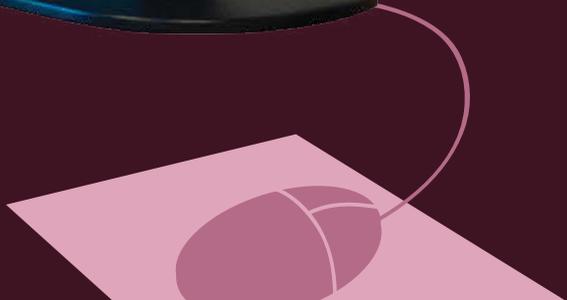


||
Le potentiel élevé de la Tunisie dans le secteur
des services pourrait devenir une source de
croissance dynamique et de création d'emplois,
notamment pour les diplômés

||

Des rentes à la concurrence : Exploiter le potentiel
du secteur tertiaire en Tunisie | 08



Des rentes à la concurrence : Exploiter le potentiel du secteur tertiaire en Tunisie

La Tunisie est insuffisamment performante dans le secteur des services par rapport aux pays de l'OCDE et aux économies émergentes. Le secteur des services joue un rôle vital dans l'économie tunisienne : avec 50 pourcent de ratio de valeur ajoutée, les services représentent 59 pourcent du PIB (48 pourcent pour les services échangeables) et 62 pourcent des emplois formels (39 pourcent pour les services échangeables) ; le commerce des services contribue également à réduire le déficit de la balance des paiements tunisienne. Néanmoins, entre 2000 et 2008, le secteur des services ne s'est développé en Tunisie qu'à un rythme de 5.9 pourcent par an alors que les pays à revenu moyen ont enregistré une croissance de 6.2 pourcent et l'Asie est même arrivée à réaliser 9.1 pourcent. Dans cette même période, la valeur nominale des exportations de services s'est développée de 10 pourcent par an en moyenne, par rapport à 16 pourcent dans les pays à revenu moyen et 17 pourcent en Asie de l'Est. Malgré le potentiel important et diversifié de la Tunisie en matière de services, le tourisme représente encore 70 pourcent des exportations tunisiennes en services avec un taux de croissance proche de 0 en 2009 et 2010.

Le secteur tertiaire tunisien est encore caractérisé par les privilèges et une absence de concurrence, qui favorisent l'extraction des rentes de la part des prestataires de services au détriment des consommateurs et de toute l'économie. Comme discuté dans le Chapitre Deux, tous les principaux domaines de services sont fermés aux investisseurs et protégés par une réglementation restrictive. Un tel système encourage la corruption, ainsi que l'extraction des rentes par le pouvoir politique lui-même (par exemple, si le dirigeant acquiert des titres dans une entreprise) ou la distribution de rentes en contrepartie de pots-de-vin (par exemple, si des autorisations administratives sont accordées en contrepartie de pots-de-vin ou l'embauche de personnes proches du pouvoir). En Tunisie, le copinage et la corruption ont atteint leur apogée pendant les dernières années de l'ancien régime comme le prouve le nombre fortement décroissant d'autorisations administratives accordées et des réformes mises en œuvre pour développer la concurrence. Ces problèmes continuent encore aujourd'hui ; trois années sont passées depuis la révolution mais le système des privilèges reste inchangé.

Le grand potentiel de la Tunisie dans le secteur des services pourrait renforcer le processus de transformation structurelle et devenir une source de croissance dynamique et de création d'emplois, notamment pour les diplômés universitaires. L'analyse présentée dans le chapitre précédent met l'accent sur le potentiel des produits industriels. Néanmoins, plusieurs études soulignent le grand potentiel que la Tunisie possède en matière d'exportation de services. La mondialisation fait également que le secteur des services joue désormais un rôle de plus en plus important dans le développement économique (Khanfir et Visentin 2004; Banque Mondiale 2008a; Roland Berger, 2009; Diop et Dee 2010; McKinsey & Co, 2010; Ben Romdhane 2011). Il est estimé qu'une libéralisation complète du secteur des services pourrait dynamiser la croissance du PIB et des investissements de 1 point de pourcentage et réduirait le taux de chômage par 2.4 pourcent (environ 90 000 emplois ; ITCEQ, 2010).¹ La Tunisie devrait viser à accélérer l'intégration commerciale dans les secteurs de services pour lesquels le pays a un avantage comparatif, ce qui implique un potentiel important d'exportations, et devrait adopter une stratégie « offensive » dans ce sens. Ces secteurs ont été identifiés dans des études précédentes : les TIC et l'externalisation, les services professionnels, le transport et la logistique, le tourisme et la santé (Khanfir et Visentin 2004; Banque Mondiale 2008a; Roland Berger 2009; McKinsey & Co 2010; ITCEQ 2010).

