'établir formellement que les défaillances du marché en matière d'innovation constituent une contrainte majeure à la croissance de la Tunisie.

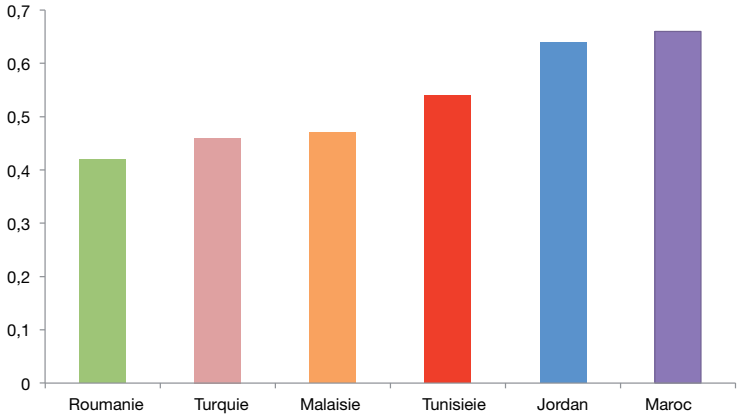
6.2. Résultats en matière de transformation et d'innovation

L'économie tunisienne a entrepris de profonds changements structurels depuis le milieu des années 1960. La part de l'industrie et des services dans la production et l'emploi a augmenté, comme exposé dans le chapitre 2. Alors que la Tunisie était principalement un pays exportateur de pétrole, de phosphate et de produits agricoles dans les années 1970, elle s'est mise à exporter des vêtements, des produits électroniques et des produits chimiques en 2008 (voir la composition du panier d'exportation du pays, figure 2.8). Plus encore, avec moins de 10 % à l'indépendance, la part des produits manufacturés dans les exportations est passée à 72 % en 1992 et n'est pas descendue sous la barre des 70 %. Depuis que l'Accord multifibres a pris fin en 2005, lequel la protégeait de la une féroce concurrence mondiale dans le secteur du textile, en particulier de la concurrence asiatique, la Tunisie a réorienté sa spécialisation vers des produits de plus grand contenu technologique. La part du textile dans les exportations diminue depuis cinq ans, tandis que la part de l'industrie mécanique et électronique est passée de 24 % en 2005 à 34 % en 2010. En outre, la croissance récente des services, dont certains génèrent une valeur ajoutée relativement forte, montre que la Tunisie peut lancer des projets d'un nouveau genre, rivaliser sur la scène internationale et diversifier sa production.

On utilise fréquemment l'indice de diversification de Herfindahl-Hirschman pour

mesurer la diversification des exportations d'un pays. Il mesure le degré de concentration des marchés d'exportation par catégorie de produits (à l'aide des codes de classification type des industries à 3 chiffres). Le degré de concentration varie de 0 à 1 (1 = économie très peu diversifiée ; 0 = économie extrêmement diversifiée). D'après cet indicateur, comme on peut le constater à la figure 6.1, la Tunisie est le pays dont la diversification de la production est la plus élevée des pays de comparaison de la région. Celle-ci y est cependant moins élevée qu'en Roumanie, en Turquie et en Malaisie, et que dans les économies développées.

Figure 6.1 : Indice de diversification de Herfindahl-Hirschman



Source : CNUCED, 2012

Même si la croissance récente des exportations tunisiennes a été rapide (7 % en moyenne ces dix dernières années), les observateurs et les décideurs politiques sont toutefois préoccupés de son ralentissement et de l'absence d'avancées technologiques dans le secteur manufacturier. En 2009, la part de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière tunisienne ne représentait que 16,5 %, contre 34 % pour la Chine et 27,7 % pour la Corée du Sud[99]. Comparativement, la croissance des exportations et la productivité de la main-d'œuvre ont été bien plus rapides dans les économies d'Asie de l'Est (chapitre 2), alimentant donc des taux de croissance moyens bien plus élevés.

[99] Indicateurs du développement dans le monde.

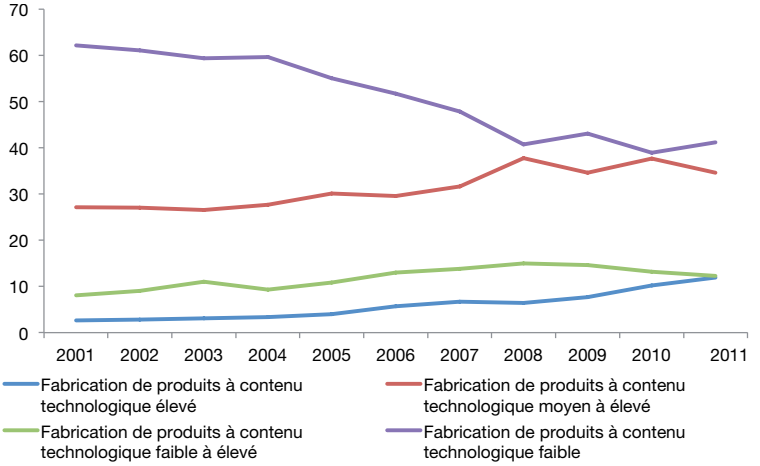
En fait, la Tunisie a réussi avec succès une mise à niveau technologique de ses exportations manufacturières. Tel que montré dans la figure 6.2, la part de produits à contenu technologique élevé dans les exportations manufacturières du pays a considérablement augmenté ces dix dernières années, passant de 2,6 % à 12 % des exportations manufacturières, et de 27 % à 34 % pour les produits à contenu technologique moyen à élevé. Les exportations de produits à faible contenu technologique sont en revanche passées de 62 % à 41 %. De plus, le dépôt de nouveaux brevets par la Tunisie augmente depuis dix ans. Ramené à la population, ce chiffre est maintenant plus élevé par habitant qu'au Maroc, en Roumanie et en Turquie, mais moins qu'en Malaisie, comme indiqué dans la figure 6.3.

Hausmann et al. (2007) proposent une autre mesure de la « sophistication » des exportations, par la représentation du niveau de revenu d'autres exportateurs du pays[100]. Cette méthode ne permet pas de mesurer parfaitement le contenu technologique ni la valeur ajoutée, mais peut servir d'indicateur de l'aptitude d'un pays à se joindre aux chaînes de valeur des pays producteurs riches, en particulier aux phases de production finale[101].

[100] Chaque produit reçoit une note de complexité (PRODY) équivalant à la moyenne pondérée des niveaux de revenu des pays qui l'exportent. La valeur EXPY globale du pays est ensuite calculée sous la forme d'une moyenne pondérée des valeurs PRODY de ses exportations, les pondérations dépendant de la part de la valeur de chaque produit dans le panier d'exportations.

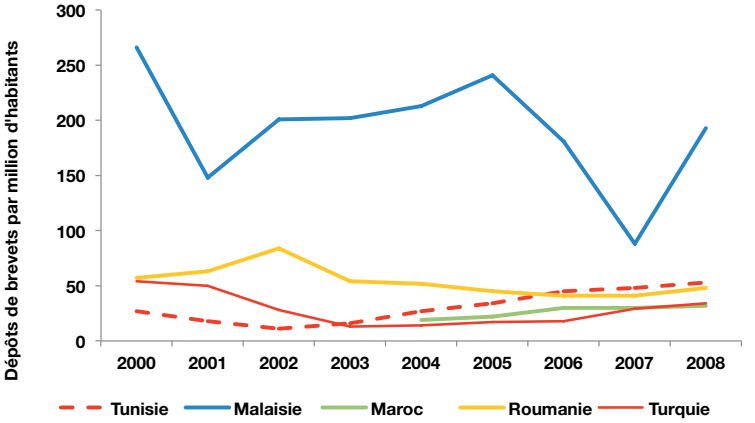
[101] Baldwin (2011) a critiqué les travaux empiriques qui sous-tendent le modèle de Hausmann-Huang-Rodrik model, notant que les statistiques commerciales attribuent la valeur totale des produits exportés au pays qui les expédie, alors que dans la réalité, ces pays sont nombreux à s'acquitter uniquement de quelques tâches le long d'une chaîne de valeurs mondiale qui réalise le produit final. Baldwin ajoute que « les caractéristiques des produits peuvent en dire beaucoup sur les facteurs et la technologie incorporés, mais très peu sur leur nationalité. Pour prendre un exemple bien connu, les exportations d'iPod de la Chine nous en disent davantage sur l'industrie américaine que sur l'industrie chinoise. »

Figure 6.2 : Part des exportations manufacturières par niveau de contenu technologique



Source : INS et services des douanes (à partir des définitions de l'OCDE de 2008)

Figure 6.3 : Dépôts de brevets par million d'habitants



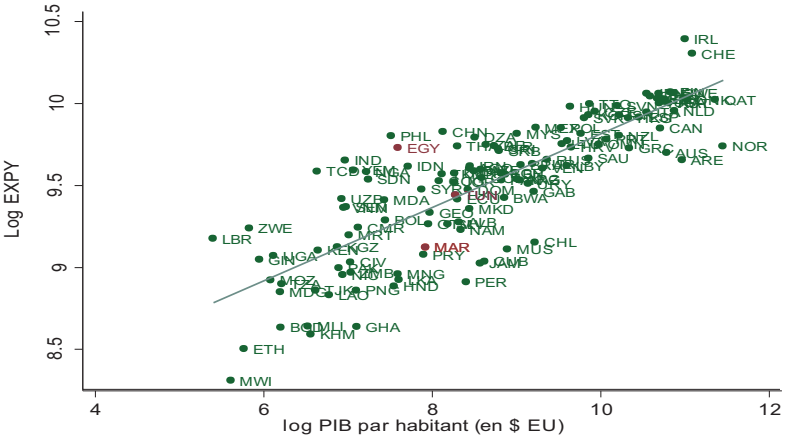
Source : Statistiques de l'OMPI et Banque mondiale (Indicateurs du développement dans le monde), décembre 2011

La figure 6.6 illustre la corrélation pour tous les pays entre le revenu réel par habitant (2008) et les indices de sophistication des exportations des pays (EXPY). Une ligne de régression indique le niveau de sophistication attendu à un niveau de développement économique donné. La Tunisie se situe sur la ligne de

régression prévue, ce qui indique qu'elle n'affiche pas un niveau de sophistication des exportations anormalement bas pour son niveau de développement. Si l'on considère les tendances que donne cette mesure, il apparaît cependant que la Tunisie n'a pas capitalisé pleinement sur son potentiel pour améliorer la sophistication de ses exportations. On constate à la figure 6.5 qu'en chiffres relatifs, la sophistication des exportations de la Tunisie a diminué entre 1980 et 1995. Depuis 1995, l'EXPY de la Tunisie a augmenté plus rapidement que la moyenne des pays à revenu intermédiaire tranche supérieure et que la plupart de chacun des pays de comparaison, mais moins rapidement que la Turquie. Néanmoins, le niveau de complexité des exportations tunisiennes demeure très inférieur à celui de la Malaisie, de la Roumanie, de la Turquie ou des pays à revenu intermédiaire tranche supérieure pris comme un groupe. De plus, comme l'indique la figure 6.6, la sophistication des exportations tunisiennes a été largement dépassée par celles des économies d'Asie de l'Est telles que la Chine, la Corée et la Thaïlande, malgré un même point de départ en 1960.

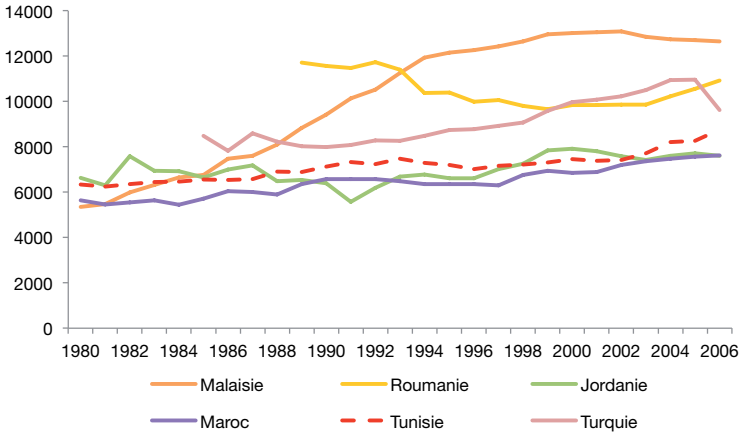
Ni la performance mitigée de la Tunisie en matière de montée en gamme de la « sophistication des exportations », ni la croissance de sa productivité relativement modeste ne peuvent être expliquées par la théorie de la défaillance des marchés avancée par Hausmann et al. (2007). La première phase de sophistication de la Tunisie (en 1980) était plus forte que dans la plupart des pays de comparaison et des pays à revenu intermédiaire (PRITI et PRITS) (figure 6.5) et supérieure à celle du Maroc, de l'Égypte et de la Thaïlande en 1960 (figure 6.6). D'après la théorie de la défaillance des marchés (ou « effets externes de la découverte »), la croissance par habitant de l'économie tunisienne aurait dû être plus forte que celle de ces pays. Pourtant, la Malaisie et d'autres pays à revenu intermédiaire ont réussi à innover et à afficher une croissance beaucoup plus rapide. Les défaillances des marchés qui aggravent les désavantages initiaux en matière de sophistication des exportations ne suffisent pas à expliquer le renforcement relativement décevant de cette sophistication depuis quelques décennies, ni sa modeste croissance par rapport à celle des économies d'Asie de l'Est.

Figure 6.4 : Sophistication des exportations et revenu par habitant, 2008



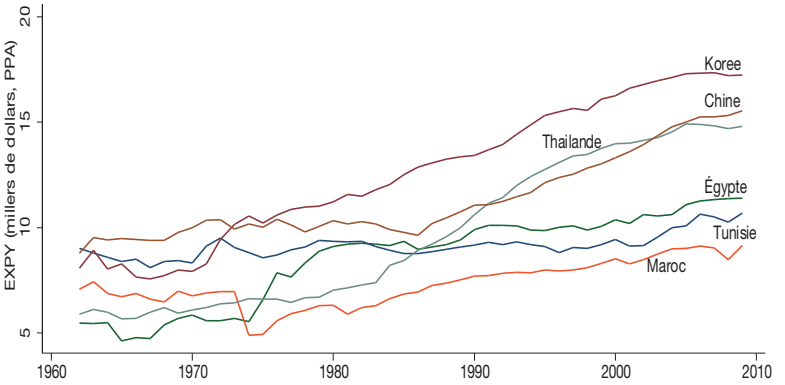
Source : Calculs des auteurs à partir de données COMTRADE.

Figure 6.5 : Complexité des exportations, Tunisie et pays de comparaison



Source : Division Politique économique et dette de la Banque mondiale.

Figure 6.6 : Sophistication des exportations, autres pays de comparaison



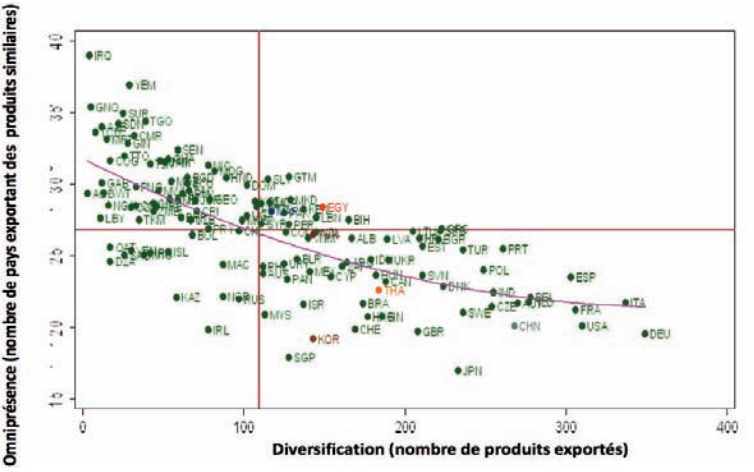
Source : Calculs des auteurs d'après Hausmann, Hwang et Rodrik, 2007, à partir du PRODY de l'année 2000 pour le calcul de l'EXPY de chaque année.

Le degré de fréquence ou d'« omniprésence » des produits dans un pays peut également témoigner de ses capacités à produire, celles-ci étant définies comme l'éventail de facteurs et de conditions qui rendent un pays concurrentiel sur une gamme de produits précis. Une omniprésence plus faible est le signe qu'un pays a des capacités relativement rares dans le monde ; une large diversité est le signe de capacités variées. Donc, une faible omniprésence et une forte diversification confèrent des avantages concurrentiels élevés. Tel qu'illustré dans la figure 6.7, le panier d'exportations de la Tunisie présente l'omniprésence la plus basse des pays de comparaison de la région (Maroc et Égypte). Cela dit, la Corée présente presque la même diversification que l'Égypte et la Tunisie, mais elle produit des biens beaucoup moins communs, ce qui suggère une plus grande complexité. La Turquie et la Thaïlande sont des marchés plus diversifiés que la Tunisie, et leurs produits sont en moyenne moins omniprésents.

Si l'on approfondit les recherches en étudiant la documentation disponible sur l'espace des produits présenté par Hidalgo et al. (2007), on constate que la Tunisie a la capacité de réaliser une mise à niveau technologique rapide et de

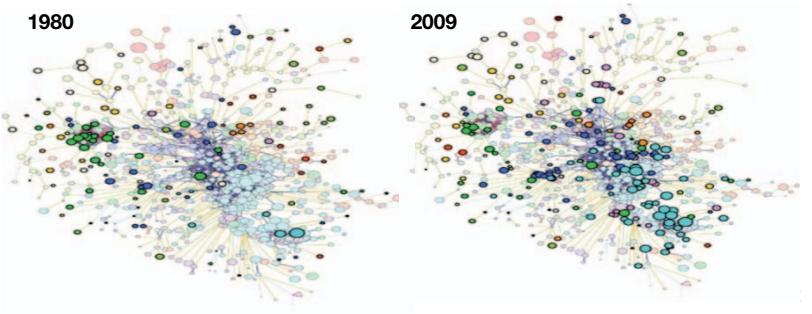
lancer de nouveaux produits sur les marchés d'exportation. L'espace des produits est illustré au moyen d'une carte spatiale qui mesure la « distance » entre les produits, c'estàdire la facilité de passer de produits précis à d'autres produits étant donné la fréquence observée de tels passages dans le monde. On peut constater l'évolution de la place de la Tunisie dans cet espace entre 1980 et 2009 en comparant le côté gauche et le côté droit de la figure 6.8. Dans ces diagrammes, les éléments opaques illustrent l'activité de la Tunisie et les plus grands représentent des niveaux d'activité plus intenses. L'espace des produits de 1980 montre que les grappes d'activités de la Tunisie étaient distantes les unes des autres. Selon la documentation sur les espaces de produits, cette disposition limite les occasions de coordination et signifie que les entreprises doivent procéder à des bonds technologiques plus importants pour passer à des secteurs productifs générant une plus forte valeur ajoutée. L'espace des produits de 2009 démontre que des innovations ont été réalisées dans les 30 années suivantes, vu les éléments du secteur électronique et du secteur de la machinerie ; cette disposition montre que les entreprises ont réussi à grimper l'échelon de la valeur ajoutée. Ces changements techniques importants auxquels on ne s'attendait pas étant donné la disposition des produits en 1980 peuvent être dus à l'ouverture de la Tunisie au commerce international et à l'investissement, domaines au départ relativement fermés.

Figure 6.7: Diversification et Omniprésence



Source : Calculs des auteurs à partir de données COMTRADE

Figure 6.8 : Évolution de l'espace des produits de la Tunisie, 1980 et 2009



Source : Hidalgo CA. Klinger B., Barabasi A.-L., Hausmann R., Science 317, 482-487 (2007)

Ces indicateurs démontrent que la situation de la Tunisie est mitigée mais globalement positive, sauf si on la compare avec les économies d'Asie de l'Est, dont la croissance dépasse celle de la région et de la Tunisie de manière générale. Des éléments indiquent néanmoins que la Tunisie a eu les capacités nécessaires pour innover rapidement ces dernières décennies, y compris en développant des produits d'exportation à haut contenu technologique et à haute valeur ajoutée. Lorsque les entreprises tunisiennes sont exposées à la concurrence internationale et donc, à des réglementations et à des charges financières allégées dues à leur statut d'extraterritorialité, les plus dynamiques parviennent à innover et à accroître leur productivité.

6.3. Politiques publiques pour faire face aux défaillances des marchés en matière d'innovation

La Tunisie applique globalement une politique industrielle active dans l'optique de promouvoir l'innovation et d'améliorer sa compétitivité (voir Erdle, 2011). Pour aider les nouveaux exportateurs à surpasser les défaillances éventuelles des marchés de l'information et de l'innovation, l'État tunisien a mis en œuvre des exonérations fiscales pour les exportateurs dès 1972[102]. Il a également créé plusieurs agences d'appui au commerce : l'Agence de promotion de l'industrie (API), le Centre de promotion des exportations (CEPEX) et le Fonds d'accès aux marchés d'exportation (FAMEX). De plus,

[102] La loi n° 72-38 a institué une large gamme de mesures visant à inciter les investisseurs étrangers à participer à des projets industriels approuvés, notamment dans le domaine de la production destinée à l'exportation. Ces mesures incitatives comprennent des allégements fiscaux (par exemple, exonération de l'impôt sur le revenu des sociétés les dix premières années d'exploitation et rapatriement des bénéficies en franchise d'impôt) et l'importation en franchise d'impôt de biens d'équipement, de matières premières et de produits semi-transformés.

l'État et les bailleurs de fonds financent un Programme de mise à niveau (PMN) et un Programme de modernisation industrielle (PMI). Le PMN bénéficie de l'appui de l'Union européenne au titre de l'accord de libre-échange euro-méditerranéen de 1995. Il a été conçu comme un accord de transition pour aider les entreprises locales, lesquelles sont de plus en plus confrontées à la concurrence internationale. Il est devenu un élément clé de la politique industrielle de la Tunisie. Le PMN verse des subventions financières directes aux entreprises du secteur privé jugées avoir une marge de croissance, prévoyant se développer et œuvrant sur des marchés en expansion. En 2008, l'État tunisien a adopté une nouvelle stratégie nommée « Horizon 2016 », élaborée pour créer une économie davantage fondée sur la qualité, orientée vers l'innovation et axée sur le savoir[103]. Les objectifs déclarés de cette stratégie étaient de doubler les exportations, tripler l'investissement industriel et augmenter la productivité totale des facteurs, afin d'augmenter le taux de croissance annuel du PIB pour ainsi atteindre 5 à 6 % entre 2008 et 2010. En outre, la Tunisie dispose d'un système de protection des brevets simplifié pour le dépôt des brevets en mesure de protéger les innovations locales et ne constituant pas, ou presque, d'obstacles à l'importation légale ou à l'entrée de technologies étrangères[104].

