

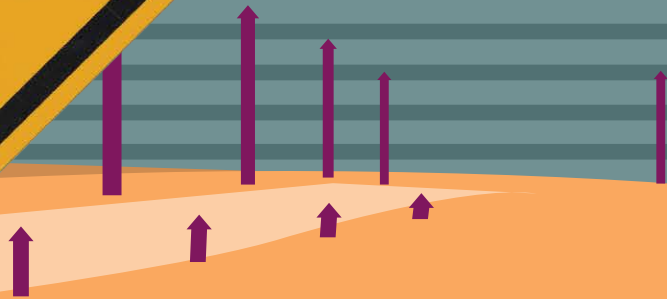
Une économie avec des dysfonctionnements profonds,
qui sont à l'origine d'une faible performance dans la
création d'emplois de bonne qualité





Une économie
performant en-deçà de
sa capacité

01



Ce Chapitre évalue la santé de l'économie tunisienne. Il met en lumière une économie avec des dysfonctionnements profonds, qui sont à l'origine de la faible performance de création d'emplois de qualité. La première partie du chapitre porte sur l'analyse de la transformation structurelle de la Tunisie. Elle analyse le taux de croissance de la productivité et la dynamique de la réaffectation des ressources vers les secteurs les plus productifs. L'analyse met en lumière une économie caractérisée par un changement structurel limité et indique que la performance économique a été essentiellement tirée par un secteur public grandissant. Elle suggère également l'existence de distorsions importantes qui ont contribué à une affectation sous-optimale des ressources, maintenant une performance économique en-dessous du potentiel. L'analyse de la dynamique des entreprises présentée dans la seconde partie du chapitre met en lumière la paralysie des entreprises du secteur privé et souligne également l'existence de distorsions significatives qui sont à l'origine de la sous-performance des entreprises privées. Elle met en évidence une économie où la dynamique de création et de croissance des entreprises est entravée et caractérisée par une productivité stagnante, une faible création d'emplois et faible performance des exportations – le tout attestant des limites de l'environnement économique tunisien actuel.

1.1 / Une dynamique macroéconomique entravée : Chômage persistant, faible productivité, mauvaise affectation des ressources, changement structurel faible, et faible performance des exportations

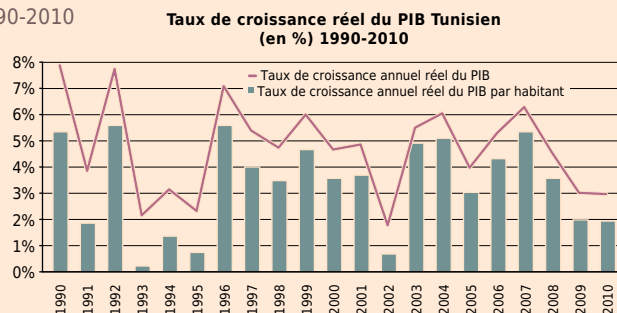
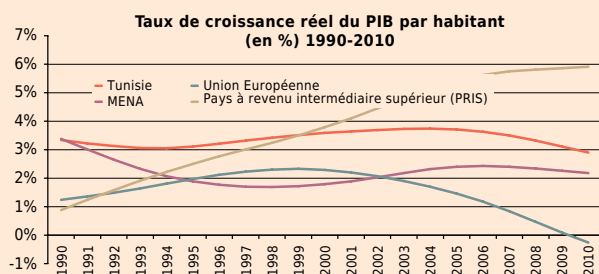
Les résultats de la croissance en Tunisie de 1990 à 2010 étaient bons par rapport à ses pairs dans la région, mais substantiellement inférieurs à d'autres pays à revenu intermédiaire, notamment de 2000 à 2010. La Tunisie a connu une croissance à environ 3.4 pourcent par an en valeur réelle par habitant au cours de 1990 et 2010 et représentait la deuxième croissance la plus

Tableau 1.1 : Taux de croissance annuel moyen du PIB réel par habitant (en %)

	Tunisie	PRIS
1990-2010	3.4	3.8
2000-2010	3.5	5.2

Source : Indicateurs du Développement dans le Monde (IDM)

Figure 1.1 : Taux de croissance réel du PIB Tunisien (en %) 1990-2010



Source : Indicateurs du Développement dans le Monde (IDM); calculs des auteurs.

Remarque : MENA fait référence aux pays MENA sans richesses en pétrole. Les taux de croissance dans les graphiques ont été lissés avec un filtre HP.

rapide de la Région MENA depuis 1990. Néanmoins, les autres pays à revenu intermédiaire supérieur (PRIS) ont, en moyenne, connu une croissance 1.5 fois plus rapide au cours de la dernière décennie (tableau 1.1 et figure 1.1). Les PRIS à bonne performance tels que la Bosnie-Herzégovine et la Chine ont bénéficié d'une croissance à deux chiffres au cours de la même période.

Cette modeste performance résulte du fait que la Tunisie souffre d'un niveau d'investissement structurellement faible et d'un investissement privé intérieur particulièrement bas. L'investissement a stagné autour de 24 pourcent du PIB au cours de la période 2000-2010, ce qui est bas par rapport aux autres PRIS et pays émergents. Le niveau de l'investissement intérieur privé est particulièrement bas à environ 15 pourcent en Tunisie au cours de la période. De plus, l'investissement privé intérieur est resté concentré sur l'immobilier (considéré comme étant moins vulnérable à la prédation du clan Ben Ali - voir Chapitre Trois). En termes de secteurs, la plus grande part de l'investissement privé intérieur (54 pourcent) est concentrée dans le secteur des services, qui est fortement protégé de la concurrence internationale (voir Chapitre Huit).

Les Flux d'IDE étaient significatifs, mais essentiellement portés sur le secteur de l'énergie, alors que les investissements dans les industries manufacturières demeuraient concentrés dans les activités à faible valeur ajoutée et d'assemblage. Les Flux d'IDE vers la Tunisie ont atteint 3,7 pourcent du PIB en moyenne au cours de la période 2000-2010 en comparaison avec 3,1 pourcent en moyenne pour les PRI et 3.3 pour les PRIS. En réalité, le succès apparent de la Tunisie dans l'attraction des IDE cache un paradoxe. Alors que la Tunisie est géographiquement bien positionnée et bien dotée en ressources humaines qualifiées, elle a toutefois essentiellement attiré des IDE visant le secteur énergétique, à 60 pourcent en moyenne au cours de la période 2006-2012 (tableau 1.2). De fait, les IDE dans les industries manufacturières ont chuté de moitié entre 2000 et 2006 et se sont stabilisés autour d'une moyenne de 26 pourcent des IDE au cours de la période 2006-2012. De plus, les IDE dans les secteurs industriels sont restés concentrés sur les industries à faible valeur ajoutée, notamment le câblage électrique, les matériaux de construction et les textiles (tableau 1.3).¹ En outre, contrairement aux récentes tendances observées au Maroc, les IDE dans le secteur des services continuent à stagner en-dessous de 10 pourcent, même si le secteur tertiaire est essentiel pour améliorer l'emploi des diplômés (figure 1.2).

De 1990 à 2010, la Tunisie a rapidement étendu l'accès à l'éducation, en particulier l'éducation supérieure.² En conséquence, des progrès impressionnants ont été

Tableau 1.2 : Part des IDE par secteur en Tunisie (moyenne 2006-2012)

Moyenne 2006-2012	
Industrie manufacturière	25.7
Energie, Pétrole et gaz	60.4
Tourisme et habitat	3.5
Agriculture	0.5
Services	9.9
Total IDE	100.0

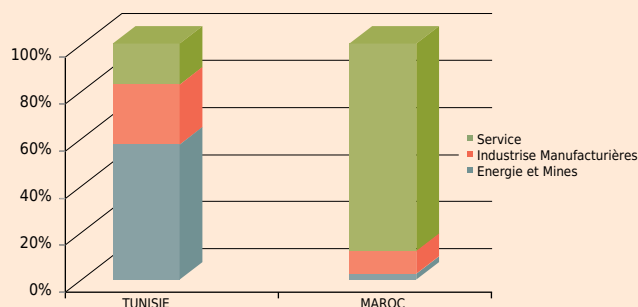
Sources : Données fournies par les autorités Tunisiennes (Agence pour la Promotion des Investissements Etrangers-FIPA)

Tableau 1.3 : Part des IDE par secteur industriel en Tunisie (moyenne 2006-2012)

Moyenne 2006-2012	
Industries diverses	6.0
Agroalimentaire	5.5
Matériaux de construction	16.0
Mécanique, électrique et électronique	28.6
Chimie et caoutchouc	21.7
Textiles et habillement	11.7
Cuir et chaussures	4.9
Plastique	6.7
Total industrie	100.0

Sources : Données fournies par les autorités Tunisiennes (FIPA)

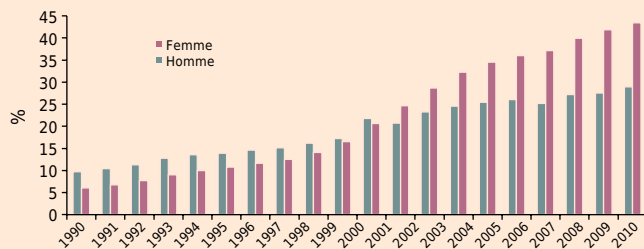
Figure 1.2 : Flux d'IDE à travers les secteurs, Tunisie et Maroc (moyenne 2008-2010)



Sources : Données fournies par les autorités tunisiennes (FIPA) et les autorités marocaines

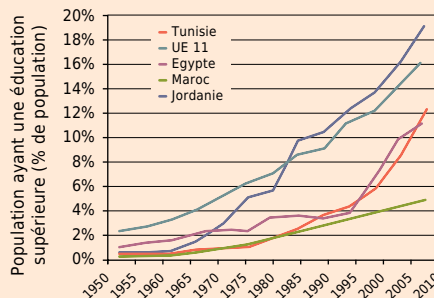
Figure 1.3 : Expansion de l'éducation supérieure en Tunisie, 1990-2009 et 1950-2010

a) Taux bruts de scolarisation dans le supérieur en Tunisie, 1990-2009



Source : World Bank EdStats.
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTEDUCATION/EXTDATA/STATISTICS/EXTEDSTATS/0,,contentMDK:21528247~menuPK:3409442~-pagePK:64168445~piPK:64168309~theSitePK:3232764,00.html>

b) Part de la population diplômée de l'éducation supérieure, 1950-2010



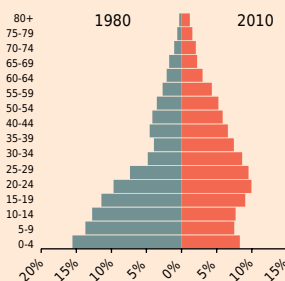
Source : Barro et Lee (2010)
 Remarques : EU11 fait référence aux nouveaux états membres, à l'exclusion de Chypre et Malte et incluant la Croatie

réalisés dans la scolarisation et l'achèvement des études dans l'enseignement secondaire et supérieur. En particulier, les taux bruts de scolarisation dans le secondaire ont augmenté de 52 pourcent au début des années 1990 à 89 pourcent en 2009, et les taux bruts de scolarisation supérieur ont augmenté de 8 pourcent au début des années 1990 à 34 pourcent en 2009. Ces augmentations ont permis à certains résultats d'éducation pour les filles –telles que l'accès à l'enseignement supérieur - de dépasser ceux des garçons (figure 1.3). Comme indiqué dans le Chapitre Cinq, cependant, les défis demeurent pour assurer la qualité des diplômés de l'enseignement supérieur en Tunisie.

Parallèlement, le taux de chômage est resté élevé de manière persistante et a touché de façon croissante les jeunes diplômés. Le chômage a oscillé autour des 13 pourcent au cours des deux dernières décennies³. Entre 1990 et 2010, la part de la population âgée de 15 ou plus ayant un niveau d'enseignement supérieur a presque quadruplé de 3.7 pourcent à 12.3 pourcent. Comme l'économie

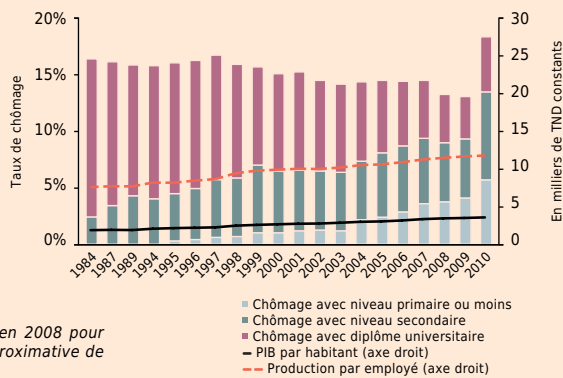
Figure 1.4 : L'explosion des jeunes en Tunisie et Chômage des diplômés du supérieur

a) Changements démographiques en Tunisie



Source : Institut National de la Statistique (INS) ; calculs des auteurs.
 Remarque : Un changement de la définition du chômage a été introduit en 2008 pour aligner la Tunisie avec la définition de l'OIT et a mené à une réduction approximative de 1,5 point de %age des niveaux de chômage.

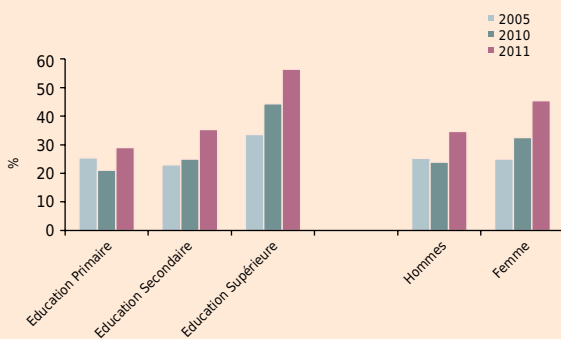
b) Evolution du chômage par niveau d'éducation



est restée bloquée dans les activités à faible productivité, elle n'a pas pu absorber cette augmentation rapide des diplômés. Beaucoup de ces diplômés ont largement été recrutés par le secteur public, qui en 2010 employait plus de 60 pourcent de tous les diplômés. Malgré cela, le taux de chômage des travailleurs qualifiés a augmenté régulièrement. Jusqu'aux années 1990, le chômage des diplômés était négligeable, mais à la fin de l'année 2012 plus de 30 pourcent des diplômés n'avaient pas d'emploi (figure 1.4).

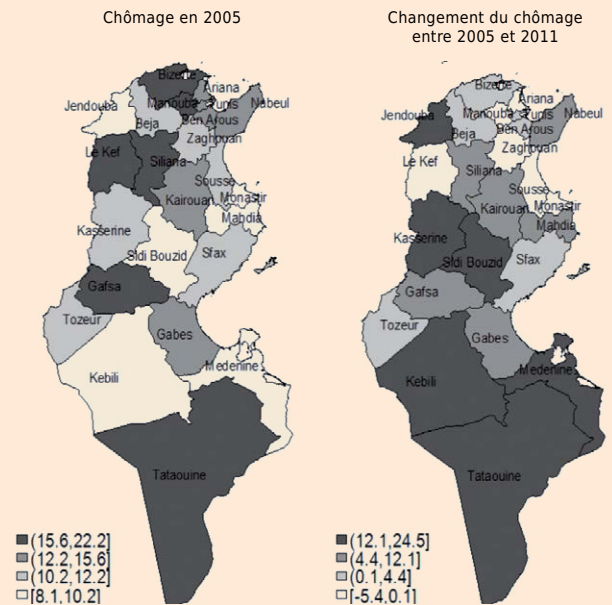
La Tunisie souffre de taux élevés et en croissance de chômage des jeunes et des diplômés, surtout parmi les femmes et dans les régions intérieures rurales. Bien que le stock de chômeurs soit encore composé pour la plus grande part d'hommes peu qualifiés, la caractéristique la plus inquiétante du marché du travail tunisien est peut-être le fort taux de chômage parmi les jeunes diplômés, et surtout les femmes, dont beaucoup sont devenues des chômeurs de longue durée. Le taux national de chômage, qui a atteint un pic de 18.9 pourcent en 2011 au lendemain de la révolution, a baissé à 15,3 pourcent à compter de Décembre 2013 (voir détails au Chapitre Cinq). Il est bien plus élevé parmi les femmes avec 21.9 pourcent (en augmentation par rapport à 15,4 pourcent en 2005), en comparaison des 12,9 pourcent observés chez les hommes. Le chômage se concentre de plus en plus chez les jeunes et les diplômés (de 13,3 pourcent en 2005 à 31,9 pourcent en Décembre 2013), qui tendent à être le groupe le plus productif de la population. Le niveau est critique pour les femmes diplômées - 41.9 pourcent des femmes diplômées étaient au chômage en décembre 2013. De plus, une part anormalement importante de la population en âge d'activité, en particulier des femmes, n'est pas comptabilisée dans les statistiques de chômage car ces personnes ne recherchent pas d'emploi de manière active (encadré 1.1). Le chômage est géographiquement concentré dans le Nord-Ouest (à 20,3 pourcent) et l'intérieur au Sud du pays (à 23,5 pourcent). Les niveaux de chômage sont inférieurs le long des régions côtières du nord-est (à 12,5 pourcent à la mi-2013).

Figure 1.5 : Taux de chômage chez les jeunes de 15 à 29 ans en 2005, 2010 et 2011



Source : Calculs des auteurs sur la base des Enquêtes nationales sur la Population et l'Emploi en Tunisie 2005, 2010 et 2011

Figure 1.6 : Taux de chômage par région en 2005 et changement en 2011



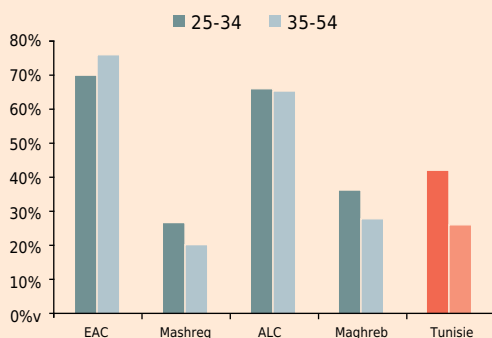
Source : Calculs des auteurs sur la base des Enquêtes nationales sur la Population et l'Emploi en Tunisie 2005 et 2011

Remarque : Les chiffres entre parenthèses en dessous de la figure 1.6 représentent les taux de chômage (en %age).

Encadré 1.1 : La participation des femmes au marché du travail est très faible

En dépit de récentes améliorations, les taux de participation au marché du travail demeurent faibles pour les femmes. Les données de l'enquête nationale sur la population et l'emploi (ENPE) indiquent que les taux de participation ont augmenté entre les années 2005 et 2011, en particulier dans les zones rurales et parmi les jeunes et les segments ayant un meilleur niveau d'éducation de la population. Avec 27 pourcent, cependant, les niveaux de participation féminine demeurent faibles selon les normes internationales, même si ces taux demeurent comparables à ceux observés dans la Région MENA. Selon les données de KILMnet de l'OIT pour 2008, les taux de participation féminine étaient de 51.6 pourcent dans le monde, de 28.1 pourcent en Afrique du Nord, et de 25.4 pourcent au Moyen Orient. Les taux de participation des femmes jeunes et diplômées sont plus élevés que pour les femmes plus âgées et ayant un niveau d'éducation moins élevé (de 54 pourcent des femmes ayant un niveau d'enseignement supérieur).

Figure B1.1.1 : Taux de participation féminine sur le marché de l'emploi en 2010



Source : Banque Mondiale 2013 et Enquête de main d'œuvre 2010.
Remarque : EAC = Europe et Asie Centrale; ALC = Amérique Latine et Caraïbes.

En Tunisie, et dans le contexte MENA, les faibles taux de participation féminines peuvent être attribués à la fois aux facteurs sociaux et économiques (Banque Mondiale 2014c). Au-delà des normes sociales qui tendent à privilégier l'emploi des hommes, un certain nombre de facteurs économiques entrave la décision des femmes de rejoindre le marché du travail. Des salaires de réserve élevés – c'est-à-dire, le minimum accepté pour un emploi particulier – résultent du faible accès aux services de garde d'enfant ou d'aide-ménagère ou à leur coût élevé, ainsi que de l'existence d'obstacles de transport, de qualité d'emploi ou de la sécurité des emplois disponibles. De manière spécifique, les facteurs les plus importants qui affectent la décision des femmes tunisiennes de participer au marché du travail sont :

- Niveau d'éducation: Un examen plus approfondi du profil de la participation à la main d'œuvre révèle que les faibles taux de participation en Tunisie sont déterminés principalement par une très faible participation des femmes ayant un niveau d'éducation inférieur (de 20 à 26 pourcent). En fait, la participation des femmes titulaires de diplômes universitaires (53 pourcent) est légèrement en-dessous de celle dans des pays plus développés. A l'examen des facteurs de détermination de la participation féminine au marché du travail avec un modèle de régression probit, les résultats indiquent (si l'on tient compte des autres facteurs), qu'une femme titulaire d'un diplôme universitaire a 64 pourcent plus de chances de participer au marché du travail qu'une femme qui a uniquement achevé des études primaires. Fait intéressant, obtenir un diplôme secondaire au lieu d'un diplôme primaire augmente la probabilité pour une femme de faire partie de la main d'œuvre de 16 pourcent seulement (Banque Mondiale 2014c).

- Age et état civil : Par ailleurs, les résultats indiquent que la participation des femmes tend à être supérieure dans les zones urbaines, parmi les populations jeunes (25-34 ans), et parmi les femmes qui ne sont pas mariées. En effet, l'analyse de régression indique que le mariage est un facteur essentiel de la réduction de la participation des femmes à la main d'œuvre. Le fait d'être mariée réduit la probabilité pour une femme de participer à la main d'œuvre de 31 pourcent en comparaison aux femmes célibataires (toutes choses étant égales par ailleurs). Comme indiqué, à la fois des normes sociales et des facteurs économiques sont susceptibles de contribuer à ce résultat. Pour corroborer cette affirmation, les données de l'enquête de main d'œuvre de 2010 révèlent que les raisons familiales sont les plus citées par les femmes en tant que cause de leur non-participation à la main d'œuvre. En comparaison, la maladie et l'éducation sont les principales raisons de non-participation des hommes à la main d'œuvre.

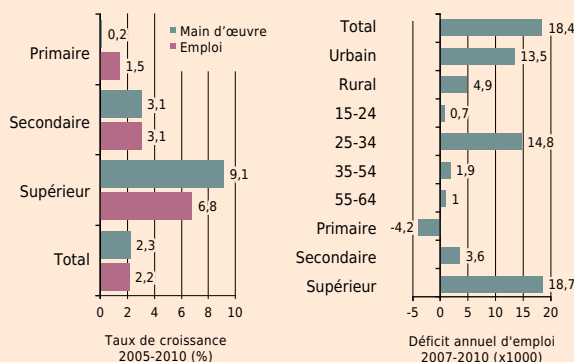
- Nombre de personnes à charge dans le foyer : Le nombre d'enfants en bas âge dans le foyer (généralement un important facteur de détermination de la participation féminine au marché du travail) joue un rôle moins important en Tunisie (Banque Mondiale 2014c). En effet, l'analyse de régression indique que la présence d'un enfant en bas âge dans le foyer (c'est à dire, un enfant de moins de 6 ans) réduit la participation des femmes de 4 pourcent uniquement (en comparaison à des taux de 10 à 15 pourcent dans des pays tels que la Turquie ; voir Banque Mondiale 2009b). Le nombre des seniors (âgés de 65 et plus), au contraire, a un effet limité mais positif sur la participation à la main d'œuvre. Ces personnes semblent donc jouer un rôle de soutien (par exemple, aider pour les tâches ménagères et les enfants), au lieu de nécessiter de l'attention pour eux-mêmes. Ceci dit, l'effet de la composition des ménages sur la participation des femmes demeure limité.

- Education du chef de famille : Les caractéristiques du chef de famille (habituellement l'homme) influencent également la décision de la femme de travailler. Fait étonnant, les résultats indiquent qu'un niveau d'éducation élevé pour le chef de famille est associé de manière négative à la participation des femmes. Cela peut être dû à deux facteurs. D'une part, il est plus probable qu'un chef de famille ayant un niveau d'éducation supérieur soit employé et gagne suffisamment d'argent. D'autre part, il est plus probable qu'un chef de famille ayant un niveau d'éducation inférieur travaille dans une entreprise familiale ou dans l'agriculture, auquel cas la femme aide souvent au sein de l'entreprise familiale ou à la ferme. Si le chef de famille est une femme, la probabilité qu'une autre femme vivant dans le foyer participe au marché du travail augmente de 8 pourcent.