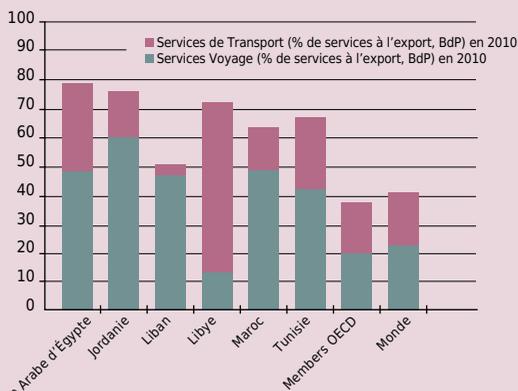
Cependant, comme le montre la discussion dans ce chapitre, les politiques existantes entravent la croissance et l'exportation des services. Ainsi, la Tunisie a besoin de repenser son approche dans

les secteurs de service et de passer des rentes à la concurrence. Permettre aux services de devenir concurrentiels (surtout le transport, la logistique et les télécommunications) est également un prérequis pour permettre à l'industrie manufacturière de passer vers des activités à plus forte valeur ajoutée et obtenir ainsi des avantages de l'intégration commerciale mondiale (voir les Chapitres Quatre et Sept). Par conséquent, la Tunisie devrait adopter, de manière unilatérale, les mesures horizontales et sectorielles requises pour améliorer la concurrence et la performance dans le secteur des services. Les défis dans certains secteurs spécifiques de services ont été mentionnés dans les chapitres précédents et ne seront pas repris ici, surtout en ce qui concerne les secteurs des télécommunications, du transport et des services professionnels (Chapitre Deux), la logistique (Chapitre Quatre), et les secteurs financier et du tourisme (Chapitre Six).

8.1 / Le rôle des services et du commerce des services dans la performance économique globale de la Tunisie

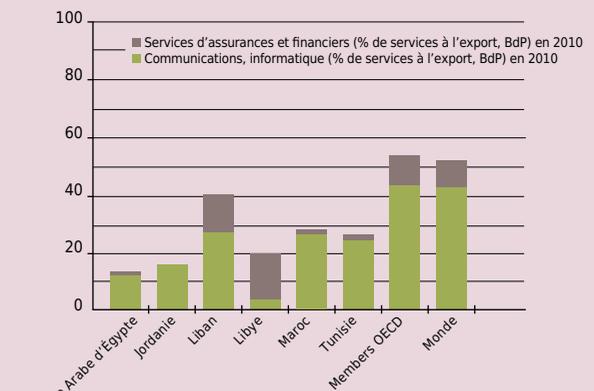
Pendant plus d'une décennie, la Tunisie a enregistré une faible performance dans le commerce des services. Avant la révolution (2010), la Tunisie avait un surplus au titre du commerce des services. En plus, la contribution relativement élevée du commerce des services au PIB de la Tunisie (21 pourcent par rapport à 12 pourcent pour les pays de l'OCDE) indiquerait une certaine ouverture et un succès sur le plan commercial. Toutefois, une analyse plus approfondie des exportations tunisiennes de service révèle une grande dépendance vis-à-vis du transport et des voyages, c'est-à-dire du tourisme. Les voyages représentent, à eux seuls, près de 50 pourcent des exportations de services par rapport à 25 pourcent ou moins en moyenne pour le reste du monde et des pays de l'OCDE (figure 8.1 et figure 8.2). Les voyages et le transport représentent conjointement près des 3/4 des exportations tunisiennes de services. Par conséquent, la part dans les exportations totales d'autres types de services tels que les services financiers et assurance, et la communication et l'informatique reste bien au-dessous de la moyenne mondiale. Cela suggère qu'il existe un réel besoin de diversification et que la capacité d'innovation est encore faible.³

Figure 8.1: Une grande dépendance vis-à-vis des services de voyages et de transport



Source: Indicateurs du Développement Mondial, Banque Mondiale, 2011
Remarque : BdP signifie balance des paiements