Bien qu'il soit plus que probable que les programmes de promotion de l'industrie et des exportations aient porté leurs fruits, il est difficile de déterminer si les retombées justifient les coûts engagés. Par exemple, une étude de Lederman, Olarrega et Pyto (2006) sur les impacts des programmes de promotion des exportations a conclu qu'ils peuvent exercer un impact positif sur l'augmentation des exportations, mais que les résultats ont été décevants pour la région MENA. Ils estiment qu' un dollar investi dans la promotion des exportations peut rapporter jusqu'à 227 $ en exportations en Asie, 137 $ en Afrique sub-saharienne, mais seulement 96 $ dans la région MENA. On estime que pour un dollar investi, le Fonds d'accès aux marchés d'exportation (FAMEX) n'aurait généré que 20 $ d'exportations supplémentaires. Le PMN

[103] Le lancement de ce plan en 2008 coïncidant avec le début de la crise financière mondiale, il est difficile d'en évaluer les impacts. Après l'effondrement de la demande mondiale en 2009, les exportations tunisiennes de produits de machinerie et d'électricité sont devenues l'un des secteurs d'exportation les plus importants du pays. Il est cependant difficile d'attribuer l'innovation enregistrée dans ce secteur au programme Horizon, puisque sa rapide croissance a débuté en 2003.

[104] La Tunisie applique le principe de l'« épuisement international » sur les brevets étrangers, ce qui signifie que le droit d'exploitation exclusif du produit breveté ne s'applique pas à l'offre, l'importation, l'entreposage ou l'utilisation de ce produit ou du produit obtenu au moyen d'un processus breveté, sur le territoire tunisien, une fois que ce produit a été légalement mis sur le marché de tout autre pays par le propriétaire du brevet ou avec son consentement explicite.

est généralement perçu comme une réussite ; pourtant, on manque d'éléments probants pouvant rigoureusement le confirmer. D'après la 7e enquête auprès des entreprises réalisée par le Bureau de mise à niveau (BMN), 60 % des entreprises estiment que l'aide du PMN était satisfaisante. Certaines entreprises ont ajouté qu'il était toutefois difficile d'y accéder. Depuis la mise en œuvre du Programme de mise à niveau en 1996, plus de 3 500 demandes ont été approuvées et seulement 18 ont été rejetées ; pourtant, plus de 45 % des entreprises interrogées ont déclaré qu'il était difficile d'obtenir un financement au titre du PMN. Il est difficile d'obtenir d'autres informations sur les impacts des programmes que ces impressions. Un rapport d'évaluation récent (ITCEQ, 2010) a comparé les réponses des entreprises ayant profité du PMN à celles des entreprises n'y ayant pas participé. Il conclut que les premières ont davantage investi de fonds et affiché une meilleure croissance. Malheureusement, les auteurs de cette enquête, pourtant probante, ne disposaient pas des données nécessaires pour résoudre la question potentiellement importante du biais de sélection : il est possible que ce soit les entreprises dotées de meilleures aptitudes, perspectives, motivations ou autres qualités qui aient eu accès au Programme, au détriment des autres, invalidant la comparaison entre ces groupes.

Dans la pratique, la fiscalité et le transfert de subventions à l'investissement au titre du FODEC/PMN renforcent le biais financier en faveur des exportateurs et, d'après certains auteurs, profitent davantage aux entreprises affiliées à des régimes préférentiels (voir Erdle, 2004, et Cassarino, 2004)[105]. Le Programme est financé au moyen d'un prélèvement de 1 % au titre du FODEC (Fonds de développement de la compétitivité) appliqué sur toutes les ventes intérieures de produits industriels, bien que peu de fabricants intérieurs aient accès au Programme. Le Programme visait à aider les entreprises en concurrence avec les produits importés, mais une très grande part des fonds sont revenus aux exportateurs déjà compétitifs sur la scène internationale. Quatorze pour cent des sociétés industrielles qui participent au PMN ont produit pour le marché local et pour le marché extérieur, et seulement 17 % n'ont produit que pour le marché local (ITCEQ, 2010).

[105] En fait, une évaluation attentive et approfondie du Programme de mise à niveau montre des différences d'investissement, de chiffre d'affaires et de volume d'exportation entre les entreprises qui ont ou non participé au Programme.

6.4. Autres facteurs susceptibles d'expliquer la performance mitigée de la Tunisie en matière d'innovation

L'historique de la Tunisie en matière d'innovation est mitigé, mais globalement en accord avec les chiffres généraux de la croissance. Pourtant, la faible croissance de la productivité par travailleur (voir chapitre 2) indique que la Tunisie a des sources d'expansion inexploitées qui pourraient dynamiser la productivité par l'innovation. Il est vrai que les contraintes majeures identifiées au chapitre 5, qui continuent d'entraver la croissance, soient également responsables de l'échec de l'innovation en Tunisie. L'une de ces contraintes est liée au système de gouvernance qui bloque l'entrée aux marchés et la libre et juste concurrence sur les marchés intérieurs. L'existence de marchés non concurrentiels conjuguée à des mesures incitatives qui encouragent les entreprises à rester petites freine directement le processus d'apprentissage par la pratique et de réalisation d'économies d'échelle. Dans de nombreuses économies, les marchés intérieurs servent de tremplins aux nouveaux produits et aux futurs exportateurs. Ce processus cale si les conditions d'investissement bloquent la croissance des entreprises qui disposent du meilleur potentiel de compétitivité. De plus en plus d'études empiriques établissent l'importance de l'entrée aux marchés et de la concurrence dans le développement de l'innovation et la croissance de la productivité. Avec des barrières d'entrée aux marchés moins élevées, la concurrence qui s'installe dynamise l'innovation des entreprises les plus compétitives dans les secteurs les plus développés et favorise un déplacement vigoureux des ressources vers les entreprises et les secteurs les plus concurrentiels et les plus innovants (voir, par exemple, Aghion et al., 2005 ; Acemoglu et al., 2006 ; Aghion et al., 2009 ; Scopelitti, 2009). Des accès aux marchés et des politiques de réglementation du marché du travail plus libres peuvent être complémentaires : une concurrence plus vive tend à exercer un impact plus important sur la croissance lorsque les règlements qui régissent le marché du travail sont plus souples (Aghion et al., 2008). Par ailleurs, les simples théories de l'apprentissage par la pratique, dont les déductions sont similaires à celles de la documentation sur l'espace des produits, mettent l'accent sur l'importance de l'« action » ; il faut de l'investissement et il faut que les entreprises « agissent » pour apprendre et innover. Par conséquent,

les climats d'investissement accablants pour les entreprises, qui découragent l'investissement ou orientent vers les technologies de production (par exemple, aux dépens de l'utilisation du travail et en faveur des réductions d'échelle) peuvent directement entraver l'innovation et la croissance de la productivité. Il est probable que des mesures bien ciblées qui aplanissent les règles du jeu pour les entreprises locales et suppriment les mesures dissuasives citées dans le chapitre 5 stimulent une transformation plus rapide de l'économie vers une économie à plus haute valeur ajoutée et technologiquement plus sophistiquée.

6.5. Conclusion

L'information présentée dans ce chapitre montre que la Tunisie a plus ou moins réussi à gravir les échelons de la technologie et à se diversifier en fabriquant de nouveaux produits. L'ouverture au commerce international a créé des opportunités auxquelles le secteur privé a su répondre par l'innovation. Les politiques de l'État qui visent à encourager l'innovation sont généreuses, mais il n'est pas possible de s'exprimer sur leur rentabilité. Certains observateurs auraient pensé la Tunisie davantage capable de lancer des produits plus complexes sur le plan technologique ; cela peut s'expliquer par les défaillances des politiques micro-économiques exposées au chapitre 5. Les gros points faibles de la croissance de la Tunisie semblent attribuables aux faibles niveaux d'ensemble de l'investissement et aux mesures qui découragent les entreprises de se développer et à employer des travailleurs, plutôt qu'à une incapacité à accomplir des progrès technologiques. D'après les informations dont on dispose, peu d'éléments permettent d'établir que les défaillances du marché en matière d'innovation constituent une contrainte majeure à la croissance en Tunisie.

7. Le manque de capital humain peut-il être considéré comme une contrainte majeure à la croissance de la Tunisie ?

Dans le cadre d'un diagnostic de croissance, un manque de capital humain peut constituer une contrainte majeure à la croissance si les investisseurs privés ne peuvent pas retenir les travailleurs qualifiés dont ils ont besoin pour gérer et exploiter convenablement leur entreprise à un coût compétitif. De nombreux pays peuvent essayer d'employer des travailleurs dotés de compétences plus spécialisées dans le cadre de leur plan de développement ; pourtant, le manque de main-d'œuvre ne constitue une contrainte majeure à la croissance que si la recherche de telles compétences, c'estàdire la demande, dépasse considérablement l'offre, auquel cas les coûts à engager pour bénéficier des compétences recherches sont élevés. Il va être démontré ci-après, à partir d'éléments empiriques, que la Tunisie ne souffre pas de manque de main-d'œuvre. Pour le moment, la demande de travailleurs qualifiés est même considérablement inférieure à l'offre. Le taux de chômage chez les jeunes, à tous les niveaux universitaires, est sans doute la preuve la plus convaincante de cette conclusion. Elle est étayée par les niveaux relativement élevés de l'émigration des travailleurs ayant fait des études supérieures. De plus, dans les études comparatives internationales, les entreprises tunisiennes estiment l'offre de scientifiques et d'ingénieurs abondante par rapport à leurs besoins.

Ce chapitre passe en revue quatre éléments touchant ce sujet : les tendances démographiques, la santé, l'éducation et la formation, et la situation du marché du travail. Sur ces quatre éléments, l'éducation est la plus complexe, et les résultats tendent à montrer que pour promouvoir l'égalité régionale, la mobilité économique et une croissance durable plus rapide, la Tunisie doit engager des réformes qui garantissent une rentabilité accrue des investissements déjà élevés que fait le pays dans l'éducation. Cela dit, à court et à moyen terme, la solution au problème du taux de chômage structurel élevé consiste à éliminer les contraintes à la croissance et à l'emploi, de manière à ce que l'économie crée suffisamment de demande à l'égard des connaissances et des compétences déjà présentes sur le marché.

7.1. Évolution démographique

Lorsque le taux de natalité, l'espérance de vie et le taux de fécondité enregistrent de fortes variations, celles-ci se répercu-

tent sur la taille de la population en âge de travailler (et donc sur la main-d'œuvre potentielle) en proportion de la population totale. Elles ont également des conséquences sur les investissements dans l'éducation et dans la formation des travailleurs, puis sur le niveau et l'ensemble des compétences qui outillent la main-d'œuvre.

Les données tendent à indiquer qu'en quelques décennies, la Tunisie est rapidement passée, par transition démographique, de taux de fécondité et de mortalité élevés à un indicateur conjoncturel de fécondité et à un taux de mortalité bas ainsi qu'à une espérance de vie longue. L'indicateur conjoncturel de fécondité de la Tunisie est passé de 7,2 enfants par femme en 1956 à 2,9 enfants en 1994 et à 2,0 enfants en 2010, légèrement au-dessous du seuil de renouvellement des générations[106].

L'une des principales conséquences a été un déplacement de la composition de la population par âge vers un accroissement de la population en âge de travailler : la part de la population totale âgée de 20 à 59 ans est passée de 44,8 % en 1990 à 57,7 % en 2010. Durant la même période, la population en âge de travailler est passée, en chiffre absolus, de 3,7 à 6,2 millions de personnes. Les chiffres qu'affichent les économies à forte croissance d'Asie de l'Est montrent qu'une telle hausse de la taille relative de la population en âge de travailler peut donner un élan important à la croissance, si l'économie génère une demande de main-d'œuvre (Bloom, Canning et Malaney, 2000).

La croissance du revenu par habitant enregistrée en Tunisie - et donc le niveau de vie - se nourrit positivement de cette évolution démographique. La population croissante en âge de travailler (en pourcentage de la population totale) et le taux de croissance démographique en baisse ont contribué à traduire une croissance relativement modeste du PIB agrégé en une croissance plus rapide une fois ramenée en croissance du PIB par habitant.

Deuxième conséquence importante de la transition démographique relativement rapide de la Tunisie, l'explosion démographique des jeunes est terminée et commence à décliner. La part des jeunes âgés de 15 à 24 ans est passée de 20,3 % en 1990 à 20,8 % en 2000. Elle est retombée à 19,3 % depuis et va

[106] Ces tendances ont été encouragées par toute une gamme de facteurs socio-économiques, notamment un âge de mariage plus tardif ; une scolarité plus longue des femmes comme des hommes, à l'école primaire comme au cycle secondaire ; de meilleurs taux de survie des nouveau-nés et des enfants en bas âge ; et une urbanisation croissante. Cette tendance a été renforcée par les politiques publiques visant à faire connaître les méthodes de contraception modernes et à y donner accès.

continuer de baisser : pendant que les cohortes de cette tranche d'âges vont en sortir, de plus petites vont y entrer. Sur la même période, la population âgée de 25 à 39 ans est passée de 21,3 % à 26,4 % de la population.

7.2. Santé

En principe, une population en mauvais état de santé peut limiter la disponibilité de capital humain, directement parce que les travailleurs se fatiguent rapidement physiquement ou mentalement à leur poste, ou indirectement parce que dès étudiants, leurs facultés d'apprentissage sont minées. On voit bien au tableau 7.1 qu'aucun de ces cas ne s'applique à la Tunisie. Dans presque toutes les mesures comparables de résultats en matière de santé à l'échelle du monde, la Tunisie se classe au-dessus de la moyenne des pays à revenu intermédiaire tranche supérieure, groupe de pays en développement relativement prospère où les revenus moyens sont généralement beaucoup plus élevés qu'en Tunisie. Sur les deux critères où la Tunisie affiche un score légèrement inférieur que la moyenne des pays à revenu intermédiaire tranche supérieure - émaciation et surcharge pondérale chez les enfants de moins de 5 ans - elle est tout de même beaucoup plus près de la moyenne des pays à revenu intermédiaire tranche supérieure que de celle des pays à revenu intermédiaire tranche inférieure[107]. Le fait que l'état de santé en Tunisie soit meilleur que celui d'un ensemble de pays plus riches signifie que les questions d'état de santé ne peuvent pas constituer une contrainte majeure empêchant le pays d'atteindre un niveau de revenu plus élevé. De manière plus générale, les résultats en matière de santé qui figurent au tableau 7.1 témoignent clairement de la réussite des efforts déployés par le gouvernement tunisien pour améliorer la santé publique depuis les années 1960 et de l'accroissement du niveau de vie qui l'accompagne[108].

[107] La Tunisie ayant le statut de pays à revenu intermédiaire, une analyse plus complète de la charge de morbidité nécessiterait l'étude d'indicateurs de maladies non transmissibles, telles que le cancer, le diabète et les maladies cardio-vasculaires, susceptibles d'augmenter cette charge à l'avenir. Pour le moment cependant, les résultats de la Tunisie sur les critères fondamentaux de mortalité et de morbidité sont globalement meilleurs que ceux de pays plus riches.

[108] Certains éléments indiquent des disparités régionales importantes en matière d'accès aux services de santé. En particulier, dans une étude récente de la Banque africaine de développement, une figure indique un ratio qui montre que le nombre de pédiatres dans la population (en 2004) va d'environ 1/25 000 dans le grand Tunis à environ 1/86 000 dans le centre-ouest, et à 1/130 000 à Kasserine (BAD, 2011). Les auteurs du diagnostic de la croissance n'ont pas approfondi d'autres mesures de disparités en matière d'accès aux services de santé, ni vérifié s'ils mènent à des disparités similaires dans les résultats sanitaires, points importants en soi, mais sortant du champ de la présente étude. Aux fins du diagnostic de croissance, le point essentiel est que, malgré des disparités, la population et la main-d'œuvre sont plutôt en bonne santé.

Tableau 7.1 : Résultats en matière de santé, Tunisie et pays de comparaison

Indicateur	PRITI, 2009	Tunisie, 2006	PRITS, 2009
Bébés de poids insuffisant à la naissance (% de naissances)	21,0	5,3	5,4
Prévalence de la malnutrition, en fonction de la taille pour l'âge (% des enfants de moins de 5 ans)	41,8	9,0	12,6
Prévalence de la malnutrition, en fonction du poids pour l'âge (% des enfants de moins de 5 ans)	31,7	3,3	4,1
Prévalence de la surcharge pondérale (% des enfants de moins de 5 ans)	5,9	8,8	7,1
Prévalence de l'émaciation (% des enfants de moins de 5 ans)	16,0	3,4	2,7
Indicateur	**PRITI, 2009**	**Tunisie, 2006**	**PRITS, 2009**
Espérance de vie à la naissance, sexe féminin (en années)	66,8	76,5	75,1
Espérance de vie à la naissance, sexe masculin (en années)	63,4	72,5	70,3
Espérance de vie à la naissance – Total (en années)	65,0	74,5	72,6
Taux de mortalité des adultes, sexe féminin (pour 1000 femmes adultes)	177,2	70,5	100,5
Taux de mortalité des adultes, sexe masculin (pour 1000 hommes adultes)	246,5	124,9	162,6
Taux de mortalité infantile (pour 1000 naissances vivantes)	51,4	14,8	17,4
Taux de mortalité néonatale (pour 1000 naissances vivantes)	29,9	10,0	11,4
Taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans (pour 1000)	71,2	17,2	20,8
Survie jusqu'à 65 ans, femmes (% de la cohorte)	70,3	86,7	81,9
Survie jusqu'à 65 ans, hommes (% de la cohorte)	61,7	78,4	72,0
Incidence de la tuberculose (pour 100 000 personnes)	177,0	24,0	91,0

Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2011

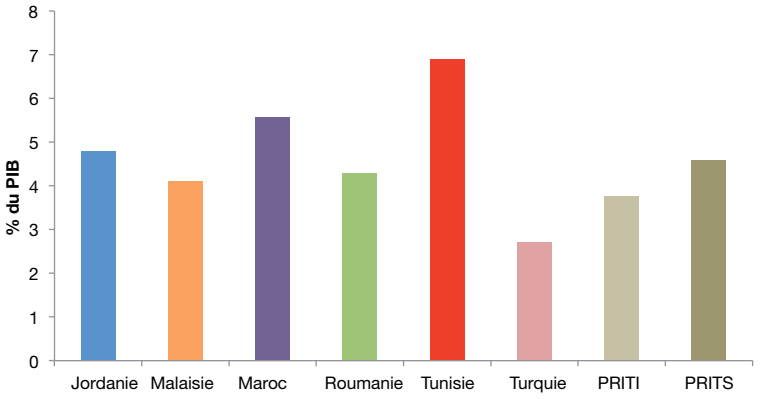
7.3. Éducation et formation de la main-d'œuvre

Certes, l'état de santé et l'évolution démographique jouent indirectement un rôle dans l'offre de capital humain dans l'économie. Toutefois, les investissements publics dans l'éducation tiennent un rôle beaucoup plus direct dans l'acquisition de compétences générales

permettant d'être productif dans une économie moderne et de développer des talents spécialisés par la formation[109]. Les politiques relatives à la formation avant ou dès que les jeunes actifs trouvent un emploi jouent un rôle supplémentaire dans l'offre de capital humain dans l'économie.

La Tunisie a beaucoup investi dans l'éducation depuis le début des années 1960. Les données les plus récentes dont on dispose sur la part du PIB consacrée aux dépenses publiques dans l'éducation, à tous les niveaux, montrent que la Tunisie dépasse tous les pays de comparaison, avec une part de 6,3 % (figure 7.1)[110]. Ces investissements ont permis d'augmenter rapidement les niveaux d'éducation des jeunes, qui, au fil du temps, ont graduellement accru le nombre d'années de scolarité moyenne de la population en âge de travailler et amené le niveau d'alphabétisation à un niveau quasi universel chez les tunisiens de moins de 50 ans. Parallèlement, les résultats aux tests internationaux soulèvent quelques questions sur la qualité de l'éducation en Tunisie. La partie suivante passe en revue les éléments qui démontrent ces tendances, puis ceux qui portent sur la qualité de l'éducation.

Figure 7.1 : Dépenses publiques dans l'éducation, tous niveaux, données les plus récentes



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

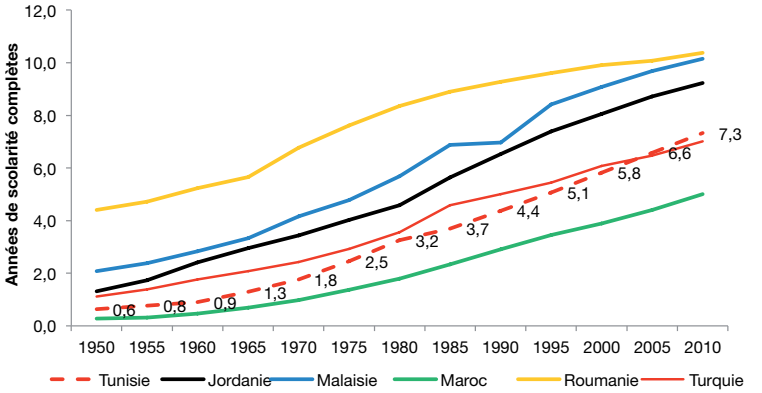
[109] Dans de nombreuses économies prospères, l'éducation primaire, secondaire et même supérieure tient de l'instruction générale et transmet des capacités générales en langues, en mathématiques, en lettres et sciences humaines, et en sciences. Cette éducation donne la souplesse nécessaire pour acquérir des compétences professionnelles particulières en cas de changement de la demande, par des formations en cours d'emploi, des formations professionnelles ou des formations techniques.

[110] La valeur donnée pour la Tunisie s'applique à l'année 2008. Celles des autres pays varient de 1999 pour la Jordanie à 2009 pour la Malaisie et le Maroc. Les dépenses publiques de la Tunisie dans l'éducation ont totalisé une moyenne de 6,4 % du PIB entre 1999 et 2009.