- Education du conjoint du chef de famille : Les femmes ayant un rôle modèle peuvent influencer la décision d'une autre femme à chercher du travail, en particulier dans les sociétés poussées par les différentes préférences et valeurs culturelles. Les femmes observent le comportement d'autres femmes dans le foyer en tant que modèles, influençant ainsi leurs préférences. Par exemple, l'éducation du conjoint du chef de famille est associée de manière positive à la participation des femmes à la main d'œuvre. Les femmes vivant dans un ménage où le conjoint chef de famille possède un diplôme universitaire ont 12 pourcent de plus de probabilité de participer à la main d'œuvre que les femmes vivants dans un ménage avec un conjoint qui a atteint une éducation primaire tout au plus.

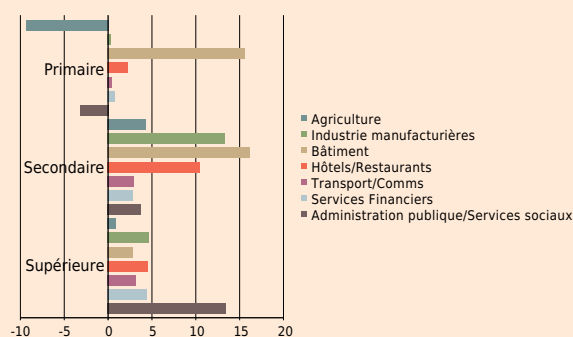
- Conditions du marché du travail local : Les conditions du marché du travail local (telles que la prévalence du chômage) peuvent également influencer la participation des femmes à ce marché. Les femmes peuvent être moins motivées afin d'intégrer la main d'œuvre si elles ont le sentiment qu'il existe des opportunités d'emploi limitées (c'est-à-dire, découragement). Par exemple, les femmes vivant dans des localités où le taux de chômeuses des femmes est plus important sont moins à même de participer au marché du travail (une augmentation du taux de chômage régional des femmes de 1 pourcent réduit la probabilité de participation pour une femme par environ 1 pourcent). Au contraire, dans les régions où le taux de chômeuses des hommes est plus important, les taux de participation féminine ont tendance à être supérieurs. Ceci s'explique par le fait que les salaires de réserve des femmes baissent si les hommes dans le foyer sont inactifs, rendant ainsi nécessaire pour le foyer d'avoir des sources supplémentaires de revenu (une augmentation du taux de chômage régional des hommes de 1 pourcent augmente la probabilité de participation pour une femme d'environ 1 pourcent).

Figure 1.7 : Croissance de l'emploi, 2005-2010, et déficit annuel d'emplois, 2007-2010



Source : Calculs des auteurs sur la base des Enquêtes Nationales sur la Population et l'Emploi en Tunisie 2005, 2007 et 2010

Figure 1.8 : Création annuelle nette d'emplois par secteur, 2007 et 2010

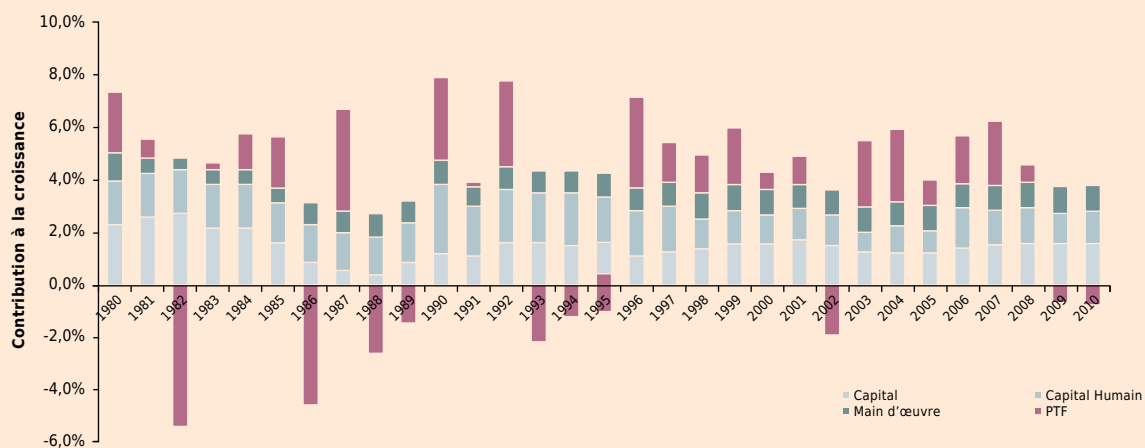


Alors que l'économie tunisienne a pu créer des emplois pour la main d'œuvre croissante, la croissance de l'emploi n'a pas été suffisante pour absorber tous les entrants (ni pour réduire l'important stock de chômeurs) et les emplois étaient pour la plupart de faible qualité. En dépit de la croissance positive de l'emploi, il y a un déficit annuel moyen net de l'emploi d'environ 18 mille emplois affectant de manière disproportionnée les jeunes travailleurs hautement qualifiés dans les zones urbaines (figure 1.6)⁴. En fait, la création d'emploi est concentrée sur les activités à faible productivité et de nombreux emplois créés pour les travailleurs hautement qualifiés sont plutôt de qualité précaire (comme discuté au Chapitre Cinq). A quelques rares exceptions (c.-à-d. télécommunications et services financiers), la création d'emploi est concentrée dans les secteurs à faible valeur ajoutée, tels que la construction, le commerce, et les services non-financiers (figure 1.7). La construction, l'industrie manufacturière, et les services (activités économiques qui démontrent des taux élevés d'informalité – tel qu'illustré ci-dessous) sont les principaux secteurs d'emploi pour les travailleurs peu et semi-qualifiés.

Une économie affectée par une faible productivité, des distorsions et une mauvaise affectation des ressources

Alors que la plupart des PRIS ont connu un décollage économique durant cette période, la Tunisie a été handicapée par l'incapacité d'adaptation de son modèle de développement. Une analyse de la décomposition de la croissance du PIB met en lumière que la croissance de la Tunisie au cours des deux dernières décennies a largement été favorisée par une accumulation de facteurs, avec seulement une faible contribution résultant de gains de la Productivité Totale des Facteurs (PTF).⁵ Ainsi, même si, comme discuté plus haut, les niveaux d'investissement et d'emploi demeurent insuffisants, leur augmentation explique la plus grande part de la croissance au cours des deux dernières décennies, suggérant l'existence de lacunes dans l'économie. Entre 1990 et 2010, l'accumulation de capital et de travail ont contribué en moyenne à 36 pourcent et 35 pourcent à la croissance, respectivement⁶. Seuls les 28 pourcent restants de croissance peuvent être attribués en moyenne aux améliorations de la Productivité Totale des Facteurs (PTF). Ceci correspond à un taux de croissance annuel moyen de la PTF d'environ 1.3 pourcent, ce qui est faible en comparaison aux pays à croissance rapide⁷. Ceci est important car la croissance de la PTF augmente en fin de compte la demande de main d'œuvre. De plus, après le contrôle du capital humain, la contribution à la croissance des facteurs capital, travail et capital humain en Tunisie devient 36 pourcent, 35 pourcent et 22 pourcent respectivement, de sorte que la contribution des gains de PTF se réduit à une moyenne de 5 pourcent au cours des deux dernières décennies (figure 1.9).⁸ En d'autres termes, une fois que l'on prend en compte l'amélioration de la qualité de la main d'œuvre, les améliorations de la productivité sont restées très limitées au cours des deux dernières décennies.⁹

Figure 1.9 : Croissance de la productivité totale des facteurs (avec travail ajusté au capital humain) 1980-2010



Source : INS; calculs des auteurs

Un taux de croissance de productivité plus élevé est important car il implique une plus grande création de richesse par habitant, ce qui génère plus de créations d'emplois et une création d'emplois de meilleure qualité (encadré 1.2). Une stratégie de croissance économique impliquant une importante accumulation de facteurs est appropriée lorsqu'un pays possède un important stock de ressources humaines inexploitées, comme c'est le cas pour la Tunisie. Cependant la croissance de la productivité est nécessaire pour générer plus de richesses par habitant et en définitive une création d'emplois plus rapide. Le taux de croissance de la PTF est un bon indicateur de l'efficacité globale de l'économie - il mesure l'amélioration de l'efficacité dans l'utilisation de ces facteurs de production. Une faible croissance de la PTF suggère l'existence de barrières qui empêchent la réaffectation des ressources vers des activités plus productives et entravent la capacité de créer des richesses et des emplois. L'augmentation de la PTF (c'est-à-dire l'amélioration de l'efficacité dans l'utilisation des facteurs de production), peut avoir lieu au sein d'une activité de production ou d'un secteur donné, ou peut résulter de la réaffectation des ressources entre secteurs.

Encadré 1.2 : Qu'est-ce que la productivité et pourquoi elle est importante?

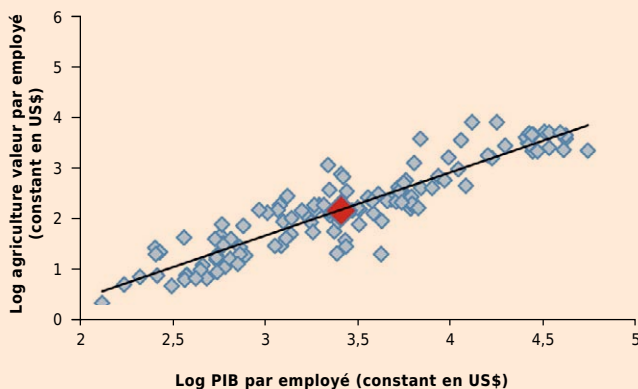
La productivité est un moteur clé de la création de richesses et d'emplois. Nous pouvons envisager la croissance économique comme le résultat de l'accumulation du capital matériel et humain - donc plus d'emplois (hautement qualifiés) et plus d'investissement - et une "productivité" accrue. La productivité porte sur l'efficacité avec laquelle les gens combinent les ressources afin de produire des biens et des services. Pour les pays, il s'agit de créer plus à partir des ressources disponibles - telles que les matières premières, la main d'œuvre, les compétences, les biens d'équipement, le terrain, la propriété intellectuelle, la capacité de gestion et le capital financier. Une meilleure productivité est donc synonyme d'une meilleure production, une meilleure création de valeur et un meilleur revenu. Par conséquence, plus la productivité d'un pays est élevée, plus le niveau de vie qu'il peut offrir est meilleur et plus il peut améliorer le bien-être de ses citoyens (par exemple à travers la santé, l'éducation, les routes et télécommunications, sécurité et un soutien social plus fort pour les personnes qui en ont besoin). Au niveau global (à l'échelle de l'économie), la productivité apporte également plus d'emplois et des emplois de meilleure qualité, car elle stimule une croissance supplémentaire en termes de revenus et de résultats afin de générer une croissance globale des emplois et permet aux entreprises de payer de meilleurs salaires.

Contrairement à des économies plus avancées, les pays en voie de développement tendent à être caractérisés par de larges différences dans la productivité à travers les secteurs. Les écarts de productivité persistent dans les pays en voie de développement à travers les secteurs et même à travers les entreprises (Hsieh et Klenow, 2009). Comme indiqué, des lacunes de productivité peuvent être indicatives de la mauvaise affectation des ressources. De larges lacunes de productivité à travers les secteurs suggèrent que la réaffectation des travailleurs de secteurs à faible productivité à d'autres secteurs à haute productivité peut être un important facteur de croissance.¹⁰ En fait, dans plusieurs pays à forte croissance, en particulier en Asie, la réaffectation des travailleurs à travers les secteurs a contribué positivement à la croissance au cours des vingt dernières années (McMillan et Rodrik 2011).

Alors que la Tunisie présente des différences assez importantes dans la productivité à travers les secteurs, l'écart de productivité est étonnamment faible entre l'industrie manufacturière et l'agriculture, ce qui souligne la faible productivité de l'industrie manufacturière tunisienne. Cet écart de productivité entre agriculture et industrie manufacturière est très faible en Tunisie en comparaison à d'autres pays.¹¹ En 2005, la productivité de la main d'œuvre dans l'industrie manufacturière en Tunisie était uniquement 1.7 fois supérieure à celle de l'agriculture - ceci est même inférieur à l'écart de productivité de 2.3 en Afrique Subsaharienne et bien en-dessous des 2.8 en Amérique Latine et 3.9 en Asie (McMillan et Rodrik, 2011).¹² Bien que la productivité du secteur agricole en Tunisie soit alignée à celle d'autres pays (figure 1.9), la faible productivité du secteur des industries manufacturières est à noter. Dans la plupart des pays en voie de développement, l'agriculture est le secteur avec la plus faible productivité - cependant, en Tunisie, l'industrie manufacturière n'est pas bien plus productive que l'agriculture, et en fait le secteur des textiles est moins productif que l'agriculture.¹³ Comme exposé ci-dessous, ceci reflète le fait que, à quelques exceptions notables, l'industrie manufacturière en Tunisie tend à se concentrer sur le simple assemblage et d'autres activités à faible valeur ajoutée, ce qui explique la faible qualité d'emplois. En un sens, ces conclusions capturent l'essence du problème de l'économie tunisienne.

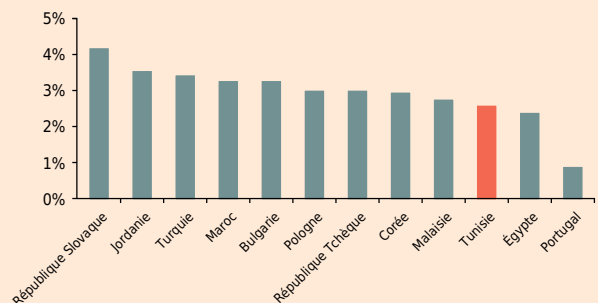
La productivité de la main d'œuvre en Tunisie demeure faible et la Tunisie perd du terrain par rapport aux points de référence internationaux au cours de la dernière décennie. La croissance de la production par travailleur (que nous utilisons comme un indicateur de productivité de la main d'œuvre à travers le présent rapport) était autour de 2.5 pourcent en moyenne en Tunisie au cours

Figure 1.10 : Productivité agricole de la Tunisie en comparaison internationale (2009)



Source : Indicateurs du Développement dans le Monde (IDM); calculs des auteurs. Le point rouge représente la Tunisie.
Remarque : La mesure de la production par travailleur comprend l'impact des améliorations du stock de capital et du capital humain.

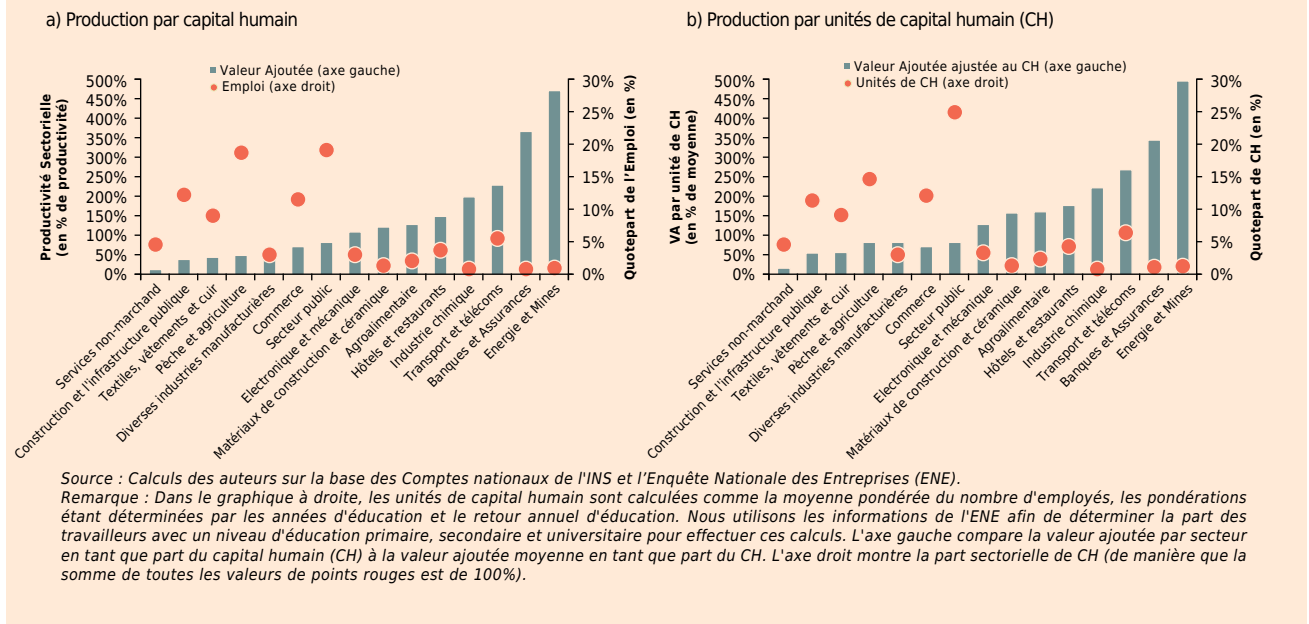
Figure 1.11 : Taux de croissance annuelle moyenne de production par travailleur, 2000-2010



Source : Indicateurs du Développement dans le Monde (IDM); des auteurs. Le point rouge représente Tunisie.
Remarque : La mesure de la production par travail comprend l'impact des améliorations du stock de capital et du capital humain.

de la dernière décennie, en-dessous du benchmark de la plupart des pays MENA (tels que la Jordanie et le Maroc) et les pays en essor dans l'UE et l'Asie (figure 1.11). La faible productivité de la main d'œuvre reflète la structure de production de l'économie tunisienne qui est centrée sur des activités à faible valeur ajoutée et des emplois de faible qualité.¹⁴ Il convient de signaler, cependant, que les salaires ont augmenté de 2.1 pourcent en moyenne au cours de la période 2000-2009 (OIT 2011), en-dessous de l'augmentation de productivité de la main d'œuvre au cours de la période.¹⁵ La modération salariale a augmenté la compétitivité des entreprises tunisiennes sur les produits à fort besoin en main d'œuvre, notamment les activités d'assemblage.¹⁶

Figure 1.12 : Productivité sectorielle de la main d'œuvre et emploi en 2009



En fait, jusqu'à 77 pourcent de la main d'œuvre tunisienne est employée dans des secteurs à faible productivité. Les secteurs à faible productivité font ici référence aux secteurs ayant une productivité en-dessous de la moyenne qui en 2009 comprenaient l'agriculture, les textiles, la plupart des secteurs d'industrie manufacturière, du commerce, du secteur public et la construction et l'infrastructure publique (figure 1.11). Les secteurs de services à forte productivité, tels que le secteur bancaire, le transport et les télécommunications ont uniquement absorbé 7.7 pourcent du total de l'emploi. La part des travailleurs dans les secteurs à faible productivité est élevée en comparaison à d'autres pays en voie de développement.¹⁷ De plus, après avoir contrôlé le facteur capital humain, l'analyse révèle une affectation encore plus inadéquate profonde du capital humain (figure 1.11). En 2009, jusqu'à 75 pourcent de la main d'œuvre augmentée du du capital humain a été employée dans des secteurs ayant une productivité en-dessous de la moyenne, dont 24 pourcent dans l'administration publique. De plus, ce schéma a persisté dans le temps, avec uniquement une réaffectation minimale à travers les secteurs dans le temps – et la réaffectation qui a eu lieu essentiellement de l'agriculture à faible productivité vers l'industrie manufacturière à faible productivité.

Changement structurel limité 1990-2010: Une économie coincée dans les activités à faible productivité

Afin d'évaluer le degré de contribution de la transformation structurelle à la croissance en Tunisie dans le passé nous avons effectué une décomposition différente de la croissance du PIB par habitant. Afin d'explorer la dynamique de l'économie tunisienne nous décomposons la croissance du PIB à la contribution des changements démographiques, le niveau d'emploi et le niveau de croissance de productivité (encadré 1.3).¹⁸

Encadré 1.3 : Décomposition du PIB et la mesure du « changement structurel » dans l'économie

L'une des idées clés de l'économie du développement est que la croissance est tirée par un changement du secteur de l'agriculture vers le secteur industriel. Ce processus de changement structurel tend à être reflété dans le schéma de l'emploi de sorte qu'avec le temps la main d'œuvre dans le secteur non-agricole augmente alors que l'emploi dans le secteur agricole baisse (Kuznets 1967). A mesure que l'emploi passe vers le secteur industriel, la productivité globale augmente et les revenus se développent. La réaffectation des travailleurs d'un secteur à un autre est donc un aspect important du développement économique. Les récentes recherches mettent en lumière que jusqu'à 85 pourcent de la variation internationale de la Productivité globale Totale des Facteurs (PTF) peuvent être attribué aux différences de l'efficacité relative à travers les secteurs, soulignant l'importance de créer un environnement économique dynamique (Chanda et Dalgaard, 2008).

Traduisant l'observation ci-dessus, la croissance du PIB par habitant peut être décomposée selon les éléments suivants : (a) changement du taux de l'emploi, (b) changement dans la productivité du travail (que nous approximations par la variation de la production par travailleur) et (c) le changement dans la structure démographique.. Chacune de ces composantes est importante en soi : le taux de l'emploi et la composante démographique reflètent le changement du nombre d'emplois, alors que la composante productivité recouvre les variations de création de valeurs de ces emplois, qui reflète normalement les salaires et la qualité des emplois. La productivité de la main d'œuvre peut être décomposée de plus en deux composantes supplémentaires : changements de la productivité au niveau du secteur (élément « interne ») et les changements découlant d'une réaffectation de la main d'œuvre entre les secteurs (élément « transversal »). Selon la décomposition Shapley (Shorrocks, 1999), cela se présente comme suit :

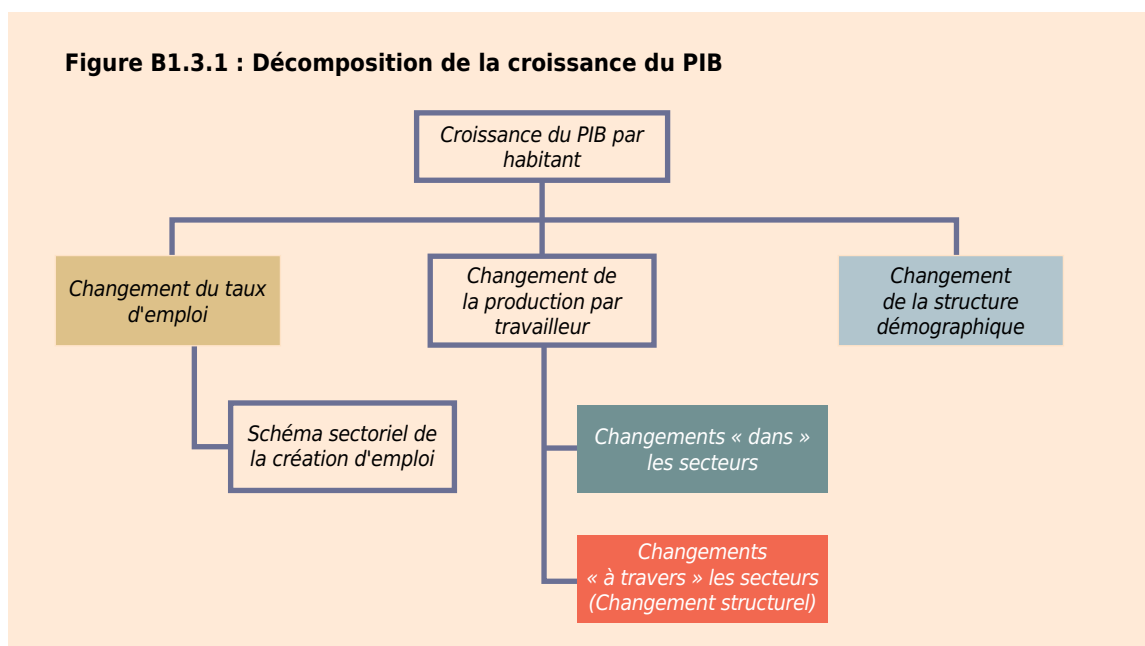
$$\Delta y_t = \sum_N \frac{s_{i,t} + s_{i,t-k}}{2} \Delta y_{it} + \sum_N \frac{y_{i,t} + y_{i,t-k}}{2} \Delta s_{it}$$

Δy_t étant le changement de la productivité globale de la main d'œuvre entre t et $t-k$, θ_{it} est l'emploi dans le secteur i à l'instant t

et y_{it} est le niveau de la productivité dans le secteur i à l'instant t . Le premier terme est la composante interne "au sein du secteur" et le second terme est la composante transversale "entre les secteurs". Ce dernier mesure la manière dont la réaffectation de la main d'œuvre a contribué à la croissance de la Tunisie dans le passé, soit la contribution du changement structurel à la croissance. Des décompositions similaires ont été utilisées par la Banque Mondiale (2009). Une méthodologie alternative pour la décomposition de la productivité de la main d'œuvre a été proposée par Pages (2010) et McMillan et Rodrik (2011), et est discutée dans le Rapport de Synthèse RPD sur la « Transformation Structurelle de la Tunisie: Evolution de la Productivité, de l'Emploi et des Exportations"» (Banque Mondiale, 2014d).