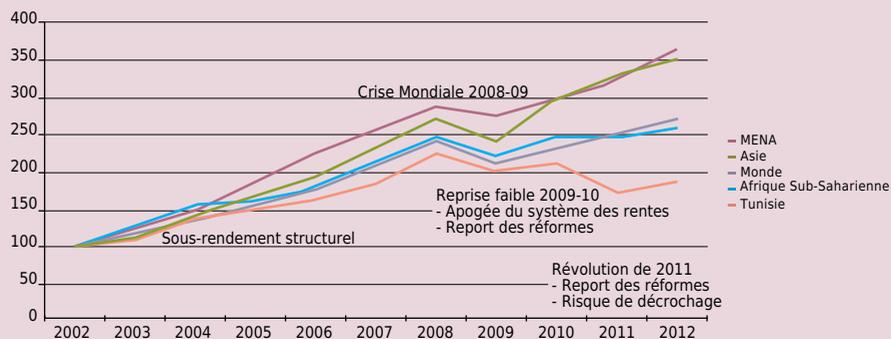
Figure 8.2: Une performance relativement faible dans les autres services



Source: Indicateurs du Développement Mondial, Banque Mondiale, 2011
Remarque : BdP signifie balance des paiements

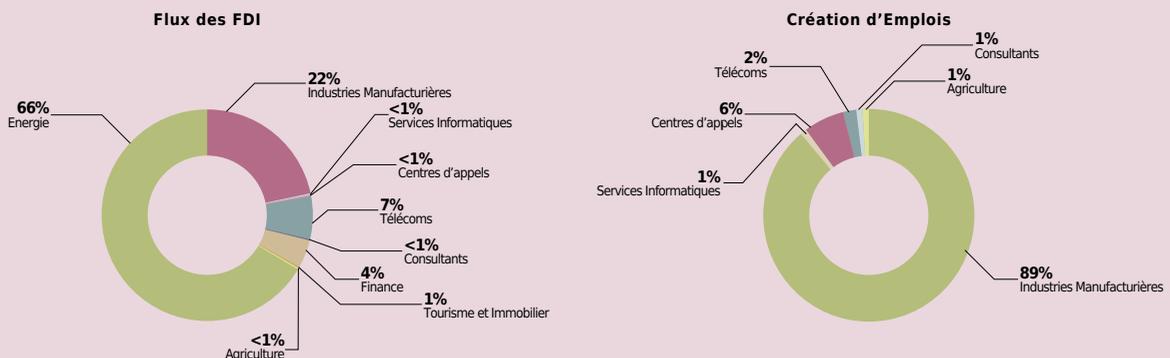
Les pays de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord ont une dépendance de longue date vis-à-vis de l'exportation des matières premières et des produits industriels à faible valeur ajoutée et sont restés confinés dans la partie inférieure de la chaîne de productivité alors que les pays émergents ont avancé le long de la chaîne de valeur (Müller-Jentsch, 2005). Le commerce des services, qu'ils soient ancrés dans les produits ou isolés, représente un important potentiel de diversification, de modernisation et de croissance qui est resté largement inexploité. Le long de la décennie écoulée, les exportations tunisiennes en matière de services ont augmenté de 70 pourcent en valeur ce qui est significatif mais bien en dessous des taux de croissance observés dans le reste du monde (figure 8.3). Par conséquent, la croissance des exportations de services tunisiens n'a pas dépassé les 10 pourcent entre 2000 et 2008, bien en dessous des 16 pourcent de moyenne des pays à revenu moyen. Comme déjà mentionné ci-dessus, la part des exportations de services dans le PIB de la Tunisie est relativement importante (deux fois plus grande que les parts observées en moyenne dans les pays de l'OCDE) mais est en grande partie due à une forte dépendance vis-à-vis du tourisme (figures 8.1 et 8.2). En fait, 11 pourcent seulement des entreprises exportatrices opèrent dans les activités de services contre 88 pourcent dans l'industrie manufacturière. Ainsi, la Tunisie a besoin de revigorer ses exportations de services et de diversifier leur teneur.

Figure 8.3: Performance des exportations de services commerciaux 2002-2012 (Index 2002 = 100)



Source : Statistiques en ligne de l'OMC (mises à disposition en juillet 2013)

Figure 8.4: Distribution par secteur d'entrée d'IDE et par % âge d'emplois créés en Tunisie en 2012



Source: Données de la FIPA, disponibles en ligne: <http://www.investintunisia.tn/>

Remarque: Données du premier trimestre 2012; 100 % correspondent à, respectivement, 593 TND et 2440 emplois.