Durée de la scolarité

Comme on peut le constater à la figure 7.2, la durée de la scolarité était extrêmement limitée en 1960, moins d'une année en moyenne[111]. Au cours des cinquante années qui ont suivi, le nombre moyen d'années de scolarité de la population âgée de 15 ans et plus a graduellement augmenté pour atteindre 7,3 années en 2010. Cette hausse est à peu près la même que la hausse enregistrée dans les pays de comparaison, à la différence près que la Tunisie a dépassé la Turquie au milieu des années 2000. Il semble par ailleurs que les investissements dans l'éducation publique aient bénéficié au moins autant aux femmes qu'aux hommes, ce qui tend à montrer que la Tunisie a renforcé son aptitude à recourir à son gisement de talents féminins. Déjà en 1980, le nombre moyen d'années de scolarité des tunisiens âgés de 25 ans ou plus était de 3 ans pour les hommes et de seulement 1 an pour les femmes. En 2010, cet écart est resté à 2 ans, mais l'écart relatif s'est considérablement resserré, car les femmes âgées de 25 ans ou plus comptaient en moyenne à leurs actifs 5,5 ans d'années de scolarité contre 7,5 pour les hommes. La durée de la scolarité continue de s'étendre chez les jeunes et est désormais à l'avantage des femmes : en 2010, les femmes tunisiennes âgées de 20 à 24 ans comptaient en moyenne 10,9 années de scolarité, contre 10,1 années chez les hommes de la même tranche d'âges. La durée de la scolarité continue d'augmenter rapidement chez les jeunes, notamment chez les femmes (figure 7.3).

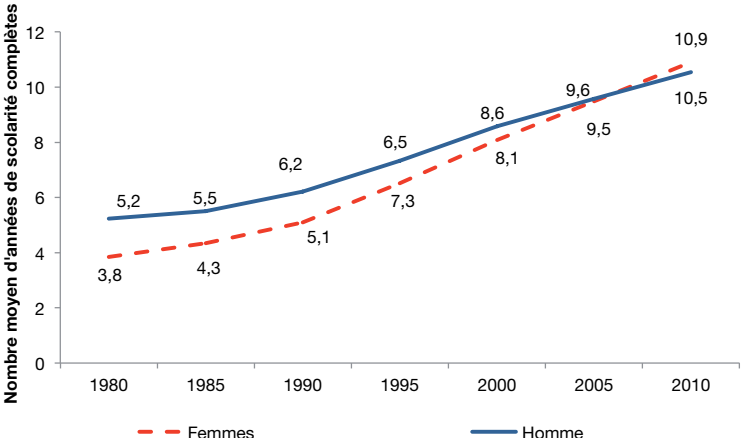
Figure 7.2 : Durée de scolarité moyenne, population âgée de 15 ans et plus



Source : Barro et Lee, 2010.

[111] Les estimations de la durée de la scolarité sont extraites des travaux de Robert Barro et de Jong-Wha Lee, avril 2010, « A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010 », National Bureau of Economic Research, document de travail n° 15902 et en ligne à l'adresse : www.barrolee.com

Figure 7.3 : Durée de scolarité des jeunes âgés de 20 à 24 ans



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012

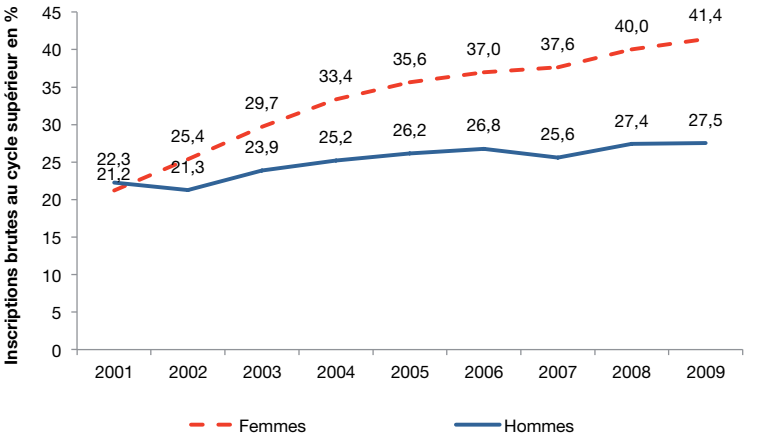
Scolarisation

L'allongement de la scolarité va de pair avec les niveaux élevés de scolarisation aux cycles secondaire et supérieur. En 2009, la scolarisation brute au niveau secondaire était de 91 % (93 % chez les jeunes filles, et 88 % chez les jeunes hommes). La même année, le taux brut de scolarisation au niveau supérieur était de 34 % au total, une hausse par rapport aux 19 % enregistrés en 2000. Cette augmentation reflète essentiellement la hausse du taux d'inscription des femmes. Le taux de scolarisation des femmes dans l'enseignement supérieur était légèrement inférieur à celui des hommes en 2000, mais en 2009, il a atteint presque 150 % de celui des hommes (figure 7.4).

La croissance rapide des inscriptions dans l'enseignement supérieur est partiellement attribuable au fait que la Tunisie a atteint un niveau d'achèvement des études secondaires quasi universel et aux bourses généreuses octroyées aux étudiants qui s'inscrivent à l'université[112]. L'impact de cette augmentation sur le marché du travail tunisien est examiné à la section 7.4.

[112] D'après les calculs cités par Jaramillo et Melonio (2011), la Tunisie a consacré 203 % de son PIB par habitant aux dépenses d'éducation de chaque diplômé d'études supérieures en 2010, apparemment toutes à même des fonds publics. Ce niveau de financement a baissé par rapport à l'année 2000 (483 %), mais reste plus de cinq fois supérieure au coût par diplômé comparable signalé par les pays de l'OCDE.

Figure 7.4 : Taux brut de scolarisation au niveau supérieur



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2011.

Qualité de l'éducation : résultats des techniques de tests internationales

En marge de l'allongement de la durée de scolarité en Tunisie unanimement salué, des observateurs ont soulevé quelques questions au sujet de la qualité de l'enseignement dispensé[113]. La source la plus objective d'éléments d'examen de cette question est la performance comparée de techniques de tests internationaux comparables, notamment le PISA (Programme international pour le suivi des acquis), sous forme d'enquête menée par l'OCDE. Les échelles du PISA, dont les tests sont réalisés par des élèves de 15 ans, sont élaborées de manière à ce que le score moyen des pays de l'OCDE soit égal à 500 points, avec un écart-type de 100. La variation de performance d'une enquête à l'autre entraîne des modifications de cette distribution cible. Le tableau 7.2 montre la distribution réelle des scores obtenus à chaque test du PISA réalisé en 2009, permettant de comparer les performances des élèves tunisiens par rapport à celles des élèves des pays de l'OCDE. La performance moyenne des élèves tunisiens est environ d'un écart-type au-dessous de celui des élèves des pays de l'OCDE en mathématiques et en sciences, et de quasiment un écart-type entier au-dessous en lecture. Malgré cette faiblesse par rapport aux élèves des pays de l'OCDE, la performance de la Tunisie s'est considérablement renforcée depuis 2003, en particulier en lecture (OCDE, 2010a).

[113] Il ne faut pas confondre, comme c'est souvent le cas, le décalage observé entre les compétences et les besoins des entreprises, et la qualité de l'éducation, comme exposé plus loin.

Tableau 7.2 : Distribution des scores du PISA, 2009

	Lecture		Mathématiques		Science	
	Tunisie	OCDE	Tunisie	OCDE	Tunisie	OCDE
Moyenne	404	493	371	496	401	501
Écart-type	85	93	78	92	81	94
Score au 95e centile	538	637	499	643	531	649
% de tunisiens au-dessus de la moyenne de l'OCDE	14,5		5,3		10,6	
Moyenne de la Tunisie en 2003	375		359		385	

Source : OCDE, résultats du PISA 2009 : Savoirs et savoir-faire des élèves.

Les performances cognitives sont généralement corrélées avec les niveaux de revenus à l'échelle internationale. Il est donc plus intéressant, pour déterminer si un manque de compétences constitue une contrainte majeure à la croissance économique, de comparer les performances des élèves tunisiens à celles de groupes de pays similaires. Seuls quelques pays de comparaison choisis aux fins de cette étude ont également participé aux tests du PISA. En lecture, la Jordanie (405) a obtenu à peu près les mêmes résultats que la Tunisie, alors que la Roumanie (424) et la Turquie (464) ont obtenu des résultats bien meilleurs. Les médiocres résultats de la Tunisie en mathématiques la classe bien au-dessous de tous les pays de comparaison : Jordanie (387), Roumanie (427) et Turquie (445). En science également, la Tunisie se classe bien après la Jordanie (415), la Roumanie (428) et la Turquie (454)[114].

La figure 7.5, la figure 7.6 et la figure 7.7 reportent les scores moyens obtenus aux tests par rapport au logarithme naturel du revenu par habitant dans chaque pays. Dans tous les cas, la relation entre les résultats obtenus aux tests et le revenu national est étroite et significative. Ces figures montrent que les faibles scores de la Tunisie en lecture et en science sont en lien avec son niveau de revenu. Seuls les résultats en mathématiques sont visiblement faibles. Ces résultats autori-

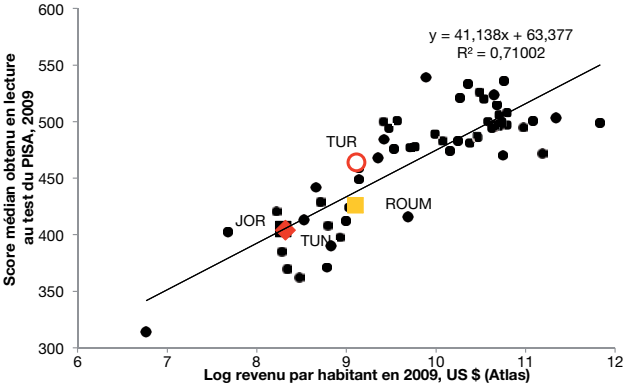
[114] Cette étude reprend les scores obtenus aux tests du PISA en raison du grand nombre de pays y participant et de l'ensemble relativement riche d'analyses statistiques effectuées sur les liens entre les caractéristiques socio-économiques des élèves participant aux tests et leurs résultats. La Tunisie a également participé à l'enquête TIMSS (Trends in International Mathematics and Science Study) en 1999, 2003, 2007 et 2011. Dans celle de 2007, la plus récente pour laquelle on dispose des données, les élèves tunisiens de 910 ans ont atteint une moyenne de 327 en mathématiques et de 318 en science, et les élèves de 1314 ans de 420 en mathématiques et de 445 en science. Ces moyennes ont placé les 1314 ans à un écart-type de 0,8 au-dessous de la moyenne de 500 en mathématiques et de 0,55 sous la moyenne en sciences. Dans un diagramme de dispersion similaire à ceux des figures 7.5 à 7.7 et bâti à partir des données de l'enquête TIMSS de 2007, les 1314 ans sont proches de la ligne de régression du revenu pour chaque test. La Tunisie ne participe pas à l'étude Progress in International Reading Literacy Study (PIRLS).

sent à penser que la qualité moyenne de l'enseignement dispensé en Tunisie ne l'empêche pas d'augmenter son niveau de revenu, à l'exception possible des mathématiques. Cependant, la qualité actuelle de l'éducation ne devrait pas permettre une croissance rapide alimentée par une mise à niveau technologique générale à forte intensité de compétences, si toutefois le climat d'investissement parvient à réunir les autres conditions nécessaires à la croissance. Cette préoccupation est aggravée par le fait que la fraction d'étudiants tunisiens présentant des niveaux élevés d'aptitudes cognitives est très réduite, particulièrement en mathématiques et en science, petit groupe que Hanushek et Woessmann (à venir) désignent comme particulièrement déterminant dans la croissance à long terme du pays. En combinant les données de différents tests internationaux au moyen de techniques statistiques, Hanushek et Woessmann estiment que seulement 0,3 % des étudiants tunisiens entrent dans cette catégorie réduite, proportion plus élevée qu'au Maroc (0,1 %) et bien inférieure à celle enregistrée en Turquie (3,9 %), en Roumanie (4,6 %) et en Malaisie (6,5 %).

De manière plus générale, la performance médiocre des Tunisiens de 15 ans aux tests internationaux soulèvent la question fondamentale de l'échec de l'acquisition des aptitudes élémentaires nécessaires pour poursuivre les apprentissages, par les études ou en travaillant. S'il s'avère fondé de se poser cette question, elle soulève des points préoccupants sur les bienfaits économiques et sociaux que peut apporter l'accueil élevé et croissant de jeunes Tunisiens à l'université, dont les études sont totalement payées par les fonds publics. Il serait peut-être plus rentable, d'un point de vue économique et social, de s'attacher à améliorer les apprentissages dispensés aux cycles primaire et secondaire que de continuer à investir autant de fonds publics dans l'enseignement supérieur[115].

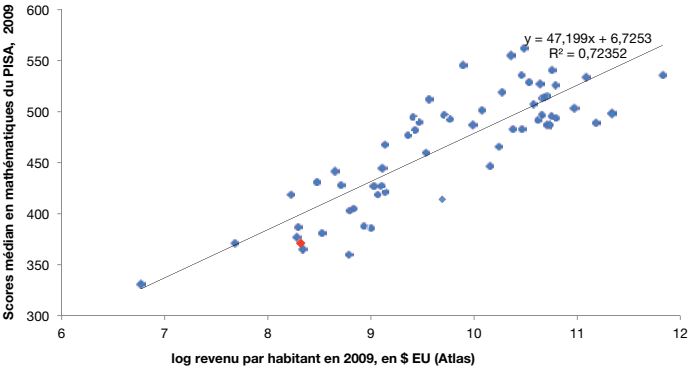
[115] La réforme de l'éducation supérieure est un vaste et complexe sujet, qui dépasse le champ d'étude du présent diagnostic. Il convient toutefois de citer une étude récente sur les possibilités qui existent pour atteindre un niveau d'enseignement supérieur de meilleure qualité et financièrement plus viable dans la région MENA (Jaramillo and Melonio, 2011). Concernant la Tunisie, cette étude désigne le rapport qualité/pertinence, l'équité et le déficit de fonds publics comme des points très préoccupants, et recommande de chercher d'autres sources de financement (y compris de faire contribuer les familles qui le peuvent), d'adopter des mécanismes permettant de lier le financement aux résultats, et d'octroyer davantage de subventions publiques aux étudiants qui en ont réellement besoin.

Figure 7.5 : Scores obtenus au test de lecture du PISA, 2009, représentés par rapport au logarithme du revenu par habitant



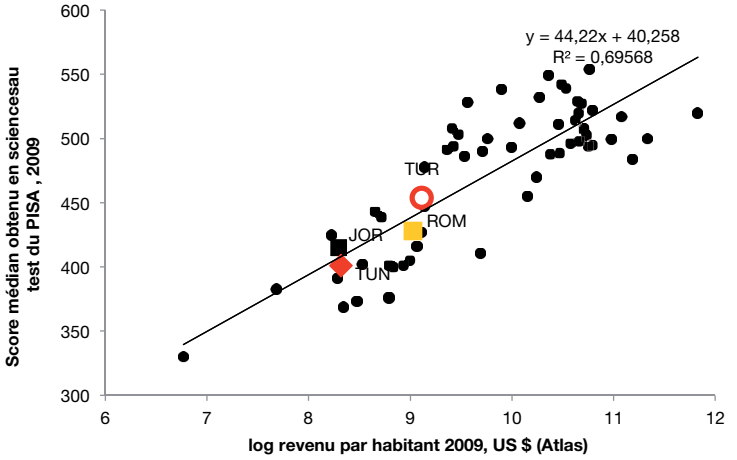
Source : OCDE, 2010a, et Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Figure 7.6 : Scores obtenus au test de mathématiques du PISA, 2009, représentés par rapport au logarithme du revenu par habitant



Source : OCDE, 2010a, et Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Figure 7.7 : Scores obtenus au test de science du PISA, 2009, représentés par rapport au logarithme du revenu par habitant



Source : OCDE, 2010a, et Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Points de vue des entreprises tunisiennes sur le capital humain : est-ce une contrainte ou non à leurs activités?

Contrairement aux résultats de l'évaluation de la qualité de l'enseignement tunisien par rapport à des normes internationales, les entreprises tunisiennes notent relativement bien le système et la qualité de l'enseignement du pays, contrairement aux entreprises des pays de comparaison (tableau 7.3). Par conséquent, même si, en moyenne, la qualité de l'enseignement en Tunisie n'est pas élevée par rapport au niveau de revenu, les entreprises parviennent généralement à localiser les ressources humaines dotées des compétences et de la formation qu'elles recherchent.

L'enquête de l'ITCEQ de 2010 sur la compétitivité confirme que les entreprises qui exercent leurs activités en Tunisie considèrent que le capital humain de leurs travailleurs est relativement satisfaisant (tableau 7.4). Toutes catégories d'entreprises confondues – les entreprises totalement exportatrices, partiellement exportatrices et celles opérant dans le marché local - la majorité d'entre elles jugent que la formation et les qualifications de leurs travailleurs constituent, au pire, un obstacle mineur à leur compétitivité. Une proportion un peu plus importante

d'importateurs (28,7 %) juge la formation comme un obstacle « majeur » ou « très important » à leur compétitivité, mais ce groupe reste une minorité. Toutes entreprises confondues également, les compétences et la formation des travailleurs se hissent à la cinquième place des obstacles à la compétitivité, après le coût élevé du financement, la qualité du système judiciaire, les pratiques de marché anticoncurrentielles et la fiscalité élevée.

Les conclusions passées en revue dans cette partie et les précédentes démontrent clairement que le système d'enseignement et de formation de la Tunisie dispose d'une bonne marge de progression. Les étudiants tunisiens obtiennent des résultats plutôt médiocres aux tests internationaux, et certains employeurs se plaignent de l'« inemployabilité » de nombreux candidats. Néanmoins, à court terme du moins, des éléments probants permettent de conclure que l'offre de travailleurs dotés des compétences recherchées sur le marché de l'emploi est adéquate, ce qui autorise à penser que l'économie génère une demande de compétences relativement faible.

Tableau 7.3 : Classement du Forum économique mondial : éducation et formation

	Tunisie	Jordanie	Malaisie	Maroc	Roumanie	Turquie
Enseignement primaire (qualité et scolarisation)	31	73	27	98	71	80
Qualité de l'enseignement primaire	40	60	21	98	62	100
Enseignement supérieur et formation	44	59	38	98	55	74
Qualité de l'enseignement	65	60	91	110	33	72
Qualité de l'enseignement	33	52	19	75	69	89
Qualité du système éducatif	41	51	14	93	90	94
Qualité de l'enseignement des mathématiques et des sciences	18	44	23	65	45	103
Qualité des écoles de gestion	31	85	27	51	92	110
Accès Internet dans les écoles	53	52	36	87	58	64
Formation en cours d'emploi	34	72	14	58	98	73
Disponibilité de services de recherches et de formation	34	56	18	49	112	69
Étendue de la formation du personnel	38	103	9	74	79	86

Source : Forum économique mondial, 2012

Tableau 7.4 : La formation et les qualifications des travailleurs vues par les entreprises, en tant qu'obstacle à leur compétitivité

	Entreprises totalement exportatrices	Entreprises partiellement exportatrices	Entreprises opérant dans le marché local
Ne constituent pas un obstacle	33,0	32,3	38,1
Constituent un obstacle mineur	20,0	18,6	15,4
Constituent un obstacle moyen	18,4	23,3	20,8
Constituent un obstacle majeur	14,1	15,4	13,8
Constituent un obstacle très important	14,6	10,4	11,9

Source : Enquête de l'ITCEQ sur la compétitivité, 2010

7.4. Effets sur le marché du travail : emploi, chômage et migration

La performance de la Tunisie est plutôt mitigée sur le plan de l'enseignement et de la formation : la quantité d'élèves inscrits a rapidement augmenté, mais la qualité moyenne de l'enseignement a limité la croissance de la disponibilité de compétences de la main-d'œuvre. Cependant, du point de vue du diagnostic de la croissance, la question essentielle est de savoir si une pénurie de compétences constitue actuellement une contrainte majeure à l'investissement privé. Outre ceux qui ont été recueillis auprès des employeurs interrogés (voir partie précédente), deux autres types d'éléments donnent à entendre qu'il n'y a pas de pénurie de compétences susceptible de constituer, en ce moment, une contrainte majeure à la croissance : le taux de chômage élevé parmi les tunisiens les plus instruits (notamment les jeunes), quel que soit leur diplôme, et le taux élevé d'émigration de cette même catégorie de la population, qui laisse supposer que le rendement des investissements dans les compétences est relativement modeste.

Chômage

Tel qu'énoncé dans la vue d'ensemble du rapport, le niveau de chômage en Tunisie est élevé depuis un bon moment et supérieur à 12 % depuis au moins l'année 2005[116]. Le chômage en Tunisie est également beaucoup plus élevé que dans les pays de comparaison, à l'exception de la Turquie. Il est en particulier beaucoup plus élevé qu'en Malaisie, pays

[116] 2005 est la première année pour laquelle on dispose de chiffres fondés sur une nouvelle série de données conforme à la définition normalisée que le Bureau international du travail (BIT) donne à la population active.

de tous les pays de comparaison où la croissance est la plus rapide, et que la moyenne la plus récente (2007) enregistrée pour les pays à revenu intermédiaire tranche supérieure.

La structure du chômage par niveau d'éducation est particulièrement pertinente pour évaluer si le capital humain représente une contrainte majeure à la croissance en Tunisie. Cette structure révèle un défaut de demande à l'égard de compétences et de connaissances. Comme l'indique le tableau 7.5, le taux de chômage chez les travailleurs ayant effectué des études secondaires ou supérieures est bien supérieur que chez ceux qui n'ont pas fait d'études du tout. Depuis 2005, le taux de chômage chez les personnes qui ont reçu un enseignement primaire diminue graduellement alors qu'il augmente rapidement chez celles qui ont fait des études supérieures ; chez ces dernières, le taux de chômage est plus de deux fois plus élevé que chez les actifs n'ayant reçu qu'un enseignement primaire. À la simple étude de cette structure, il apparaît clairement que l'économie tunisienne ne génère pas suffisamment de demande à l'égard des compétences que produit le système d'éducation. Tel qu'indiqué précédemment, si la qualité de l'éducation élémentaire laisse beaucoup à désirer et qu'il est probable que l'actuelle combinaison de compétences produite par le système éducatif ne corresponde pas à la voie d'une croissance technologiquement plus avancée, cette structure de chômage s'inverserait si la demande de compétences acquises au cours de la scolarité dépassait l'offre.

L'annexe du présent chapitre donne de nouveaux éléments démontrant les grandes tendances qui sont responsables du niveau croissant de chômage des diplômés d'études supérieures en Tunisie.