Il est à souligner qu'au niveau sectoriel, la composante « interne» devrait également être considérée comme une mesure de la rentabilité du secteur dans le sens où elle mesure le retour sur les ressources investies dans ce secteur par unité d'emploi. Bien que nous utilisions ceci au titre d'une mesure de plus forte productivité, elle peut cependant également refléter la capacité des entreprises à extraire des rentes auprès des consommateurs. De même, il est important de souligner que tous les changements structurels ne sont pas forcément bons. Par exemple, la productivité peut être plus élevée dans les secteurs ayant un pouvoir de monopole et une réaffectation de ces secteurs contribuera positivement au changement structurel mais ne favorisera pas forcément la croissance ni le bien-être (pour une discussion plus détaillée, voir Lederman and Maloney 2012).

Figure B1.3.1 : Décomposition de la croissance du PIB

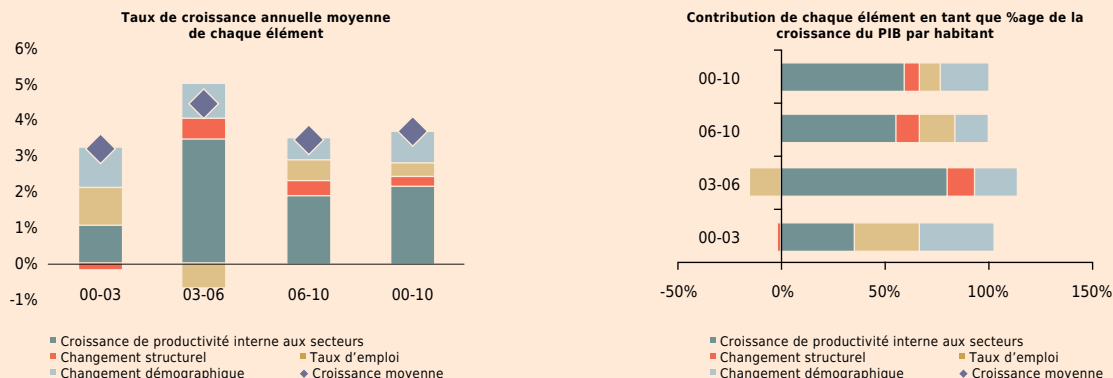


Ce dernier peut ensuite être divisé en deux éléments supplémentaires : changements de productivité au niveau du secteur (élément « interne ») et changements découlant d'une réaffectation de main d'œuvre entre les secteurs (élément « à travers » l'élément), qui mesure la vitesse du changement structurel dans l'économie.¹⁹

Le changement démographique et l'augmentation de l'emploi représentent 1/3 de la croissance au cours de la dernière décennie. Comme mentionné ci-dessus, la Tunisie a connu une rapide augmentation de la population en âge de travailler au cours des deux dernières décennies (figure 1.3). Ce changement « démographique », mesuré en tant que croissance de la population en âge de travailler en pourcentage de la population totale, a contribué à environ 23 pourcent de la croissance réelle par habitant au cours de la période 2000-2010 (ou 0.8 pourcent de la croissance annuelle du PIB par habitant ; figure 1.13). De même, même si le taux de chômage a uniquement légèrement baissé, l'économie s'est assez bien comportée en termes d'absorption de son explosion de jeunes. Entre 2000 et 2010, la population active en tant que part de la population en âge de travailler a augmenté de 49.6 pourcent à 51.1 pourcent car le taux de chômage a légèrement baissé de 15.7 pourcent à 13.3 pourcent.²⁰ Le changement de l'élément du « taux de l'emploi » a contribué à 10 pourcent de croissance par habitant au cours de la période 2000-2010 (ou 0.4 par an ; figure 1.13).

Les résultats confirment que l'économie tunisienne a été caractérisée par une faible productivité et un changement structurel limité au cours de la dernière décennie. La décomposition de la production par travailleur en ses éléments « internes » et « transversaux » met en lumière qu'entre 2000 et 2010 la contribution du changement structurel à la croissance économique a été positive mais faible. Tel que susmentionné, la productivité de la main d'œuvre a augmenté à un taux de 2.5 pourcent par an, contribuant à environ 68 pourcent à la croissance du PIB entre 2000 et 2010.²¹ La plus grande part de cette croissance de productivité a eu lieu en « interne » des secteurs, représentant 60 pourcent de la croissance réelle du PIB par habitant au cours de la période (ou 2.2 pourcent par an ; figure 1.12). Le changement structurel, la réaffectation de la main d'œuvre des secteurs à faible productivité aux secteurs à forte productivité, a contribué uniquement à 8 pourcent au changement du PIB réel par habitant entre 2000 et 2010 (ou 0.4 pourcent par an ; figure 1.13). Pour comparaison, McMillan et Rodrik (2011) ont calculé que pendant la période 1990 à 2005 l'élément « interne » en Chine, à Hong Kong SAR, en Inde, en Malaisie, à l'île Maurice, à Taiwan, en Chine et en Turquie était de 7.8 pourcent par an à 1.7 pourcent par an, alors que l'élément « changement structurel » représentait entre 1.4 pourcent par an et 0.4 pourcent par an (figure 1.13). Ils ont également observé que dans plusieurs pays d'Amérique Latine et d'Afrique Subsaharienne le « changement structurel » entre 1990 et 2005 était négatif, réduisant la croissance économique (McMillan et Rodrik, 2011).

Figure 1.13 : Contribution des données démographiques, de l'emploi, et de la productivité à la croissance du PIB par habitant en Tunisie, 2000-2010



Source : Calculs des auteurs sur la base des Comptes nationaux de l'INS et ENE.

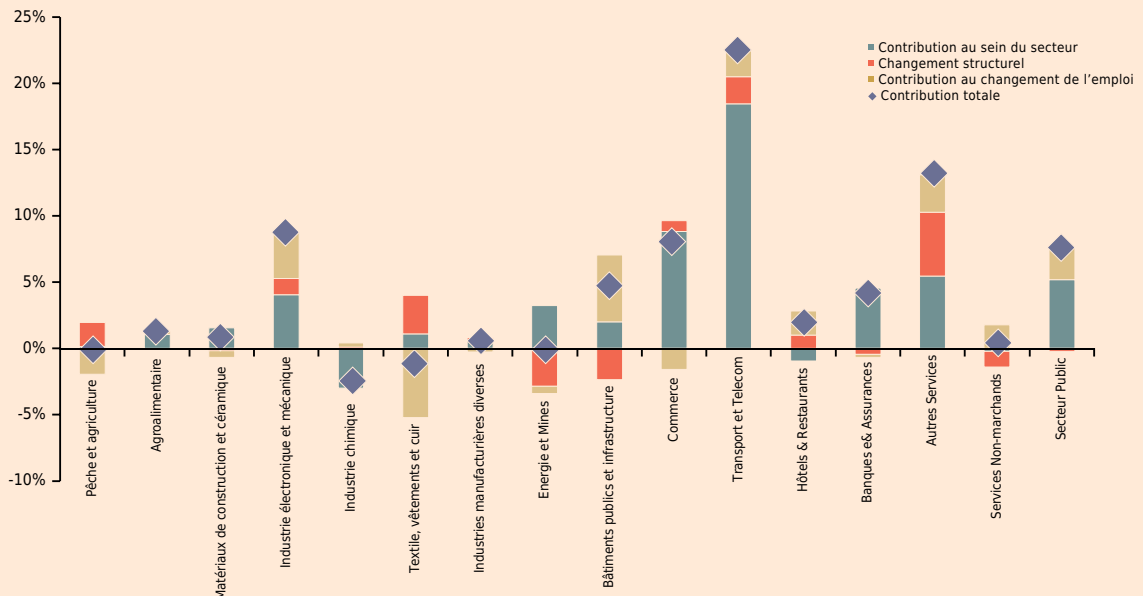
Remarque : Tel que discuté dans le texte, nous décomposons la croissance de productivité en « interne aux secteurs » et croissance de productivité qui est née de la réaffectation des entrants « à travers les secteurs » (que nous appelons « Changement structurel »).

Ces résultats indiquent que l'économie tunisienne n'a pas réussi à réaffecter de manière efficace les ressources des activités à faible rendement vers des activités à fort rendement, mais ils soulignent également qu'en dépit d'une certaine réaffectation des ressources, l'économie dans sa totalité semble être restée dans une impasse de faible productivité. Ceci signifie que l'économie fonctionne en-dessous de son potentiel, ce qui est reflété dans le taux relativement faible de la croissance du PIB et une création d'emplois insuffisante et de faible qualité. La performance a été encore plus faible lorsqu'on prend en considération que notre mesure de productivité est accrue par le développement du secteur public. Une part importante de notre mesure de la productivité reflétant donc simplement l'augmentation de la taille de l'administration publique, il n'y a pas une réelle augmentation de la productivité, mais simplement une augmentation des dépenses publiques.²²

De plus, une analyse de la décomposition du PIB au niveau sectoriel met en lumière que notre estimation de la productivité est accrue par les profits monopolistiques dans les secteurs du transport, des télécommunications et du commerce. La performance était également inférieure lorsque nous prenons en considération qu'au niveau du secteur, la productivité semble avoir augmenté le plus dans le transport, les télécommunications et le commerce (figure 1.14), reflétant largement les rentes qui existent dans ces secteurs en raison des barrières à l'accès - seules quelques entreprises ont reçu une licence pour opérer dans ces secteurs, qui représentaient en fait les principales cibles du Clan Ben Ali (voir Chapitre Trois).²³ Comme cela sera discuté au Chapitre Deux et au Chapitre Trois, la concurrence limitée dans ces secteurs permet aux titulaires d'imposer des prix exorbitants aux consommateurs (et entreprises) Tunisiens, qui, en un sens, siphonnent la création de richesse du reste de l'économie.

La contribution globale de l'industrie manufacturière à la croissance a été faible, faisant preuve d'un manque de croissance de la productivité et de l'emploi. Dans la continuité de nos discussions précédentes, la décomposition de la croissance sectorielle PIB confirme également que la contribution de l'industrie manufacturière à la croissance a été faible de manière générale, faisant preuve d'un manque de croissance de la productivité et de l'emploi. En fait, la productivité moyenne de l'industrie manufacturière secteur demeure très faible et ne dépasse pas de beaucoup le secteur agricole. La croissance globale de la productivité de la main d'œuvre dans le secteur de l'industrie manufacturière a uniquement contribué de 0.9 pourcent par an à la croissance réelle du PIB par habitant entre 2000 et 2010. Environ la moitié de cette croissance de productivité peut être attribuée à l'élément « interne » qui a contribué à hauteur de 5 pourcent au total à la Croissance du PIB par habitant pour la Tunisie au cours de la période 2000-2010 et la contribution « structurelle » représente 4.3 pourcent. Sa contribution à l'emploi a été négative, largement menée par la suppression d'emplois dans le secteur

Figure 1.14 : Contribution sectorielle à la croissance du PIB en Tunisie, 2000-2010



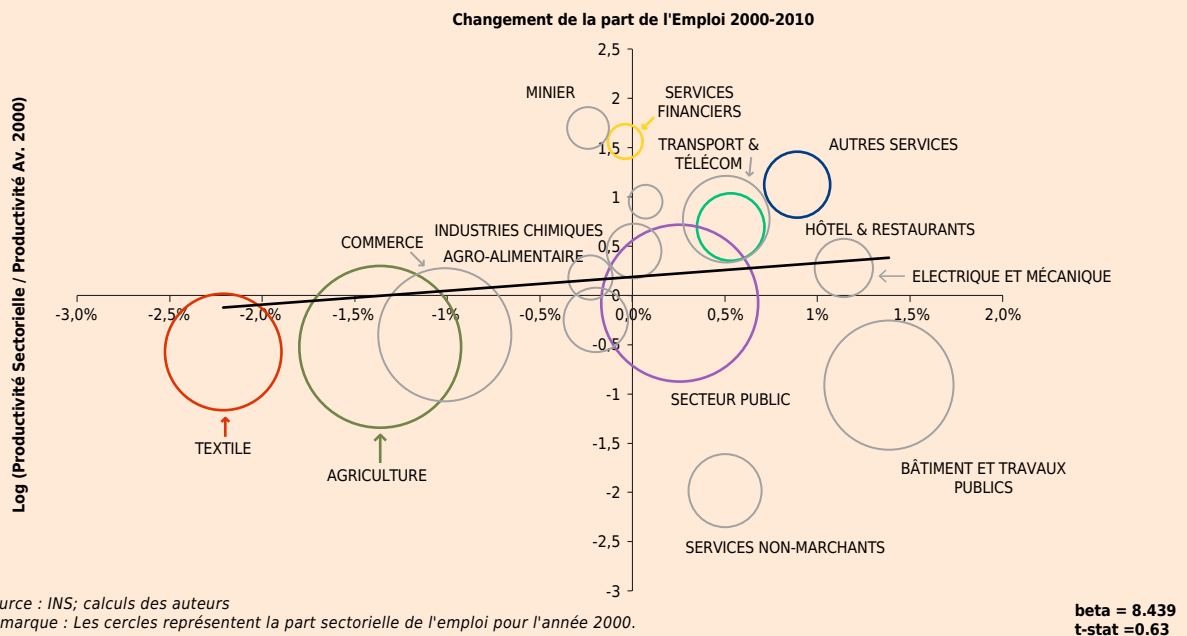
Source : INS; calculs des auteurs

du textile qui luttait pour maintenir sa compétitivité suite à la mise en œuvre de l'accord multifibres en 2005 (figure 1.15).²⁴ Le secteur de l'industrie manufacturière ayant la plus forte croissance de productivité était celui de l'industrie électronique et mécanique alors que la productivité a augmenté d'environ 30 pourcent au cours de cette période. La productivité du secteur chimique a perdu 33 pourcent au cours de cette période.²⁵

Seuls quelques secteurs ont contribué positivement au changement structurel. La main d'œuvre est passée des secteurs du textile, du commerce et de l'agriculture aux secteurs du transport et des télécommunications, des hôtels et des restaurants, de l'industrie électronique et mécanique, et autres services (y compris les services aux entreprises). Ce changement structurel a contribué « positivement » à la productivité car il a entraîné une contraction dans les secteurs à productivité en-dessous de la moyenne ce qui a permis des gains en termes d'emploi dans des secteurs à productivité de niveau au-dessus de la moyenne et des emplois de meilleure qualité (figure 1.15). Ceci dit, tel que susmentionné, le taux global de changement structurel était limité. La comparaison du changement structurel en Tunisie avec celui de pays donnés confirme également la faible contribution de son secteur d'industrie manufacturière ainsi que les services financiers et aux entreprises (Annexe 1.4). Globalement, les secteurs dominés par les entreprises offshore ont eu, en moyenne, une faible croissance de productivité « interne », alors que les secteurs par les entreprises onshore ont été caractérisés par des extractions de rentes. Afin d'explorer les différences de performance entre les secteurs de l'onshore et de l'offshore (encadré 1.4; voir également Chapitre Quatre pour une analyse détaillée de la dichotomie onshore-offshore), nous avons effectué une décomposition de la croissance avec une distinction entre les secteurs où plus de 60 pourcent des entreprises sont totalement exportatrices (que nous considérons comme principalement comme des « secteurs offshore »; et qui, dans une large mesure, sont limités aux secteurs de l'industrie manufacturière) et autres secteurs (que nous considérons principalement en tant que « secteur onshore »). Comme anticipé, les secteurs offshore ont principalement eu une croissance de productivité "interne" en moyenne faible au cours de la dernière décennie, reflétant le fait que les entreprises offshore sont largement demeurées concentrées sur les activités à faible valeur ajoutée et d'assemblage. Globalement, l'économie offshore a en moyenne réduit l'emploi sans améliorer la productivité. Il est donc improbable que

le changement structurel positif dans ce secteur soit dû à la suppression d'emplois en faveur de secteurs plus productifs, mais reflète plutôt une perte possible de compétitivité. D'autre part, les secteurs onshore démontrent principalement une large contribution « interne » à la croissance. Comme indiqué ci-dessus, ceci reflète les rentes extraites dans les secteurs onshore clés suite à un accès limité au marché à quelques entreprises privilégiées (voir Chapitre Deux et Chapitre Trois). Le changement structurel a été négatif dans l'économie onshore au moment où les secteurs de service à forte productivité, tels que le service d'intermédiation financière, ont réduit les emplois et les secteurs à faible productivité, tels que les services aux entreprises, les a absorbé.

Figure 1.15 : Changement sectoriel et structurel en Tunisie, 2000-2010



Encadré 1.4 : La dichotomie offshore-onshore de la Tunisie

L'environnement économique de la Tunisie est caractérisé par un traitement différentiel net des entreprises exportatrices et non-exportatrices. Déjà au début des années 1970, la Tunisie a adopté une stratégie de croissance orientée vers les exportations et a institué un régime fiscal spécial favorisant les entreprises exportatrices. Ce régime double a été consacré dans le Code d'Incitation aux Investissements de 1993. Alors que le Code a, sans aucun doute, réussi à attirer les investisseurs étrangers et à booster les exportations et a bien servi la Tunisie au cours des phases initiales de l'industrialisation après l'indépendance, le système économique double est au cœur des lacunes du modèle économique tunisien (voir Chapitre Quatre).

Le Code d'Investissement distingue les entreprises « totalement exportatrices » des « non totalement exportatrices », désignées couramment comme entreprises « offshore » et « onshore ». Les entreprises « totalement exportatrices » bénéficient d'exonérations fiscales sur les revenus et sur les impôts sur les revenus au cours des dix premières années de leur activité, une réduction de 50 pourcent pour une autre période de dix années et une déduction fiscale totale des bénéfices réinvestis. L'état garantit également un accès hors-taxes à tous les produits intrants et équipements. Il offre également souvent l'infrastructure nécessaire et assume les contributions sociales des employeurs pendant 5

années. Ces sociétés bénéficient également de procédures douanières facilitées, qui correspondent à des économies de coûts significatives vu que l'administration locale est complexe, imprévisible et lourde. Une entreprise "totalement exportatrice" peut vendre jusqu'à 30 pourcent de son chiffre d'affaires sur le marché local. Des preuves anecdotiques indiquent que peu d'entreprises choisissent cette option, car la fraction de la production qui est vendue sur le marché local est exonérée des avantages "offshore". Cela implique que non seulement la fraction vendue sur le marché local est imposée sous le régime fiscal général mais est également assujettie à la procédure administrative locale standard. Les entreprises "non totalement exportatrices" peuvent exporter leur production cependant les entreprises sont souvent réparties en deux entités distinctes : l'une dédiée au marché onshore et l'autre "totalement exportatrice". Les biens intermédiaires importés requis par ces exportations sont exonérés des taxes à l'importation, si les exportations correspondantes ont lieu au cours d'une période de trois mois. Ceci entraîne des procédures administratives coûteuses, telle que l'obtention de certificats spécifiques des biens importés et exportés correspondants auprès des officiers de douanes qui doivent confirmer qu'ils ont effectivement vu les biens. Par conséquent, les entreprises locales qui commencent à exporter ont tendance à se diviser en deux entités distinctes : l'une dédiée au marché onshore et l'autre dans le cadre du régime offshore totalement exportateur.

Les entreprises offshore représentent un peu plus que la moitié de l'ensemble des exportateurs (52 pourcent) mais près de trois-quarts (72 pourcent) de toutes les exportations. Vingt-trois pourcent des entreprises exportatrices appartiennent à des étrangers, et elles sont en grande partie des entreprises offshore. Environ 6 sur 10 entreprises offshore appartiennent en fait à des tunisiens. Bien que les entreprises offshore ne soient pas toutes étrangères et toutes les entreprises étrangères ne sont pas offshore, toutefois environ 45 pourcent de toutes les entreprises offshore (8,261 sur 18,211 entreprises offshore) sont étrangères, alors que 1.8 pourcent uniquement de toutes les entreprises sont étrangères, indiquant que le secteur offshore est un aimant à IDE. Les exportateurs étrangers offshore représentent 37 pourcent de toutes les exportations, représentant donc un peu plus de la moitié de toutes les exportations offshore (rappelant que les exportations offshore totales représentent 72 pourcent de toutes les exportations; $0.37/0.72=0.51$). Les entreprises offshore représentaient à peu près 33 pourcent de tous emplois salariés en 2010, même si uniquement 6 pourcent de toutes les entreprises qui offrent des emplois salariés sont enregistrées en tant qu'entreprises offshore. (Freu, et al. 2013).

Comme discuté en détails au Chapitre Quatre, la dichotomie offshore-onshore impose des coûts élevés à l'économie. D'abord, le secteur de l'industrie manufacturière est considéré important pour la croissance économique car il tend à avoir de forts liens en amont et en aval avec d'autres secteurs de l'économie. La dichotomie offshore-onshore a affaibli ces liens. Ensuite, elle affaiblit les liens dynamiques entre le marché local et le secteur de l'export. La profession de l'export pourrait jouer un rôle important pour soutenir le développement d'un réseau de fournisseurs locaux et offrir des incitations à l'innovation locale mais cela n'arrive pas en Tunisie en raison de la segmentation entre les deux régimes. De même, un marché local vibrant est souvent considéré comme une force d'entraînement pour la profession de l'export (Porter 1990), mais au lieu de cela la segmentation maintient le secteur onshore coincé dans une faible productivité et une faible croissance. De plus, le fardeau administratif complexe associé au régime ouvre la porte à la corruption (voir Chapitre Trois).

En somme, l'économie tunisienne semble coincée dans un dilemme de faible productivité qui est reflétée dans la création limitée d'emplois et de faible qualité. L'analyse du changement structurel met en lumière une économie dont la performance est faible qui est reflétée par une croissance de productivité et une création de l'emploi relativement faible, en raison des caractéristiques de l'économie. Du côté offshore (c.-à-d. les sociétés exportatrices), la faible productivité résulte d'un secteur essentiellement centré sur des activités à faible valeur ajoutée et d'assemblage pour l'UE. Sur le marché onshore (c.-à-d. les sociétés qui produisent pour le marché national), l'extraction de rentes par le clan privilégié a freiné la croissance du reste de l'économie. Pire encore, il y a un manque de changement structurel, mettant en lumière une économie qui manque de dynamique vers un modèle plus productif.

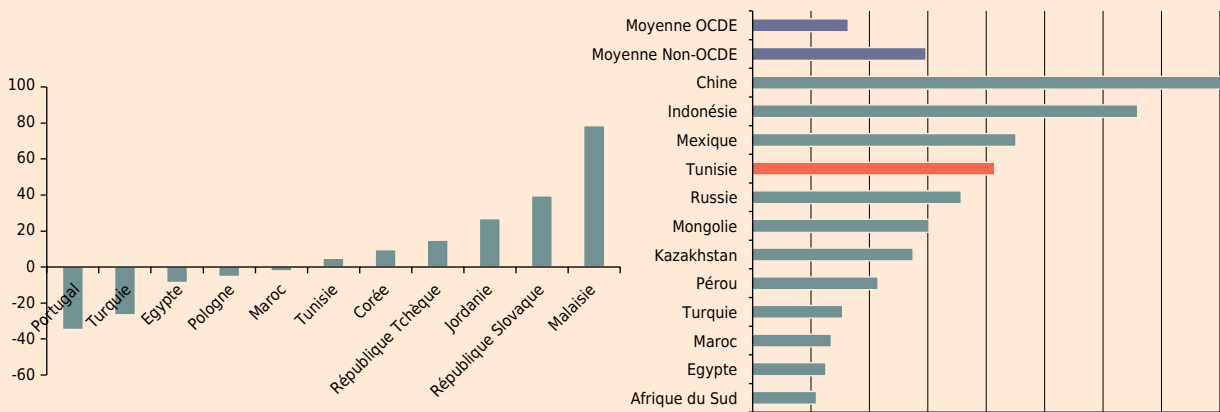
La Faible performance des exportations tunisiennes, 1990-2010

En tant que petite économie avec des ressources naturelles limitées, l'intégration commerciale et la performance à l'export de la Tunisie sont essentielles à la prospérité. Les entreprises tunisiennes ont besoin de vendre sur les marchés étrangers pour se développer, profiter d'économies d'échelle et créer plus d'emplois. En fait, l'exportation est une manière de développer la demande de produits de fabrication locale et donc la demande de main d'œuvre locale. Plus généralement, les exportations sont un autre indicateur de productivité, puisque, par définition, les exportateurs font face avec succès sociétés internationales.