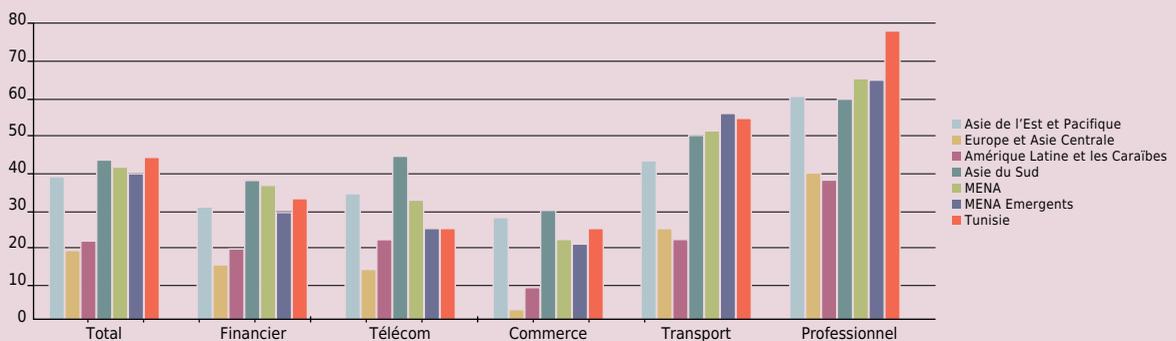
Le commerce des services est très pertinent en termes de capital humain et de transfert de connaissances souvent associés aux investissements directs étrangers (IDE) et pourtant le niveau des IDE en matière de services demeure toujours bas en Tunisie. Le ratio des IDE rapportés au commerce des services est beaucoup plus grand que pour le commerce des marchandises : environ 250 pourcent par rapport à 50 pourcent (Miroudot et al. 2009). Il est vrai que les entrées d'IDE dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord ont augmenté de manière significative pendant les décennies écoulées, mais cela est essentiellement dû aux investissements dans le secteur de l'énergie avec les pays exportateurs de pétrole s'accaparant les 3/4 des entrées d'IDE. En Tunisie, le secteur de l'énergie a reçu plus de 60 pourcent des IDE en moyenne entre 2006 et 2011 (voir Chapitre Un, tableau 1.2). Le secteur des services n'a représenté que 13.5 pourcent du total des entrées d'IDE en Tunisie en 2012 produisant 10 pourcent des emplois créés en rapport avec les IDE (figure 8.3). Pour comparer avec le Maroc, il faut savoir que les services dans ce pays représentent près de 90 pourcent du total des entrées d'IDE (voir la figure 1.2 dans le Chapitre Un).

Le secteur des services en Tunisie est parmi les plus restrictifs au monde et chacun des services est régi par diverses réglementations. Les réglementations contraignantes pour tous les modes de prestations de service constituent un obstacle majeur à l'intégration régionale et à la participation de la région à la nouvelle répartition du travail rendue possible par la mondialisation des réseaux de production et des chaînes de valeur. En 2010, la Banque Mondiale a noté que les pays du Conseil de Coopération du Golfe (CCG) représentent la zone la plus restrictive au monde en termes de commerce de services mais la zone du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord se comporte globalement mal en termes d'ouverture. Les Indices de Restriction au Commerce des Services (IRCS) qui mesurent le degré d'ouverture du secteur des services à la concurrence étrangère montrent que tous les pays du Maghreb, à l'exception du Maroc, sont relativement plus restrictifs que la moyenne mondiale avec la République arabe d'Égypte et la Tunisie étant les deux pays les plus restrictifs du groupe (Borchert, DeMartino et Mattoo, 2010). Selon les IRCS, la Tunisie est le pays le plus contraignant dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord pour les services de commerce au détail et les services professionnels, et le deuxième pays le plus restrictif dans les services de transport (figure 8.4). Par conséquent, en Tunisie les coûts des télécommunications, de l'accès à Internet et du transport sont élevés (voir Chapitre Deux) ce qui affecte la compétitivité des entreprises tunisiennes ainsi que l'attractivité du pays pour les investisseurs étrangers.