Tableau 7.5 :Taux de chômage par niveau d'instruction/d'études

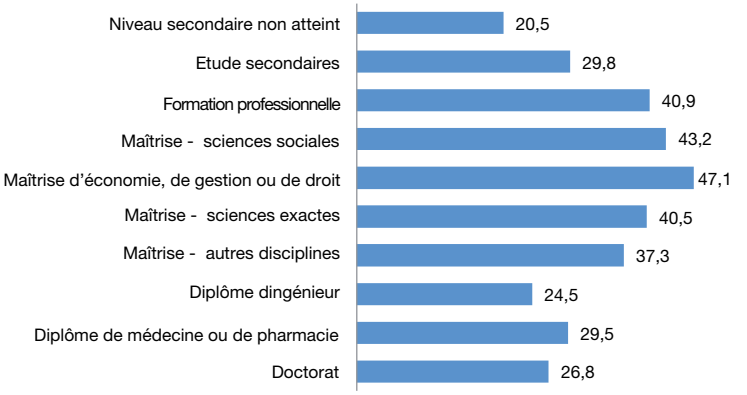
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Pas d'instruction	6,3	6,4	4,4	4,2	6,1	5,7
Instruction primaire	14,3	13,0	11,5	10,6	10,4	9,2
Instruction secondaire	13,3	12,5	13,5	13,4	14,0	13,7
Études supérieures	14,0	16,9	18,2	20,0	21,9	22,9
Total	12,9	12,5	12,4	12,4	13,3	13,0

Source : Enquête sur le marché du travail, 2010

Chômage des jeunes

Il est largement convenu que le chômage en Tunisie se concentre fortement sur les jeunes : en 2009, le taux de chômage s'élevait à 33,6 % chez les jeunes âgés de 15 à 19 ans, à 29,9 % chez les jeunes âgés de 20 à 25 ans et à 25,7 % chez ceux âgés de 25 à 29 ans. Il tombe à 11,4 % chez ceux qui ont entre 30 et 34 ans, à 5,6 % chez les 35-39 ans et continue de descendre dans les cohortes plus âgées. En principe, ces différences dans les taux de chômage par tranches d'âges pourraient contribuer à expliquer la croissance du taux de chômage avec le niveau de scolarité, à savoir que plus le taux de chômage des jeunes ayant fait des études supérieures est élevé, même si l'obtention d'un diplômes d'études supérieures améliorerait les perspectives d'emploi, plus les taux de chômage sont élevés chez les jeunes, puisqu'ils sont de plus en plus éduqués. Pourtant, lorsqu'on prend en compte les groupes d'âges, la structure demeure. Une étude récente sur le chômage des jeunes (Stampini et Verdier-Chouchane, 2011) montre qu'en 2007, le taux de chômage des jeunes le plus bas concernait les jeunes ayant un niveau d'éducation inférieur au niveau secondaire et qu'il était généralement plus élevé chez les jeunes ayant suivi des études supérieures. Le taux de chômage le plus élevé concerne les jeunes titulaires d'une maîtrise en économie, en gestion ou en droit (figure 7.8). Parmi les jeunes titulaires d'un diplôme d'ingénieur, de médecine ou de pharmacie, ou d'un doctorat, les taux de chômage étaient un peu plus bas et similaires au taux enregistré chez les jeunes titulaires d'un diplôme d'études secondaires. Ces taux restent toutefois très élevés, à plus de 20 % dans chaque catégorie. Ces taux élevés chez les jeunes très éduqués, quel que soit leur branche d'études, indiquent que le défaut de compétences ne constitue pas une contrainte majeure à la croissance économique de la Tunisie.

Figure 7.8 : Taux de chômage chez les jeunes, par niveau d'éducation et diplôme, 2007



Source : Stampini et Verdier-Chouchane (2011)

Ces résultats apportent un point de vue précieux sur le sujet du décalage observé entre les compétences disponibles et les besoins des entreprises, thème récurrent dans les débats sur l'enseignement en Tunisie[117]. Cette formulation n'est peut-être pas suffisamment précise, mais décrit une situation dans laquelle le système d'enseignement génère une offre de certains diplômés supérieure à la demande du marché, et ne produit pas assez de diplômés recherchés par le marché du travail. Les résultats développés par Stampini et Verdier-Chouchane n'étayent toutefois pas cette interprétation. La structure du chômage chez les jeunes fait plutôt penser à une offre excédentaire de tous les diplômes répertoriés. Le trop-plein de certains diplômes (tels que la maîtrise en sciences sociales) peut être particulièrement élevé par rapport à la demande actuelle ou même à la demande future probable, mais de manière générale, les taux de chômage élevés dominent dans la catégorie des diplômés, ingénieurs compris. De plus, parmi les personnes employées dans des entreprises du secteur privé interrogées en 2004, plus de 70 % ont indiqué que leur emploi était lié à la formation ou à leur diplôme, part considérablement plus élevée qu'en Algérie (52 %) ou en Maroc (58 %) (ROSES, 2005).

Il peut y avoir un décalage dans la mesure où le chômage chez certains groupes éduqués est plus élevé que

[117] Voir, par exemple, Subrahmanyam, 2011.

dans d'autres. Pourtant, les faits montrent clairement que ni un manque de compétences ni un décalage entre les compétences offertes et les compétences recherchées ne constituent actuellement une contrainte majeure à l'investissement et à la croissance en Tunisie.

On peut considérer que le décalage observé en matière de compétences porte, non pas sur l'inadéquation entre l'offre et la demande, mais plutôt sur le défaut des connaissances techniques qui seraient nécessaires si l'économie devait emprunter une voie technologique plus dynamique et accroître ses exportations manufacturières de grande valeur. La documentation disponible sur l'espace des produits montre que de tels « bonds » vers un plus fort contenu technologique se produisent de façon soudaine et que les investissements importants dans la formation technique ou la promotion des secteurs plus techniques n'entraînent d'accélération de la croissance qu'une fois éliminées les contraintes sous-jacentes dans le climat d'affaires et le marché du travail.

Cela dit, si la Tunisie parvient à supprimer ces contraintes réelles et à mieux se positionner pour gravir l'échelon technologique, il est tout à fait possible que la demande de compétences techniques augmente rapidement. Dans cette éventualité, le système éducatif aurait probablement du mal à réagir face à une demande de compétences accrue. Comme l'observe Subrahmanyam (2011), 49 % des étudiants tunisiens fréquentant l'université étaient inscrits en sciences sociales, en sciences de l'éducation, et en lettres et sciences humaines en 2003, tandis que 31 % d'entre eux suivaient des programmes menant à l'obtention d'un diplôme scientifique, technique ou d'ingénieur, contre plus de 40 % dans les pays est-asiatiques qui affichent des performances élevées. Subrahmanyam affirme que cette situation trouve son origine dans les écoles primaires et secondaires, dont les programmes donnent la priorité à l'instruction linguistique au détriment des mathématiques et des matières scientifiques : le temps passé sur les matières scientifiques par les étudiants tunisiens est plus de deux fois inférieur à la moyenne mondiale. Bien sûr, le même « handicap » apparaît clairement dans l'apprentissage des mathématiques et des sciences dans les résultats des tests internationaux dont il était question plus haut. Aucune solution miracle ne peut remédier à ce point faible, qui ne sera résolu

que par des actions à long terme visant à renforcer les compétences d'enseignement des mathématiques et des sciences, et à faire en sorte que ces compétences reçoivent l'attention qu'elles méritent dans les programmes d'enseignement dès les plus petites classes. Pour résumer, même si la Tunisie n'est pas en mesure, pour le moment, d'utiliser son capital humain scientifique et technique de façon productive, se pencher sur la question pourrait lui rendre un grand service économique à moyen et à long terme.

Un autre aspect du travail fréquemment évoqué en lien avec le chômage chez les jeunes nécessite un diagnostic plus approfondi. Stampini et Verdier-Chouchane, entre autres, estiment que de nombreux jeunes de niveau universitaire demeurent délibérément sans emploi dans l'attente d'obtenir un poste dans le secteur public qui leur apporte une plus grande sécurité d'emploi et une rémunération relativement élevée[118,119,120]. Si cette hypothèse est vraie, elle indiquerait l'existence de rigidités structurelles sur le marché du travail. La segmentation entre les marchés du travail formel et informel, et entre le secteur public et le secteur privé, est en partie symptomatique d'un déséquilibre introduit par la rigidité des salaires et d'autres réglementations du marché du travail. Les salaires peu élevés dans le secteur privé et la faible demande de travailleurs éduqués devraient expliquer, du moins en partie, que des actifs se privent intentionnellement d'un emploi dans le secteur privé[121].

[118] Stampini et Verdier-Chouchane citent des travaux de la Banque mondiale (2004a) et de Boughzala (2004) qui mentionnent la rigidité des règlements imposant de strictes restrictions en cas de cessation d'un contrat de travail, ainsi que la conclusion de la Banque mondiale (2004b) selon laquelle les politiques salariales du secteur public introduisent un biais en faveur du secteur public au détriment du secteur privé.

[119] Par exemple, une présentation récente (Institut national de la statistique de la Tunisie et Banque mondiale, 2012) établit que les travailleurs du secteur public qui ont suivi des études supérieures demandent une majoration de salaire de 32 % par rapport à leurs homologues du secteur privé, et que presque 90 % d'entre eux sont couverts par un contrat à durée indéterminée contre moins de 30 % dans le privé. Ces critères n'expliquent pas à eux seuls pourquoi une personne pourrait préférer rester sans emploi plutôt que de se constituer une expérience professionnelle dans le secteur privé. Un poste officiel dans le secteur privé confère en effet également un bon degré de sécurité d'emploi.

[120] Des calculs différents débouchent sur des conclusions différentes sur le niveau de paie relatif dans le secteur privé et dans le secteur public en Tunisie, selon les catégories d'emplois comparées. Comme précisé dans la note de bas de page précédente, une série de calculs conclut que les travailleurs du secteur public qui ont fait des études supérieures sont beaucoup mieux payés que leurs homologues du secteur privé. Cependant, les calculs effectués en toile de fond de la présente étude ont abouti à des salaires plus élevés dans le secteur privé, même dans les grandes entreprises publiques œuvrant dans des domaines de consommation privée comme le pétrole, l'électricité et les télécommunications, que dans le secteur public, y compris pour la plupart des fonctionnaires.

[121] Il est également possible qu'il s'agisse d'une question de culture ou de préférence systématique à l'égard du type d'emploi ou du statut associé au travail dans le secteur public. Il se peut que cette question de préférence prédomine en Tunisie, comme dans de nombreux autres pays, surtout dans les pays en développement. Et elle n'empêche pas les secteurs privés de se développer et d'attirer des travailleurs. Si l'attrait du secteur public est plus fort en Tunisie, en fait, les salaires pourraient descendre à des niveaux quelque peu inférieurs à ceux du secteur privé pour un travailleur de mêmes qualifications.

La présente étude diagnostique pourrait étayer la discussion en cours en Tunisie sur le décalage de compétences perçu en Tunisie et le chômage élevé chez les jeunes qui ont reçu une instruction. Des réformes de l'enseignement et autres actions du genre seraient plus efficaces si elles reposaient sur les faits clés présentés : la qualité de l'enseignement semble poser un problème et sera probablement un problème plus important dans l'avenir pour la croissance et l'emploi qu'un décalage des compétences dû à des investissements insuffisants dans les compétences actuellement les plus demandées. Les taux de chômage élevés chez les travailleurs qualifiés sont principalement dus à la faiblesse de la disponibilité d'emplois nécessitant des qualifications et ne peuvent pas être résolus en accroissant l'offre de postes nécessitant des qualifications dans l'économie. Le chapitre 5 du présent rapport, qui porte sur les risques et les distorsions d'origine micro-économique approfondit ces questions.

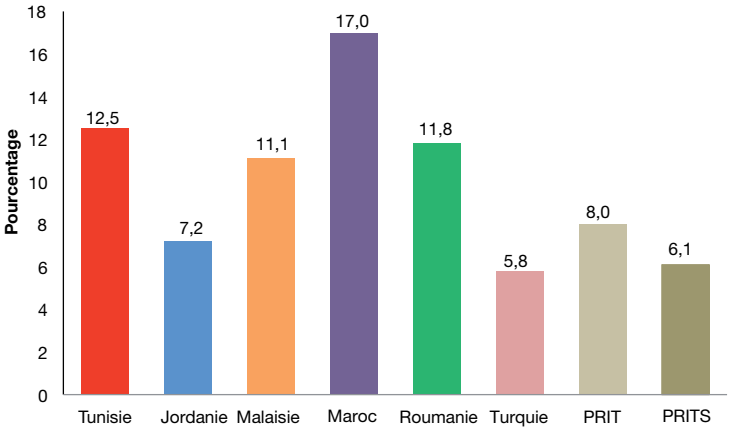
Migration

La figure 7.9 donne les pourcentages estimés de la population ayant suivi des études supérieures en Tunisie et dans les pays de comparaison, et qui vivaient à l'étranger en 2000[122]. Comme on peut le voir dans la figure, la part de tunisiens ayant fait des études supérieures et vivant à l'étranger était relativement importante, notamment comparé au groupe des pays à revenu intermédiaire tranche supérieure. Certes, ces données sont moins récentes qu'il n'aurait fallu, mais elles renforcent tout de même l'idée que l'économie tunisienne ne crée pas suffisamment de demande à l'égard du travail nécessitant des compétences qui s'acquièrent dans l'enseignement supérieur pour absorber l'offre qui existe[123]. Le taux d'émigration élevé de la population éduquée jette un doute supplémentaire sur la probabilité qu'une pénurie de compétences constitue une contrainte majeure à la croissance en Tunisie.

[122] Pour être plus précis, il faut ajouter que les chiffres de la figure indiquent la « proportion d'émigrants de 25 ans et plus résidant dans un pays de l'OCDE autre que celui dans lequel ils sont nés et ayant fait au moins un an d'études supérieures, en pourcentage de la population âgée de 25 ans et plus ayant fait des études supérieures. »

[123] Subrahmanyam (2011) attribue également le degré élevé d'émigration de travailleurs qualifiés à l'incapacité du marché du travail intérieur à employer de manière productive ses travailleurs hautement qualifiés. Il ajoute que l'émigration est une solution attrayante au « gaspillage de compétences » que constituent le chômage ou le sous-emploi, tout en réduisant la pression sur le marché du travail.

Figure 7.9 : Part de la population ayant fait des études supérieures vivant dans des pays de l'OCDE, 2000



Source : Banque mondiale, Recueil de statistiques 2011 sur les migrations et les envois de fonds.

Autres preuves du faible rendement de la scolarité

En principe, il serait utile d'étudier les rendements de la durée de la scolarité en Tunisie en suivant l'approche de Jacob Mincer, qui mesure l'impact des années d'études, des années d'expérience professionnelle et d'autres variables pertinentes sur les gains pour le marché du travail (Mincer, 1974). S'il en ressortait que (1) les rendements d'une année d'études supplémentaire étaient particulièrement élevés par rapport à d'autres pays et que (2) les rendements de la scolarité augmentent et baissent sur l'ensemble du cycle conjoncturel, cela étaierait la conclusion selon laquelle un manque du capital humain constitue une contrainte majeure à la croissance. Malheureusement, les données requises pour effectuer pareil test ne sont pas publiques et n'ont pu être obtenues à temps pour la réalisation du présent rapport[124].

[124] L'estimation la plus récente trouvée sur le rendement de la scolarité selon Mincer d'après les données para-économiques disponibles a conclu à un rendement de la scolarité secondaire et supérieure élevé dans le secteur privé ; cela dit, cette estimation s'appliquait aux conditions du marché du travail telles qu'elles étaient en 1980. Leur pertinence est donc limitée dans les conditions actuelles (Psacharopoulos et Patrinos, 2002). Une étude plus récente de Maurel et Beuran (2005) sur les catégories de salaires a montré que les années d'études sont liées au palier de salaire, mais les rendements précis ne peuvent pas être calculés à partir de leurs estimations, qui sont par ailleurs également un peu anciennes par rapport aux conditions actuelles du marché du travail.

Sans les données nécessaires pour estimer justement les rendements de la scolarité selon Mincer, un simple calcul a été effectué aux fins de cette étude, comparant, pour chaque secteur économique, les gains moyens des employés ayant mené à terme différents niveaux d'études. En moyenne, les diplômés d'études supérieures gagnent environ 8 % de plus que leurs collègues diplômés d'études secondaires par année d'études supplémentaire jusqu'à l'obtention de leur diplôme ; cette différence s'amenuise légèrement depuis le début des années 1980. Cependant, si l'on envisage cette prime en regard du taux de chômage beaucoup plus élevé auquel font face les diplômés d'études supérieures et de la longue période de chômage que doit traverser le diplômé moyen avant de trouver un premier emploi, le rendement réel des études supérieures est bien inférieur à 8 % et même bien au-dessous des 10 % de majoration rapportés par Psacharopoulos et Patrinos (2002) dans les pays non-membres de l'OCDE. Ce calcul renforce la conclusion selon laquelle le rendement des études supérieures est particulièrement bas en Tunisie[125].

7.5. Conclusion

Les éléments passés en revue dans ce chapitre étayent solidement la conclusion selon laquelle il n'y a pas aujourd'hui de manque du capital humain qui constituerait une contrainte majeure à la croissance en Tunisie. En particulier, les taux de chômage élevés qui touchent les tunisiens les plus éduqués, dans toutes les spécialités, démontrent clairement que l'économie tunisienne ne génère pas une demande suffisante en matière de main-d'œuvre qualifiée pour l'absorption de l'offre disponible. Les entreprises jugent la qualité de l'enseignement et de la formation satisfaisantes par rapport à leurs besoins. Le chômage est un problème économique majeur, mais rien ne prouve qu'il provienne d'un manque de main-d'œuvre éduquée ou d'une inadéquation entre les compétences disponibles et les compétences recherchées. Le chômage semble plutôt lié à l'absence de croissance et à d'autres questions stratégiques qui sous-tendent les décisions des entreprises en matière d'emploi, comme on a pu le voir au chapitre 5. Il ne faut pas se méprendre sur cette conclusion, qui ne préconise

[125] Des calculs similaires indiquent une prime salariale quelque peu supérieure pour les études secondaires : 10,5 11 % par an.

nullement une quelconque complaisance quant à la nécessité d'apporter des améliorations continues au secteur tunisien de l'éducation et de la formation. Bien au contraire, les éléments relevés justifient la nécessité de déployer des efforts continus, plus efficaces et plus équitables, pour améliorer la qualité de l'éducation, en particulier aux niveaux primaire et secondaire, notamment auprès des jeunes qui fréquentent les écoles des régions rurales et de petites villes (voir annexe 7.6.1). Un examen plus poussé de la qualité, de l'équité, de la rentabilité et de l'adéquation du système d'études supérieures et de formation professionnelle au marché pourrait également être indispensable dans le cadre des réformes, notamment budgétaires. Il ne faut pas perdre de vue que les efforts de ce type ne donnent pas de résultats avant de nombreuses années, alors que l'impact des réformes économiques qui relancent la demande de compétences peut se ressentir beaucoup plus rapidement (Hanse et Woessmann, cité). La solution au problème d'emploi des cohortes d'actifs existantes et futures semble reposer dans l'élimination progressive d'autres contraintes à la croissance économique et à l'emploi.

7.6. Annexe du chapitre 7

Annexe 7.6.1 : Inégalité de l'enseignement et diagnostic approfondi du problème de l'enseignement en Tunisie

Les résultats aux tests PISA permettent également de comparer le degré d'inégalité dans les apprentissages à l'échelle internationale. En fait, cette inégalité est relativement faible en Tunisie, au moins en lecture. La variance totale des notes de lecture des étudiants tunisiens est de 84 % par rapport à celle des pays de l'OCDE (établie après une normalisation à 100), légèrement plus que la Turquie (77 %), mais moins que la Roumanie (94 %) et la Jordanie (95 %).

La Tunisie sort également du lot parce que les différences de milieux socio-économiques des étudiants représentent statistiquement une part relativement petite de la variance dans leurs résultats aux tests. Une analyse de l'OCDE (2010b) autorise à penser que si l'écart entre le milieu socio-économique des étudiants tunisiens et celui des étudiants des autres pays de l'OCDE était comblé, les résultats de la Tunisie aux tests de lecture augmenteraient et passeraient de 404 à 426. L'impact est beaucoup plus important dans tous les pays de comparaison.

Peut-être plus frappant encore, les résultats aux tests diffèrent selon les étudiants en Tunisie, et ce sont aux lieux que ces différences semblent le plus liées ; en effet, les résultats d'apprentissage les moins bons sont obtenus dans les plus petites villes. Ce schéma confirme le désavantage socio-économique important de ces petites villes. Le tableau 7.6 compare les résultats aux tests et le milieu socio-économique des étudiants, divisé en cinq tailles de communautés différentes : les villages de moins de 3 000 habitants ; les petites villes (3 000 à 15 000 habitants) ; les communautés moyennes (15 000 à 100 000 habitants) ; les villes (100 000 à 1 000 000 d'habitants) ; et les grandes villes de plus de un million d'habitants.

Seule une petite partie des étudiants vivent dans les communautés les plus petites. Le tableau compare donc la catégorie de taille suivante (3 000 15 000 habitants) à la catégorie des villes de plus de un million (Tunis uniquement).

On voit, dans la colonne de droite, que l'écart entre les conditions socio-économiques moyennes dans ces deux catégories de villes, est particulièrement important en Tunisie par rapport à celui qui est relevé dans les pays de l'OCDE, en Jordanie, en Roumanie et en Turquie. L'écart entre les notes obtenues dans ces deux catégories de lieux est exceptionnellement grand en Tunisie, bien plus que dans les pays de l'OCDE ou dans l'un des trois pays de comparaison. De plus, une fois les scores aux tests corrigés du statut socio-économique, la moitié ou plus de la différence brute disparaît pour les pays de l'OCDE et les trois pays de comparaison. En Tunisie, seulement un quart de l'écart disparaît, ce qui laisse encore un grand écart en matière de performance scolaire entre les petites villes et Tunis.

Cette conclusion montre que les écoles situées dans les petites villes de Tunisie n'ont pas de bons résultats par rapport à celles de Tunis, même si l'on tient compte du fait que les élèves qui les fréquentent sont d'un milieu plus pauvre. Les écoles des petites villes ne parviennent pas à doter leurs élèves des compétences cognitives nécessaires pour atteindre et saisir des perspectives d'emploi plus prometteuses.