La Tunisie demeure une économie relativement fermée et sa performance à l'export a été relativement faible. Bien que la perception en Tunisie soit que l'économie est ouverte et relativement bien intégrée, en fait en comparaison aux pays de référence, la Tunisie demeure moins ouverte (selon les mesures de la part des exportations et importations dans le PIB) et assez protégée. Sur la base PIB par habitant, la taille de la population et le fait qu'un pays soit enclavé ou pas, la Tunisie est moins ouverte que les pays à croissance rapide, tels que la République Tchèque, la Malaisie, la République de Corée ou la République Slovaque - mais plus ouverte que l'Egypte, le Maroc ou la Turquie (figure 1.16). Ceci reflète la discussion dans la section précédente que la plus grande part de l'économie onshore demeure protégée et sujet à de sévères restrictions d'accès au marché (voir également Chapitre Deux). Les mesures non-tarifaires restent courantes et sont utilisées afin de protéger le marché intérieur (encadré 1.5; Augier, et al. 2012). De même, la Tunisie continue à être classée très bas sur l'indice de restriction des IDE de l'OCDE, classée 42ème sur 51 pays pour lesquels l'indice existe, en-dessous de la moyenne non-OCDE et également bien en-dessous de l'Egypte et du Maroc (figure 1.17 et figure 1.18).²⁷

Les gouvernements de la Tunisie dans le passé ont suivi une stratégie de croissance orientée vers les exportations (à travers le secteur offshore), cependant contrairement à la perception publique en Tunisie la performance des exportations a été faible.²⁸ La croissance des exportations tunisiennes (en volume) au cours des 20 dernières années a été la deuxième plus faible de la région - juste avant la Jordanie - et représente la plus mauvaise performance en comparaison à d'autres pays de référence (figure 1.18). La croissance des exportations tunisiennes a été positive mais plus lente que la croissance des exportations dans plusieurs autres pays et également plus lente que la croissance du PIB tunisien.²⁹ Par conséquent, les

Figure 1.16 : Degré « d'ouverture » de la Tunisie et de l'Indice de Restriction Réglementaire des IDE 2012

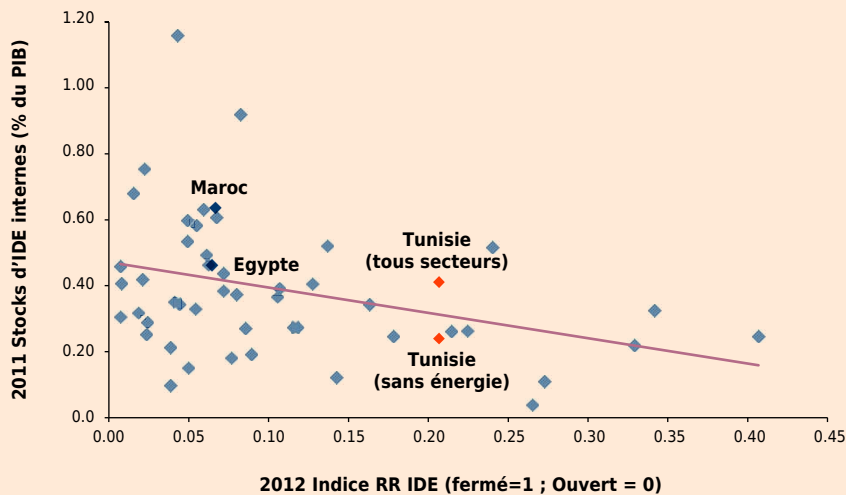


Source : Calculs des auteurs sur la base de l'IDM et des données de l'OCDE sur l'Indice de Restriction Réglementaire des IDE.
Remarque : Dans le graphique gauche, « l'ouverture » est calculée en tant que reste d'une régression de l'OLS de la part des exportations et des importations du PIB (log), la population (log) et un échantillon des pays enclavés.

exportations de la Tunisie par rapport au PIB ont baissé de 38 à 35 pourcent au cours des deux dernières décennies, ce qui cache une augmentation au cours des années 1990 et une chute au cours de la dernière décennie. Ceci contraste avec l'augmentation de la part des exportations dans le PIB au cours de la période dans tous les autres pays de référence, sauf la Jordanie.³⁰

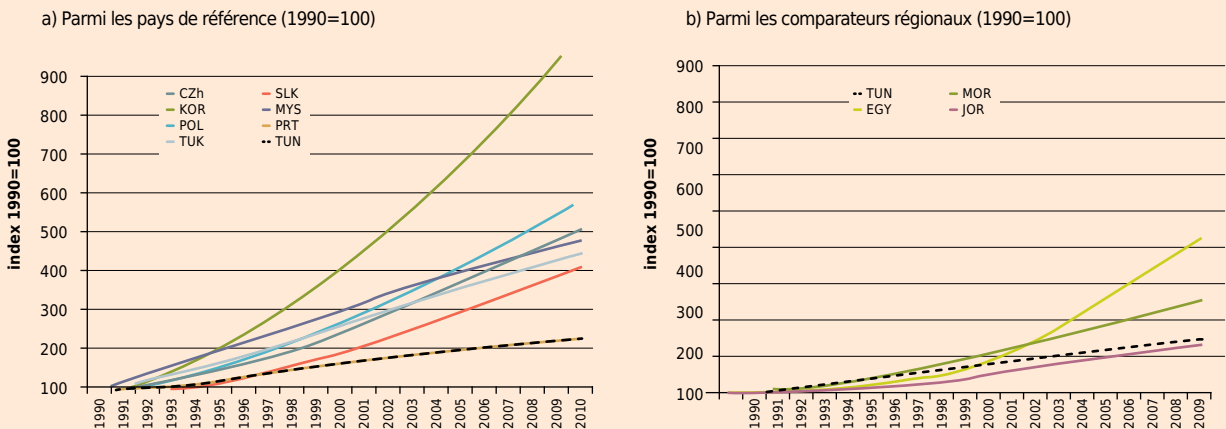
La part des exportations de biens en Tunisie dans le commerce mondial décline depuis quelques années. Entre 2002 et 2010, la part du commerce tunisien a légèrement baissé alors que la plupart des pays de référence et tous les comparateurs régionaux ont augmenté leur part d'exportations dans le monde. De même, la régression de la croissance du PIB et de la croissance des exportations dans un certain nombre de pays montre que la Tunisie est en-dessous de la ligne de régression (figure 1.19), suggérant que ses exportations sont en sous-performance par rapport au reste de son économie, et que les exportations ont joué un rôle moindre en tant que moteur de la croissance en

Figure 1.17 : Flux des IDE et Indice de Restriction Réglementaire 2012



Source : Données de l'OCDE sur l'Indice de Restriction Réglementaire des IDE.

Figure 1.18 : Evolution de la valeur des exportations des biens et services (1990 = 100), 1990-2010

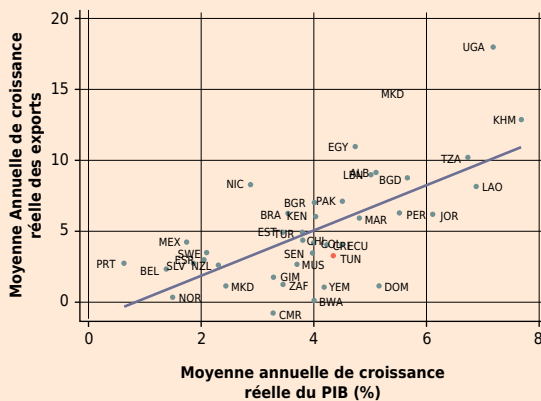


Source : IDM; calculs des auteurs - Les évolutions sur le graphique ont été lissées avec un filtre HP.

Tunisie que dans d'autres économies. Comme exposé ci-dessous, une explication plausible de cette observation est que la croissance des exportations était en grande part menée par les importations, avec peu de valeur ajoutée en Tunisie, reflétant le fait que la dichotomie onshore-offshore atténue les liaisons en amont de l'IDE (voir discussion au Chapitre Quatre).

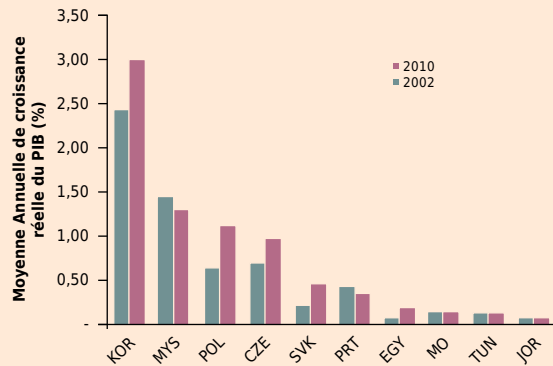
Figure 1.19 : Croissance des exportations de la Tunisie dans un contexte global

a) Croissance des exportations et croissance du PIB, 2000/2010



Source : Base de Données Dynamique des Exportateurs ; calculs des auteurs

b) Evolution des exportations de biens en %age des exportations mondiales, entre 2002 et 2010



Source : WITS Comtrade; calculs des auteurs

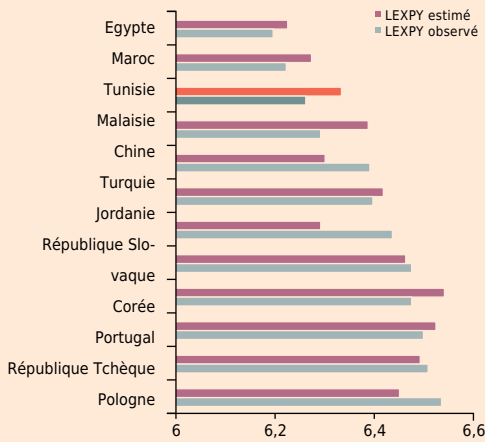
Faible sophistication et valeur ajoutée des exportations de la Tunisie

La sophistication des exportations en Tunisie est faible par rapport aux pays de référence et a seulement légèrement augmenté au cours de la dernière décennie. Même si l'on tient compte du PIB par habitant, la sophistication des exportations en Tunisie est considérablement en-dessous de ce qui aurait été prévu selon son niveau de revenus, mesurée par un EXPY constaté de 6.26 par rapport à un EXPY prévu de 6.33 (figure 1.20).³¹ Des mesures supplémentaires de la sophistication des exportations confirment également que l'intensité de la technologie et l'intensité des compétences des exportations de la Tunisie n'ont que légèrement augmenté au cours de la dernière décennie.³² La légère amélioration reflète le fait que la Tunisie a développé ses exportations de biens dans les secteurs de haute technologie - notamment la récente augmentation des exportations d'appareils électroniques et la baisse des exportations du secteur du textile expliquent largement l'augmentation du EXPY en Tunisie.³³ En fait, comme exposé ci-dessous, ces exportations sont en grande partie simplement assemblées en Tunisie, avec peu de valeur ajoutée et d'amélioration de la capacité de production.

Les mesures de sophistication des exportations sont probablement trompeuses, car elles portent sur les exportations finales et ignorent le fait que la valeur ajoutée des exportations de l'industrie manufacturière en Tunisie est restée extrêmement faible. Les mesures ci-dessus de sophistication des exportations en disent peu à propos de la valeur ajoutée nationale d'un bien à l'exportation. La valeur ajoutée nationale ne dépend pas tellement du bien lui-même mais des processus et des volumes de production pour un bien dans un pays donné.³⁴ En d'autres termes, l'examen des exportations de biens informe peu sur la valeur ajoutée nationale nette créée dans le pays. Sur la base de tableaux input-output pour chaque pays du G7, la valeur ajoutée des exportations a été estimée à environ 70-80 pourcent et baisse avec le temps (Hummels, Ishii, et Yi 2001; NRC 2006). Au contraire, les estimations de la valeur ajoutée des exportations de pays fortement engagés dans le commerce international (par exemple la Chine) sont de l'ordre de 50 pourcent (Koopman, Wang ad Wei 2008). Selon la même méthodologie, nous évaluons que la valeur ajoutée au ratio exportations des exportations tunisiennes

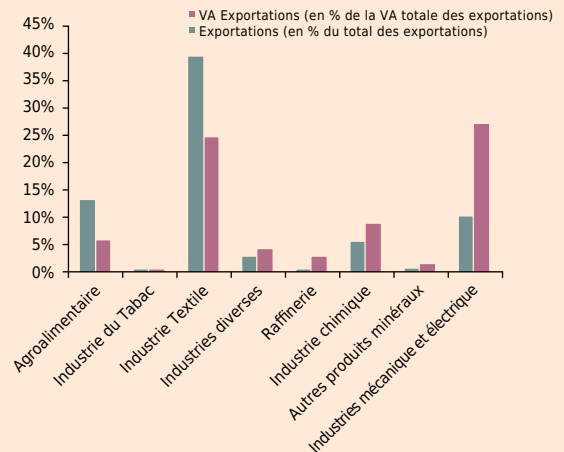
était de 33 pourcent uniquement en 2009.³⁵ Ceci peut être comparé à un ratio de 43 pourcent pour la République Tchèque et de 38 pourcent pour la Hongrie (Johnson et Noguera, 2012).

Figure 1.20 : EXPY Prévu Vs Réel en 2009 en Tunisie et pays de référence



Source : WITS Comtrade; calculs des auteurs

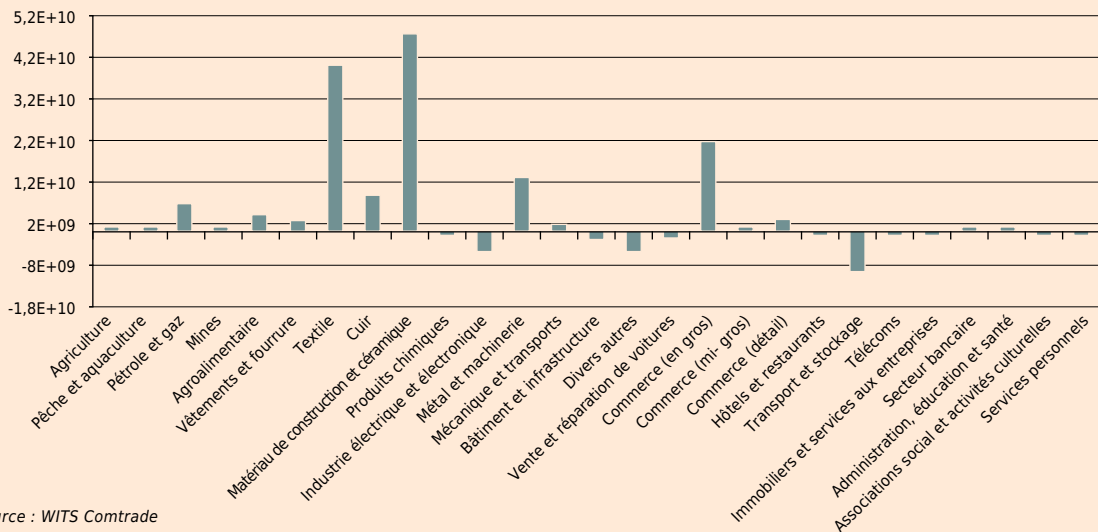
Figure 1.21 : Valeur ajoutée en Tunisie, par secteur d'exportation



Source : Exporter Dynamics Database; Authors' calculations

Plus de la moitié des exportations de la Tunisie sont des produits finis, dont beaucoup sont simplement assemblés en Tunisie. Il y a eu une légère augmentation des exportations de biens intermédiaires dans une certaine mesure reflétant l'augmentation des composants mécaniques et électriques. Bien que les secteurs du transport, des services immobiliers et des télécommunications créent une partie importante de la valeur ajoutée, leurs exportations nettes sont faibles (figure 1.21). Alors que les produits chimiques, les textiles, l'habillement et le cuir, et l'industrie mécanique et électrique contribuent le plus à la valeur ajoutée des exportations – comme indiqué ci-dessus, cependant, les contributions de ces secteurs à la valeur ajoutée globale est très faible (figure 1.22).

Figure 1.22 : Exportations nettes par secteur en Tunisie 2007



Source : WITS Comtrade

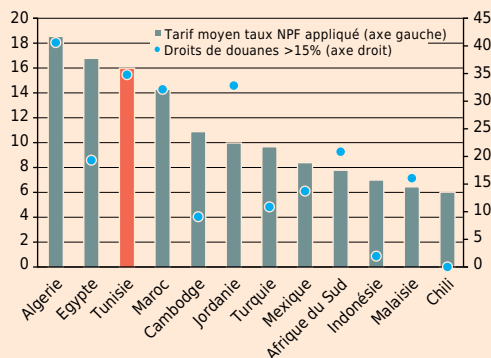
Encadré 1.5 : L'intégration commerciale mitigée apporte des résultats mitigés: Contraste de l'expérience de réformes en Tunisie par rapport aux pays d'Europe Centrale

Les pays d'Europe de l'Est ont réduit les droits de douane et les barrières non-tarifaires très tôt dans leur processus de transition au cours des années 1990, et ont connu une réforme de libéralisation massive de leurs économies. Les réformes commerciales n'étaient qu'une partie d'un ensemble global de réformes mises en œuvre par ces pays. Ils ont mis en œuvre de larges réformes institutionnelles et structurelles qui comprennent la réglementation locale, certaines privatisations, et d'autres ajustements macroéconomiques. De plus, plusieurs de ces économies ont pu intégrer l'UE. Ces pays bénéficient aujourd'hui d'un environnement commercial libéral qui soutient leurs industries et a généré des augmentations rapides des exportations et des revenus par habitant.

En revanche, en dépit des réformes de commerce introduites depuis le milieu des années 1990 la structure des droits de douane en Tunisie et le degré d'ouverture demeurent très restrictifs. Les réformes de tarifs douaniers ont progressivement réduit le tarif moyen de la « nation la plus favorisée » NPF (calculé comme étant la moyenne simple du niveau des obligations NPF à 6 chiffres HS) de 30 pourcent en 2002 à 16 pourcent en 2011, en fait le tarif moyen en Tunisie reste l'un des plus élevés parmi les pays comparables. La Tunisie possède également les plus grandes interférences (calculés comme étant la différence entre les taux NPF consolidés et les taux appliqués) dans la région MENA et parmi les pays membres de l'OMC, ainsi qu'une quotepart élevée de tarifs NPF appliqués de plus de 15 pourcent (au niveau de HS à 6 chiffres).

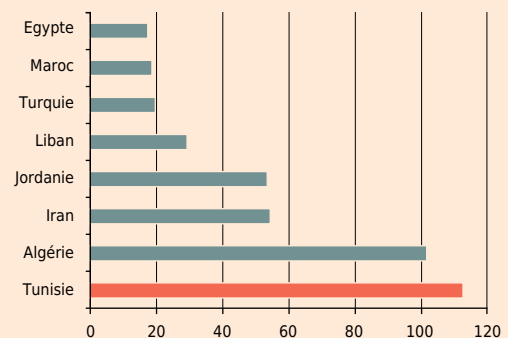
En effet alors que les tarifs ont été progressivement réduits, en parallèle les barrières non-tarifaires sont devenues plus importantes. La Tunisie a une fréquence relativement basse de MNT (c.-à-d. mesures non-tarifaires) et de ratios de couverture mais elle possède des formalités de MNT très complexes (Augier, et al. 2012) i. Elle possède encore un niveau élevé d'inspection avant expédition et de mesures para-tarifaires. ii En fait, sa composition de MNT est plus proche de celle de l'Ouganda que d'autres pays émergents (qui ont tendance à avoir une plus grande partie des mesures techniques qui remplacent d'autres types de mesures non tarifaires). Les importateurs en Tunisie prennent neuf jours en moyenne pour le dédouanement au port, et la quotepart des exportations soumises à l'inspection atteint 10 pourcent, ce qui place la Tunisie parmi les pays

Figure B1.5.1 Niveau de tarif moyen de MNT et quotepart des lignes tarifaires de plus de 15 % en 2011



Source : OMC, Profils des Tarifs Mondiaux 2012.
Remarque : Le taux tarifaire moyen NPF appliqué est calculé comme la moyenne simple des droits ad valorem pour tous les produits à 6 chiffres HS. La part de HS à 6 chiffres sous-titres soumise à des droits ad valorem de plus de 15 %. Toutes les données sont pour 2011, à l'exception de la Jordanie qui présente des données de 2010.

Figure B1.5.2 Classement dans l'Index de Connectivité Maritime (sur 159 pays)

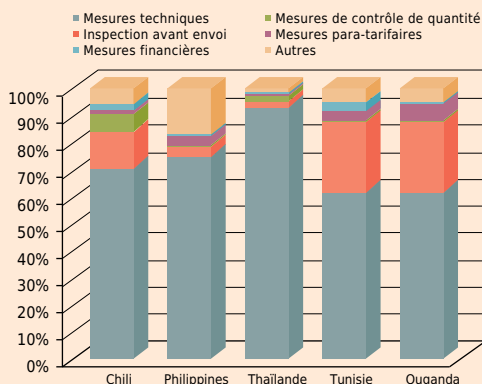


Sources : UNCTAD LSCI 2012.
Remarque : L'Index de Connectivité Maritime (LSCI) de la CNUCED évalue dans quelle mesure un pays est desservi par le transport de conteneurs (les pays à forte activité ou d'hébergement de hubs maritimes ont un meilleur classement).

les moins performants de la région (voir Chapitre Quatre, Hoekman et Zarrouk 2009). En outre, la Tunisie continue d'appliquer plusieurs restrictions implicites, telles qu'un quota d'importation sur les voitures qui devait être supprimé après l'accord de libre-échange de 2008 avec l'Union Européenne, ou une enquête à l'importation de produits soumis à la surveillance, qui est de facto une autorisation pour l'importation. Ces restrictions font partie des réglementations complexes du pays, qui créent des distorsions de marché, augmentent les coûts pour les consommateurs et les entreprises tunisiennes, et créent le potentiel pour des rentes et des abus non-transparents de la réglementation (voir Chapitres Deux et Trois). En outre, les coûts réels du commerce en Tunisie sont estimés comme étant très élevés puisque Tunisie a l'un des niveaux les plus bas de connectivité maritime de la région. Au contraire, le Maroc et l'Egypte, qui ont fait d'importants investissements dans les activités de transbordement et sont parmi les pays ayant la meilleure connectivité maritime dans le monde.

Le résultat de la différence de vitesse et de profondeur des réformes du commerce dans les pays d'Europe centrale par rapport à la Tunisie se reflète dans les grandes différences de performance dans les exportations et les niveaux de revenu. Les huit pays qui ont accédé à l'UE en 2004 (UE 8) ont augmenté l'exportation de marchandises de 26 pourcent du PIB en 1995 à 57 pourcent en 2011. En contraste, alors que la Tunisie avait un niveau plus élevé d'exportation de marchandises en 1995 avec 30 pourcent du PIB, elle a connu un progrès beaucoup plus limité avec des exportations représentant juste 39 pourcent du PIB en 2011. Le processus de libéralisation du commerce et d'intégration économique amena une croissance rapide dans les économies d'Europe centrale résultant en un accroissement du PIB par habitant. Par exemple, la Pologne était parmi les pays les plus pauvres (en termes de revenu par habitant) dans la région en 1995. Elle mit en œuvre les réformes les plus radicales et rapides et est aujourd'hui devenue l'un des pays les plus riches de la région. Ces exemples existent également dans d'autres parties du monde. Le Mexique a mis en œuvre de vastes réformes structurelles et réglementaires et éliminé de nombreux obstacles à l'investissement pour accompagner l'ouverture du commerce avec les États-Unis en vertu de l'accord NAFTA. Ces réformes ont permis d'attirer les IDE dans les années 1990 et ont contribué à construire le secteur de l'export du Mexique. Ainsi, alors que le niveau d'exportation par habitant du Mexique était à un niveau similaire à celui de la Tunisie dans les années 1990, il est aujourd'hui plus du double de celui de la Tunisie.

Figure B1.5.3 Les MNT Vécues par les Sociétés Exportatrices comme BNT (basées sur une étude d'ITC/UNCTAD), (en % de BNT)

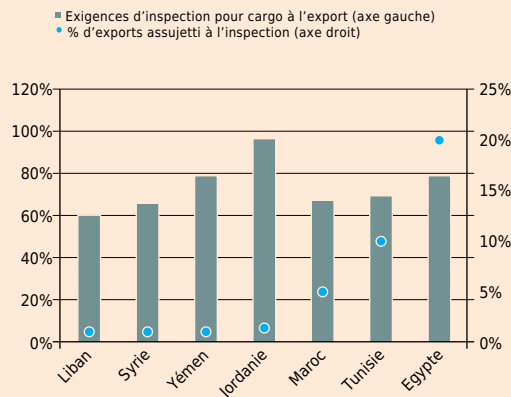


Source : Données de Mimouni, Averbeck et Skorobogatova, 2009.