Il existe une panoplie de restrictions qui entravent la croissance du secteur des services. La plupart des investissements dans les activités de service sont subordonnés à une approbation lorsque la participation étrangère dépasse 49 pourcent du capital (voir les Chapitres Deux et Quatre). Et comme discuté dans le Chapitre Deux, les services professionnels sont strictement protégés, alors qu'ils représentent 24 pourcent des exportations mondiales de service (2008), il ne représente que six pourcent des exportations tunisiennes de services. La politique d'emploi restrictive vis-à-vis des étrangers et l'environnement protecteur des entreprises en place empêchent l'investissement étranger dans les services professionnels malgré leur fort potentiel d'exportation. Le secteur tunisien du commerce de détail est également très protégé par une bureaucratie complexe et des réglementations et des autorisations administratives étreintes. Bien qu'il ait été reconnu en 2009, l'application du système de franchise reste sujette à des autorisations accordées au cas par cas par les ministères concernés. Le secteur financier a été libéralisé depuis 2009, date de l'adoption de la loi sur les institutions financières non résidentes (offshore), mais en pratique le contrôle du change limite les possibilités d'échanger ces services. A cause du contrôle étroit du change, le secteur bancaire tunisien n'est que très peu exposé au marché financier international avec moins de 40 pourcent du capital des banques tunisiennes appartenant à des étrangers et les banques offshore ne représentant que sept pourcent de l'actif total.

Mais les investissements limités dans le secteur des services en Tunisie ne sont probablement pas dus uniquement à des obstacles réglementaires. Environ 78 pourcent du total des investissements dans le secteur des services (y compris le tourisme) prennent leur origine dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord. L'UE a représenté moins du quart des investissements étrangers dans les services (tourisme et autres services) pour l'année 2012 ce qui contraste avec les 80 pourcent d'IDE dans le secteur des industries manufacturières et 63 pourcent dans le secteur de l'énergie (et un autre 23 pourcent pour le Canada et les Etats-Unis). En d'autres termes, il semblerait que les investisseurs européens ne soient intéressés que par le secteur manufacturier et celui de l'énergie et les investisseurs canadiens et américains uniquement par le secteur de l'énergie. Cette tendance s'est développée après la révolution. Etant donné que les autres pays arabes et la Turquie investissent déjà dans le secteur tunisien des services, il est difficile de conclure que la faible attractivité du pays vis-à-vis des investisseurs européens et nord-américains soit simplement due aux obstacles réglementaires existants. Cela est plus probablement relié à la proximité culturelle (dont la langue) qui joue un rôle décisif dans les décisions d'investissement dans le secteur des services. D'un autre côté, les investisseurs européens et américains seraient plus sensibles que leurs homologues du Moyen-Orient et Afrique du Nord aux conditions sécuritaires et au cadre légal régissant les investissements.⁸

Figure 8.5: Indice de restriction au commerce des services (IRCS) par secteur et par région



Source : Données puisées dans la base de données de la Banque Mondiale sur les restrictions au commerce des services
 Remarque : L'IRCS est calculé en tant que moyenne simple par pays.
 Remarque : Les économies émergentes de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord à l'exclusion du Yémen et de l'Iran

L'efficacité des intrants de services est un élément déterminant pour la compétitivité de la Tunisie et sa croissance. Les services sont des intrants dans tous les types d'activités et de production économique, représentant généralement entre 10 et 20 pourcent des coûts de la production industrielle (Hodge 2002). En Tunisie, les calculs ont montré que le coût des services logistiques représente 18 pourcent des exportations de l'industrie électrique et électronique et près de 24 pourcent des exportations d'huile d'olive (Khanfir et Visentin 2004). La libéralisation du commerce des services, si elle se place dans un cadre réglementaire et concurrentiel adéquat, pourrait pallier les contraintes de l'offre et développer la concurrence sur le marché intérieur donnant lieu à une offre intérieure de services plus diversifiée et plus concurrentielle. Les gains censés résulter du commerce comprennent la diffusion de connaissances et les entrées d'IDE. Les bénéficiaires sont les consommateurs locaux des services y compris les entreprises qui utilisent les services dans leur production. Les gains en termes de

productivité permettent, à leur tour, la croissance et la création d'emplois dans tous les secteurs. Une étude récente par Arnold et al. (2012) a trouvé que les réformes entreprises en Inde dans les secteurs bancaire, des télécommunications, des assurances et du transport ont eu des effets positifs significatifs sur la productivité des entreprises manufacturières : Une augmentation de l'écart type dans l'indice composite de la libéralisation des services a donné une augmentation de productivité de 11.7 pourcent pour les entreprises locales et 13.2 pourcent pour les entreprises étrangères.