Tableau 7.6 : Différences de notes en lecture selon le lieu de résidence (taille de la ville)

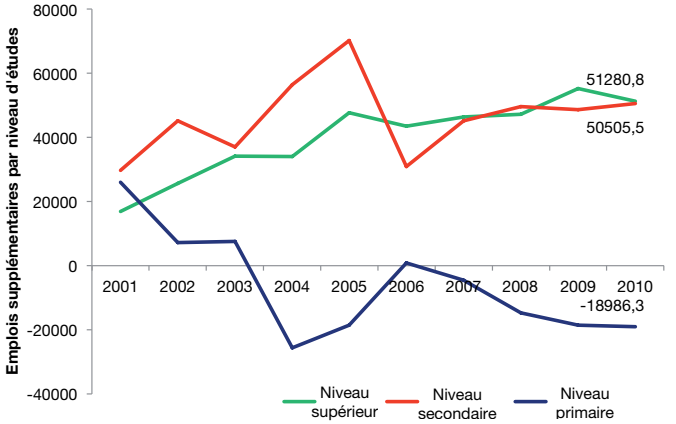
		Taille de la ville					
		< 3000	3000 - 15000	15000 - 100000	100000 - 1 million	> 1 million	Différence, 3 000-15 000 et > 1 million
Tunisie	Pourcentage d'élèves	6,2	30,2	44,8	14,9	4,1	
	Statut socio-économique	-2,09	-1,67	-1,06	-0,62	-0,03	1,64
	Note moyenne en lecture	365	389	401	437	480	91
	Note en lecture corrigée du statut socio-économique	378	396	399	428	463	67
OCDE	Pourcentage d'élèves	9,9	21,6	34,1	23,1	16,0	
	Statut socio-économique	-0,30	-0,16	0,01	0,19	0,10	0,26
	Note moyenne en lecture	467	482	495	509	503	21
	Note en lecture corrigée du statut socio-économique	477	487	495	502	497	10
Turquie	Pourcentage d'élèves	3,0	9,7	28,1	27,9	31,3	
	Statut socio-économique	-2,50	-1,53	-1,19	-1,00	-1,05	0,48
	Note moyenne en lecture	360	443	467	481	464	21
	Note en lecture corrigée du statut socio-économique	397	453	468	477	461	8
Jordanie	Pourcentage d'élèves	6,1	26,8	26,8	18,6	21,6	
	Statut socio-économique	-1,01	-0,81	-0,62	-0,44	-0,19	0,62
	Note moyenne en lecture	363	396	406	413	426	30
	Note en lecture corrigée du statut socio-économique	373	402	407	410	417	15
Roumanie	Pourcentage d'élèves	9,2	15,5	38,3	28,0	9,1	
	Statut socio-économique	-0,97	-0,55	-0,33	-0,19	0,08	0,63
	Note moyenne en lecture	371	419	423	443	438	19
	Note en lecture corrigée du statut socio-économique	392	426	423	438	424	-2

Annexe 7.6.2 : Tendances pesant sur l'augmentation du chômage des personnes ayant effectué des études supérieures

L'enquête détaillée sur le marché du travail tunisien ne rentre pas dans le cadre de la présente étude. Néanmoins, plusieurs tendances clés faisant ressortir un aspect important du marché - la prévalence élevée et croissante du chômage chez les diplômés d'études supérieures - nécessitent qu'on y accorde une attention particulière.

La figure 7.10 montre que depuis quelques années l'économie tunisienne modifie graduellement sa combinaison d'emplois en faveur d'une préférence plus marquée à l'égard des travailleurs ayant effectué des études secondaires et supérieures. Le nombre de nouveaux emplois nécessitant d'avoir suivi au maximum le cycle d'études primaires est parallèlement en nette baisse. Les calculs montrent que, depuis quelques années, la demande de travailleurs dotés d'un bagage d'études supérieures augmente 1,9 fois plus vite que le PIB réel. Néanmoins, la croissance incroyablement rapide du nombre de diplômés d'études supérieures a largement surpassé l'aptitude de l'économie à les absorber. En raison de ce déséquilibre entre l'offre et la demande de diplômés d'études supérieures, la part de ces diplômés sans emploi est passée de 8,7 % en 2000 à 21,9 % en 2010 (Jaramillo et Melonio, 2011).

Figure 7.10 : Emplois supplémentaires selon le niveau d'études, Tunisie, 2001-2010

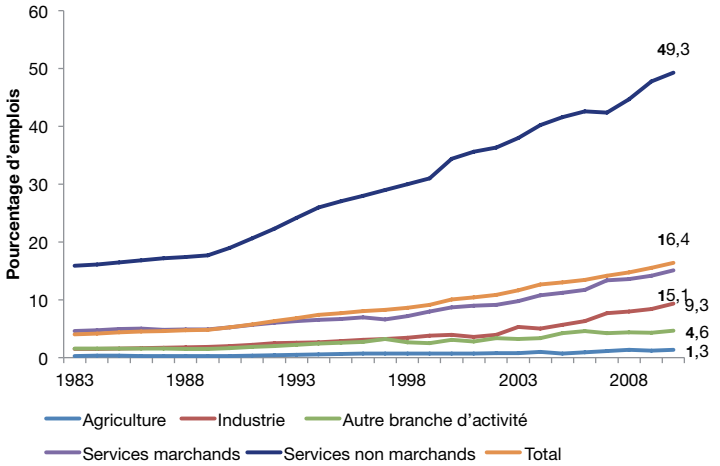


Source : ITCEQ

La figure 7.11 indique de grandes différences dans la demande de travailleurs dotés d'un diplôme d'études supérieures selon le secteur, en fonction de la part d'employés de chaque secteur ayant suivi des études supérieures. Si la part d'emplois nécessitant un diplôme d'études supérieures a augmenté dans chaque secteur au fil du temps, seuls les services non marchands - essentiellement l'État - génèrent une demande élevée de tels diplômés. En comparaison, l'industrie, manufacturière et autre, génère des niveaux de demande de diplômés bien inférieurs. Les services marchands segment le plus grand et qui affiche la croissance la plus rapide - se rapprochent de la moyenne générale en termes de la demande relative de diplômés de niveau supérieur.

Les données du tableau 7.7 signalent d'importantes différences dans l'emploi de travailleurs détenteurs d'un diplôme supérieur par les entreprises, selon la nature des intérêts qui les détiennent. Les sociétés publiques emploient, de loin, la plus grande part de diplômés d'études supérieures, tandis que les entreprises privées détenues par des intérêts étrangers emploient, de loin, la plus petite fraction de ces diplômés. Les co-entreprises et les entreprises détenues à 100 % par des intérêts tunisiens se ressemblent à cet égard, chaque catégorie employant plus de deux fois plus de diplômés du cycle supérieur que les entreprises détenues par des intérêts étrangers. Ce tableau confirme que le secteur offshore emploie principalement des travailleurs relativement peu qualifiés. Rien n'empêchera évidemment la Tunisie de modifier ce schéma dans l'avenir en offrant de meilleures conditions aux investisseurs étrangers qui cherchent à produire des biens et des services à plus haute valeur ajoutée.

Figure 7.11 : Part de travailleurs diplômés du cycle supérieur par secteur



Source : ITCEQ

Tableau 7.7 : Part d'emplois occupés par des diplômés d'études supérieures par type d'entreprise

	Société publique	Entreprise privée, détenue par des étrangers	Co-entreprise privée	Entreprise privée, détenue par des locaux
1998	17,2	4,9	12,3	11,7
1999	19,8	4,3	12,8	12,0
2000	21,7	4,4	10,3	11,4
2001	18,8	4,5	11,9	12,1
2002	19,5	5,0	14,0	13,3
2003	19,4	4,9	13,6	12,9
2004	22,0	6,1	14,0	15,2
2005	23,3	6,0	13,9	13,9

Source : ITCEQ

Les données montrent également des changements importants dans la combinaison des diplômes produits par le système d'études supérieures tunisien depuis une dizaine d'années, davantage orientée vers les diplômes recherchés sur le marché (comme le montrent les taux de chômage plus bas). Entre 2000-2001 et 20082009, le nombre de diplômés détenant un diplôme en sciences et technologie a plus que doublé, passant de 70 700 à 165 000 ; le nombre de diplômes en droit, en gestion et en économie - plus haut taux de chômage - s'est stabilisé à un peu moins de 100 000 par an. Ces chiffres indiquent un pas dans la bonne direction, mais montrent tout de même que le système produisait chaque année de nombreux diplômés avec des perspectives d'emploi peu réjouissantes. À la même période, le nombre de diplômés en lettres et en sciences humaines a continué d'augmenter de façon régulière, passant de 58 000 à 97 000. D'après le système d'orientation universitaire, cette filière était réservée aux étudiants les moins préparés. Ce schéma montre tout de même que les sujets d'inquiétude persistent sur le rendement des très gros investissements que la Tunisie consacre à l'enseignement supérieur.

8. Le manque d'infrastructures adaptées peut-il être considéré comme une contrainte majeure à la croissance de la Tunisie ?

L'infrastructure est un facteur de production clé qui complète le capital matériel et humain, le travail et l'innovation. Un défaut d'infrastructures adaptées peut considérablement diminuer les rendements sociaux (et économiques) du capital, et donc la rentabilité de l'investissement privé. Il peut aussi faire baisser les niveaux d'investissement et l'activité économique, et faire décrocher la croissance. Ce chapitre analyse les indicateurs empiriques disponibles dans quatre types d'infrastructures importants pour l'activité économique : les transports, l'énergie, l'eau et l'assainissement, et la communication. La conclusion est la suivante : l'infrastructure tunisienne est globalement au niveau des pays de comparaison. Dans l'ensemble, la demande actuelle de services d'infrastructure est satisfaite, et le prix implicite de l'infrastructure ne semble pas élevé. Il reste peut-être des occasions d'investissements importants et financièrement viables dans l'infrastructure du pays, en particulier dans le secteur des transports, et dans une perspective d'échéance moyenne et longue, en fonction de l'expansion de la demande. On ne peut toutefois pas considérer, à l'heure actuelle, qu'un manque d'infrastructures constitue une contrainte majeure à la croissance économique en Tunisie.

8.1. Infrastructures existantes et qualité générale

Au nombre des obstacles susceptibles d'entraver leurs activités, les entreprises tunisiennes classent la qualité des infrastructures loin derrière d'autres éléments comme le coût élevé du financement, la fiscalité, la réglementation et d'autres questions liées aux politiques économiques du pays, comme l'indique l'enquête de l'ITCEQ effectuée en 2010 auprès des entreprises (tableau 8.1).

Tableau 8.1 : Pourcentage d'entreprises considérant que les infrastructures constituent un obstacle, 2010

Infrastructures : (0 = ne constituent pas un obstacle ; 1 = constituent un obstacle mineur ; 2 = constituent un obstacle moyen ; 3 = constituent un obstacle majeur ; 4 = constituent un obstacle très important)

	0	1	2	3	4
Communication	31,5	16,5	29,5	15,5	7
Électricité	44	12,4	19,2	14,7	9,8
Eau	65,8	12,3	10,4	7,5	4
Assainissement	61,3	10,1	10	8	10,6
Transports	41,5	11,5	19,7	15,3	12,1

Source : ITCEQ 2010

Le Forum économique mondial classe la Tunisie 43e sur 139 pays au plan de la qualité générale des infrastructures. Elle est moins bien placée que la Malaisie, la Turquie et la Jordanie, mais beaucoup mieux que le Maroc et la Roumanie.

Tableau 8.2 : Classement de la qualité des infrastructures

Pays	Rang
Tunisie	43
Jordanie	41
Malaisie	23
Maroc	66
Roumanie	139
Turquie	34

Source : Rapport du Forum économique mondial, 2012

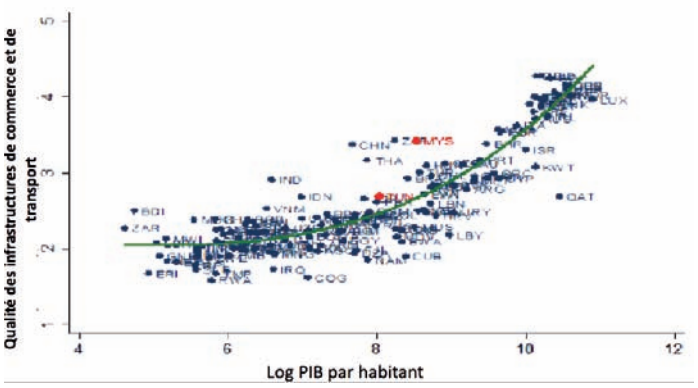
8.2. Infrastructures de transport

L'infrastructure de transport - portuaire et routière notamment - est essentielle pour la croissance d'une économie orientée vers les échanges commerciaux comme la Tunisie. Les 9e (1997-2001) et 10e (2002-2006) plans de développement de la Tunisie exposaient la nécessité d'établir un réseau de transport efficace afin de mieux intégrer le pays à l'économie mondiale. Des efforts particuliers ont été consacrés à la modernisation du réseau routier, au développement des zones industrielles et à la remise à niveau des ports et aéroports. Les investissements dans l'infrastructure ont représenté 30 % et 32,5 % des investissements totaux (publics et privés) au titre de ces plans. Il en résulte que les infrastructures de transport globales du pays semblent à un niveau lui permettant de répondre à ses besoins actuels.

La figure 8.1 illustre la corrélation entre le revenu réel par habitant (20052010) et un indice de la qualité du commerce et des transports en lien avec les infrastructures. Une ligne de régression indique le niveau d'infrastructures de transport attendu à un niveau de développement économique donné. La Tunisie se situe sur la ligne de régression prévue, ce qui indique qu'elle a atteint un niveau de performance des infrastructures adéquat pour son niveau de développement. Le niveau d'infrastructure du pays est cependant moins

avancé que celui de la Malaisie, de la Thaïlande, de l'Afrique du Sud ou de la Chine. Le tableau 8.3 donne une comparaison plus précise de la qualité des éseaux de transport aérien, portuaire et ferroviaire avec ceux d'Égypte, de Malaise, du Maroc et de Turquie, ainsi que les chiffres des volumes de marchandises passant par les ports et les réseaux ferroviaires. Comme on peut le constater, la Tunisie se classe au deuxième rang dans tous les domaines.

Figure 8.1 : Qualité des infrastructures d'échanges et de transport, 2010



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2011.

Tableau 8.3: Réseau de transport en Tunisie et dans les pays de comparaison

	Transport aérien	Port		Axes routiers		Chemins de fer	
	Qualité	Qualité	trafic conteneurisé dans les ports*	Qualité	Route goudronnée dans %	Qualité	marchandises transportées **
Tunisie	5,6	5,0	418 722	5,1	68	4	2 073
Égypte	5,5	4,2	6 709 053	3,7	78	3	3 840
Malaisie	6,0	5,7	15 843 486	5,7	75	5	1 384
Moroc	4,7	4,4	1 222 000	3,4	52	4	4 111
Turquie	5,5	4,2	4 521 713	4,8	89	3	9 681

Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012, et Rapport sur la compétitivité mondiale, 2012. Toutes les données sont pour l'année 2012 ou l'année la plus récente pour lesquelles elles étaient disponibles.

Remarques : * en équivalent vingt pieds ; ** en millions de tonnes par kilomètre

Axes routiers

La plupart des passagers et des marchandises qui voyagent par voie terrestre empruntent les axes routiers, qui accueillent plus de 80 % de la circulation de marchandises dans le pays (Oxford Business Group, 2007) . Le réseau routier tunisien s'est modernisé en quelques années, notamment sur le plan de la qualité des voies nationales et régionales (voir figure 8.2). Aujourd'hui, presque toutes les routes nationales, 72 % des axes régionaux et 46 % des routes locales mesurant 7 mètres de large sont revêtues et, témoignant d'une très bonne qualité de routes pour un pays de ce niveau de revenu. La proportion de routes revêtues (75 % de l'ensemble des axes routiers) est globalement conforme à celle du monde arabe mais dépasse largement la moyenne (45 %) des pays à revenu intermédiaire (Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2008).

Vu le schéma spatial de l'activité économique et les arbitrages qu'il faut inévitablement faire dans les dépenses publiques, le réseau routier du pays a été conçu dans l'optique principale de relier efficacement les principaux marchés intérieurs et les grands centres urbains, et de desservir les marchés d'exportation. La Tunisie possède une longue cote où se concentre la plus grande partie de la population et des installations de transport. Depuis peu, elle a commencé à améliorer la qualité des liaisons est-ouest dans le cadre de la construction de l'autoroute Est-Ouest reliant les pays du Maghreb pour une meilleure intégration régionale[126].

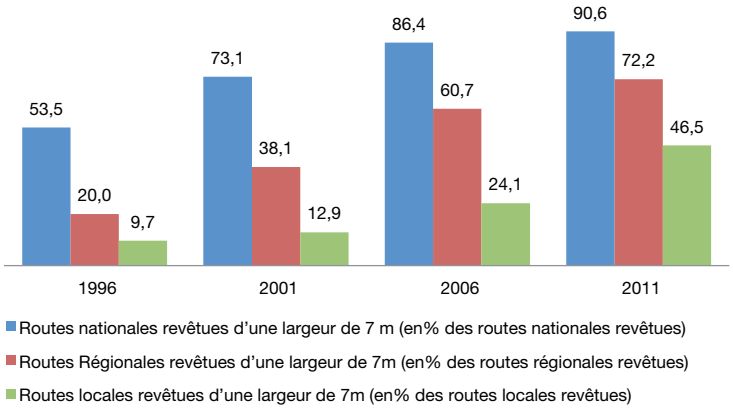
Beaucoup de questions se posent aujourd'hui sur le destin des régions tunisiennes qui restent à la traîne économiquement, notamment sur le rôle que jouent les disparités régionales dans le développement des infrastructures. Sans plus de données, il est difficile de dire si la Tunisie souffre d'un manque anormalement élevé ou économiquement injustifié de réseaux de transport qui puissent relier les régions intérieures entre elles et aux grandes centres économiques, et si ce manque, s'il est avéré, est le résultat d'investissements insuffisants dans les axes routiers en regard des avantages qu'ils pourraient procurer. La densité du réseau routier tunisien par hectare de terres arables est inférieure à celle de tous les pays de comparaison ; cette densité par habitant est inférieure à celle de la Malaise et de la Turquie, mais légèrement supérieure à

[126] Libérer le potentiel de l'Afrique du Nord grâce à l'intégration régionale, BAD 2012.

celle du Maroc et de la Jordanie, dont les reliefs géographiques sont plus similaires. Le meilleur moyen de déterminer si le coût implicite est élevé serait (a) de déterminer si la densité de circulation est élevée et les conditions de circulation mauvaises sur une fraction importante des routes tertiaires et secondaires qui desservent ces régions ; ou (b) de réaliser des études sur les déplacements, du départ à l'arrivée, montrant des volumes de circulation élevés et des déviations routières importantes qui allongent considérablement les coûts du transport en temps. Les données de ce type sur la circulation sont généralement le meilleur indicateur qui soit sur la demande, et les économies de temps potentielles ou les coûts d'exploitation des véhicules sont le meilleur indicateur d'une offre inadéquate. Tel que l'illustré dans la figure 8.4, l'intensité de la circulation est élevée dans les zones urbaines et faible au fur et à mesure qu'on s'éloigne des centres urbains. Malheureusement, la carte ne présente pas de désagrégation des niveaux de circulation entre 0 et 21 000 véhicules par jour ; on ne peut donc pas savoir si 50 ou 20 000 véhicules roulent sur les routes les plus éloignées. Cette fourchette est trop grande pour avoir une idée de la viabilité économique d'éventuelles améliorations des réseaux routiers dans les régions les moins fréquentées du pays[127]. Le seul autre indicateur disponible de la demande est la densité de véhicules par kilomètre de route. Cet indicateur donne un résultat légèrement plus élevé que ne pourrait le laisser croire le niveau d'urbanisation du pays (voir figure 8.5), mais se situe tout de même dans les valeurs attendues. Les pays les plus urbanisés comme Singapour, Hong Kong, Monaco et le Koweït sont écartés, étant donnée le nombre très élevé de véhicules par kilomètre.

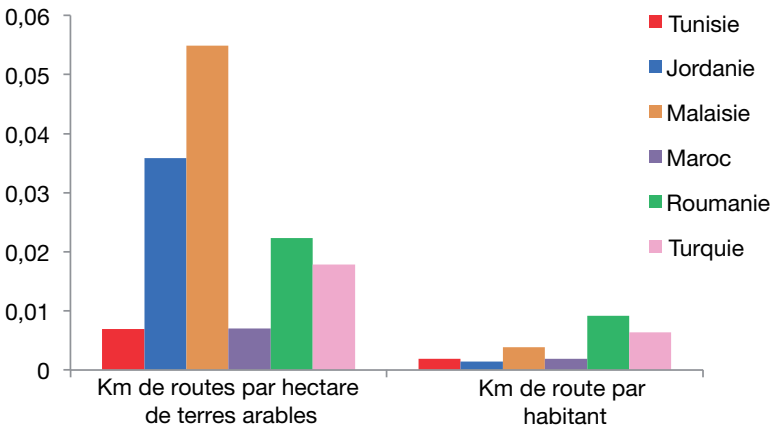
[127] Pour les projets de voies secondaires concernés par le 4e prêt de la Banque mondiale au secteur routier, la circulation était de moins de 1000 véhicules par jour (d'après les comptes des consultants des études techniques) (Banque mondiale, 1990).