Remarques : (i) La Tunisie a un indice de fréquence plus bas que le Maroc, mais impose plus de cinq types de mesures sur la majorité de produits sous MNTs, en contraste avec le Maroc qui impose uniquement plus de deux types de mesures (Olivier Cadot et Julien Gourdon, "Les Mesures non-tarifaires au Maroc: Note sur les nouvelles données", Banque Mondiale 2011).

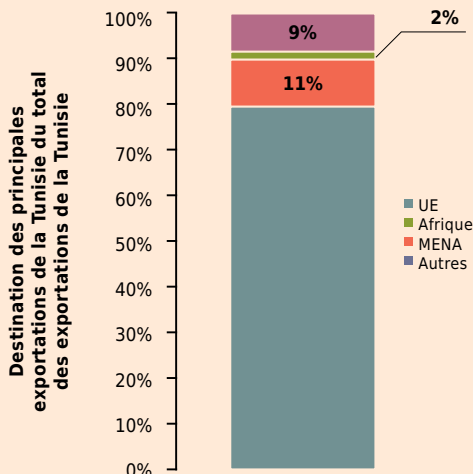
(ii) Une enquête à l'échelle de l'entreprise menée par la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) dans les pays exportateurs a montré que 63 % des MNT en Tunisie sont des mesures techniques, tandis que 23 % sont l'inspection avant expédition, et 5 % sont des mesures para-tarifaires.

Figure B1.5.4 Exigence d'inspection des envois d'export (en %) et quotepart des exportations assujetties l'inspection



Source : Données de sociétés d'enquête, Hoekman and Zarrouk 2009.

Figure 1.23 : Concentration des exportations de la Tunisie par pays en 2007



Source : WITS Comtrade; calculs des auteurs

Table 1.4 : Parts des exportations et importations de la Tunisie par destination en 2007

	EU	MENA	Afrique
Part des exportations de la Tunisie aux importations de la région	0.23%	0.25%	0.09%
Part des importations de la région dans les exportations de la Tunisie	79%	11%	2%

Source : WITS Comtrade ; calculs des auteurs

Remarque : L'année 2007 a été choisie car elle est précédente à la crise financière globale.

La valeur ajoutée des secteurs à l'export avec une forte part de biens à haute technologie tend à être faible en Tunisie, confirmant que la sophistication des exportations demeure limitée. L'industrie alimentaire suivie du secteur textile possède la plus forte valeur ajoutée nationale, mais ne produit aucun produit de haute technologie et n'emploie pas de travailleurs hautement qualifiés (figure 1.22). Au contraire, l'industrie électrique et mécanique est le secteur de l'industrie manufacturière contribuant la plus faible part de valeur ajoutée, en dépit du fait que ce secteur semble produire une part relativement large des produits à haute technologie.³⁶ Cette observation est cohérente avec les preuves anecdotiques que la Tunisie a principalement attiré des tâches d'assemblage dans la chaîne de valeur de biens sophistiqués. Le secteur chimique exporte la plus large part des produits à haute technologie mais la valeur ajoutée nationale ne représente que 22 pourcent de la production. En somme, alors que les exportations de la Tunisie semblent avoir commencé à se diversifier en des produits plus sophistiqués, en fait, généralement seul l'assemblage de ces produits est effectué en Tunisie et il n'y a donc pas de réelle amélioration de la sophistication de la structure de la production.

Les exportations de la Tunisie sont concentrées sur quelques pays, reflétant le fait qu'une large part des exportations tunisiennes est constituée par des biens assemblés pour la

France et l'Italie. La diversification géographique des exportations a été très limitée, l'UE absorbant presque 80 pourcent des exportations de la Tunisie, et, au sein de l'UE, la France et l'Italie représentant près de 50 pourcent (figure 1.23 et tableau 1.4).³⁷ Cette structure des exportations est cohérente avec la réalité de l'économie tunisienne. Dans un sens la Tunisie ne « produit » pas ses exportations d'industrie manufacturière – elle les assemble pour/vers la France et l'Italie. Les entreprises dans ces pays ont sous-traité les tâches d'assemblage et autres tâches à faible valeur ajoutée à la Tunisie, prenant avantage du très favorable régime fiscal offshore et de la disponibilité de ressources humaines peu qualifiées et pas chères. Ceci n'est pas un problème en soi; cependant, le défi est que l'économie tunisienne a été incapable d'aller au-delà de l'assemblage et des processus à faible valeur ajoutée. Comme discuté au Chapitre Quatre, ceci est largement le résultat de la dualité entre les secteurs onshore et offshore. La différence des régimes fiscaux, combinée au fardeau bureaucratique lourd, et à la concurrence limitée dans le secteur onshore, décourage les entreprises offshore d'interagir avec (et acheter ou vendre des intrants intermédiaires auprès de et aux) entreprises onshore, ce qui entraîne une segmentation de l'économie et le manque de liens et de débordements entre ces deux parties de l'économie. Ceci signifie que le secteur offshore d'exportation utilise moins d'intrants intermédiaires « made in Tunisia », contribuant à maintenir l'économie tunisienne limitée à des tâches à faible valeur ajoutée et d'assemblage, et offrant essentiellement des emplois de faible qualité.³⁸

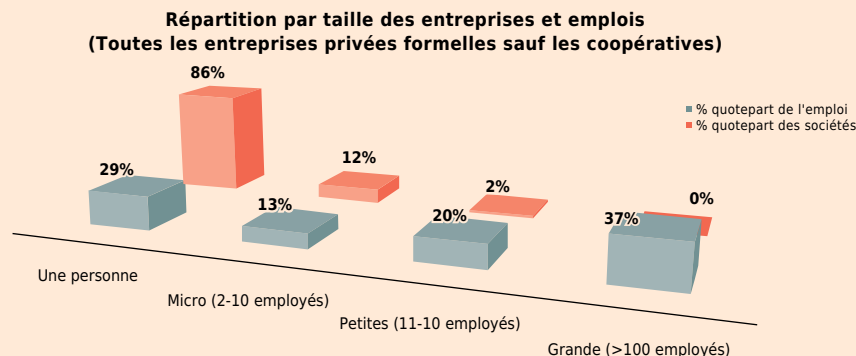
1.2 / Paralysie du secteur privé: Dynamique des entreprises en Tunisie ³⁹

La dynamique limitée de l'économie au niveau macroéconomique suggère que la performance des entreprises tunisiennes du secteur privé en termes de création d'emplois, de productivité et de croissance des exportations est faible. Dans cette section nous examinons la performance des entreprises privées tunisiennes en termes de création d'emplois, de productivité et de croissance des exportations, qui traceront la voie afin d'identifier les leviers politiques pour promouvoir la création d'emploi et la croissance. Nous portons d'abord notre attention sur ce qui est peut-être la question de politique la plus en vue, à savoir la création d'emplois, en examinant quelles entreprises créent le plus d'emplois. Ensuite, nous examinons les moteurs de croissance de productivité, qui sont peut-être le plus important facteur déterminant de revenus et de création d'emplois à long terme. Enfin, nous analysons la performance de commerce des entreprises tunisiennes, et nous ciblons les secteurs et les entreprises qui ont poussé la croissance des exportations. L'analyse des dynamiques d'entreprises peut éclairer la crise de l'emploi en Tunisie, car la croissance de l'emploi découle forcément de la création et de la croissance des entreprises. L'analyse nous permet d'évaluer si le processus de « destruction créative » fonctionne et pousse la croissance de productivité et la création d'emplois parmi les entreprises privées en Tunisie,⁴⁰ et peut également nous aider à identifier les problèmes dans l'environnement professionnel dans lequel les entreprises opèrent.

Faible entrée de nouvelles entreprises et manque de croissance entraînant une création d'emplois limitée

Le secteur privé tunisien est orienté vers des activités à petite échelle. La répartition des entreprises du secteur privé par taille de l'emploi met en lumière que les entreprises unipersonnelles représentent la vaste majorité des entreprises; 86 pourcent de toutes les entreprises tunisiennes sont des entreprises unipersonnelles (signifiant le travail indépendant) et seul 0.4 pourcent de toutes les entreprises emploient plus de 100 travailleurs (figure 1.24). Ces entreprises de grande taille, représentent, cependant, plus du tiers de tous les emplois en Tunisie, plus que toutes les entreprises unipersonnelles mises ensemble. Comparant la répartition des tailles d'entreprises en Tunisie à celle de pays plus développés, nous remarquons qu'elle est orientée vers les petites entreprises - en fait, selon les normes internationales l'emploi en Tunisie se concentre dans des entreprises relativement petites (figure 1.25).⁴¹ En d'autres termes, la rareté des grandes et moyennes entreprises semble être une explication clé du faible niveau de création d'emplois. Cette observation est confirmée par l'analyse des dynamiques de création d'emplois des entreprises (encadré 1.6).

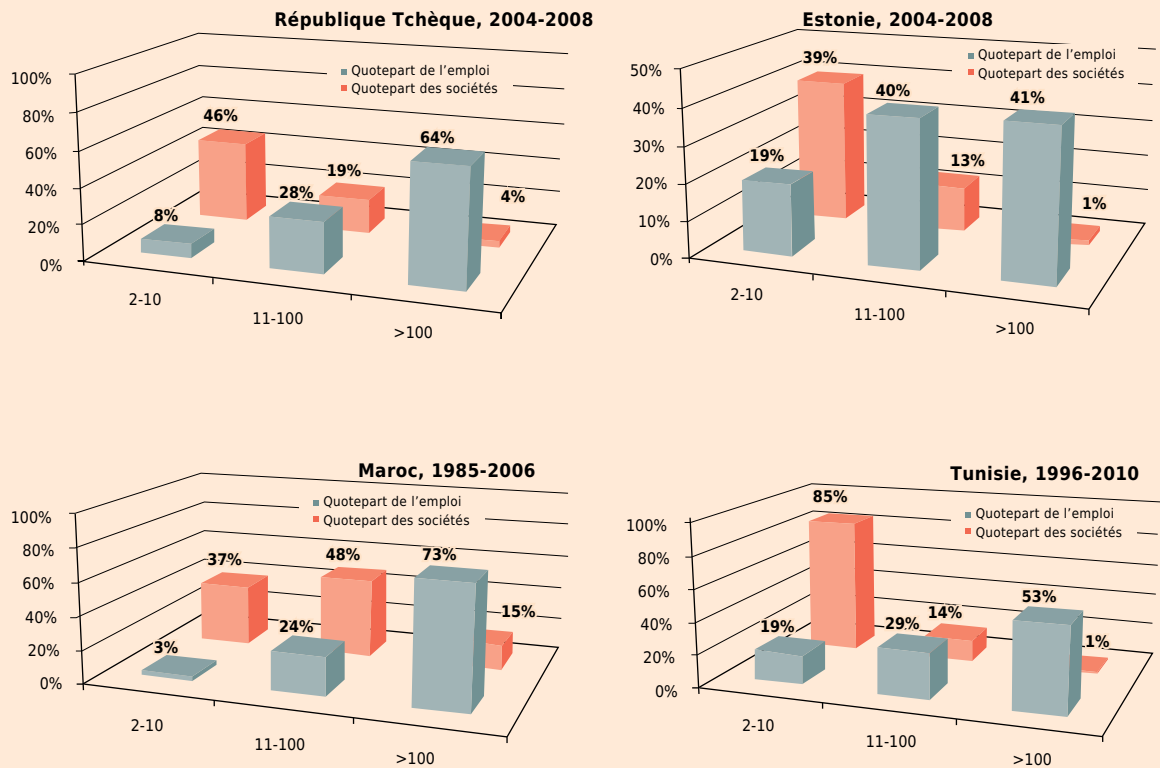
Figure 1.24 : Répartition de l'emploi et taille des entreprises (1996-2010)



Source : Calculs des auteurs sur la base du RNE.

Remarque : Les entreprises unipersonnelles sont synonymes de travail indépendant.

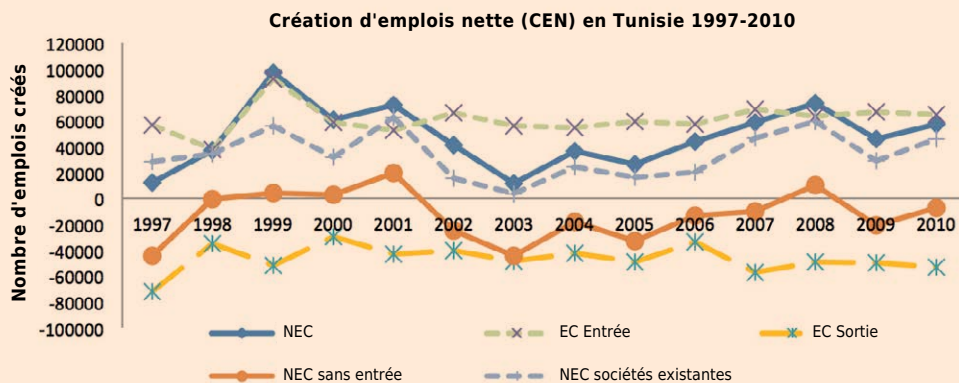
Figure 1.25 : Emploi et distribution par taille d'entreprise (sauf le travail indépendant) en République Tchèque, en Estonie, au Maroc et en Tunisie



Source : Les chiffres pour la République Tchèque, l'Estonie et le Maroc sont de: Hallward-Driemeier et Aterido (2014).

Remarque : Les données pour la Tunisie sont les mêmes que celles présentées à la figure 1.23, mais nous excluons le travail indépendant afin de permettre la comparaison avec les autres pays (pour lesquels les données sur le travail indépendant ne sont pas disponibles).

Figure 1.26 : Schémas globaux de création d'emplois

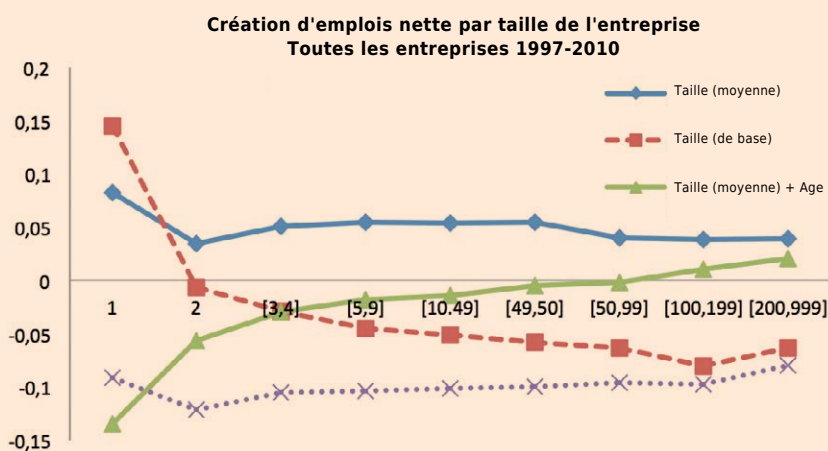


Source : Calculs des auteurs sur la base du RNE.

Encadré 1.6 Quelles entreprises créent le plus d'emplois en Tunisie ?

Les petites entreprises contribuent le moins à la création d'emplois en Tunisie (en prenant en compte l'âge de l'entreprise). Plusieurs programmes de promotion des PME partent de la notion que les petites entreprises créent plus d'emplois que les grandes entreprises. Les résultats des régressions non-paramétriques, selon lesquelles nous régressons la croissance des entreprises, mesurée comme étant le changement de l'emploi entre la période t et $t+1$, sur la taille de l'entreprise et l'âge, sont présentées dans les figures ci-dessous. Comme montré ci-dessous lorsque nous prenons en compte l'âge des entreprises (les lignes vertes et mauves), la relation entre la taille et la croissance des entreprises montre que les petites entreprises sont celles qui créent le moins d'emploi. En d'autres termes, les petites entreprises croissent parce qu'elles sont jeunes, et non parce qu'elles sont petites per se. En fait, les jeunes entreprises enregistrent les plus forts taux record de création d'emplois nette. De plus, les résultats indiquent que, toutes choses étant égales par ailleurs, les grandes entreprises créent plus d'emplois que les petites entreprises. La promotion de plus d'entrées génère non seulement plus d'opportunités de travail à court terme, mais générerait également probablement plus d'emplois à moyen terme, car les jeunes entreprises croissent plus rapidement que les anciennes entreprises. La promotion de l'entrée des grandes entreprises apporterait un double-dividende car les grandes entreprises créent plus d'emplois dès le départ, et elles ont également une meilleure performance de dynamique et plus de création d'emplois dans le temps.

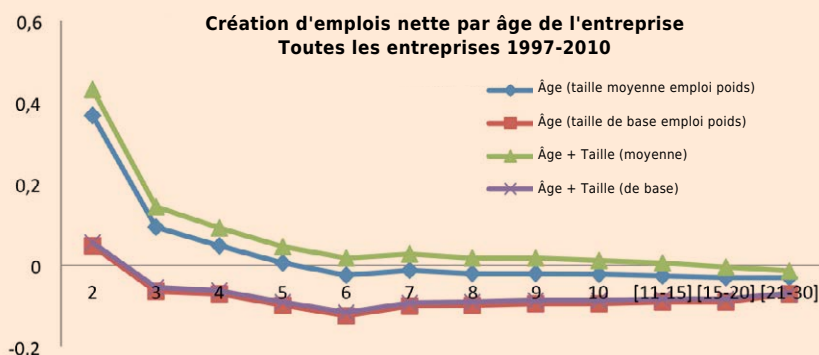
Figure B1.6.1 : Création d'emplois nette par taille et âge d'entreprise



Source : Rijkers, et al. (2013).

Remarques : La variable dépendante est le taux de croissance Davis-Haltiwanger-Schuh, qui permet un traitement intégré des contributions des entreprises nouvelles, des entreprises en activité et des entreprises sortantes. Les régressions sont pondérées et tiennent compte du secteur et des effets de l'année; les coefficients produits sont donc interprétables en tant que flux moyen conditionné d'emplois nets. Afin de minimiser l'impact des erreurs de mesure, nous basons nos modélisations de taille sur les catégories moyennes de taille. Puisque nous avons plus de 7 millions d'observations, toutes les variables de catégorie de taille sont significatives à un seuil de de 0.01.

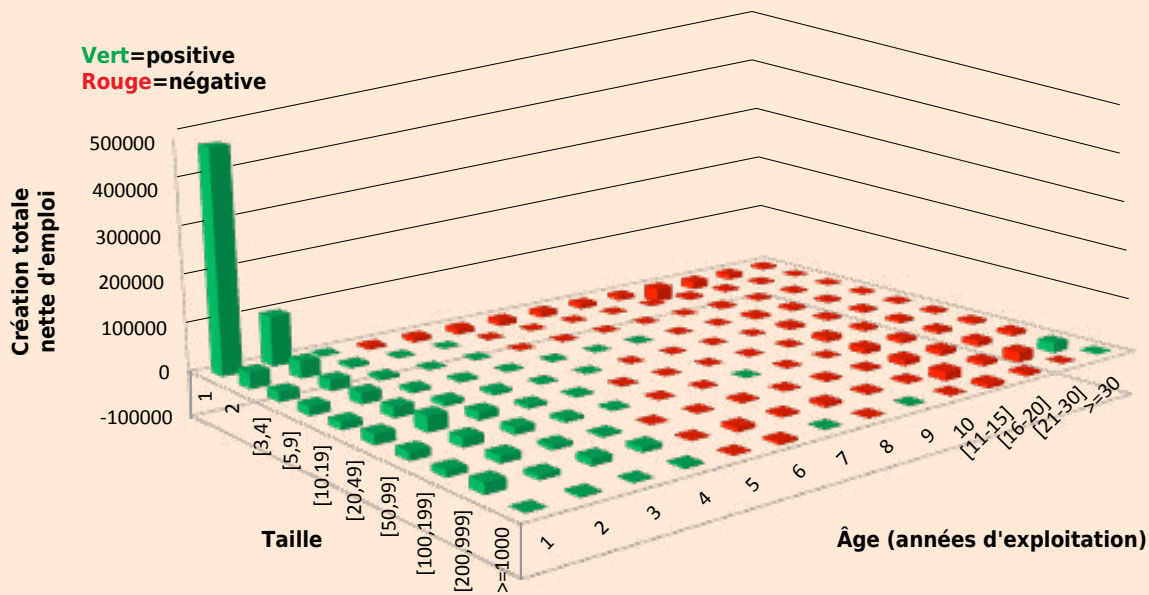
Figure B1.6.2 : Création d'emplois nette par âge de l'entreprise



Source : Rijkers, et al. (2013).

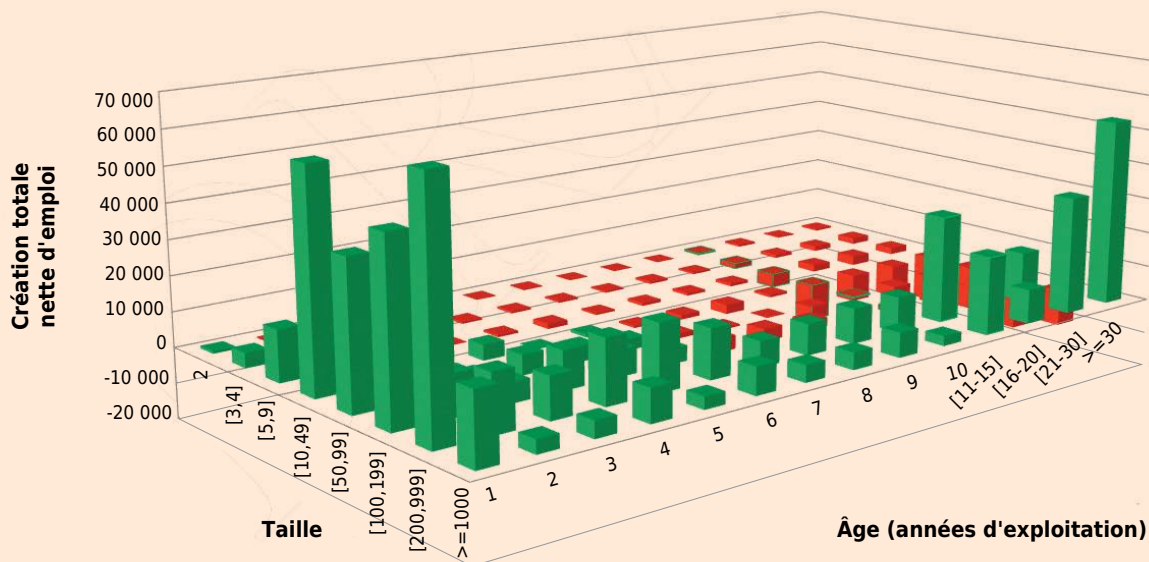
Remarques : La variable dépendante est le taux de croissance Davis-Haltiwanger-Schuh, qui permet un traitement intégré des contributions des entreprises nouvelles, des entreprises en activité et des entreprises sortantes. Les régressions sont pondérées et tiennent compte du secteur et des effets de l'année; les coefficients produits sont donc interprétables en tant que flux moyen conditionné d'emplois nets. Afin de minimiser l'impact des erreurs de mesure, nous basons nos modélisations de taille sur les catégories moyennes de taille. Puisque nous avons plus de 7 millions d'observations, toutes les variables de catégorie de taille sont significatives à un seuil de de 0.01.

Figure 1.27 : Création nette d'emplois en Tunisie par Taille et Age de l'Entreprise, 1996-2010



Source : Calculs des auteurs sur la base du RNE.

Figure 1.28 : Création Nette d'Emplois au Maroc par Taille (sauf travail indépendant) et Age de l'Entreprise, 1985-2006 (Vert=positive, Rouge=négative)

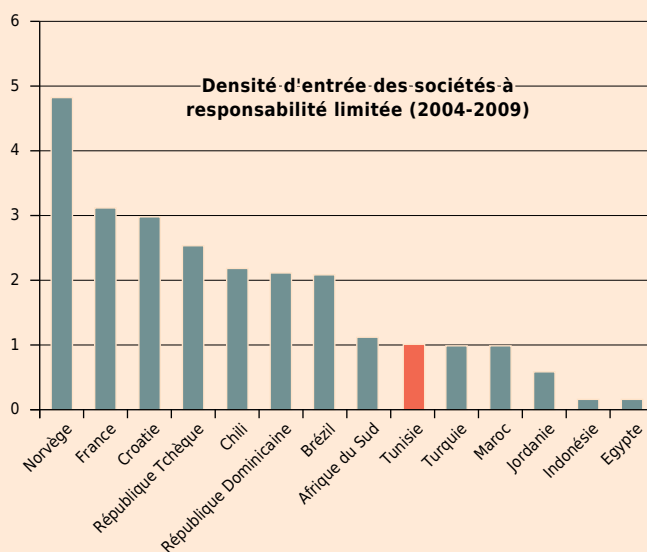


Source : Hayward-Driemeier and Aterido (2014).
Remarque : Sauf travail indépendant.