Améliorer l'efficacité des services est un élément important pour toute stratégie d'intégration commerciale (ou une croissance tirée par les exportations) et est nécessaire pour entrer en concurrence avec les pays émergents attractifs. A cause de la 'servicification' de l'économie et du développement de la teneur en services des biens échangés, il devient indispensable pour être concurrentiel et pour prendre part aux réseaux mondiaux de production dans les secteurs classiques tels que l'agriculture et l'industrie de mettre à disposition des services efficaces, de bonne qualité et à prix modéré tout le long de la chaîne de production (y compris à l'étranger). Près de 75 pourcent du commerce des services portent sur les services intermédiaires ce qui indique que le commerce des services a essentiellement lieu dans les chaînes de valeur mondiales (Miroudot et al. 2009). Une étude récente conduite récemment par le Conseil National Suédois du Commerce (2010) a fait ressortir que 40 différentes tâches de services sont impliquées lorsqu'une entreprise manufacturière décide de vendre sa production à l'international. La participation aux réseaux mondiaux de production dépendra de la capacité du pays à fournir ces services de manière efficace (soit onshore ou offshore): par rapport à l'UE, la proximité géographique de la Tunisie et la production à flux tendus constituent un avantage comparatif majeur qui se fonde sur une gestion sophistiquée de la chaîne d'approvisionnement.

Malgré les améliorations récentes, le commerce des produits intermédiaires reste toujours modeste dans la région du Moyen-Orient et Afrique du Nord, indiquant que la région ne fait pas partie des principaux réseaux mondiaux de production. Ceci peut être expliqué, en partie, par un niveau élevé de protection dans le secteur des services dont les secteurs clés tels que les télécommunications le transport et la logistique. Les obstacles au commerce des services et le manque d'efficacité au niveau des services contribuent également à écarter la région des principales chaînes mondiales de valeur. Par exemple, les obstacles à l'établissement (tels que la limitation de la part des capitaux dans plusieurs secteurs en Tunisie- voir Chapitres Deux et Quatre) et au mouvement des personnes (comme l'exigence d'avoir la nationalité tunisienne pour travailler dans le secteur des services professionnels) peuvent mettre des freins aux décisions de délocalisation de production (IDE) dans certaines industries; les obstacles au commerce de détail et de distribution (comme la discrimination à l'encontre des franchises étrangères qui nécessitent, contrairement aux franchises tunisiennes, des autorisations administratives) peuvent entraver les liens en aval dans les secteurs industriel et agricole (lorsque l'entreprise leader est un détaillant d'envergure mondiale—voir, par exemple, les problèmes auxquels les grands détaillants font face pour s'établir en Tunisie); l'absence d'une protection adéquate des données peut constituer un obstacle à l'externalisation des services (McKinsey & Co. 2010).

8.2 / Réformer le secteur des services : Le rôle des réformes unilatérales et l'intégration commerciale régionale

La Tunisie ne pourra devenir un important exportateur de services que lorsque le pays ouvrira ses marchés aux importations. Les services sont devenus de plus en plus complexes et le commerce intra-entreprise et celui des services intermédiaires ont explosé—la spécialisation du pays (et son commerce) peut être au niveau de la tâche quoique les tendances récentes vers la consolidation de la chaîne de valeur globale indiquent que les pays en mesure de fournir un groupe de tâches deviennent plus attractifs pour les grandes multinationales. La Tunisie ne peut devenir un important exportateur

de services que lorsque le pays est ouvert aux importations de services. Comme mentionné ci-dessus, le commerce des services est à 75 pourcent un commerce des services intermédiaires : cela comprend le commerce des intrants pour l'agriculture, la fabrication et les services. Pour ce dernier élément, deux phénomènes sont à relever : le premier se rapporte aux exportations des services qui incluent 15 pourcent d'intrants de services importés (Miroudot et Ragoussis, 2009); et, le deuxième, est le fait que près d'un quart du commerce transfrontalier de services se passe en intra-entreprise (Lanz et Miroudot, 2010). Ainsi, un pays qui n'est pas ouvert au commerce des services s'exclut automatiquement d'une part importante des échanges mondiaux de services, ce qui augmente de manière significative ses coûts commerciaux au détriment de sa compétitivité et s'écarte des principales chaînes mondiales de valeur et du commerce intra-entreprise. C'est le cas, par exemple, pour les services professionnels là où les "quatre grandes" entreprises de comptabilité et d'audit ou les cabinets d'avocats anglais ou américains forment une grande part des multinationales : si de telles entreprises n'arrivent pas à s'établir en Tunisie, les comptabilités tunisiennes seront traitées à partir de l'étranger sans aucun effet sur l'économie locale.