Figure 8.2 : Qualité des routes, 1996-2011



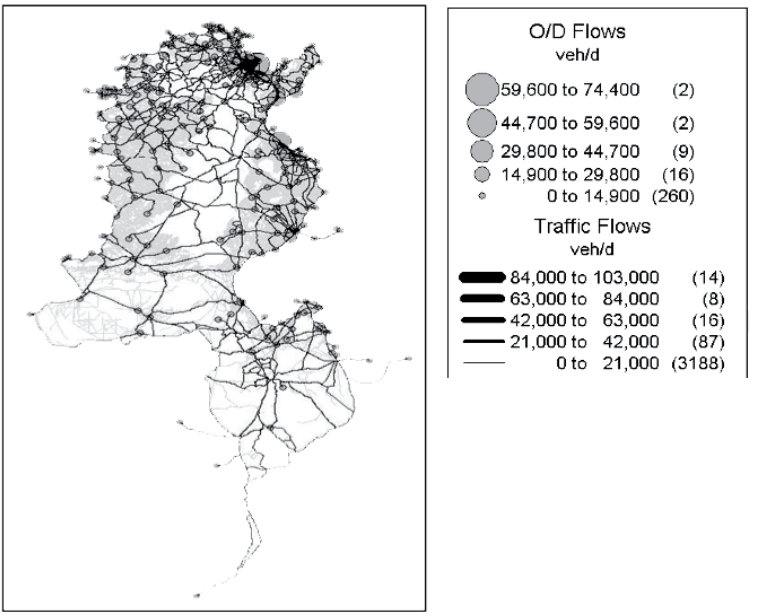
Source : Ministère des Transports, Tunisie, 2011

Figure 8.3 : Densité routière en Tunisie et dans les pays de comparaison



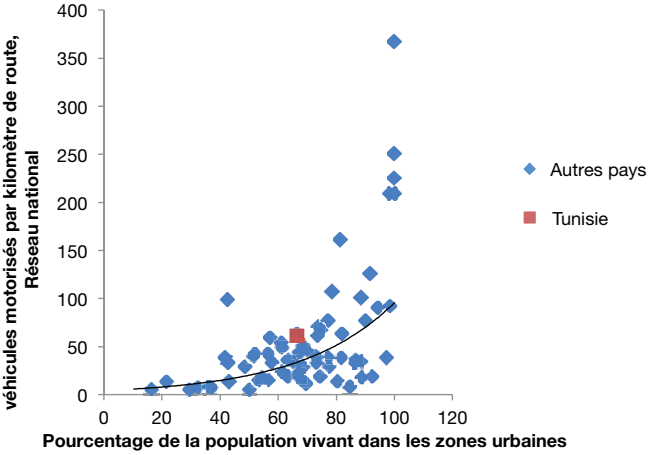
Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2011

Figure 8.4 : Densité de la circulation en Tunisie



Source : Nanni et al. (2010)

Figure 8.5 : Densité de véhicules et urbanisation, 2008



Source : Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Ports

La Tunisie compte plusieurs ports, où transitent plus de 95 % de son volume d'échanges internationaux. Le plus grand port est le port de Radès (voir annexe du chapitre 8), où transitent 400 000 conteneurs par an. Grâce à sa localisation géographique au centre de la Méditerranée, la Tunisie a le potentiel qui lui permettrait de devenir un lieu de transbordement stratégique entre l'UE, le Maghreb et certains pays du Sahel. Les ports tunisiens desservent certaines destinations en Algérie, en partie grâce au coût relativement faible du transport intérieur (tableau 8.4), attribuable au généreux subventionnement du carburant par l'État (4 % du PIB en 2011)[128].

Malgré des performances logistiques favorables (tableau 8.4) et une qualité des infrastructures de transport dans la fourchette attendue (figure 8.1), les coûts du transport maritime de conteneurs au départ et à destination de la Tunisie sont relativement élevés par rapport à des pays comme la Malaisie, la Chine et l'Égypte (tableau 8.4). Pourtant, ni les délais d'attente dus à des capacités inadéquates ni la qualité des infrastructures ne semblent expliquer ces coûts élevés, puisque le pays affiche des scores relativement bons pour ces indicateurs. Le score de la Tunisie en termes de rapidité des expéditions est meilleur que dans les pays de comparaison de la région, mais légèrement inférieur à celui de la Chine, de la Thaïlande et de la Malaisie. Les coûts des expéditions en provenance et à destination de la Tunisie sont plutôt dus à une qualité de desserte inférieure et à une incapacité à réaliser des économies d'échelle. L'indice de la desserte maritime[129] est de 7,2 sur 100, contre 77,6 pour la Malaisie, 35,6 pour la Turquie et 29,8 pour le Maroc[130]. La Tunisie enregistre de plus le trafic de conteneurs dans les ports le plus bas des pays de comparaison et ne peut pas accueillir les gros navires.

Les données existantes indiquent que les ports tunisiens sont en mesure de

[128] Libérer le potentiel de l'Afrique du Nord grâce à l'intégration régionale, BAD, 2012.

[129] L'indice de desserte maritime repose sur cinq critères : (a) le nombre de navires ; (b) la capacité totale de ces porte-conteneurs ; (c) la taille maximale des navires ; (d) le nombre de dessertes ; et (e) le nombre de sociétés qui déploient des porte-conteneurs sur les dessertes à destination ou en provenance des ports du pays. Les données sont issues de Containerisation International Online. L'indice est calculé de la manière suivante : pour chaque critère, le score du pays est divisé par la valeur maximale du critère en 2004, puis on calcule la moyenne des cinq critères pour chaque pays. Cette moyenne est ensuite divisée par la moyenne maximale en 2004 et multipliée par 100. L'indice génère donc une valeur de 100 pour le pays obtenant l'indice moyen le plus élevé des cinq critères en 2004.

[130] Indicateurs du commerce international, 2011.

répondre aux besoins aux niveaux commerciaux actuels et de desservir leurs principales voies commerciales avec l'Europe. Cependant, si la Tunisie agrandit son portefeuille de partenaires commerciaux maritimes et augmente ses volumes d'échanges commerciaux dans l'avenir, ses infrastructures portuaires actuelles pourraient ne plus être adaptées. Souhaitant bénéficier des avantages que procurent les installations portuaires en eau profonde, notamment l'amélioration des dessertes, l'État a lancé en 2007 un projet de port en eau profonde de 1,4 milliard d'euros à Enfidha. Profond de 17 mètres, ce port pourra accueillir des navires de 80 000 tonnes. Le but de ce projet est d'accueillir 3 millions de conteneurs en plus par an d'ici 2020[131]. Certains experts considèrent que le site proposé est inadapté au transbordement et proposent Bizerte à la place[132].

Tableau 8.4 : Indice de la performance de la logistique (IPL) en Tunisie et dans les pays de comparaison

Pays	IPL - rapidité des expéditions	IPL - coûts du transport intérieur	IPL - traçabilité des expéditions	Coût pour les exportations (dollars EU par conteneur)	Coût pour les importations (dollars EU par conteneur)
Année	2006-2009, année la plus récente				
Tunisie	3,6	3,2	2,6	783	858
Algérie	2,8	3,2	2,3	1,248	1,428
Chine	3,9	3,0	3,6	500	545
Égypte	3,3	2,8	2,6	737	823
Indonésie	3,5	2,8	2,8	704	660
Malaisie	3,9	3,1	3,3	450	450
Maroc	2,9	2,4	2,0	700	1,000
Thaïlande	3,7	3,2	3,4	625	795
Vietnam	3,4	3,3	3,1	756	940

Source : Indicateurs du commerce international, Banque mondiale 2011

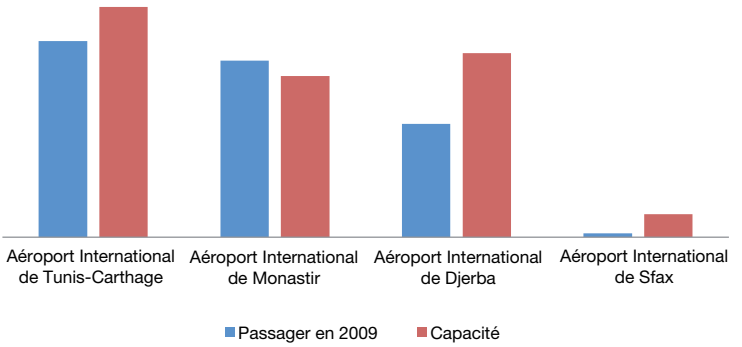
[131] Les ports, la logistique et le commerce en Afrique, publication de la BAD

[132] L'examen d'une carte de l'Afrique du Nord autorise à penser que Bizerte est mieux située qu'Enfidha pour la desserte maritime avec Tanger (Maroc) et Port-Saïd (Égypte).

Infrastructures aéroportuaires

Il est important que la Tunisie dispose de lignes aériennes efficaces étant donné que le tourisme est un moteur de la croissance et une source fondamentale de devises fortes. L'aéroport de Tunis-Carthage est le plus grand des six aéroports internationaux de Tunisie. La figure 8.6 montre que les principaux aéroports du pays n'ont pas encore atteint leur capacité, à l'exception de Monastir. De plus, un aéroport a été construit depuis peu à Enfidha (100 km de Tunis) et peut donc absorber une hausse du trafic de passagers. Aucun élément n'indique une demande particulière à l'égard de services d'infrastructures aéroportuaires ; celles-ci ne constituent donc pas une contrainte majeure à la croissance économique[133].

Figure 8.6 : Passagers transportés et capacité des principaux aéroports, 2009



Source : Office de l'aviation civile et des aéroports (OACA)

8.3. Énergie

La nécessité de disposer de réseaux énergétiques fiables, accessibles et abordables pour soutenir la croissance économique est un fait bien établi. Des données internationales en ce sens sont apportées par Serven et Calderon (2004), entre autres : Abid et Sebri (2012) mettent en exergue le lien causal entre la production énergétique et la croissance de la Tunisie.

Depuis le début des années 1990, la Tunisie a enregistré une croissance soutenue de 5 % par an de la demande d'électricité, qui correspond globalement

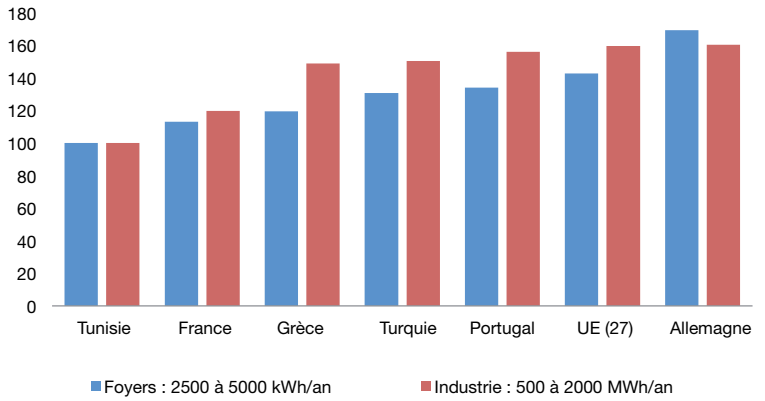
[133] http://www.air-journal.fr/2012-04-19-ue-tunisie-les-discussions-sur -lopen-sky-vont-reprendre-547929.html

à son rythme de croissance économique. Le principal consommateur d'électricité en Tunisie entre 1990 et 2009 était le secteur industriel, qui consommait 60 % du total, tandis que les secteurs tertiaire et agricole en consommaient à eux deux 35 % en 2009. Seuls 5 % de l'électricité sont consommés par les ménages.

Les stratégies de développement national ont élevé au rang de priorité la distribution électrique à un coût raisonnable, notamment le remplacement des hydrocarbures par le gaz naturel, afin de réduire la facture énergétique du pays et d'accroître son indépendance énergétique. En partie grâce à de généreuses subventions, le prix de l'énergie pour le consommateur est bas en Tunisie. Il est d'ailleurs similaire voire identique aux tarifs payés par l'industrie.

Les taux de raccordement sont très élevés. Plus de 99 % des foyers sont raccordés au réseau électrique[134]. D'après le dernier rapport Doing Business, les obstacles administratifs à l'obtention d'un raccordement à l'électricité sont acceptables comparés à ceux qui prévalent au Maroc, en Roumanie, en Malaisie et en Turquie. Toutefois, à l'exception du Maroc, le raccordement coûte relativement plus cher en Tunisie que dans ces pays.

Figure 8.7 : Prix moyen de l'électricité (avant taxes), comparaison internationale



Source : Rapport de la STEG, 2010
Remarque : Données du premier trimestre de 2010 normalisées sur l'indice Tunisie = 100.

[134] Rapport de l'INS sur les indicateurs d'infrastructure, 2010

Tableau 8.5 : Doing Business, raccordement à l'électricité, classement de 2012

Économie	Raccordement - place	Procédures (nombre)	Délai (jours)	Coût (en % du revenu par habitant)
Tunisie	45	4	65	894,1
Jordanie	36	5	43	274,2
Malaisie	59	6	51	95,5
Maroc	107	5	71	2588,6
Roumanie	165	7	223	556,9
Turquie	72	5	70	624,4

Source : Doing Business, Banque mondiale 2012

Malgré les efforts déployés pour étendre les raccordements à toutes les régions[135] et pour réduire les coûts, l'infrastructure de distribution de l'électricité était toujours considérée comme une contrainte majeure à l'activité économique par 25 % des entreprises en 2011 (enquête de l'ITCEQ). Cet obstacle était cependant classé au 15e rang en ampleur, rien n'indique donc que son coût implicite soit élevé[136].

On peut effectuer un deuxième test pour vérifier s'il existe une corrélation importante entre l'offre d'électricité (décalée) et la croissance économique du pays entre 1980 et 2009. De telles corrélations peuvent être désignées « causales » dans certaines circonstances, mais ne sont pas concluantes[137]. Les résultats indiquent qu'un manque d'électricité ne constitue pas une contrainte majeure : ils montrent que la croissance du PIB accroît la production et la consommation d'électricité dans l'année qui suit - probablement en raison de l'accroissement de la demande - mais que la Tunisie n'enregistre aucune coupure d'alimentation en électrique susceptible d'engendrer des freins à la croissance. Rien n'indique que des variations de production d'électricité aient exercé un impact direct sur la croissance durant la période[138].

[135] Document de stratégie pays, Tunisie, 2012, BAD

[136] Aucune donnée ne peut être exploitée sur les tentatives d'auto-génération d'électricité de secours par les entreprises tunisiennes, phénomène pourtant fréquemment observé.

[137] Nous utilisons, en particulier, les tests de causalité de Granger. Des hypothèses restrictives supplémentaires sur les facteurs déterminants des variables indépendantes sont nécessaires pour parler de causalité directe. Pour estimer la co-intégration d'une série d'infrastructures et d'une série de croissance, il faut d'abord effectuer un test de stationnarité. Ces tests sont explicités à l'annexe de ce chapitre. À partir des données dont on dispose, il n'est pas possible de rejeter l'hypothèse nulle d'une racine unitaire, ce qui signifie que les tests de causalité de Granger peuvent être effectués. Cependant, étant donné que le test Dickey-Fuller utilisé a moins de puissance et que le nombre d'observations est très faible, il est très possible qu'une erreur de type II invalide les résultats. Les méthodes et les résultats figurent à l'annexe 8A.

[138] Les tests de causalité de Granger ont montré un impact de la croissance sur la production d'électricité, et non l'inverse.

8.4. Eau et assainissement

La Tunisie a investi dans l'accès à l'eau potable et aux infrastructures d'assainissement conformément à ses objectifs de réduction de la pauvreté et de développement régional. Elle vise également à garantir un service adapté aux fins de production. Grâce à diverses stratégies de développement de l'approvisionnement en eau mises en œuvre par l'État, les inégalités régionales en la matière ont été réduites. L'accès à l'eau potable a atteint 100 % dans les zones urbaines en 2001 et 93,5 % dans les zones rurales, des taux de raccordement proches de ceux observés dans les pays de l'OCDE et très élevés par rapport à la moyenne relevée en Afrique du Nord[139]. Avec moins de 15 % des entreprises considérant que les infrastructures d'eau et d'assainissement constituent un obstacle à leur activité commerciale (enquête de l'ITCEQ auprès des entreprises, 2011), rien n'indique que ces infrastructures constituent une contrainte majeure à la croissance du pays.

Des différences demeurent touchant l'accès aux infrastructures, et les régions les plus pauvres affichent des taux de raccordement moins élevés (tableau 8.6).

8.5. Infrastructures de communications

Les investissements dans les infrastructures de télécommunications étaient réservés, jusqu'à récemment, à une société d'État, Tunisie Télécom. Il est donc possible que des investissements publics inadéquats aient restreint l'investissement, du moins par le passé. Les résultats des tests statistiques effectués pour déterminer si les lignes téléphoniques encourageaient la croissance, ou l'inverse, entre 1980 et 2009, montrent que le développement des lignes de téléphone fixe une année donnée peut avoir contribué à la croissance l'année suivante. Toutefois, ils montrent également que la croissance stimule une plus forte expansion de l'installation de lignes téléphoniques l'année suivante, peut-être en raison des effets du côté de la demande (voir l'annexe au présent chapitre).

[139] Indicateurs du développement dans le monde, 2011

Tableau 8.6 : Eau, assainissement et pauvreté, indicateurs par région

Région	Pourcentage de foyers ayant accès à l'eau potable*	Pourcentage de foyers ayant accès à des installations d'assainissement*	Taux de pauvreté par habitant (en %)**
Grand Tunis	98,7	94,6	6,9
Nord-est	85	93,3	9,6
Nord-ouest	63,5	92,5	11,1
Centre-est	92,3	81,1	5,4
Centre-ouest	63,4	79,9	29,4
Sud-est	89,8	52,3	11,4
Sud-ouest	90,9	70,2	14,7

Source : INS
Remarques : *Estimations de 2011 ; **estimations du ministère des Affaires sociales, 2011.

Depuis la libéralisation du secteur des communications et la privatisation de Tunisie Télécom, le secteur privé assure la distribution d'une partie des services de communications. Les contraintes du côté de l'offre ne devraient donc pas être restrictives ; les entreprises privées doivent normalement investir et étoffer leurs services en fonction de la demande. Les indicateurs d'utilisation du téléphone portable et d'Internet peuvent être considérés comme des indices de la demande plutôt que comme des contraintes de l'offre. Aujourd'hui, les infrastructures de communications semblent acceptables pour soutenir l'expansion des affaires et l'investissement. L'accès aux services de télécommunications est globalement en accord avec celui des pays de comparaison. Les tendances sont similaires à celles que l'on observe dans les économies de transition. Un nombre élevé d'abonnements de portables et un niveau relativement bas d'abonnements au téléphone fixe (Perspectives économiques en Afrique, 2009). Le tableau 8.7 montre que le taux d'abonnements à une ligne de téléphone fixe correspond à celui du Maroc, mais que les taux d'abonnements au téléphone portable sont supérieurs en Tunisie à ceux de la Turquie et du Maroc. On constate, dans ce même tableau, que le pourcentage de tunisiens qui utilisent Internet est relativement faible, à 37 %. Soixante-dix pour cent des entreprises utilisent Internet, mais une part bien plus petite de ces 70 %, 30,5 %, ont un site Web, et seulement 14,5 % utilisent couramment Internet. Pourtant, comme on le voit au

tableau 8.7, la Tunisie compte plus de largeur de bande par habitant que le Maroc, mais moins que les autres pays de comparaison. La demande semble donc plutôt faible en proportion de la qualité des infrastructures de communications, du niveau de l'éducation de la population active et de l'importance d'Internet dans l'économie mondiale. Dans une certaine mesure, cette proportion peut être due au climat d'investissement peu accueillant sous l'ancien régime, où une entreprise prospère était moins encouragée à se faire largement connaître, et peut-être aux avantages plus limités d'Internet dans une société où la libre circulation des informations et des idées est soumise à des restrictions. Il est cependant plutôt probable que la période d'après-révolution sera marquée par un niveau d'utilisation d'Internet accru pour le commerce, mais pas seulement.

Tableau 8.7 : Télécommunications, indicateurs de base, 2011

Pays	Lignes de téléphone fixe (pour 100 habitants)	Abonnements de téléphonie mobile (pour 100 habitants)	Pourcentage de personnes utilisant Internet	Largeur de bande, en kbps/hab.[140]
Malaisie	16	119	56	6,4
Maroc	12	100	49	2,4
Tunisie	12	106	37	4,9
Turquie	22	85	40	7,6

Source : Union internationale des télécommunications (UIT), 2012

8.6. Conclusion

D'après les indicateurs dont on dispose, il semble que les infrastructures de communications du pays soient suffisantes pour répondre à ses besoins actuels. Il sera tout de même nécessaire de procéder à des investissements et de développer ces infrastructures pour suivre les tendances de croissance économique du pays. Un degré d'investissements supérieur pourrait être économiquement justifié dans les infrastructures de transport, routes et ports notamment, pour ouvrir l'accès aux régions moins desservies et resserrer les liens commerciaux du pays. Cependant, étant donné que les indicateurs de l'offre semblent en phase avec ceux des autres pays qui sont au même stade de développement que la Tunisie, et que les entreprises placent ces facteurs plutôt loin dans le classement des obstacles auxquels elles se heurtent, rien ne prouve que les infrastructures constituent une contrainte majeure à la croissance en Tunisie.

[140] On mesure la largeur de bande en faisant la somme de la capacité de tous les centres Internet offrant des services internationaux large bande. Les données ont été redimensionnées pour être plus accessibles. La capacité se mesure en kilobits par seconde (kbps) par habitant.

8.7. Annexe du chapitre 8

Annexe 8.7.1 : Test de stationnarité des infrastructures et de la croissance économique en Tunisie

Pour effectuer une analyse économétrique des séries chronologiques, il faut en premier lieu vérifier si ces séries sont stationnaires, c'estàdire si elles ne possèdent pas une racine unitaire dans un modèle autorégressif. Pour ce faire, nous avons effectué un test de Dickey-Fuller augmenté sans tendance pour vérifier la stationnarité du PIB par habitant en PPA (en dollars internationaux constants de 2005), la production d'électricité (en kWh) et les lignes de téléphone (pour 100 habitants) sur la période 19802009. Les résultats indiquent que le PIB par habitant, la production d'électricité et les lignes téléphoniques sont non stationnaires. Le nombre de décalages utilisés pour effectuer les tests de Dickey-Fuller augmentés correspond à 0 pour le PIB par habitant et la production d'électricité, et à 1 pour les lignes téléphoniques.

Tableau 8.A.1 : Résultats du test de racine unitaire de Dickey-Fuller augmenté

---------- Données interpolées - Dickey-Fuller ---------				
	Variable à tester	Valeur critique		
		1 pour cent	5 pour cent	10 pour cent
Log_pibph	1,956	-3,723	-2,989	-2,625
MacKinnon	Valeur p approximative pour Z(t) = 0,9986			
Log_élect	-2,157	-3,723	-2,989	-2,625
MacKinnon	Valeur p approximative pour Z(t) = 0,2224			
Log_téléc	-1,951	-3,730	-2,992	-2,626
MacKinnon	Valeur p approximative pour Z(t) = 0,3086			

Remarque : Log_pibph : logarithme du PIB par habitant, en PPP (en $ internationaux constants de 2005) ; Log_élect : logarithme de la production d'électricité, en kWh : Log_téléc : logarithme des lignes de téléphone pour 100 habitants.

Comme il n'est pas possible de rejeter la nullité d'une racine unitaire, la méthode des moindres carrés ordinaires sur ces séries générera des estimations invalides. On peut cependant effectuer les tests de causalité de Granger pour vérifier si les infrastructures engendrent de la croissance économique ou vice

versa. Ci-dessous figurent les résultats des tests de Wald effectués sur la causalité de Granger entre le revenu réel par habitant et la production d'électricité, et les lignes téléphoniques, respectivement.