La création d'emplois globale a été très décevante et mue essentiellement par l'entrée d'entreprises monopersonnelles (c.-à-d. travail indépendant). Une analyse de la création d'emplois nette au cours de la période 1997-2010 répartie par contributions des entreprises nouvellement créées, entreprises existantes et entreprises dans la continuité montre que la plupart des nouveaux emplois nets (à l'exception de 2001) ont été créés par des entreprises nouvellement créées (figure 1.26). En fait, sans ces entrants, la création d'emplois nouveaux nette au cours de la période aurait été négative. Cependant, le plus gros de la création d'emplois nette est poussée par l'entrée d'entreprises monopersonnelles, qui représente 74 pourcent de toutes les nouvelles créations d'emplois nettes. Les schémas de création d'emplois en moyenne annuelle par taille et âge d'entreprises au cours de la période 1997-2010 montrent que la contribution des startups en travail indépendant domine clairement la contribution de tous les autres groupes d'entreprise, et est en fait plus importante que la somme de tous les autres groupes combinés (figure 1.27). De plus, après l'entrée en activité, les entreprises monopersonnelles montrent, en moyenne, beaucoup moins de croissance, telle que la contribution nette de création d'emplois des entreprises unipersonnelles est bien plus modeste. Néanmoins, la moitié de tous les nouveaux emplois nets créés entre 1997 et 2010 étaient du travail indépendant. Il est également intéressant de noter que sur les groupes de taille, la création d'emplois nette est habituellement concentrée parmi les entreprises les plus jeunes; après environ quatre années, les entreprises commencent en moyenne à réduire des emplois. En fait, lorsque nous prenons en compte l'âge des entreprises, nous constatons que les entreprises jeunes créent le plus d'emplois. D'autres pays dans la région montrent des schémas similaires de création d'emplois. Cependant, lorsque nous observons des économies plus dynamiques et à croissance rapide, bien plus de la croissance nette des emplois a lieu à l'extrémité la plus large du spectre de la répartition de la taille des entreprises (figure 1.28, l'annexe 1.5 montre aussi une dynamique de création d'emplois nette au Chili, en République Tchèque, en Estonie et en Allemagne). Il apparaît donc que le manque d'entrée (et de croissance) de nouvelles moyennes et grandes entreprises est à la base de la faible création d'emplois de la Tunisie (encadré 1.6).

La création d'emplois est non seulement entravée par un nombre limité d'entrées d'entreprises, mais également par un manque de mobilité (ascendante); très peu d'entreprises connaissent une croissance à la fois à court et à long terme. Les taux de création d'emplois nette globale montre que la création d'emplois après l'entrée est faible en moyenne (figure 1.27). En principe ceci n'est pas incompatible avec un fort dynamisme; la faible création d'emplois moyenne peut cacher une combinaison à la fois de l'expansion rapide d'un groupe d'entreprises à succès, et des taux de sortie élevés des entreprises ayant moins de succès. À défaut, la faible création d'emplois pourrait refléter la stagnation de façon générale. Afin de révéler quel mécanisme est responsable du nombre de création d'emplois nette décevants nous examinons les transitions des entreprises entre les groupes de taille (tableau 1.5). Le panneau supérieur du tableau 1.5 présente des preuves des transitions annuelles de taille, alors que le panneau inférieur présente les transitions entre 1996 et 2010, la plus longue période disponible sur notre base données. Les matrices montrent respectivement la proportion d'entreprises d'un groupe de taille particulier passant à un autre groupe de taille en une année et, quatorze années plus tard. Le tableau reflète

Figure 1.29 : Taux d'entrée des entreprises, divers pays, 2004-2009



Source : Klapper et Love 2010.

Remarque : La densité d'entrée mesure le nombre de sociétés anonymes nouvellement établies par 1 000 personnes en âge de travailler (âgées de 15 à 64).

que la plupart des entreprises ne connaissent pas de croissance, même à long terme. Quelques rares entreprises changent de groupe de taille, mais même au cours d'une période de quatorze années; les entreprises unipersonnelles (les travailleurs indépendants enregistrés) sont les moins à même de se développer en un groupe de plus grande taille, et très peu de micros et petites entreprises deviennent plus grandes. Par exemple, 2 pourcent uniquement de toutes les entreprises employant entre 10 et 50 personnes en 1996 employaient plus de 100 travailleurs en 2010.

Les taux d'entrée autres que pour le travail indépendant sont très faibles - en d'autres termes la création de nouvelles entreprises en Tunisie est très faible en comparaison aux taux observés dans d'autres pays. La densité d'entrée des sociétés anonymes, suggère que la Tunisie bénéficie d'un taux d'entrée inférieur à celui des pays avancés et plusieurs autres pays en voie de développement (figure 1.29).⁴² Il s'agit là clairement d'un symptôme de l'environnement professionnel difficile du pays qui empêche l'entrée (ou la sortie) d'entreprises et donc crée une distorsion du processus de « destruction créatrice » qui mènerait à une croissance de la productivité, une création d'investissement et d'emplois plus rapides. Il est à noter cependant, que ces taux d'entrée (des sociétés anonymes), peuvent ne pas être de bons indicateurs du taux global d'entrée dans l'économie.⁴³

Tableau 1.5 : Transitions d'emploi

TRANSITIONS D'EMPLOI								
Court terme : Transitions annuelles 1996-2010								
Taille de l'année t+1								
Taille dans l'année t	Sortie	1	[2-5]	[5,9]	[10,49]	[49,99]	[100,999]	>=1000
1	6.51	91.98	1.34	0.10	0.06	0.01	0.01	0.00
[2-5]	8.16	7.82	79.61	3.93	0.44	0.02	0.01	0.00
[5,9]	6.91	1.30	14.18	68.75	8.71	0.10	0.04	0.00
[10,49]	3.79	0.90	1.80	8.76	80.51	3.73	0.49	0.00
[49,99]	2.72	0.61	0.43	0.50	16.04	67.84	11.84	0.01
[100,999]	1.83	0.37	0.21	0.26	1.91	8.31	86.56	0.56
>=1000	1.59	0.00	0.14	0.14	0.14	0.14	11.56	86.27
Long terme : 1996-2010								
Taille en 2010								
Taille en 1996	Exit	1	[2-5]	[5,9]	[10,49]	[49,99]	[100,999]	>=1000
1	59.25	37.81	2.45	0.31	0.15	0.01	0.02	0.00
[2-5]	53.36	15.59	25.44	4.29	1.21	0.05	0.07	0.00
[5,9]	53.69	2.59	14.64	18.07	10.21	0.53	0.27	0.01
[10,49]	46.54	2.18	5.71	9.69	28.93	4.92	2.02	0.02
[49,99]	43.42	1.77	2.65	1.87	18.96	19.16	12.18	0.00
[100,999]	38.11	1.17	1.93	1.17	7.37	10.30	38.44	1.51
>=1000	18.75	0.00	0.00	0.00	3.13	0.00	37.50	40.63

Source : Calculs des auteurs sur la base du RNE.

Les matrices de transition montrent également que les taux globaux de sorties semblent assez faibles, peut-être en partie en raison de la concurrence limitée (voir Chapitre Deux) et des procédures de faillite complexes (voir Chapitre Six). Alors que les faibles taux de sortie aident à préserver les opportunités d'emploi, ils sont également indicatifs d'une pression compétitive limitée et un manque de dynamisme. En d'autres termes, les entreprises non productives peuvent se maintenir en activité sur le marché sans ressentir de pression en vue d'améliorer leur performance. Cependant, le maintien indéfini en exploitation des entreprises à faible performance ne doit pas être interprété comme un élément positif - bien que les emplois dans les entreprises en place ne sont pas perdus, des entreprises nouvelles avec une meilleure performance sont incapables d'entrer et de croître et donc de créer plus d'emplois de meilleure qualité.

En somme, le manque de création d'emplois nette qui sous-tend les chiffres globaux décevants du chômage en Tunisie ne semble pas dû à la destruction excessive d'emplois, mais reflète plutôt l'entrée limitée, surtout des grandes entreprises, et un manque de mobilité ascendante (croissance limitée des entreprises). Ces schémas de mobilité, d'entrée et sortie des entreprises sont en porte-à-faux avec l'existence d'une dynamique à quille ou double souvent observée dans les pays développés où les entrants tendent soit à survivre et croître ou à sortir.

Globalement ces conclusions sont indicatives de l'existence de sévères restrictions à l'accès au marché et des barrières à la concurrence, entravant la croissance de nouvelles entreprises et des entreprises existantes productives (voir Chapitre Deux).⁴⁴ La suppression des barrières au marché et la promotion de plus d'entrées généreraient non seulement plus d'opportunités d'emplois à court terme, mais aiderait probablement également à générer plus d'emplois à moyen terme, car les entreprises jeunes croissent plus rapidement que les entreprises plus anciennes.

Faible relation entre la productivité, la rentabilité des entreprises et la création d'emploi

La croissance des entreprises est très faiblement liée à la rentabilité et à la productivité - pointant du doigt des barrières sévères à la concurrence et la faiblesse du processus de réallocation. Étant donné la mobilité ascendante limitée, il est important d'examiner quelles entreprises peuvent développer l'emploi et quelles pourraient être les entraves à la croissance des entreprises. Les résultats des régressions indiquent que les entreprises productives et plus rentables développent l'emploi plus rapidement, mais la relation entre la productivité, rentabilité et la création d'emploi est faible. Même si nos modèles pour la productivité et la rentabilité peuvent souffrir d'importantes erreurs de mesure, prise à valeur nominale notre évaluation suggère que le doublement de la production par travailleur est associé uniquement à 1 pourcent à 5 pourcent de plus de croissance d'emplois. De même, monter d'un décile dans la répartition de rentabilité (par secteur et par an) est associé à une accélération de la croissance de l'emploi d'environ 1-2 pourcent uniquement.⁴⁵

Les entreprises offshore connaissent une croissance plus rapide - car elles sont de plus grande taille, plus jeunes, détenues par des étrangers, et elles exportent et importent. Sur un certain nombre d'années, notamment entre 2006-2009, nous avons observés si les entreprises sont oui ou non détenues par des étrangers et si elles sont ou non dans le secteur offshore. En dépit de la chute du commerce de 2008-2009 due à la crise mondiale, les entreprises offshore dépassent toujours en performance les entreprises onshore en termes de création d'emplois nette (tableau 1.6). La performance supérieure de création d'emplois des entreprises offshore n'est pas due au fait qu'elles sont du secteur offshore mais est plutôt due au fait que les entreprises offshore étant plus grandes, plus jeunes, et plus à même d'être détenues par des étrangers et d'être exportatrices (tableau 1.6).

Les entreprises qui font à la fois de l'importation et de l'exportation, ont la croissance la plus rapide. Lorsque nous mettons en interactions des modèles d'importation et d'exportation, nous observons que les entreprises qui font à la fois de l'importation et de l'exportation ont la croissance la plus rapide. Cette constatation souligne l'importance de liaison des chaînes de valeur globales et rejoint une documentation considérable sur les entreprises exportatrices qui établit que ces entreprises ont tendance à être plus productives et ont plus de chances de se développer. Ceci dit les entreprises importatrices semblent avoir une très bonne performance. Ceci peut être dû au fait de bénéficier

des licences exclusives d'importation et de distribution-vente de produits sur le marché local, qui permettaient l'extraction de rentes par les proches de l'ancien Président Ben Ali (voir Chapitre Trois). Autrement dit la meilleure création d'emplois par les entreprises uniquement importatrices peut être le symptôme d'un accès privilégié aux licences d'importation. Il est inquiétant de constater que le traitement de faveur systématique a survécu à la révolution de 2011 et les activités d'importation demeurent extrêmement vulnérables à la corruption.

En somme, nos résultats concernant la dynamique des entreprises cadrent avec les conclusions de la stagnation structurelle au niveau macro: les entrées et sorties d'entreprises sont très réduites, et la mobilité est extrêmement limitée et peu liée à la productivité. Le fait que la croissance d'entreprise est très peu liée à la rentabilité et à la productivité révèle l'existence de barrières à la concurrence et des faiblesses sévères dans le processus de réallocation. Nous constatons également que les entreprises offshore ont les meilleures performances, essentiellement parce qu'elles sont plus grandes de taille, plus jeunes, détenues par des étrangers, et sont actives.⁴⁶ Ceci dit, les entreprises uniquement importatrices semblent avoir une très bonne performance, reflétant peut-être les rentes liées aux licences d'importation et de distribution-vente de produits sur le marché local (qui étaient principalement un privilège octroyé aux proches de l'ancien-Président Ben Ali).

Tableau 1.6 : Création d'emplois nette et orientation Internationale

Création d'emplois nette et orientation Internationale
Régressions d'OLS
Variable dépendante : mesure de croissance DHS

Taille Moyenne	1	2	3	4	5	6
Offshore	0.074	0.021	-0.054	-0.050	-0.095	-0.055
Etrangère		0.115	0.046	0.052	0.046	0.046
Exportatrice				0.046	0.006	-0.042
Importatrice					0.091	0.080
Exportatrice*Importatrice						0.053
Modèles de tailles d'entreprise	Non	Non	Oui	Oui	Oui	Oui
Modèles d'âge d'entreprise	Non	Non	Oui	Oui	Oui	Oui
Modèles année	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Modèles activité	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui

Source : Calculs des auteurs sur la base du RNE

Notes : La variable dépendante est le taux de croissance Davis-Haltiwanger-Schuh (DHS), qui permet un traitement intégré des contributions des entreprises nouvelles, des entreprises en activité et des entreprises sortantes. Les régressions sont pondérées et tiennent compte du secteur et des effets de l'année ; les coefficients produits sont donc interprétables en tant que flux moyen conditionné d'emplois nets. Noter que puisque nous avons plus de 400.000 observations, les évaluations de coefficients sont habituellement statistiquement significatives aux conventionnels niveaux de signification et nous ne signalons donc pas les écarts types.

Un taux de croissance de productivité lent et les inefficacités de la répartition des ressources : Les preuves pour le secteur de l'industrie manufacturière⁴⁷

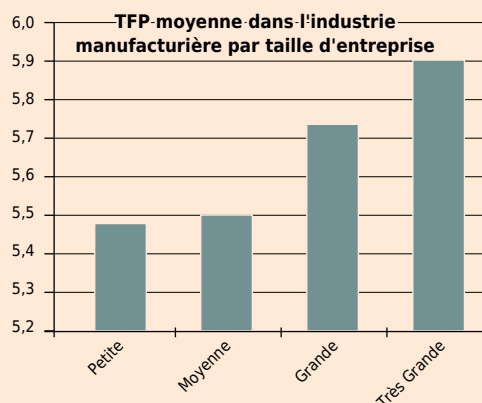
La productivité des entreprises de l'industrie manufacturière tunisienne augmente avec la taille de l'entreprise et la propriété étrangère et elle plus élevée dans le secteur offshore. Comme indiqué à la Section Un, la productivité du secteur de l'industrie manufacturière est très faible, ceci est reflété dans les emplois de faible qualité. La productivité totale moyenne des facteurs augmente avec la taille de l'entreprise, les plus grandes entreprises étant les plus productives et les plus petites entreprises étant les moins productives (figure 1.30). En moyenne, les entreprises qui emploient plus de 200 employés sont à peu près deux fois plus productives que les entreprises employant entre 6 et 9 personnes. En

dépit du fait que les plus grandes entreprises sont plus productives, les données suggèrent cependant également que l'efficacité d'allocation est assez basse; la dispersion de la haute productivité au sein des catégories de taille est indicative de frictions et de distorsions. La productivité est également plus élevée chez les entreprises offshore et étrangères (voir aussi Ghali et Rezgui 2008).⁴⁸ Les conclusions que les entreprises offshore sont à la fois plus grandes et plus productives, même en tenant compte de leur taille, attestent de l'existence d'une dualité, la segmentation de l'économie entre les secteurs onshore et offshore.

Le taux de croissance de la productivité est en stagnation.⁴⁹ L'évolution de la productivité est peut-être le facteur déterminant de revenu le plus important à long terme. La croissance de la productivité totale des facteurs (PTF) et de la production par travailleur (comme modèle de productivité de la main d'œuvre) dans l'industrie manufacturière tunisienne (agroalimentaire, produits chimiques, textiles, chaussures, produits électroniques, produits céramiques) a stagné au cours de la période de 1995-2010, le plus fort taux de croissance de la PTF du secteur étant de 1.5 pourcent pour les entreprises dans le secteur chimique et le taux de croissance annuel moyen de moins de 1 pourcent pour la plupart des secteurs (figure 1.31). Ceci est comparable à environ 10 pourcent de croissance de la production par heure/travailleur dans l'industrie manufacturière en République Tchèque ou environ 3 pourcent en France au cours de la période 2000-2007 (Bureau des Statistiques du Travail, 2012). La plus forte corrélation entre la productivité de la main d'œuvre et la croissance de la PTF reflète le fait que les entreprises n'en en moyenne pas augmenté le montant du capital par travailleur; en fait si elles l'avaient fait, on verrait des augmentations de la productivité de la main d'œuvre dans le temps.⁵⁰ Ainsi, l'investissement dans le capital physique est limité. Les investissements dans l'innovation sont également en retard; selon l'Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives (ITCEQ), les dépenses de R&D représentent 1.2 pourcent du PIB en 2009, alors que les Pays de l'OCDE dépensent en moyenne 2.3 pourcent de leur PIB en R&D (ITCEQ 2010; OCDE 2012). Le manque d'investissement cadre avec le manque de croissance des entreprises mis en évidence ci-dessus.

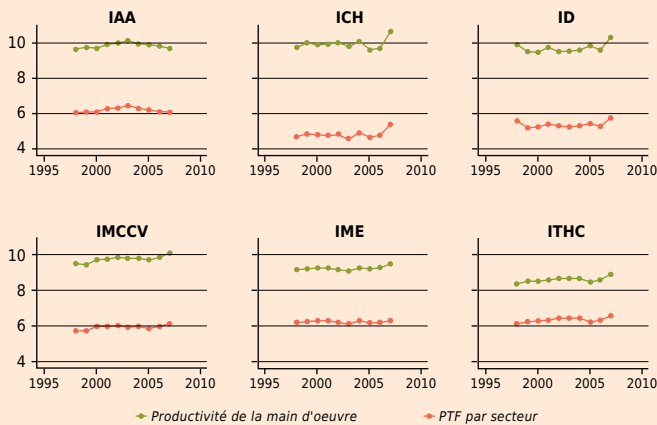
L'inefficacité d'allocation persiste, car il n'y a pas eu de réaffectation des ressources significative vers des entreprises plus productives. La productivité par secteur est essentiellement une moyenne pondérée de la productivité de toutes les entreprises dans un secteur, les pondérations correspondant à la part de marché de chaque entreprise. Si les entreprises les plus productives ont les plus grandes parts de marché, la productivité moyenne pondérée sera supérieure à une simple moyenne non-pondérée. La différence entre la moyenne pondérée de productivité et la productivité moyenne (non-pondérée) est donc un modèle d'efficacité d'allocation; plus la différence est importante, mieux le marché alloue les ressources aux entreprises qui les utilisent de la manière la plus productive (voir Olley et Pakes, 1996). Le suivi de l'évolution de la différence entre la productivité pondérée et non-pondérée nous permet donc d'évaluer le degré de croissance de productivité poussée par l'augmentation de la productivité moyenne des entreprises - l'effet "interne" - et la réaffectation des ressources des entreprises les moins productives aux plus productives - l'effet "entre". L'évolution de ces mesures au cours de la période 1997-2007 pour les divers sous-secteurs de l'industrie manufacturière montre que l'écart entre la productivité pondérée et non-pondérée est faible et n'a pas augmenté de manière substantielle dans le temps (figure 1.32). Cela suggère que la croissance de productivité "interne" des entreprises a été le facteur dominant de la croissance de productivité limitée observée en Tunisie au cours de la dernière décennie; à l'opposé, la réaffectation des ressources des entreprises les

Figure 1.30 : Productivité par taille d'entreprise de l'industrie manufacturière tunisienne 1997-2010



Source : Marouani et Mouelhi (2013).
Remarque : Petite: 6-9 employés, Moyenne: 10-49 employés, Grande: 50-199 employés, Très Grande: >=200 employés.

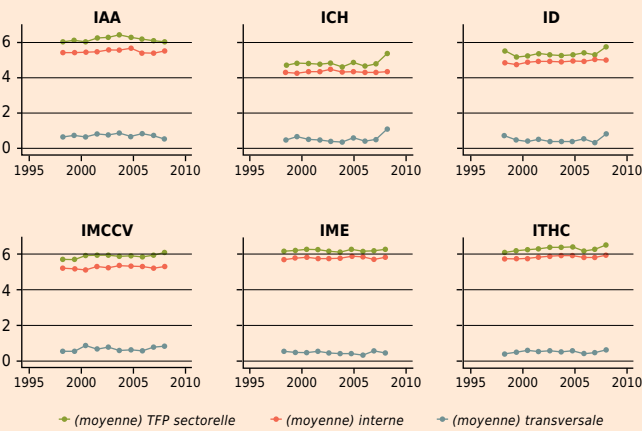
Figure 1.31 : Rendement de la main d'œuvre et évolution de la PTF (1997-2007) par activité d'industrie manufacturière



Source : Marouani and Mouelhi (2013).

Remarque : Abréviations des Secteurs : Agroalimentaire (IAA); Industrie chimique (ICH); Industries diverses (ID); Industrie des matériaux de construction, céramique et verre (IMCCV); Industrie mécanique et électrique (IME); Industrie du Textile, de l'Habillement et des Chaussures (ITHC).

Figure 1.32 : Décomposition de la croissance de la productivité dans le temps



Source : Marouani and Mouelhi (2013).

Remarque : Abréviations des Secteurs : Agroalimentaire (IAA); Industrie chimique (ICH); Industries diverses (ID); Industrie des matériaux de construction, céramique et verre (IMCCV); Industrie mécanique et électrique (IME); Industrie du Textile, de l'Habillement et des Chaussures (ITHC).

moins productives aux plus productives a été limitée, représentant uniquement à peu près 9 pourcent de la croissance globale. Ceci est encore une preuve du manque de « destruction créative » et de stagnation structurelle, qui est à l'origine de la faiblesse de l'économie et la création d'emplois de mauvaise qualité en Tunisie.

En somme, ces résultats renforcent la preuve de l'inefficacité persistante d'allocation dans l'économie, qui rejoint l'absence d'une forte corrélation au niveau des entreprises entre la croissance de l'emploi et la productivité présentée ci-dessus et également avec des preuves au niveau macro montrant un manque de changement structurel (voir section précédente). Cela cadre également avec la présence de relativement peu de grandes entreprises. D'un point de vue positif, cela suggère qu'il existe une opportunité significative de croissance si les distorsions qui entravent l'efficacité d'allocation et la réallocation peuvent être supprimées (pour permettre la réaffectation des ressources à travers les secteurs et la croissance des sociétés productives).

Performance des exportations des entreprises

Les exportateurs tunisiens ont tendance à opérer dans les secteurs ayant une faible taille moyenne d'exportateur et sont en fait plus grands en moyenne que leurs pairs dans des secteurs similaires dans d'autres pays.⁵¹ L'analyse économétrique montre que les exportateurs tunisiens sont en fait en moyenne plus grands par rapport aux exportateurs dans le même secteur dans d'autres pays (les résultats

sont présentés dans le Rapport de Synthèse RPD sur le « Secteur privé en Paralysie : Dynamique des Entreprises en Tunisie », Banque Mondiale 2014). Ils sont en moyennes sept fois plus grands sur tous les secteurs et 14 fois si nous utilisons plus de pondération sur les secteurs pour lesquels la Tunisie a de fortes exportations. Ces conclusions (correspondent à l'observation que la taille des entreprises du secteur privé tend à être plus petite en moyenne en Tunisie) et suggèrent qu'en fait les entreprises tunisiennes se répartissent dans les secteurs où les entreprises ont tendance à être petites. De plus en Tunisie les exportations sont moins concentrées dans un nombre relativement limité de « superstars de l'exportation » par rapport à d'autres pays (tableau 1.7).⁵² Ces conclusions cadrent avec les preuves que les entreprises essaient de rester en-dessous du radar afin d'éviter la prédation par la famille de l'ancien-Président Ben Ali (voir Chapitre Trois).