La Tunisie devrait avoir une stratégie globale d'échange de services et de réformes associées, sinon le pays ne sera plus en mesure de progresser sur la chaîne de valeur et de prendre part aux principaux réseaux mondiaux de production. Le commerce des services et tâches intermédiaires a donné naissance à de nouvelles perspectives de division internationale du travail et de croissance de productivité. Un pays peut se spécialiser dans diverses tâches et avancer de manière progressive le long de la chaîne de valeur, par exemple, de l'externalisation des processus métiers à l'externalisation des processus de connaissance (Gereffi et Fernandez-Starck 2010). Commençant avec les centres d'appels, la Tunisie pourrait passer à l'exportation des connaissances si l'accès au marché était accordé par les principaux partenaires commerciaux. Les études récentes indiquent, toutefois, que les tâches ne peuvent être en totalité effectuées de manière indépendante ou offshore (Lans, Miroudot et Nordas 2011), et que seuls les pays en mesure d'offrir un "groupe de tâches" au profit des grandes entreprises seront encore présents dans les principales chaînes mondiales de valeur qui ont consolidé leurs activités après la crise (Cattaneo, Gereffi et Staritz 2011). Ainsi, il ne suffit pas de libéraliser la performance d'une tâche spécifique quand cette dernière est reliée à d'autres tâches.

Les réformes devraient être faites dans l'intérêt de la Tunisie et la plupart de ces réformes devront l'être de manière unilatérale. Néanmoins, l'intégration commerciale régionale pourrait donner de l'impulsion et aider à créer un consensus autour des réformes dans le cadre du processus de convergence.⁹ Le moteur des négociations d'intégration commerciale régionale entre la Tunisie (et ses voisins) et l'UE pourrait être la création d'une plateforme de production avec des biens et services intermédiaires échangés dans la zone et une offre de services, industrielle et agricole compétitive par rapport au reste du monde. Il ne s'agit pas de faire de la concurrence à la Chine et autres pays émergents mais d'offrir un groupe de tâches à forte teneur de valeur ajoutée au niveau des points clés des chaînes mondiales de valeur. Cela nécessitera plus d'ouverture pour le commerce des services et une plus grande efficacité des liens de services pour permettre une nouvelle division du travail et des transferts plus consistants de technologie et de connaissance pour la Tunisie et ses voisins afin d'avancer le long de la chaîne de valeur.

La libéralisation du secteur des services compte donc deux dimensions : une dimension nationale (développer la concurrence parmi les prestataires locaux) et une dimension internationale (développer l'ouverture de l'économie). Plusieurs réglementations sont applicables au secteur des services et ont été adoptées pour servir des objectifs légitimes tels que la protection des consommateurs contre les abus ou l'accès universel aux services de base. Ces abus nuisent également à la concurrence nationale et étrangère. Mais d'autres réglementations sont discriminatoires à l'encontre des étrangers (accès au marché et/ou traitement national) et visent à protéger les prestataires nationaux

contre la concurrence étrangère (selon un ou plusieurs mode de prestation de services : prestation transfrontalière, consommation à l'étranger, présence commerciale et mouvement temporaire des prestataires).

La dimension internationale : Le gouvernement tunisien maintient une grande marge discrétionnaire dans l'application de ses politiques. Ainsi, l'ouverture de droit n'a pas toujours été traduite en ouverture de fait et le problème clé auquel les réformes feront face sera de concilier entre, d'un côté, le pouvoir discrétionnaire en matière de réglementation dans la mesure où un tel pouvoir sert les objectifs stratégiques légitimes du pays, et d'un autre côté le besoin qu'ont les prestataires de services aussi bien nationaux qu'étrangers de disposer de règles claires et prévisibles (Borchert Gootiiz et Mattoo 2010). Certaines entreprises ont essayé d'entrer sur le marché tunisien lors des dernières années de l'ancien régime mais elles ont fait face à des problèmes de corruption et de népotisme et se sont vues refuser les autorisations administratives pour s'établir ou même pour ouvrir des franchises dans des secteurs stratégiques (par exemple, la distribution, l'immobilier, l'hôtellerie). La restauration de l'attractivité du pays dépendra donc d'une ouverture réelle et de fait (une plus grande transparence, la prévisibilité, la sûreté des règles prévisibles et leur application).