Les résultats indiqués au tableau 8.A.2 indiquent que la croissance du revenu réel par habitant a engendré une production d'électricité accrue, mais que la production d'électricité accrue n'a pas entraîné de hausse du revenu. Le tableau 8.A.3 montre que la causalité entre les lignes téléphoniques et le revenu par habitant fonctionne dans les deux sens, dans chaque cas avec un décalage de une année : d'un côté, l'installation accrue de lignes téléphoniques a entraîné une hausse du revenu par habitant l'année suivante, d'un autre côté, la hausse du revenu par habitant a engendré une augmentation du nombre de lignes téléphoniques l'année suivante.

Tableau 8.A.2 : Résultats des tests de causalité : croissance économique et production d'électricité

Tests de Wald de la causalité au sens de Granger				
Équation	**Exclusions**	**Khi-deux (χ^2)**	**df**	**Prob > khi^2**
Log_pibph	Log_élect	6,9307	2	0,031
Log_pibph	TOUS	6,9307	2	0,031
Log_élect	Log_pibph	0,9052	2	0,636
Log_élect	TOUS	0,9052	2	0,636

Remarque : variables définies comme dans le tableau ci-dessus.

Le nombre de décalages utilisés pour effectuer les tests de Dickey-Fuller augmentés est de 0 pour le PIB par habitant et la production d'électricité.

Tableau 8.A.3 : Résultats des tests de causalité : croissance économique et téléphones

Tests de Wald de la causalité au sens de Granger				
Équation	**Exclusions**	**Khi-deux (χ^2)**	**df**	**Prob > khi^2**
Log_pibph	Log_téléc	4,7199	1	0,030
Log_pibph	TOUS	4,7199	1	0,030
Log_téléc	Log_pibph	16,124	1	0,000
Log_téléc	TOUS	16,124	1	0,000

Remarque : variables définies comme dans le tableau 8.A.1 ci-dessus.

Le nombre de décalages utilisés pour effectuer les tests de Dickey-Fuller augmentés est de 0 pour le PIB par habitant et de 1 pour les lignes téléphoniques.

Annexe 8.7.2 : Port de Radès : limites et recommandations

Le port de Radès a été ouvert en 1985 pour répondre aux changements de trafic du frêt en provenance du port de Tunis (La Goulette). Radès occupe une place importante dans la chaîne de transport national. Le port est en effet spécialisé dans le trafic de conteneurs et les unités roulantes (notamment le trafic de remorques). Il assure 28 % du trafic global, 88 % du tonnage des marchandises conteneurisées, 76 % du tonnage des marchandises chargées dans des unités roulantes, 91 % du trafic de conteneurs en EVP, 79 % du trafic des unités roulantes et 24 % du trafic de navires enregistré dans l'ensemble des ports de commerce tunisiens.

À l'origine, le port de Radès a été conçu pour la manutention horizontale (roulage). Avec un tirant d'eau ne dépassant pas 10 m, il ne peut accueillir de porte-conteneurs récents. Cet inconvénient de taille l'empêche, malgré sa position géographique, de devenir un port de transbordement et provoque des fragmentations des flux de marchandises qui privent les propriétaires d'économies d'échelle. Les propriétaires de navires sont donc obligés d'augmenter leurs tarifs lorsque le fret vient ou est à destination du port de Radès. Le port souffre également d'un problème de congestion des navires de même tonnage sans doute inhérent à la faible quantité de postes à quai (le nombre de postes à quai doit être beaucoup plus élevé que dans un port en eau profonde).

Pour diminuer les coûts d'expédition et améliorer la compétitivité des produits tunisiens sur les marchés internationaux, il faudra inévitablement agrandir le port de Radès et ouvrir un grand port de transbordement positionné en carrefour maritime majeur dans la région.

Source : Étude portant sur la performance du port de Radès (2011), Comete Engineering

9. Le capital naturel de la Tunisie peut-il être considérée comme une contrainte majeure à la croissance?

9.1. Introduction

La disponibilité limitée de ressources naturelles ou des conditions géographiques défavorables peuvent freiner la rapidité de la croissance économique en étouffant les occasions d'investissements. La Tunisie ne possède pas les nombreux atouts dont disposent ses voisins en termes des ressources naturelles. Aucune entrave de cette nature ne limite toutefois son économie. Ses ressources en terres et en eau sont suffisantes pour ses besoins actuels, même si elles nécessitent de profonds efforts de bonne gestion pour continuer à faire face à la demande. Les sols tunisiens ne sont pas riches en minéraux, mais le pays bénéficie d'un emplacement géographique privilégié, qui ouvre aux exportateurs un accès privilégié aux principales économies.

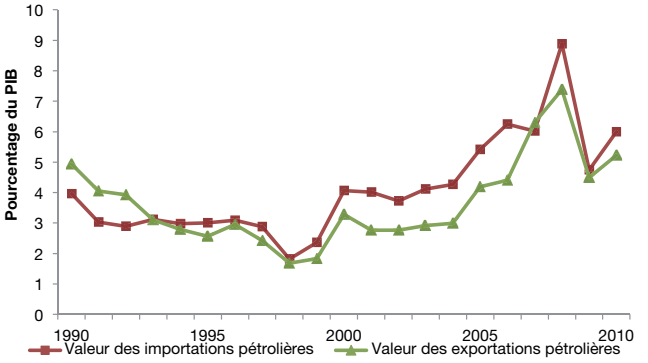
La Tunisie est le plus petit et le plus au Nord des pays du Maghreb. Elle est située sur la Méditerranée, entre la Libye à l'est et l'Algérie à l'ouest. Elle possède 1 148 km de côtes, longueur presque équivalente à celle de ses frontières terrestres. Très étendu du nord au sud, le pays jouit d'une grande diversité environnementale. Les régions du Nord sont plus tempérées et fertiles, la plaine centrale est généralement chaude et sèche et le Sud, semi-aride, fait la jonction avec le Sahara. Comme on peut s'y attendre, les régions du Nord, plus hospitalières, sont plus densément peuplées.

9.2. Minéraux

La Tunisie n'est pas riche en minéraux, surtout par rapport à ses deux voisins, qui sont de grands exportateurs de pétrole. Ses réserves pétrolières ne sont pas suffisamment importantes pour répondre à la demande intérieure. La Tunisie est donc un importateur net de pétrole. Cependant, la valeur nette du pétrole importé n'est pas trop importante (voir figure 9.1) comparée à celle d'autres importateurs de pétrole du groupe de pays de comparaison. En pourcentage du PIB, les importations pétrolières de la Tunisie sont similaires à celles de la Roumanie et bien inférieures à celles du Maroc et de la Jordanie, qui, en 2010, ont dépensé respectivement 8,7 % et 12,5 % du PIB en approvisionnement pétrolier (voir figure 9.2).

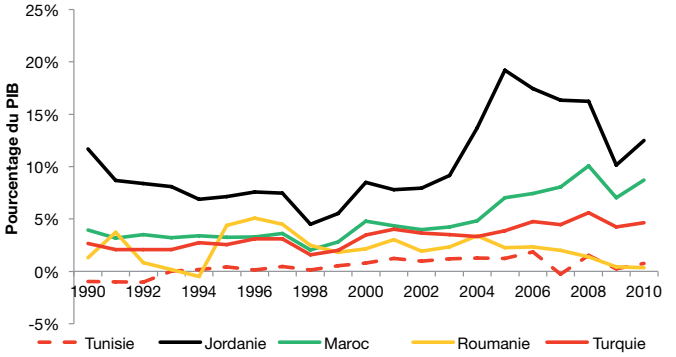
La Tunisie est, en revanche, l'un des deux principaux exportateurs de phosphate au monde (avec le Maroc). Ce minéral, principalement utilisé pour produire de l'engrais, représente environ 80 % des exportations minières du pays. Comme illustré à la figure 9.3, les produits miniers ont constitué plus de 3 % du PIB et plus de 9 % des exportations en 2010. Les produits minéraux ont atteint un sommet en 2008, avec des exportations de 2,6 milliards de dollars EU, mais s'établissent en moyenne à 2,8 % du PIB depuis 15 ans. L'industrie extractive contribue considérablement aux comptes du pays et est une source importante de devises étrangères, mais elle ne domine pas l'économie intérieure et n'est pas non plus une cause de distorsion.

Figure 9.1 : Importations et exportations pétrolières de la Tunisie



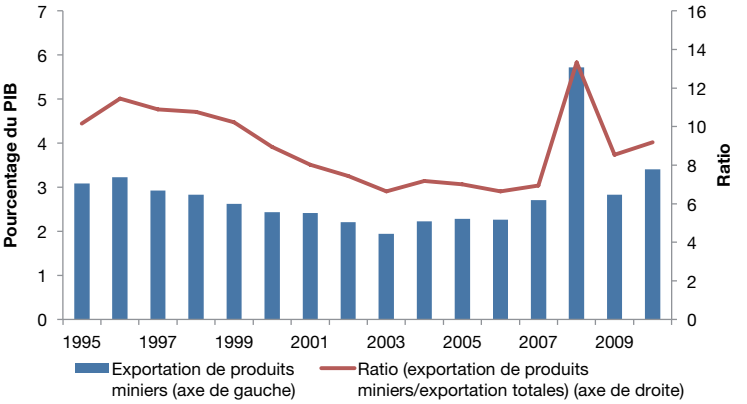
Source : Base de données des perspectives économiques mondiales, FMI 2011/Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Figure 9.2 : Importations pétrolières nettes en pourcentage du PIB



Source : Base de données des perspectives économiques mondiales, FMI 2011/Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Figure 9.3 : Exportations minières de la Tunisie

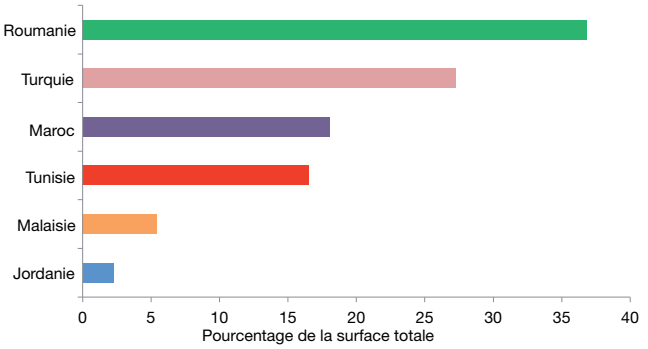


Source : Institut National de la Statistique (INS)

9.3. Ressources du sol

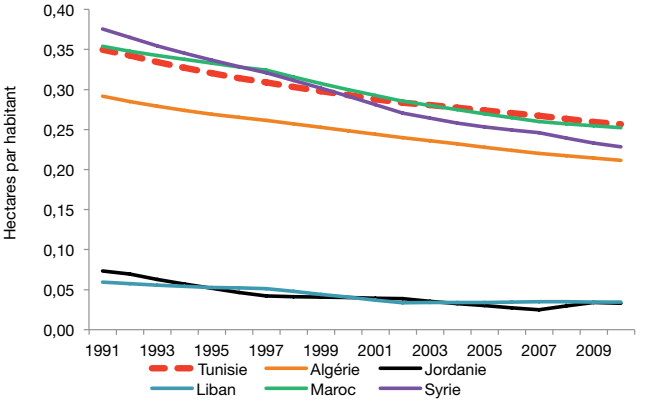
La Tunisie a une surface de 16,3 millions d'hectares, dont seulement 16,5 % sont des terres arables. Par rapport aux pays de comparaison, la proportion de terres arables en Tunisie est plus importante que celle au Maroc et en Jordanie (voir figure 9.4). Cependant, si on exprime cette surface par rapport à la taille de la population, la Tunisie dispose d'une bonne surface de terres arables, avec 258 hectares pour 1 000 habitants (c'est la Roumanie qui a la meilleure proportion, avec 409 hectares/1 000 habitants). Il est également judicieux de comparer les ressources en terres à celles des autres pays de la région. Comme l'illustre la figure 9.5, la Tunisie compte un montant très élevé de terres arables par habitant compte tenu de sa position géographique. Même si cette proportion diminue à cause de la croissance démographique, le taux de natalité inférieur de la Tunisie rend cette baisse moins rapide que dans les pays de comparaison.

Figure 9.4 : Terres arables en pourcentage de la surface de terres totale



Source : Base de données AQUASTAT de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

Figure 9.5 : Terres arables par habitant

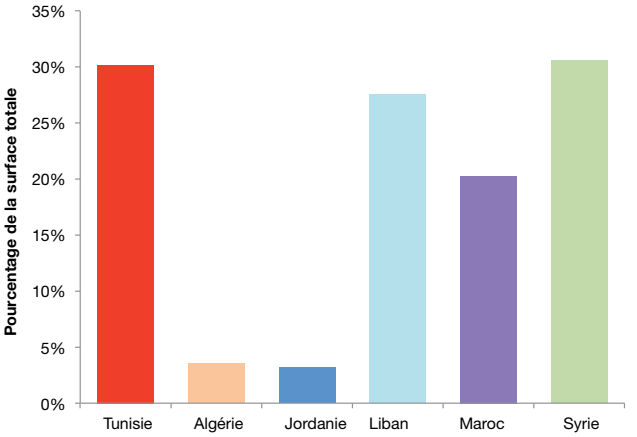


Source : Base de données AQUASTAT de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

L'agriculture occupe une place importante dans l'économie tunisienne, représentant plus de 8 % du PIB en 2009. Plus de 30 % de la surface de terres totale sont cultivés, ce qui représente l'une des plus fortes proportions de la région (voir figure 9.7). Les subventions de l'État sur certaines denrées alimentaires et l'instauration d'un prix fixe sur d'autres constituent cependant des mesures d'encouragement qui ont des effets pervers. Les terres ne sont pas exploitées

au maximum de leurs capacités à cause de ces distorsions. L'abondance de terres par habitant compense néanmoins la faible productivité, et la terre, en tant que ressource, ne constitue pas une contrainte majeure à la croissance économique.

Figure 9.6 : Terres cultivées en pourcentage de la surface de terres totale



Source : Base de données AQUASTAT de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

9.4. Ressources en eau

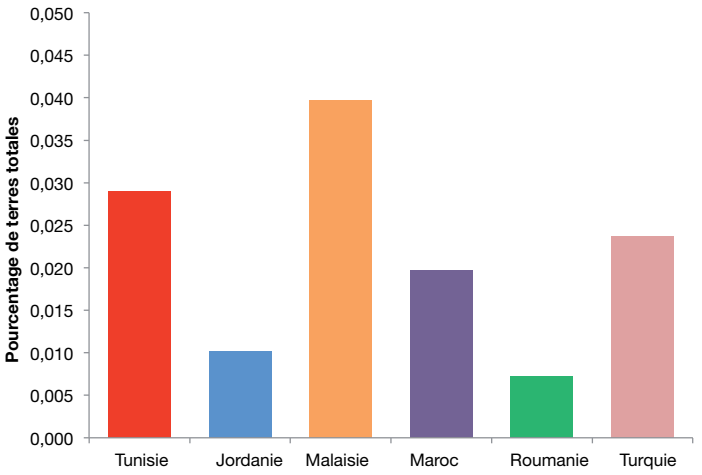
La Tunisie possède des réserves en eau renouvelables de 4,8 km3/an, ce qui ne constitue pas une offre énorme par rapport à sa population. Plus de la moitié de la disponibilité en eau est de l'eau de surface. Environ 44 % proviennent des nappes phréatiques. Par habitant, les réserves en eaux de la Tunisie, soit 404,7 m3 par habitant et par an, sont similaires à celles de nombreux pays de la région, mais bien inférieures à celles des pays de comparaison, hormis la Jordanie (voir figure 9.8).

Pour le moment, la population utilise environ la moitié de ses réserves renouvelables par an, dont plus des trois quarts pour l'agriculture. Le pays n'est pas prêt d'atteindre la limite des réserves disponibles, mais la consommation trop importante des eaux souterraines commence à être préoccupante. Les exploitants agricoles trouvent plus facile et moins onéreux de capter l'eau des réservoirs aquifères plutôt que de la faire venir de sources plus durables. Le nombre de puits d'eau de surface a doublé entre 1980 et 2000 pour atteindre 120 000,

et cette augmentation s'est poursuivie ces dix dernières années en raison de la baisse des coûts de forage.

L'extraction d'eau de sources souterraines est plus rapide que le rythme auquel les puits peuvent se reconstituer. On estime à 71 le nombre de réservoirs aquifères (sur un total de 273) actuellement surexploités, principalement par le secteur agricole. En moyenne, les réserves d'eau sont extraites à 146 % de leur taux de reconstitution.

Figure 9.7 : Ressources renouvelables en eau par habitant



Source : Base de données AQUASTAT de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

Tableau 9.1 : Ressources en eau renouvelables utilisées

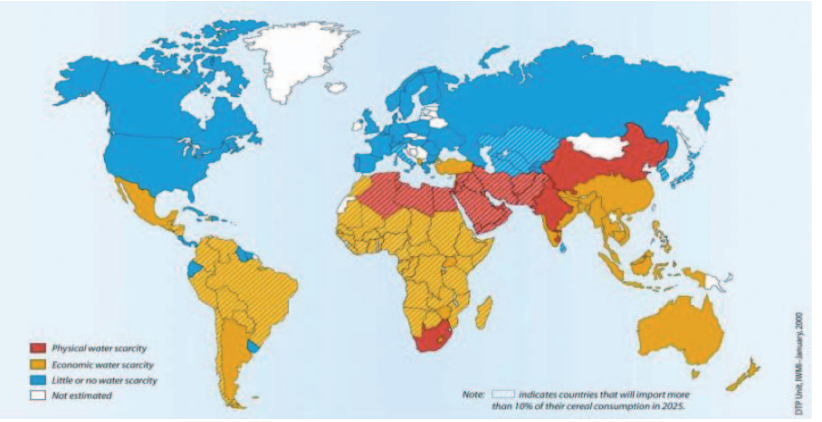
	Tunisie		Maroc		Algérie	
	Mobilizable Resources	Resources Used	Mobilizable Resources	Resources Used	Mobilizable Resources	Resources Used
Total Volume (billion m3/year)	4,8	2,4	23	19,2	18,9	6,4
Of which surface water	56%	22%	83%	86%	65%	48%
Of which ground water	44%	78%	17%	14%	35%	52%
Population (m)	10,7		32,3		35,4	

Source : Usage agricole des eaux souterraines et initiatives de gestion au Maghreb (2011), BAD

Comme l'indique le tableau 9.1, les tunisiens exploitent l'eau souterraine de façon disproportionnée, même si les sources d'eau de surface sont plus abondantes. Cette dépendance excessive aux sources d'eau souterraine ne reflète pas la réalité globale de la région. Le Maroc et l'Algérie ont des réserves aquifères moins importantes, mais l'usage des sources d'eau est davantage en accord avec la distribution des ressources disponibles. La tendance qu'affiche la Tunisie n'est pas durablement viable et pourrait, à défaut d'une gestion judicieuse, constituer une contrainte.

Le climat de la Tunisie devrait être plus chaud et plus varié d'ici 2030. Les projections de la disponibilité en eau pour les dix années à venir anticipent une situation grave pour la Tunisie. Le International Water Management Institute prévoit que le pays (et la plupart de la région) enregistrera des pénuries d'eau d'ici 2025. Pour le moment, l'eau n'est pas un obstacle à la croissance, mais la tendance de la consommation laisse penser qu'elle pourrait devenir une contrainte dans l'avenir proche. Étant donné cette éventuelle vulnérabilité, la politique du pays relative aux ressources en eau devrait s'orienter vers un contrôle plus judicieux et une distribution améliorée de l'eau.

Figure 9.8 : Projections de la rareté des ressources en eau en 2025



Source : International Water Management Institute

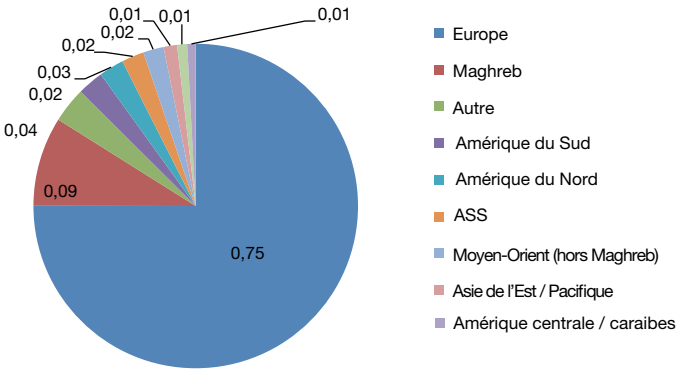
Les changements de climat et de ressources en eau attendus vont exercer un impact important sur l'agriculture et les industries qui y sont liées. D'autres secteurs et/ou activités sont également particulièrement vulnérables aux changements climatiques : la santé, le tourisme et la bande côtière, où se concentre une part considérable des activités de développement socio-économique du pays. Les changements climatiques vont exercer une pression accrue sur les ressources naturelles, et les activités socio-économiques vont s'en trouver modifiées. En 2050, l'impact devrait s'approcher de 102 millions de dinars (0,3 % du PIB). Ces prévisions justifient une rationalisation des ressources environnementales, par une gestion et une gouvernance efficaces.

9.5. Distance des marchés

Le plus grand atout naturel de la Tunisie est sa position géographique. La Tunisie est le plus petit pays du Maghreb. Située au centre de l'Afrique du Nord, elle n'est séparée des marchés européens que par la Méditerranée. Le marché tunisien ne comptant que 10 millions de personnes, les échanges commerciaux avec les économies environnantes constituent le principal moteur de la croissance du pays. La part importante de revenu national que le pays tire de ses exportations témoigne de l'importance de cette proximité (en 2011, elle était de presque 40 % du PIB).

Outre leur proximité, la taille relative des marchés voisins est une bénédiction pour la croissance économique du pays. Par exemple, l'Europe a produit 32 % du PIB mondial en 2010, une part qui domine celle de nombreuses autres régions. Vu son poids économique et sa proximité, l'Europe représente une part importante dans les exportations tunisiennes (figure 9.9).