Les petits exportateurs ont plus de risques de disparaître et ne connaissent presque jamais une grande croissance; les plus grands exportateurs commencent grands. En filigrane des dynamiques

Tableau 1.7 : Asymétrie des grands exportateurs

Concentration des exportations			
Part des meilleurs exportateurs au total des exportations			
	top 25%	top 5%	top 1%
Médiane de 44 pays	0.98	0.83	0.56
Tunisie	0.95	0.72	0.48

Source : Calculs des auteurs sur la base du RNE.

Tableau 1.8 : Croissance des exportations au niveau de l'entreprise

%age en 2010							
%age en 2000	Exited	0≤Q<25	25≤Q<50	50≤Q<75	75≤Q<95	95≤Q<99	top 1%
0≤Q<25	78.9%	7.8%	7.3%	4.2%	1.4%	0.3%	0.0%
25≤Q<50	72.8%	5.6%	9.2%	8.0%	3.4%	0.9%	0.0%
50≤Q<75	61.4%	2.9%	8.2%	15.0%	11.4%	1.1%	0.1%
75≤Q<95	58.0%	1.4%	2.4%	8.7%	23.4%	5.8%	0.5%
95≤Q<99	36.2%	1.4%	0.4%	2.2%	20.4%	14.4%	5.0%
top 1%	38.0%	0.0%	0.0%	2.0%	7.0%	16.0%	38.0%
Part des nouvelles entreprises pour le quartile 2010 qui n'existaient pas en 2000		82.3%	73.3%	65.3%	50.9%	35.0%	26.0%

Source : Calculs des auteurs sur la base du RNE.

globales d'exportation, nous observons beaucoup de déclin d'activité. Le tableau 1.8 montre comment les entreprises qui ont exporté en 2000 se portent dix ans après, la classification des entreprises dépendant de la valeur de leurs exportations en 2000. Il montre que seul environ un tiers des exportateurs a survécu et que la probabilité de survie à l'exportation augmente avec le volume initial des exportations; le taux de sortie des entreprises au bas du quartile d'exportation en 2000 est environ deux fois plus élevé que pour les exportateurs dans le top des 5 pourcent de la distribution de la valeur d'exportation. Par ailleurs, il montre que pratiquement tous les grands exportateurs (représentant la plus grande part des exportations) exportaient déjà de grandes quantités depuis longtemps, ou ont commencé à exporter de grands volumes dès le début (environ 26 pourcent des entreprises du top de 1 pourcent en 2010). Qualitativement, ces résultats rejoignent ceux observés pour la création d'emplois, où nous avons également observé que peu de petites entreprises se développent, que les petites entreprises courent plus de risques de cesser leurs activités et que la plupart des grandes entreprises étaient déjà grandes depuis quelques temps.

Les exportateurs étrangers, plus grands, plus expérimentés et plus diversifiés sont plus à même de continuer à exporter. En fait les régressions de la survie à l'export (la probabilité qu'un exportateur qui exporte pendant l'année t exportera également pendant l'année t+1) montrent que la probabilité de survie à l'export augmente à la fois avec le volume des exportations initiales et avec l'expérience à l'export.⁵³ Les chances de survie augmentent également avec le nombre de produits exportés ainsi que le nombre de destinations; les entreprises plus diversifiées s'en sortent mieux. Fait intéressant, les entreprises de propriété étrangère sont plus à même de continuer à exporter même si nous tenons compte de leur taille. À l'opposé, être une entreprise offshore n'est pas en soi lié à la survie à l'export.

Pour les entreprises survivantes, la croissance des exportations est plus élevée parmi les entreprises qui ont juste commencé à exporter, les entreprises qui peuvent facturer des prix unitaires plus élevés et les entreprises étrangères. Les résultats de cette régression de croissance rejoignent donc également ceux observés pour la création d'emplois nette, les exportateurs les plus jeunes étant ceux qui poussent la croissance (même si ce résultat est conditionné par la survie) et les entreprises étrangères dépassant en performance les entreprises nationales, soulignant l'importance d'attirer les IDE.

1.3 / Conclusions

L'économie tunisienne a enregistré quelques succès notables depuis les années 1970, mais s'est retrouvée de plus en plus bloquée dans une performance faible. Depuis les années 1970, la Tunisie a connu un niveau assez bon de croissance économique, l'un des plus rapides de la Région MENA, qui a été accompagné d'une rapide réduction de la pauvreté. De plus, les importants investissements publics dans l'infrastructure et l'éducation ont doté le pays d'un stock significatif de capital et de ressources humaines.⁵⁴ Néanmoins, comme l'a montré la révolution de janvier 2011, des lacunes considérables entravent la performance économique de la Tunisie. Notamment, l'économie a été incapable d'accélérer la croissance et la création d'emplois, et est en fait restée bloquée dans des activités à faible productivité. Par conséquent un niveau élevé de chômage a persisté et est devenu plus concentré, avec le temps, sur le nombre croissant des diplômés, et la qualité des emplois créés était basse.

Ce Chapitre a montré qu'en effet l'économie tunisienne n'est pas en bonne santé. Alors que les résultats de la croissance étaient bons selon les normes régionales, le PIB de la Tunisie par habitant depuis les années 1990 était bien en-dessous des taux de croissance observés dans d'autres pays à revenu intermédiaire. De plus, une large part de la « croissance » est mue par une expansion de la taille du secteur public et une certaine expansion dans le secteur offshore. Les exportations ont baissé par rapport au PIB et la part de la Tunisie dans les exportations mondiales a baissé au cours de la dernière décennie.

Au niveau macroéconomique, l'économie tunisienne est caractérisée par la stagnation structurelle et une mauvaise affectation grave des ressources. Bien que l'écart de productivité entre les secteurs à la croissance la plus rapide et les secteurs les moins dynamiques est important, il y a eu peu de réaffectation des ressources des secteurs à faible productivité vers les secteurs à forte productivité – c'est-à-dire que la contribution du « changement structurel » à la croissance a été faible, reflétant la stagnation économique qui affecte le pays. De même, la croissance de productivité "interne des secteurs" et la création d'emplois dans les secteurs dominés par les entreprises privées a été faible. La Tunisie souffre d'une croissance de productivité faible dans les secteurs clés, surtout dans l'industrie manufacturière, ce qui se reflète ensuite dans la création limitée d'emplois et les emplois de faible qualité. Globalement, nos résultats suggèrent que la Tunisie souffre d'une mauvaise allocation de la main d'œuvre et du capital humain. Aujourd'hui, 77 pourcent des travailleurs tunisiens et 75 de son capital humain de la main d'œuvre ajusté dans les secteurs avec des niveaux de productivité en-dessous de la moyenne. Ces symptômes sont indicatifs de barrières à la concurrence et d'importantes distorsions qui entravent la transformation structurelle de la Tunisie et empêchent une meilleure efficacité de l'affectation des ressources – et entraînant une croissance ralentie et une création d'emplois de moindre qualité.

Cette stagnation est reflétée par une dynamique d'entreprises ralentie: la Tunisie passe par une paralysie du secteur privé. La croissance de productivité au niveau de l'Entreprise a été très faible. Les entreprises demeurent actives dans des secteurs à faible productivité – la mobilité est extrêmement limitée et faiblement liée à la productivité, reflétant l'inefficacité d'allocation constatée au niveau macro. La stagnation structurelle prévaut. En termes de création d'emplois, la création d'emplois nette la plus importante a lieu dans les jeunes entreprises qui sont âgées de un à deux ans. Cependant, très peu d'entreprises entrent sur le marché, et en particulier très peu de nouvelles grandes entreprises sont créées. La plupart des entreprises stagnent et quelques rares entreprises

connaissent la croissance. Ainsi la création d'emplois nette globale a été décevante. Ceci en dépit des faibles taux de sortie des entreprises, qui sont eux-mêmes une manifestation de la pression concurrentielle limitée.

L'analyse a montré que le secteur privé tunisien est orienté de manière sous-optimale vers des entreprises petites et relativement non-productives. Les entreprises tunisiennes sont en moyenne petites relativement à leurs contreparties dans d'autres pays et les très grandes entreprises sont rares, à la fois dans l'absolu et en termes relatifs. Ceci est important car les résultats indiquent également que, toutes choses étant égales par ailleurs, les grandes entreprises en Tunisie ont une meilleure performance et créent plus d'emplois que les petites entreprises. Les plus grandes entreprises ayant une performance supérieure (en termes de productivité, des exportations, et de création d'emplois), leur rareté est un symptôme de la performance du secteur privé tunisien. Les entreprises exportatrices se spécialisent dans des produits pour lesquels les entreprises ont tendance à être plus petites que dans d'autres secteurs, mais au sein de ces secteurs elles sont plus grandes que leurs pairs dans d'autres pays. Ceci suggère que la spécialisation sectorielle n'est pas due aux imperfections des marchés financiers (qui limitent l'accès au crédit dans certains secteurs) et en fait reflète des distorsions plus profondes dans lesquelles le secteur privé fonctionne, qui entravent la performance des entreprises (et de l'économie). Une partie de l'explication de ces conclusions paradoxales pourrait être que les entreprises (onshore) essaient de rester en-dessous du radar afin de minimiser le risque de prédation pendant l'ère de Ben Ali. De manière globale, les preuves indiquent que le processus de « destruction créatrice », qui est un important moteur de croissance de productivité et de performance économique, est limité en Tunisie, entraînant une paralysie du secteur privé.

La performance des entreprises est également est gênée par la dualité onshore-offshore. L'analyse apporte également des preuves d'une dualité significative entre les secteurs onshore et offshore, qui se traduit entre autres par les différences de la répartition de la taille des entreprises, la productivité moyenne et la performance des exportations. Le secteur offshore a eu une meilleure performance que le secteur onshore en tant que moteur de création d'emplois et de croissance des exportations, découlant dans une large mesure de sa capacité à attirer les IDE. Cependant, les entreprises offshore dépendent largement des apports importés, car elles œuvrent essentiellement sur les activités d'assemblage à faible valeur ajoutée, avec des liens limités à l'économie nationale. Les résultats soulignent également que les entreprises importatrices sont parmi les entreprises ayant une meilleure performance en termes de rentabilité, reflétant probablement les rentes extraites par conséquent des licences exclusives d'importation. Il était habituel sous le régime Ben Ali que des licences exclusives d'importation (pour l'importation et la distribution des produits spécifiques) soient octroyées à des proches et des membres de la famille. Plus généralement, comme discuté au Chapitre Deux et au Chapitre Trois, il est indéniable que le système économique double, impliquant des restrictions à l'accès au marché et un contrôle réglementaire surtout dans le secteur onshore, a été systématiquement abusé par les proches afin de recevoir des privilèges spéciaux et extraire des rentes, entravant ainsi la concurrence et l'investissement.

Le Chapitre a également montré que, bien que la perception en Tunisie est que l'économie est ouverte et intégrée avec l'UE, en fait les indicateurs internationaux suggèrent qu'elle demeure très protégée et fermée au commerce international. La performance des exportations a été faible, surtout en termes de valeur ajoutée. En fait plus de la moitié des exportations de la Tunisie sont des produits finis, dont la plupart sont simplement assemblés en Tunisie. La sophistication des exportations est faible en comparaison aux pays de référence et n'a que légèrement augmenté au cours de la dernière décennie. La valeur ajoutée des secteurs d'exportation ayant une part élevée de biens de haute technologie tend à être réduite en Tunisie, confirmant que la sophistication des exportations demeure limitée. Bien que la Tunisie peut sembler intégrée avec l'UE, en vérité les exportations tunisiennes sont concentrées presque uniquement sur la France et l'Italie. Dans un sens la Tunisie ne produit pas ses exportations, mais assemble plutôt des composants de et vers l'UE (et largement pour la France et l'Italie). Cette intégration commerciale superficielle reflète le fait que les entreprises tunisiennes ont été incapables d'aller au-delà de l'assemblage et des processus à faible valeur ajoutée.

En étayant les symptômes de stagnation, ce chapitre souligne l'importance de reformer l'environnement législatif afin de promouvoir la concurrence et supprimer les barrières à l'accès au marché. Le rythme

ralenti du « changement structurel » suggère la présence de barrières au bon fonctionnement des marchés qui empêche la réaffectation des ressources vers les secteurs plus productifs. Au niveau des entreprises, certains faits suggèrent l'existence de distorsions graves qui atténuent le processus de destruction créatrice. Afin de faciliter un environnement économique plus dynamique et libérer la croissance du secteur privé, il faut porter cibler la manière de supprimer les restrictions à l'accès aux marchés et les barrières à la concurrence, qui entravent la croissance de productivité et in fine la création d'emplois, ainsi que la promotion de l'entrée de nouvelles entreprises, surtout les grandes entreprises, et la suppression des contraintes à la croissance des entreprises afin de permettre aux petites entreprises de se développer.

Les preuves présentées au présent chapitre mettent également en lumière le fait que certaines actions législatives plus ciblées seraient utiles en Tunisie. L'analyse a souligné que le niveau d'IDE est faible et limité à quelques secteurs de l'économie — la Tunisie pourrait tripler son niveau d'IDE afin d'atteindre les mêmes niveaux que le Maroc si elle réduisait les barrières réglementaires et les barrières à l'entrée des investisseurs étrangers. La promotion à l'entrée des grandes entreprises apporterait un double avantage puisque les grandes entreprises créent plus d'emplois dès le départ, et ont également une performance dynamique et une création d'emplois supérieures dans le temps. La conclusion que, toutes choses étant égales par ailleurs, les grandes entreprises créent plus d'emplois que les petites entreprises est également pertinente aux stratégies de mise à niveau industrielle car elle remet en question l'utilité de cibler les petites entreprises, comme c'est souvent le cas pour des programmes tels que le Programme de Mise à Niveau et le FAMEX. Par ailleurs, le succès du secteur offshore (par rapport au secteur onshore) à générer des emplois et attirer l'investissement étranger suggère que dans le cadre des réformes réglementaires afin de minimiser la dualité entre les secteurs onshore et offshore il est important de minimiser les distorsions et de lever les contraintes qui entravent la croissance des entreprises nationales.

Il existe un ensemble de raisons qui créent dans une économie une productivité aussi faible et l'absence de destruction créatrice. Comme discuté dans les prochains chapitres, l'environnement économique en Tunisie est caractérisé par des barrières répandues à l'entrée et à la concurrence, qui génèrent des rentes et des privilèges pour une minorité aux dépens de la majorité des Tunisiens. Comme discuté au Chapitre Deux, les restrictions de l'accès au marché et la prévalence des monopoles réglementaires ont fermé l'économie nationale à la concurrence et ont créé un environnement onshore qui stagne en termes de productivité tel que, comme le montre le présent chapitre, les bonnes entreprises ne peuvent se développer. De plus, comme le montrera le Chapitre Trois, ces rentes ont été capturées par les proches de l'ancien président, créant un système qui est non seulement inefficace, mais également fortement injuste. Les chapitres suivants discuteront également de la manière dont les politiques actuelles d'investissement, l'environnement réglementaire bureaucratique, les politiques du marché du travail, et l'incapacité du secteur financier à orienter les ressources vers des projets productifs, tous ces facteurs contribuent à créer des distorsions et à entraver la performance du secteur privé en Tunisie, et maintiennent donc l'économie en-dessous de son potentiel.

Notes

¹ Il est important de souligner que ces investissements étrangers sont désirables et créent des emplois; le défi pour la Tunisie est comment attirer les investissements dans des activités à plus forte valeur ajoutée qui créent plus de richesse et peuvent employer des travailleurs qualifiés. Comme discuté dans les prochains chapitres, l'ensemble actuel des politiques économiques entrave la capacité de la Tunisie à attirer des activités à plus forte valeur ajoutée.

² Le système d'éducation supérieure en Tunisie offre divers chemins: programmes de deux ans offrant une formation professionnelle (Technicien Supérieur, BAC+2), des programmes de licences de trois ans (Licence beaux-arts, BAC+3), des programmes de quatre ans pour les sciences humaines (Maîtrise; BAC+4), et des programmes de 5 ans (par exemple : les médecins, ingénieurs et architectes ; BAC +5).

³ Alors que les séries statistiques suggèrent une réduction du chômage de 16 pourcent en 1989 à environ 13 pourcent en 2010, en fait la réduction du chômage a été moins importante, car environ 1,5 pourcent de la réduction du taux de chômage peut être attribué au changement de la définition du chômage introduite en 2008 afin d'aligner la Tunisie avec la définition de l'OIT. Plus récemment, le chômage a atteint 18,9 pourcent en 2011 suite à la révolution et a baissé à 15,3 pourcent à compter de Décembre 2013.

⁴ L'économie tunisienne crée des emplois pour les individus peu qualifiés à des taux plus rapides que leur arrivée dans la main d'œuvre, contribuant à une baisse générale du chômage parmi les individus peu qualifiés.

⁵ Notre méthodologie de calcul de croissance est décrite à l'Annexe 1.1 et les données sous-jacentes à l'Annexe 1.2. La Productivité Totale des Facteurs (PTF) est une mesure de productivité couramment utilisée. En résumé, la PTF est calculée comme étant la croissance résiduelle qui ne peut être attribuée à une utilisation accrue de main d'œuvre ou de capital. Autrement dit, tout ce qui n'est pas saisi par les variations de main d'œuvre ou de capital est capté par la croissance de la PTF. Ceci comprend les erreurs de mesure et les changements des taux d'utilisation des facteurs de production. Il est à noter que l'estimation du stock de capital est jalonnée de problèmes. Nous utilisons la Méthode de l'Inventaire Permanent pour estimer le stock de capital grâce aux données de l'investissement depuis 1960. Les données disponibles ne nous ont pas permis de différencier les investissements privés des investissements publics. Il est à noter qu'il est possible d'établir que la Productivité Totale des Facteurs est une composante de la productivité de la main d'œuvre (ce qu'on discutera ci-dessous), mais que les deux ne coïncident pas car cette dernière est également influencée par le volume de capital par travailleur.

⁶ Il est à noter que l'importante contribution de l'accumulation de capital à la croissance du PIB a été largement entraînée par les IDE dans le secteur offshore qui, comme indiqué plus haut, représente pour beaucoup les investissements dans le secteur de l'énergie et les activités à faible productivité avec quelques débordements limités (tels que le secteur textile).

⁷ Plusieurs pays développés ont connu une croissance de la PTF de plus de 50 pourcent entre 1950 et 1970 (Christenson, Caves and Swanson 1980), avec des taux de croissance de la PTF de plus de 2 pourcent par an. Le taux de croissance de la PTF annuel de la République de Corée du Sud a atteint une moyenne record de 4 pourcent au cours des années 1980, alors qu'elle a ensuite « ralenti » à 2,6 pourcent au cours des années 1990 et 1,9 pourcent au cours de la période 2001 à 2006. Au cours de la même période, le taux de croissance de la PTF de

la Malaisie était de 1,5 et 1,7 pourcent respectivement (Banque Mondiale, 2010a).

⁸ Malheureusement aucune comparaison de pays ne peut être effectuée au niveau de la PTF avec le travail ajusté au capital humain, car les estimations ne sont pas encore disponibles pour la plupart des pays.

⁹ Il est à noter que le rôle du capital humain peut être surestimé dans notre analyse car, tel que discuté de manière plus détaillée au Chapitre Cinq, beaucoup de diplômés sont sous-employés (c'est-à-dire ils ont un travail qui est en-dessous de leur qualification) et/ou employé inadéquatement (c'est-à-dire qu'ils travaillent dans une spécialité autre que celle pour laquelle ils sont qualifiés).

¹⁰ La productivité de la main d'œuvre dans le secteur minier, le secteur le plus productif en Tunisie était 12,9 fois supérieure à la productivité dans les secteurs avec la plus basse productivité en 2005. En comparaison, ce ratio est de 12,7 en Turquie et 11,2 au Chili (McMillan et Rodrik, 2011).

¹¹ Cette analyse est basée sur la productivité moyenne. Dans un contexte de concurrence parfaite, la productivité marginale de la main d'œuvre doit s'égaliser. En supposant une fonction constante de production, puisque la part de l'emploi n'est pas forcément corrélée de manière négative avec une productivité moyenne, d'importants écarts de productivité moyenne peuvent refléter d'importants écarts de la productivité marginale de la main d'œuvre. Il existe certaines réserves. Par exemple, une productivité moyenne élevée de la main d'œuvre dans les secteurs à forte intensité de capital, tels que le secteur minier, peut simplement refléter le fait que la part de l'emploi y est faible.

¹² Une possibilité est de surestimer la productivité dans le secteur agricole car l'emploi dans le secteur agricole ne peut être bien capturé dans l'Enquête Nationale des Entreprises (ENE) ni le Répertoire National des Entreprises (RNE). Cependant, à la fois l'ENE et le RNE comprennent des informations sur les microentreprises et les entreprises personnelles.

¹³ Il est à noter que ce résultat n'est pas causé par les conditions climatiques favorables pour une année donnée. La productivité dans l'agriculture (production par travailleur) a été plus élevée que dans le secteur du textile au cours de toute la décennie 2000-2010 avec une plus forte variation depuis le milieu de la décennie. Ce résultat suggère que les textiles en Tunisie ont une très faible productivité. Une explication différente pourrait être que les entreprises internationales qui opèrent une partie de leur production en Tunisie pratiquent le « prix de transfert », de manière qu'une partie de la valeur créée en Tunisie est en fait comptabilisée à l'étranger.

¹⁴ De plus, au cours des deux dernières décennies, la Tunisie est graduellement passée en bas du groupe reflétant la stagnation structurelle de l'économie dans les secteurs à faible productivité (voir le Rapport de base de la RPD sur « Transformation Structurelle de la Tunisie: Evolution de la Productivité, de l'Emploi et des Exportations », Banque Mondiale, 2014).

¹⁵ La contrainte de salaire a facilité l'importante subvention par la politique de l'Etat du prix des produits alimentaires de bases et des carburants et de maintenir les prix des services publics à un niveau abordable (notamment le transport public, l'eau, l'électricité et le gaz). De plus, l'accès à l'éducation et aux soins était à un prix raisonnable. Même au-delà des services publics, la Tunisie a l'un des plus faibles coûts de vie en Afrique.

¹⁶ Les résultats de l'Enquête de Motivation des Investisseurs effectuée en Tunisie par le Groupe Banque Mondiale en 2012

indiquent que la disponibilité de main d'œuvre bon marché est l'une des premières motivations des entrepreneurs pour investir en Tunisie (voir Chapitre Quatre). En fait la compétitivité de Tunisie au cours des deux dernières décennies a été centrée sur la disponibilité de main d'œuvre bon marché et la fourniture d'incitations généreuses pour attirer l'investissement dans le "secteur offshore" orienté à l'export à faibles impôts (voir encadré 1.3).

¹⁷ La part moyenne des travailleurs dans les secteurs à faible productivité de 7 pays d'Amérique Latine (Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Mexique et République Bolivarienne de Venezuela) était de 66 pourcent en 2005, allant de 53 pourcent au Mexique à 81 pourcent en République Bolivarienne de Venezuela. En Asie, la part des travailleurs dans le secteur à faible productivité était élevée en Inde, représentant 84 pourcent, mais bien inférieure aux pays ayant une forte base d'industrie manufacturière tels que la Malaisie (64 pourcent), la Corée (66 pourcent), Taiwan (56 pourcent) et la Thaïlande (70 pourcent).

¹⁸ Pour une discussion des sources de données utilisées dans cette analyse voir le Rapport de base de la RPD sur la « Transformation structurelle de la Tunisie: Evolution de la Productivité, de l'Emploi et des Exportations » (Banque Mondiale, 2014).

¹⁹ Il est à noter que cette méthodologie ne prouve pas de relations causales mais reflète plutôt des associations entre la variable d'intérêt, tel que le changement démographique et la croissance.

²⁰ Aux fins de cette analyse, l'élément de « taux de l'emploi » saisit l'effet combiné des changements du taux de participation à la main d'œuvre, c.-à-d. la population active en tant que part de la population en âge de travailler et le taux réel de l'emploi (c.-à-d., employée en tant que part de la population active). Nous surestimons probablement l'impact de l'élément du « taux de l'emploi » puisque, tel que susmentionné, approximativement 1.5 pourcent de la réduction du taux de chômage est dû à un changement de la définition introduite en 2008 en vue d'adopter la définition de l'OIT du chômage.

²¹ En fait cette contribution comprend à la fois l'impact de l'augmentation du stock de capital et du capital humain.

²² La difficulté de mesurer la productivité du secteur public est reconnue de manière notoire car il produit des produits non marchands dont la valeur ne peut être observée de manière directe. Ainsi, la production du secteur public est généralement calculée en l'assimilant à ses apports (c.-à-d., la somme dépensée pour la production de ce produit, qui consiste pour une grande part en salaires). La logique économique derrière l'assimilation du produit et de l'apport est que les gouvernements « rationaux » dépensent jusqu'au point où l'avantage marginal des dépenses est égal au coût marginal. Ceci implique que les augmentations des dépenses publiques se traduisent automatiquement par des augmentations individuelles de production, rendant une analyse de la productivité du secteur public sur la base des données des comptes nationaux insignifiante. En d'autres termes, dans notre analyse l'augmentation de valeur ajoutée du secteur public reflète simplement une augmentation des dépenses budgétaires au titre des salaires.

²³ L'expansion dans les secteurs des télécommunications a également découlé de la croissance du marché mobile au cours de la période. En 2002, la Tunisie a permis au fournisseur privé Ooredoo Tunisie (qui jusqu'en Avril 2014 s'appelait Tunisiana), une entreprise en partenariat entre la société égyptienne Orascom et la société Koweïtienne Wataniyya, de pénétrer le secteur de la téléphonie mobile, entraînant une baisse notable des prix et une augmentation des taux de couverture. Une part de 35 pourcent du capital de Tunisie Telecom a été privatisée en 2006. Une nouvelle licence mobile et 3G a été octroyée en 2008 à un consortium mené par la société française Orange.

La famille du Président Ben Ali détenait des parts dans les opérateurs Ooredoo (auparavant dénommée Tunisiana) et Orange. Néanmoins, les prix des télécommunications en Tunisie demeurent parmi les plus élevés dans le monde (voir Chapitre Deux), reflétant le pouvoir monopolistique de ces opérateurs qui ont la capacité d'extraire d'énormes rentes auprès des consommateurs – voir également le Rapport de base de la RPD sur « l'Ouverture des Marchés aux Nouvelles Opportunités d'Investissement et d'Emploi en Tunisie » (Banque Mondiale, 2014)

²⁴ Comme indiqué, tous les changements structurels ne sont pas forcément bons. Dans le cas de la Tunisie, le déclin de l'emploi dans le secteur du textile à faible productivité a considérablement contribué au changement structurel positif en Tunisie. Cependant, afin de pouvoir juger si ce changement a amélioré le bien-être et favorisé la croissance une analyse plus approfondie serait nécessaire, examinant la productivité marginale du secteur et le réemploi des ressources de main d'œuvre dans d'autres activités économiques.

²⁵ Une analyse détaillée du « changement structurel » avec une ventilation sur 90 secteurs est présentée à l'annexe 1.3 et dans le Rapport de base de la RPD « Transformation Structurelle en Tunisie: Evolution de la Productivité, de l'Emploi et des Exportations » (Banque Mondiale, 2014).

²⁶ En vue d'enrichir l'analyse de cette section, nous comparons la Tunisie à un ensemble de pays de référence dans la région et au niveau international. Les pays de référence comprennent ceux qui sont 100-300 pourcent plus riches que la Tunisie, ont connu une croissance dynamique au cours des vingt dernières années et ont des dotations factorielles similaires. Ces critères sont en ligne avec les critères clés de sélection pour les pays de référence proposés dans le Cadre d'Identification et de Facilitation de Croissance (voir Chapitre Sept; Lin et Monga 2012). Ces critères s'appliquent à la République Tchèque, la Malaisie, la Pologne, la République Slovaque et la Turquie. Les taux de croissance moyens de ces pays étaient de 4.3 pourcent, similaires au taux de croissance de la Tunisie mais supérieurs à la croissance médiane des autres pays ayant un niveau de revenu similaire. Les pays ayant des taux de croissance supérieurs dans cette catégorie de revenus comprennent, par exemple, le Chili, le Liban et le Panama, qui ont une structure économique très différente de celle de la Tunisie. Par ailleurs, alors qu'en Tunisie les exportations réelles ont connu une croissance de 3.7 pourcent en moyenne, les exportations de ces pays ont connu une croissance presque deux fois plus rapide. Les pays de référence comprennent également la Corée en tant que pays à performance élevée et le Portugal. La structure économique du Portugal d'il y a vingt ans était très similaire à la structure économique actuelle de la Tunisie. Les comparateurs régionaux sont l'Égypte, la Jordanie et le Maroc (voir Chapitre Sept).

²⁷ Au sein de la Région MENA, les IDE au Maroc et en Égypte par exemple rencontrent beaucoup moins de restrictions, y compris dans les secteurs agricoles et des services. Le Maroc permet une plus grande flexibilité aux IDE dans le secteur des services (voir également Figure 1.2). Par ailleurs, l'ALE entre les États-Unis et le Maroc a réussi à clarifier le régime des investissements au Maroc, car il a fait l'inventaire des restrictions aux IDE sur la base d'une liste négative. Le Maroc s'est graduellement dirigé vers les meilleures pratiques internationales concernant la transparence et le dialogue avec les investisseurs. Leur application est en cours d'extension à des champs plus larges relatifs aux IDE y compris d'autres pays. Ainsi, l'IDE au Maroc est bien plus diversifié qu'en Tunisie.

²⁸ Pour une discussion détaillée de l'évolution des exportations tunisiennes voir également El Ej (2012)

²⁹ La croissance des exportations était essentiellement mue par une expansion des équipements électriques et les exportations des combustibles fossiles qui compensent une contraction rapide (30 pourcent) des exportations d'habillement non

tissés. Les exportations d'autres secteurs importants tels que l'habillement tissé et les chaussures n'ont connu qu'une légère baisse. La mauvaise performance de ces secteurs est probablement due en grande partie au démantèlement progressif de l'accord multifibre achevé en 2005, qui signifiait que les exportateurs d'habillement tunisiens devaient faire face à la concurrence de la Chine et d'autres pays.

³⁰ En général, la performance des exportations des pays MENA est faible. Les modèles standard de gravité concluent que les pays MENA exportent considérablement moins que leur potentiel, ce qui serait attendu étant donné leurs caractéristiques économiques, culturelles et géographiques (Bhattacharia et Wolde, 2010; Behar et Freund, 2011). Les exportations des pays de référence de l'Europe de l'Est tels que la République Tchèque, la Pologne et la République Slovaque se sont accélérées au cours des années 1990 au cours de leur transition de régimes communistes en économies de marché. La croissance de leurs exportations a gagné plus en vitesse lorsqu'ils ont intégré l'Union Européenne. La performance de la Corée était exceptionnelle, la valeur de ses exportations a presque quadruplé au cours de la même période.

³¹ L'indice EXPY a été développé par Hausmann, Hwang et Rodrik (2004). L'EXPY est lié au niveau de productivité du pays exportant ces biens, s'appuyant sur l'hypothèse que les produits d'exportation produits principalement par des pays à revenus élevés seront plus probablement associés à des niveaux plus élevés de productivité. L'EXPY est basé sur le PRODY. Le PRODY d'un bien exporté est calculé par rapport au PIB par habitant de chaque pays exportant le bien pondéré par l'exportation de chaque pays donné comme part de la somme de toutes les parts d'exportations. Les biens essentiellement exportés par des pays plus riches sont supposés être plus sophistiqués et reçoivent un meilleur PRODY. L'EXPY d'un pays est donc calculé comme le PRODY de chaque bien que le pays exporte pondéré de la part de ces biens dans le panier des exportations du pays. La Jordanie est le seul pays MENA à avoir un EXPY supérieur à ce qui est prévu étant donné son niveau de PIB par habitant (les deux plus grands secteurs d'exportation en Jordanie sont le secteur pharmaceutique et les minéraux).

³² La sophistication des exportations peut être mesurée selon plusieurs dimensions. Pour une discussion détaillée de la sophistication des exportations de la Tunisie voir Ghali (2012).

³³ Les produits qui ont la plus forte contribution à l'EXPY de la Tunisie sont le pétrole, les appareils électroniques et l'huile d'olive. Le pétrole et l'huile d'olive tendent à être exportés par pays à revenu élevé et ont donc un meilleur PRODY. Ces trois produits à eux seuls ont contribué à environ 28 pourcent à l'EXPY de la Tunisie en 2010. Au contraire le PRODY des produits textiles tend à être faible.

³⁴ L'un des exemples les plus célèbres, dans ce contexte, est celui des exportations chinoises d'iPad. La valeur à l'export de la Chine d'un iPad est de 499 USD, mais la valeur ajoutée nationale par iPad est uniquement de 10 USD (2 pourcent), car le rôle de la Chine sur l'iPad se limite à l'assemblage du produit final. Les liens commerciaux développés entre les pays s'accompagnent d'une fragmentation de la production (Jones et Kierjowski 2001). Les biens et services qui étaient avant produits dans un seul pays font maintenant partie d'une chaîne de production qui se déroule dans différents pays autour du globe. Aujourd'hui, le commerce d'intrants intermédiaires représente environ les deux tiers du commerce international.

³⁵ En fait cette évaluation surestime probablement considérablement la part de la valeur ajoutée nationale dans le cas des exportations de la Tunisie. Une hypothèse clé de l'approche développée par Hummels, Ishii, et Yi (2001) est que l'intensité de l'utilisation d'intrants importés est la même entre la production des exportations et la production des ventes intérieures. Il est peu probable que cela soit le cas dans les pays avec beaucoup d'exportations industrielles, importation pour exportations, ce qui est le cas du secteur offshore tunisien.

Les pays comme la Tunisie peuvent démontrer d'importantes différences de l'intensité des intrants intermédiaires importés dans la production des exportations industrielles par rapport à la production des ventes finales intérieures et des exportations non- industrielles. Koopman, Wang et Wei (2008) montrent que pour ces pays la formule ci-dessus résultera probablement en une surestimation considérable de la valeur ajoutée nationale des exportations. Alors que plus de la moitié des exportations de la Tunisie sont des produits finis, en fait plusieurs de ces produits sont simplement assemblés en Tunisie. Etant donné cette part importante d'exportations industrielles, la valeur ajoutée réelle des exportations peut même être inférieure.

³⁶ Une large partie de la valeur ajoutée nationale des exportations tend à être créée dans le secteur des services, en particulier le transport, les services immobiliers et les télécommunications. La décomposition de la chaîne de valeur nationale en éléments sectoriels serait donc importante afin de comprendre les impacts directs et indirects du commerce pour l'emploi.

³⁷ Néanmoins, comme discuté au Chapitre Sept, l'UE reste le marché ayant le plus grand potentiel d'absorption des exportations tunisiennes.

³⁸ Ceci dit, il faut également noter que la politique de l'UE est également de décentraliser uniquement les emplois à faible valeur ajoutée, et ces pays résistent féroce à toute tentative des entreprises de sous-traiter les emplois de qualité supérieure. La politique de la Tunisie, cependant, va exactement dans le sens de la stratégie l'UE.

³⁹ L'analyse dans cette section utilise les données du Répertoire National des Entreprises (RNE), une base de données de l'administration comprenant des informations concernant toutes les entreprises établies du secteur privé, y compris les entreprises unipersonnelles, gérée par l'Institut National de la Statistique. A noter que les entreprises unipersonnelles sont synonymes de travail indépendant; il s'agit d'entreprises qui ne recrutent pas d'employés rémunérés et dont le propriétaire fournit tout le travail.

⁴⁰ Le terme de « destruction créatrice » a été développé par l'économiste autrichien Joseph Schumpeter (1883-1950). Il fait référence à l'idée que la croissance économique est le résultat d'un système dynamique, en évoluant - elle résulte d'un changement technologique et des innovations de biens et services nouveaux qui émergent des cendres des industries obsolètes. Le paradigme a ensuite été élaboré dans Aghion et Howitt (1992). Il repose fondamentalement sur trois idées sous-jacentes. Premièrement, une croissance à long terme repose sur les innovations de processus, notamment pour augmenter la productivité des facteurs de production et/ou les innovations organisationnelles afin de rendre la combinaison des facteurs de production plus efficace. Deuxièmes, es innovations résultent des investissements, des investissements des entreprises dans les compétences et la recherche de nouveaux marchés qui sont motivés par la perspective de rentes de monopole pour les innovateurs accomplis. Troisièmement, les nouvelles innovations tendent à rendre les anciennes innovations, anciennes technologies, et anciennes compétences obsolètes, de telle sorte que la croissance, implique un conflit entre l'ancien et le nouveau: les innovateurs d'hier résistent aux nouvelles innovations qui rendent leurs activités obsolètes. Le paradigme de croissance de Schumpeter place donc les entreprises et les entrepreneurs au cœur de la performance économique et du processus de croissance et stipule que le progrès économique résulte de changements continus dans la structure de l'économie.

⁴¹ Par exemple, aux Etats-Unis, jusqu'à 48 pourcent de tous les emplois sont générés par des entreprises employant plus de 10 000 travailleurs (Haltiwanger et al. 2013), alors qu'aucune entreprise de ce type n'est observée dans nos données, avec la taille maximale d'emplois observée entre 1996 et 2010 était de 9 222 travailleurs.

⁴² Dans notre échantillon de pays émergents, seuls l'Inde et l'Indonésie avaient une densité d'entrée plus faible que les pays MENA essentiellement en raison des parts élevées de population rurale et d'entreprises (informelles) non-enregistrées de l'Inde et l'Indonésie.

⁴³ Les données fiables de plusieurs pays sur les taux d'entrée sont difficiles à obtenir. À l'interprétation de la figure il est important de garder à l'esprit que les sociétés anonymes comprennent uniquement un sous-ensemble de toutes les entreprises et les chiffres peuvent donc ne pas être représentatifs du secteur privé à une échelle large.

⁴⁴ Le manque de mobilité peut également en partie être dû par les réglementations de travail restrictives qui rendent le licenciement de travailleurs titulaires de contrats à durée indéterminée coûteux et difficile (voir Chapitre Cinq), et par les marchés financiers qui n'ont pas su canaliser les ressources vers des projets productifs (voir Chapitre Six).

⁴⁵ Pour gagner de la place, les résultats ne sont pas présentés ici, mais sont discutés en détail dans Rijkers et al. (2013).

⁴⁶ La performance relativement meilleure du secteur offshore montre les vertus d'un environnement économique ouvert et concurrentiel. Alors que la performance du secteur offshore est restée bloquée, le secteur offshore, par rapport au reste de l'économie, a été un moteur pour la création d'emplois et la croissance des exportations, découlant dans une large mesure de sa capacité à attirer les IDE. Par exemple, selon la spécification à la colonne 6 du tableau 1.5, les entreprises qui ont un capital étranger ont des taux de création d'emplois qui sont 4,6 pourcent plus élevés que les autres entreprises. Il est donc important de ne pas perdre de vue le fait que les entreprises offshore ont en moyenne une bien meilleure performance en termes de création d'emplois, de productivité et d'exportations, par rapport aux entreprises dans le secteur onshore protégé.

⁴⁷ Cette section se base sur le travail de Marouani et Mouelhi (2013). L'analyse utilise les données de l'Enquête Nationale des Entreprises (ENE), qui comporte des informations sur les entreprises de l'industrie manufacturière de plus de 5 employés.

⁴⁸ Marouani et Mouelhi (2013) estiment que les entreprises offshore sont environ 18 pourcent plus productives en moyenne que les entreprises onshore, même en tenant compte du fait que les entreprises offshore tendent à être plus grandes. Il est à noter, cependant, que les données fiscales officielles ne

donnent pas la même relation monotone entre productivité, modélisée par production par travailleur, et taille d'entreprise, reflétant plus probablement l'impact des erreurs de mesure et des différences dans la composition par secteur (voir Rijkers et al., 2013).

⁴⁹ L'analyse des facteurs de croissance de la Productivité Totale des Facteurs (PTF) et de l'efficacité de l'allocation nécessite des données au niveau de l'entreprise concernant le capital, la main d'œuvre et la valeur ajoutée qui ne sont disponibles que pour les entreprises de l'industrie manufacturière, comptant à peu près un cinquième des emplois et des résultats cumulés. Cette section utilise les données de l'Enquête Nationale des Entreprises (ENE) qui est une enquête annuelle des entreprises qui couvre environ un tiers de toutes les entreprises d'industrie manufacturière; les principales conclusions sont brièvement présentées ici (et sont détaillées dans Marouani et Mouelhi, 2013).

⁵⁰ Ceci correspond aux résultats de la décomposition de la croissance présentée à la Section Un, où nous voyons que les contributions de l'augmentation du capital et de la main d'œuvre à la croissance du PIB ont à peu près similaires.

⁵¹ Avec les exportations représentant un peu plus de la moitié du PIB, les entreprises actives dans le commerce international sont une importante source de revenus et d'emplois. Uniquement 8 pourcent des entreprises qui offrent des emplois rémunérés sont impliquées dans l'exportation et 5 pourcent dans l'importation. Les entreprises qui exportent (importent) représentent un tiers (la moitié) de tout l'emploi. En fait, il est à noter que les entreprises offshore, qui portent principalement sur l'exportation, représentaient environ 33 pourcent de tous les emplois rémunérés en 2010, même si 6 pourcent uniquement de toutes les entreprises qui offrent des emplois rémunérés sont établies en tant qu'entreprises offshore.

⁵² Dans un pays type, les premiers 1 pourcent des entreprises représentent 56 pourcent de toutes les exportations, et les premiers 25 pourcent représentent presque toute la valeur d'exportation (Freund et Pierola, 2012).

⁵³ Voir les détails dans le Rapport de synthèse RPD sur le « Secteur privé en Paralysie: Dynamique des Entreprises en Tunisie », Banque Mondiale (2014).

⁵⁴ Comme discuté au Chapitre Dix ; cependant, des différences significatives d'infrastructure et de capital humain persistent dans les régions.

Références

Aghion, P., and P. Howitt. 1992. "A Model of Growth through Creative Destruction." *Econometrica* 60: 323-351.

Augier, P., O. Cadot, J. Gourdon, and M. Malouche. 2012. "Non-Tariff Measures in the MNA Region: Improving Governance for Competitiveness." Middle East and North Africa Region, Working Paper Series No. 56. World Bank, Washington, DC.

Barro, Robert J., and Jong-Wha Lee. 2010. "A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010." NBER Working Papers 15902, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. Behar, Alberto, and Caroline Freund. July 2011. "The Trade Performance of the Middle East and North Africa." Middle East and North Africa Working Paper Series, World Bank, Washington, DC.

Bhattacharya, Rina, and Hirut Wolde. 2010. "Constraints on Trade in the MENA Region." IMF Working Paper/10/31,

International Monetary Fund, Washington, DC.

Chanda, Areendam, and Carl-Johan Dalgaard. 2008. "Dual Economies and International Total Factor Productivity Differences: Channeling the Impact from Institutions, Trade, and Geography." *Economica*, London School of Economics and Political Science 75(300): 629-661, November.

El Elj, Moez. 2012. "Tunisian Exports: Characteristics and Evolution." Internal Working Paper, World Bank, Tunis, Tunisia.

Freund, Caroline, and Martha Denisse Pierola. 2012. "Export Superstars." World Bank Policy Research Working Paper No 6222, World Bank, Washington, DC.

Ghali, Sofiane. 2012. "Tunisian Exports' Sophistication." Internal Working Paper, World Bank, Tunis, Tunisia.

- Ghali, Sofiane, and Sami Rezgui. 2008. "FDI Contribution to Technical Efficiency in the Tunisian Manufacturing Sector." Working Papers 421, Economic Research Forum, revised August 2008.
- Hallward-Driemeier, Mary, and Reyes Aterido. 2014. "Firm Dynamics and Job Creation: Are Gazelles Born or Made?" Internal mimeo, World Bank, Washington, DC.
- Haltiwanger, J.C., Jarmin, R.S., Miranda, J. 2013. "Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young" *Review of Economics and Statistics*, Vol. 95, No. 2, Pages 347-361.
- Hausmann, Ricardo, Jason Hwang, and Dani Rodrik. 2004. "What You Export Matters." CID Working Paper No. 123, December 2005, Center for International Development at Harvard University, Cambridge, MA. 2006. CEPR Discussion Papers 5444, C.E.P.R. Discussion Papers.
- Hoekman, B., and J. Zarruk. 2009. "Changes in Cross-Border Trade Costs in the Pan-Arab Free Trade Area, 2001-2008." World Bank Policy Research Working Paper 5031, World Bank, Washington, DC.
- Hsieh, Chang-Tai, and Peter J. Klenow. 2009. "Misallocation and Manufacturing TFP in China and India." *The Quarterly Journal Of Economics* CXXIV (November 2009 Issue 4).
- Hummels, David, Jun Ishii, and Kei-Mu Yi. 2001. "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade." *Journal of International Economics* 54 (1): 75-96.
- ILO 2010. Global Wage Report 2010/11: *Wage policies in times of crisis*. International Labour Organization, Geneva.
- ITCEQ. 2010. Rapport annuel sur la compétitivité 2009. Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives, (Tunisian Institute of Competitiveness and Quantitative Studies). Tunis-Belvedere, Tunisia, August 2010.
- Johnson, Robert C., and Guillermo Noguera. 2012. "Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added." *Journal of International Economics* Elsevier: 86 (2): 224-236.
- Jones, R., and H. Kierzkowski. 2001. "Horizontal Aspects of Vertical Fragmentation." In *Global Production and Trade in East Asia*, edited by L. Cheng and H. Kierzkowski. Kluwer. Dordrecht, the Netherlands.
- Klapper, Leora, and Inessa Love. 2010. "The Impact of the Financial Crisis on New Firm Registration." World Bank Policy Research Working Paper 5444. World Bank, Washington, DC.
- Koopman, Robert, Zhi Wang, and Shang-Jin Wei. 2008. "How Much Chinese Exports Is Really Made in China—Assessing Foreign and Domestic Value-added in Gross Exports." NBER Working Paper 14109.
- Kuznets, Simon. 1967. "Population and Economic Growth." In *Population Problems; Proceedings of the American Philosophical Society* 3: 170-93. Reprinted in *Population, Capital and Growth: Selected Essays*. New York: W.W. Norton & Co. 1973, 1-48.
- Lederman, Daniel, and Maloney, William. 2012. "Does What You Export Matter?" In *Search of Empirical Guidance for Industrial Policies*, World Bank, Washington, DC.
- Lin, Justin Yifu and Monga Celestin. 2010. Growth Identification and Facilitation Framework, World Bank Research Working Paper No. 5313, May 2010, Washington DC.
- Marouani, Mohamed Ali, and Rim Mouelhi. 2013. "Contribution of Structural Change to Productivity Growth: Evidence from Tunisia." ERF Working Paper N785.
- Mc Millan Margret, and Dani Rodrik. 2011. "Globalization, Structural Change and Productivity Growth." NBER Working Paper 17143.
- Mimouni, Mondher, Carolin Averbeck, and Olga Skorobogatova. 2009. "Obstacles to Trade from the Perspective of the Business Sector: A Cross-Country Comparison." In *The Global Enabling Trade Report 2009*. World Economic Forum, Geneva, Switzerland.
- NRC (National Research Council). 2006. "Analyzing the U.S. Content of Imports and the Foreign Content of Exports." The National Academy Press, Washington, DC.
- Olley, S., and A. Pakes. 1996. "The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry." *Econometrica* 64: 1263-1297.
- Pages, Carmen. 2010. "The Age of Productivity." Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Porter, Michael. 1990. "The Competitive Advantage of Nations." Free Press, New York.
- <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TO-PICS/EXTPOVERTY/EXTEMPSHAGRO/0,,content-MDK:22042518~menuPK:2743902~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:2743783,00.html>
- Rijkers, Bob, Hassen Arouri, Caroline Freund, and Antonio Nucifora. 2013. "Structural Stagnation: Firm-Level Evidence on Job Creation in Tunisia." 8th IZA/World Bank Conference on Employment and Development, January 2013.
- Shorrocks, A. F. 1999. "Decomposition Procedures for Distributional Analysis: A United Framework Based on the Shapley Value." University of Essex and Institute for Fiscal Studies, Wivenhoe Park.
- World Bank. 2009b. "Job Generation and Growth Decomposition Tool: Understanding the Sectoral Pattern of Growth and Its Employment and Productivity Intensity, Reference Manual and User's Guide."
- World Bank. 2010a. *Tunisia Development Policy Review: Towards Innovation-Driven Growth*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank. 2013b. "Survey of Tunisian Households Living in Peri-Urban Areas." Internal Mimeo.
- World Bank. 2014a. "Opening Markets to New Investment and Employment Opportunities in Tunisia." Background Report for the *Tunisia Development Policy Review*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank. 2014b. "Private Sector Paralysis: Firm Dynamics in Tunisia." Background Report for the *Tunisia Development Policy Review*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank. 2014c. "Creating Good Jobs in Tunisia Revisiting Labor Market Outcomes, Constraints, and Institutions in Tunisia." Background Report for the *Tunisia Development Policy Review*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank. 2014d. "Tunisia's Structural Transformation: Evolution of Productivity, Employment and Exports." Background Report for the *Tunisia Development Policy Review*. Washington, DC: World Bank.