Figure 9.9 : Destination des exportations tunisiennes, par région, 2010



Source : CNUCED

D'après le modèle gravitationnel des échanges commerciaux qui correspond le mieux aux tendances empiriques, le niveau des échanges entre deux pays est proportionnel au produit de leur PIB et inversement proportionnel au carré de la distance qui les sépare (Anderson, 2011). Un simple modèle gravitationnel calculé à partir des données des 20 principaux marchés d'exportation de la Tunisie en 2010 confirme l'avantage dont bénéficient les exportateurs tunisiens grâce à leur proximité avec de très grands marchés d'exportation, notamment les pays de l'UE avec lesquels la Tunisie entretient des relations de libre échange. Le tableau 9.2 donne les résultats du modèle pour des pays choisis[141].

Plusieurs points clés émergent de ce simple modèle. Premier point, la France et le Maroc, et dans une moindre mesure la Libye, absorbent une part des exportations tunisiennes bien plus importante qu'on ne pourrait le penser, contrairement à l'Italie et l'Espagne, qui en absorbent une part moins importante qu'on ne pourrait le croire. Cette conclusion donne une preuve indirecte de l'impact d'une langue commune et des liens commerciaux de longue date dans l'organisation du commerce de la

[141] Les parts commerciales indiquées dans ce tableau sont calculées à partir des exportations tunisiennes de produits à destination de tous les marchés. Les chiffres de la colonne de droite comparent la part de marché anticipée par le modèle gravitationnel pour chacun des 20 principaux marchés d'exportation de la Tunisie à la part de marché actuelle des exportations totales de la Tunisie vers ces 20 pays. Le total égalait 92,6 % des exportations totales de produits de la Tunisie en 2010.

Tunisie. Le modèle donne également à penser que la Tunisie sous-exploite peut-être ses potentiels d'échanges commerciaux avec l'Italie et l'Espagne, que le modèle classe comme des partenaires commerciaux naturels. Parallèlement, la part totale des exportations des sept pays de l'UE figurant dans les 20 premiers partenaires d'exportation est légèrement inférieure (de 7 %) au total prévu par le modèle. Cette conclusion va à l'encontre de ce qu'on a tendance à penser, à savoir que la Tunisie est liée aux marchés d'exportation européens par un lien de dépendance excessif. Enfin, le modèle gravitationnel suggère qu'il faut évaluer avec prudence l'affirmation selon laquelle la Tunisie passerait à côté d'une belle occasion commerciale en n'expédiant qu'une part relativement faible d'exportations vers l'Afrique sub-saharienne. Non seulement la plupart des marchés d'Afrique sub-saharienne sont relativement petits, mais ils sont assez loin de la Tunisie si on les considère en coûts de transport maritime ou terrestre plutôt qu'en distance nette, comme dans le modèle gravitationnel (fondé sur les distances géographiques entre deux capitales).

Tableau 9.2 : Parts des marchés d'exportations et prévisions du modèle gravitationnel, 2010

	Exportations (millions $ EU)	Classement	PIB (milliards de dollars EU)	Distance entre les capitales (km)	Parts des exportations en 2010 par rapport aux prévisions du modèle gravitationnel
France	4 717,3	1	2 549,0	1,484	3,22
Italie	3 264,9	2	2 043,6	602	0,46
Allemagne	1 388,1	3	3 258,9	1,766	1,05
Royaume-Uni	824,8	4	2 251,9	1,826	0,96
Libye	732,3	5	80,4	506	1,84
Espagne	637,1	6	1 383,3	1,272	0,59
Algérie	474,7	7	161,9	635	0,93
États-Unis	388,5	8	14 447,1	7,358	1,15
Pays-Bas	360,1	9	774,2	1,760	1,14
Belgique	320,3	10	466,7	1,629	1,44
Maroc	232,0	13	90,8	1,573	4,99
Égypte	92,3	16	218,8	2,092	1,46

Source : CNUCED/Base de données des Perspectives économiques mondiales, FMI 2011/Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale 2012.

Ce calcul indique également que même si la région du Maghreb est généralement considérée comme l'une des régions du monde les moins intégrées économiquement, la Tunisie a tout de même réussi à exploiter des possibilités d'exportation en Afrique du Nord. Elle exporte davantage que prévu par le modèle vers le Maroc, l'Égypte et la Libye, mais un peu moins que prévu vers l'Algérie.

9.6. Conclusion

La Tunisie est un pays bien situé sur le plan géographique et doté de nombreux atouts naturels contribuant à sa croissance économique. Certes, le pays ne dispose pas de ressources naturelles comme ses voisins, mais il possède de solides réserves de phosphate et se classe parmi les premiers producteurs de phosphate au monde. S'agissant des sols et des réserves en eau, les ressources sont suffisamment abondantes pour répondre aux besoins actuels du pays. Cependant, la surexploitation des nappes phréatiques pourrait entraîner une pénurie d'eau à l'avenir, la consommation augmentant plus rapidement que la reconstitution des nappes. De plus, les changements climatiques et environnementaux auront des conséquences graves sur la disponibilité de l'eau dans un avenir proche. Le capital naturel actuel du pays ne constitue pas un obstacle, pour le moment, à l'investissement ou à la croissance. Sa position géographique est très avantageuse sur le plan économique, dans la mesure où ses échanges avec ses partenaires proches alimentent constamment sa croissance.

Références

Acemoglu D., Aghion P. et Zilibotti F. (2006), « Distance to Frontier, Selection and Economic Growth » Journal of the European Economic Association, vol. 4, num. 1, pp. 37-74

Aghion P., Bloom N., Blundell R., Griffith R. et Howitt P. (2005), « Competition and Innovation: an Inverted U Relationship, » The Quarterly Journal of Economics, mai

Aghion P., Blundell R., Griffith R., Howitt P. et Prantl S. (2003), « Entry and Productivity Growth: Evidence from Micro-Level Panel Data », Journal of the European Economic Association, Papers and Proceedings, vol. 2, pp. 265-276.

Aghion P., Blundell R., Griffith R., Howitt P. et Prantl S. (2009), « The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity », Review of Economics and Statistics, vol. XCI, num. 1

Aghion P., Burgess R., Redding S. et Zilibotti F. (2008), « The Unequal Effects of Liberalization: Evidence from Dismantling the License Raj in India », American Economic Review, vol. 98, num. 4

Almeida, R. et P. Carneiro (2008), « Enforcement of Labor Regulation and Firm Size », document de discussion n° 0814, Division de la protection sociale, Banque mondiale.

Alternatives méditerranéennes (2011), « Trabelsi, Ben Ali, Materi, Mabrouk, Zarrouk, Chiboub … Retour sur une économie de prédation familiale », article de blog, 19 janvier, http://medalter.blog.lemonde.fr/

Analyze for Economic Decisions (2012), « Les défis de la compétitivité et de l'emploi dans le cadre de la transition démocratique en Tunisie. Projet de Synthèse », avril

Anderson, James (2011), « The Gravity Model », document de travail préparé pour Annual Review of Economics, vol. 3

Association professionnelle tunisienne des banques et établissements financiers (2010), Rapport annuel, 2009, Tunis

Baldwin, R. (2011), « Trade and Industrialization after Globalization's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why it Matters, » document de travail du NBER n° 17716

Banque africaine de développement (2011a), « La pauvreté et l'ingéralité en Tunisie, au Maroc et en Mauritanie », note économique

Banque africaine de développement (2011b), « Révolution tunisienne : enjeux et perspectives économiques », note économique, mars
Banque africaine de développement (2012a), « Distorsions aux incitations et politique agricole en Tunisie : une première analyse », note économique, 2012
Banque africaine de développement (2012b) « Emploi, justice et le printemps arabe : rétablir une croissance inclusive en Afrique du Nord »
Banque africaine de développement (2012b), « Étude comparée des politiques d'exportatin en Égypte, au Maroc, en Tunisie et en Corée du Sud »
Banque centrale de Tunisie (2011), statistiques financières, République tunisienne
Banque mondiale (1990), rapport d'achèvement de projet : Republic of Tunisia Fourth Highway Project (prêt 1841-TUN)
Banque mondiale (2004a), « République Tunisienne—Stratégie d'emploi », rapport n° 25456-TUN, Moyen-Orient et Afrique du Nord, Secteurs sociaux (MNSHD)
Banque mondiale (2004b), « Tunisie—Revue des politiques de developpement - tirer parti de l'integration commerciale pour stimuler la croissance et l'emploi », rapport n° 29847-TUN, Social and Economic Development Group, Middle East and North Africa Region
Banque mondiale (2008), « Intégration mondiale de la Tunisie : une nouvelle génération de réformes pour booster la croissance et l'emploi », Cattaneo, O., N. Diop, P. Dee, S.Y. Lee, M. Malouche, G. Vincellette et P. Walkenhorst, série Études-pays
Banque mondiale (2009), Rapport sur le développement dans le monde 2009 : repenser la géographie économique
Banque mondiale (2011a), « Striving for Better Jobs : The Challenge of Informality in the Middle East and North Africa Region » de R. Angel-Urdinola, J. Silva, A. Bodor. MENA Knowledge and Learning Quick Notes, décembre, numéro 49
Banque mondiale (2011b), Recueil de statistiques 2011 sur les migrations et les envois de fonds
Banque mondiale (2011c), Indicateurs du développement dans le monde, décembre
Banque mondiale et Société financière internationale (2011), Doing Business 2012 : Entreprendre dans un monde plus transparent, Washington, D.C.
Barro, Robert et Jong-Wha Lee (2010), « A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010 », National Bureau of Economic Research, document de travail n° 15902

Bchir, H., S. Bibi, M. Boughzala, R. Chatti et T. Rajhi (2005), « Trade, Employment, and Wages in Tunisia: An Integrated and Dynamic CGE Model », programme de recherche du FEMISE, n° FEM21-29

Ben Romdhane, Saoussen et Emanuele Santi (2012), « Defining Regional Integration: Key Concepts and Theories, » Unlocking North Africa's Potential through Regional Integration. Éd. Emanuele Santi, Saoussen Ben Romdhane et William Shaw. Banque africaine de développement.

Bibi, Sami et Rim Chatti (2007), « Public Spending, Pro-poor Growth and Poverty Reduction in Tunisia: A Multi-level Analysis », chapitre dans Ali Abdel Gadir Ali et Shenggen Fan (éd.), Public Policy and Poverty Reduction in the Arab Region, Arab Planning Institute, Koweït

Besley, Timothy et Robin Burgess (2004), « Can Labor Regulation Hinder Economic Performance? Evidence from India », Quarterly Journal of Economics, 19(1), 91-134

Bloom, David, David Canning et Pia Malaney (2000), « Demographic Change and Economic Growth in Asia », Population and Development Review, supplément, vol. 26

Boughzala M. (2004), « The Labor market in Tunisia », université de Tunis

Brown, C., & J. L. Medoff (1989), « The Employer Size-Wage Effect », Journal of Political Economy, 97(5), 1027-1059.

Cassarino, J. (2004), « Participatory Development and Liberal Reforms in Tunisia: The Gradual Incorporation of Some Networks », Networks of Privilege in the Middle East: The Politics of Economic Reform Revisited, Steven Heydemann éd. Palgrave Macmillan, Londres

Central Intelligence Agency (2012), The World Factbook: Tunisia. Mise à jour du 3 mai 2012 consultée le 7 mai 2012

Challouf, Azza, Nicolas Faysse, Aymen Frija, Tarik Hartani, Serge Marlet, Idir Tazekrit et Choukri Zaïri (2011), « Usage agricole des eaux souterraines et initiatives de gestion au Maghreb : défis et opportunités pour un usage durable des aquifères », note économique, Banque africaine de développement

Comete Engineering (2012), « Étude sur la performance du port du Radès : Rapport d'étude » (CONECT, février)

Deaton, Angus (2005), « Measuring Poverty in a Growing World (or Measuring Growth in a Poor World), » The Review of Economics and Statistics, février

Dee, P. et N. Diop (2010), « The Economy-wide Effects of Further Trade Reforms in Tunisia's Services Sectors », document de travail de recherche en politique d'orientation 5341, Banque mondiale, juin

Duchene, Gerard et Sonia Seghir (non daté), « Le développement du secteur informel en Tunisie : une politique de libéralisation en trompel'œil »

The Economist (2011), « Ali Baba gone, but what about the 40 thieves? », 20 janvier

El Kettani, Oumama, Issa Faye, Natsuko Obayashi et Thouraya Triki (2012), « Soundness of the Tunisian Banking System in the Wake of the Revolution », note économique, Banque africaine de développement

Erdle (2004), « Tunisia: Economic Transformation and Political Restoration », Arab Elites : Negotiating the Politics of Change, Presthes, éd., (Boulder : Lynne Rienner)

Erdle, Steffen (2011), « Industrial Policy in Tunisia », Institut allemand du développement, Bonn, document de discussion (anvier)

Erlanger, Steven (2012), « French-German Border Shapes more than Territory » New York Times, 3 mars

Estevao, Marcello M. et Irineu E. Carvalho Filho (2012), « Institutions, Informality and Wage Flexibility: Evidence from Brazil », Fonds monétaire international

Banque européenne pour la reconstruction et le développement (2011), document internes, Londres

Faice, Zidi et Elachhab Fathi (2012), « Distorsions aux incitations et politique agricole en Tunisie : une première analyse » note économique, Banque africaine de développement

FEMISE (2005), « Trade, Employment, and Wages in Tunisia: An Integrated and Dynamic CGE Model », programme de recherche du FEMISE n° FEM 21-29, dirigé par Boughzala, M., octobre

Fondation Heritage (2012), indice de liberté économique, Washington, D.C.

Fonds monétaire international (2010), Tunisie : publications choisies, Washington, D.C.

Fonds monétaire international (2012), « Middle East and North Africa: Economic Outlook and Key Challenges », avril

Gibson, J., & S. Stillman (2009), « Why do big firms pay higher wages? Evidence from an international database », The Review of Economics and Statistics, 91(1), 213-218, février

Grossman et Helpman (1990), « Trade, Knowledge Spillovers, and Growth », document de travail du NBER n° 3485.
Grossman et Helpman (1991) « Quality Ladders and the Theory of Growth, » Review of Economic Studies, vol. 58.
Hallward-Driemeier, M., G. Khun-Jush et L. Pritchett (2010), « Deals Versus Rules: Policy Implementation Uncertainty and Why Firms Hate It, » document de travail du NBER, mai
Hanushek, Eric et Ludger Woessmann (à venir), « Do Better Schools Lead to More Growth? Cognitive Skills, Economic Outcomes, and Causation » Journal of Economic Growth
Hausmann, Ricardo, Bailey Klinger, Rodrigo Wagner (2008), « Doing Growth Diagnostics in Practice: A 'Mindbook' », document de travail de la Harvard University CID n° 177, septembre
Hausmann, Ricardo, Dani Rodrik et Andrès Velasco (2005), « Growth Diagnostics », document de travail
Hausmann, R., J. Hwang et D. Rodrik (2007), « What you Export Matters » Journal of Economic Growth, 12:1
Hausmann, Ricardo, Lant Pritchett et Dani Rodrik (2004), « Growth Accelerations », Harvard University
Hidalgo, C., B. Klinger, A. Barabasi et R. Hausmann (2007), « The Product Space Conditions the Development of Nations, » Science, vol. 317, n° 5837
Holmes, T (2010), « Competition and Productivity: A Review of Evidence », rapport 439 du service de recherche de la Federal Reserve Bank of Minneapolis
Institut arabe des chefs d'entreprises (2011), Les journées de l'entreprise, 9 et 10 décembre : l'entreprise et le schéma de développement
Institut national de la statistique et Banque mondiale (2012), « Le marché du travail en Tunisie : tendances récentes et analyse des salaires basés sur l'enquête emploi », présentation conjointe de l'Institut national de la statistique et de la Banque mondiale, avril
Institut national de la statistique (2007), « Résultats de L'enquête auprès des micro-entreprises en 2007 », République tunisienne
Institut national de la statistique (2007), recensement de 2005 - revenu, consommation et niveau de vie des ménages (en arabe)

Institut tunisien de la compétitivité et des études quantitatives (2010), « Évaluation du Programme de mise à niveau : résultats de la septième enquête sur le Programme de mise à niveau », République tunisienne
Institut tunisien de la compétitivité et des études quantitatives (2011), « Principaux résultats de l'enquête compétitivité », version préliminaire, République tunisienne
Institut tunisien de la compétitivité et des études quantitatives (2010), « Évaluation du Programme de mise à niveau : résultats de la septième enquête sur le Programme de mise à niveau »
Jaramillo, Adriana et Thomas Melonio (2011), « Breaking even or breaking through: reaching financial sustainability while providing high quality standards in Higher Education in the Middle East and North Africa » Banque mondiale, Agence française de dévelopment (AFD) et Centre de Marseille pour l'intégration en Méditerranée (CMI)
Jmal, Yassine (2011), « Mesure de la pauvreté en Tunisie (limites et challenges) », présentation pour l'Institut national de la statistique de Tunisie
Jouini, Nizar et Nooman Rebei (2012), « The Welfare Implications of Services Liberalization in a Developing Country », document de travail du FMI, mai
Kar, Dev et Sarah Freitas (2011), « Illicit Financial Flows from Developing Countries Over the Decade ending 2009 », Global Financial Integrity, décembre
Kolster, Jacob, Nono Matondo-Fudani et Emanuele Santi (2012), « Regional Integration in North Africa », Libérer le potentiel de l'Afrique du Nord grâce à l'intégration régionale, éd. Emanuele Santi, Saoussen Ben Romdhane et William Shaw. Banque africaine de développement
Lahouel, Mohamed Hédi (2007), « The Success of Pro-Poor Growth in Rural and Urban Tunisia » dans Delivering on the Promise of Pro-Poor Growth: Insights and Lessons from Country Experiences. Timothy Besley et Louise Cord (éd.), Banque mondiale
Maurel, M. et M. Beuran (2005), « Impact de l'environnement institutionnel, concurrence et flexibilité sur la formation des salaires en Tunisie et Algérie », (novembre, version préliminaire, polycopié), Research Centre on Transition and Development Economics, UMR 8055.
Mincer, Jacob (1974), Schooling, Experience, and Earnings. National Bureau of Economic Research
Mookherjee, D. et D. Ray (1993), « Learning-by-Doing and Industrial Market Structure: An Overview » dans B. Dutta, S. Gangopadhyay, D. Mookherjee et D. Rays (éd.

Theoretical Issues in Development Economics, Londres, Oxford University Press
Nanni, Al, F. Velay-Lasry, E. Eriksson, A. Soudani, S. Abid (2010), « Bottom-Up Road Traffic Emission Calculation for the Tunisian Road Network by Means of a Traffic Assignment Model », HARM 013 Paris
Neumark, David et William Wascher (2004), « Minimum Wages, Labor Market Institutions, and Youth Unemployment: A Cross-National Analysis », Industrial and Labor Relations Review, vol. 57, n° 2
Nickell, Stephen (1997), « Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America », The Journal of Economic Perspectives, vol. 11, n° 3
OCDE (1996), « Competition, productivity, and efficiency », Études économiques de l'OCDE, n° 27
OCDE (2010a), « Savoirs et savoir-faire des élèves : performance des élèves en compréhension de l'écrit, en mathématiques et en sciences », résultats du PISA 2009, volume I
OCDE (2010b), « Surmonter le niveau social : l'égalité des chances et l'équité du rendement de l'apprentissage », résultats du PISA 2009, volume II
OCDE (2012) « Proposal of Tunisia to Adhere to the OECD Declaration on International Investment and Multinational Enterprises », groupe de travail du Comité de l'investissement
Oi, W. (1983), « The Fixed Employment Costs of Specialized Labor » dans J. E. Triplett, The Measurement of Labor Costs, Chicago : University of Chicago Press
Organisation internationale du travail (2011), « Tunisie : un nouveau contrat social pour une croissance juste », études sur la croissance et l'équité
Organisation des Nations Unies (2006), « Examen collégial volontaire de la politique de concurrence de la Tunisie », rapport de synthèse, New York et Genève
Ortiguerira, S. (2006), « The Rise and Fall of Centralized Wage Bargaining », European University Institute, polycopié
Osborne, T. (2006), « Credit and Risk in Rural Developing Economics », Journal of Economic Dynamics and Control, 30, pp. 541-568
Oxford Business Group (2007), « Emerging Tunisia »
Psacharopoulos, George et Harry Patrinos (2002), « Returns to Investment in Education: A Further Update », document de travail de recherche en politique d'orientation de la Banque mondiale n° 2881
Regolo, J. (2011), « Export Diversification: How much does the choice of Trading Partner Matter », série de documents de travail 11104, Université de Genève

Research Centre on Transition and Development Economics (2005), « Flexibilité du travail et concurrence sur le marché des biens et services : impact sur les conditions de travail et le développement du secteur informel en Algérie, au Maroc et en Tunisie », publication de recherche n° FEM 22-20 (Forum euroméditerranéen des instituts de sciences économiques)

Rijkers, B. (2012), « Job Creation: A Big Role for Small Firms, » Voices and Views, glob de la Banque mondiale, 5 février, http://menablog.worldbank.org/job-creation-big-role-big-firms

Rodrik, Dani (2006), « Development Lessons from Asia for Non-Asian Countries », Asian Development Review, vol. 23, n° 1, pp. 1-15

Romer, P. (1986), « Endogenous Technological Change », Journal of Political Economy, 98, S71-S101

Rutkowski, J., D. Angel-Urdinol et Y. Hellel (2013, à venir), Tunisia Development Policy Review, Banque mondiale

Scopelliti, Alessandro Diego (2009), « Competition and Economic Growth: an Empirical Analysis for a Panel of 20 OECD Countries », non publié, 1412

Serven, L. et C. Calderon (2004), « The effects of infrastructure development on growth and income distribution », document de travail de recherche en politique d'orientation de la Banque mondiale n° 3400, septembre

Soderbom, M., Teal, F., et Wambugu, A. (2005), « Unobserved heterogeneity and the relation between earnings and firm size: evidence from two developing countries », Economics Letters, 87, 153-159.

Stampini, Marco et Audrey Verdier-Chouchane (2011), « Labor Market Dynamics in Tunisia: The Issue of Youth Unemployment » document de travail de la Banque africaine de développement n° 123

Standard & Poor's Ratings Services (2012), Announcements, 23 mai et 29 mai

Subrahmanyam, Gita (2011), « Tackling Youth Unemployment in the Maghreb », note économique, Banque africaine de développement

Thedrel A. et Leclerc J.-M. (2011), « La petite entreprise très profitable du clan Trabelsi » Le Figaro, 17 janvier

Verdier-Chouchane, Audrey, Natsuko Obayashi et Vincent Castel (2011), « Révolution tunisienne : enjeux et perspectives économiques », note économique, Banque africaine de développement