Les négociations commerciales portent aussi bien sur les obstacles sectoriels au commerce que sur les barrières horizontales. Le système des rentes érigé par l'ancien régime s'est largement basé sur de tels obstacles horizontaux qui compliquaient encore davantage le cadre réglementaire et l'absence de transparence dans le système.¹⁰ Le gouvernement devrait se concentrer sur la restauration de la prévisibilité et la sûreté juridiques et devrait saisir l'opportunité des négociations commerciales régionales pour retirer les obstacles horizontaux inutiles au commerce tels que les plafonds aux participations étrangères au capital des sociétés ou l'emploi des étrangers.

La dimension nationale est aussi importante : il ne suffit pas de se focaliser sur la libéralisation et l'accès au marché. Les prestataires de services tunisiens devraient être suffisamment compétitifs pour profiter des avantages à tirer de l'intégration. Plusieurs secteurs de service ont souffert de contraintes et contrôles administratifs excessifs. Pendant les dernières années de l'ancien régime, le népotisme était devenu monnaie courante et la concurrence sur les marchés était faussée ; les contrôles fiscaux étaient également utilisés pour extraire des rentes. Les sociétés étrangères qui bénéficiaient du statut offshore pouvaient éviter ces problèmes dont souffraient leurs homologues tunisiens. L'objectif principal des réformes devrait être la restauration de la transparence, la sûreté et la prévisibilité.¹¹ Passer des rentes à la concurrence n'est pas tâche facile à cause des coûts d'ajustement et de la résistance potentielle de la part des acteurs concernés. Dans certains secteurs où les coûts d'établissement et de fonctionnement sont élevés, l'introduction de la concurrence risque même de compromettre la rentabilité des entreprises existantes. Dans un contexte post-révolutionnaire, ces problèmes deviennent encore plus aigus. Les sociétés qui ont bénéficié du système des rentes auront besoin d'une restructuration pour survivre à l'ouverture des marchés à la concurrence et plus généralement toutes les sociétés tunisiennes de services bénéficieraient d'une mise à niveau.

L'amélioration de l'environnement des affaires et des investissements est un grand besoin à long terme et la plupart des réformes prioritaires ont été abordées dans les chapitres précédents. Les mesures clés qui aideraient au développement et à l'efficacité des services incluent :

- Simplifier le régime des autorisations administratives. Comme déjà discuté dans le Chapitre Quatre, la portée et l'ambition de la réforme réglementaire "Guillotine" en cours devraient être maximisées. Il importe aussi de basculer vers des systèmes d'autorisation tacite lorsque l'administration ne donne pas de réponse.
- Supprimer les obstacles discriminatoires à l'établissement sur la base de la nationalité.

Comme déjà discuté dans le Chapitre Deux, ces restrictions touchent essentiellement les services professionnels et devraient être remplacées dans un tel cas par des critères objectifs de qualification. Elles constituent également un obstacle de taille dans les secteurs clés de l'économie qui bénéficient encore de rentes : par exemple, dans le secteur de la distribution et du commerce de détail, la carte de commerçant demeure un obstacle pour certains types d'établissement par des étrangers et l'acquisition de certains terrains est encore interdite pour les étrangers ce qui affecte les perspectives d'investissement dans l'hôtellerie, entre autres industries.

- Supprimer la limite de 49 pourcent pour la participation étrangère aux capitaux dans les secteurs stratégiques ayant besoin d'investissement étranger. Comme déjà discuté dans les Chapitres Deux et Quatre, ces limites devraient être abandonnées pour tous les secteurs sauf pour les secteurs véritablement stratégiques. L'objectif serait d'autoriser un investisseur étranger à détenir une majorité des parts même si les plafonds de participation au capital sont maintenus. Plusieurs multinationales voudraient bien investir dans le pays mais n'arrivent pas à identifier le bon partenaire (par exemple, dans le l'industrie cosmétique).
- Mettre fin à la discrimination entre les franchises tunisiennes et étrangères. Les franchises constituent un modèle d'affaires dominant dans le secteur des services. La législation tunisienne impose aux franchises étrangères l'obtention d'autorisation administratives astreignantes qui n'étaient attribuées, dans un passé récent, qu'en contrepartie de rente. Les franchises représentent une source importante d'investissements, d'emplois et de transfert de connaissances.
- Réformer le cadre juridique régissant la concurrence. Comme discuté dans le Chapitre Deux, il importe de mettre en place des textes de lois et des mécanismes d'application efficaces relatifs à la concurrence et ce pour éviter que l'ouverture du marché tunisien ne donne lieu à de nouvelles pratiques d'extraction de rentes par les sociétés étrangères.
- Renforcer la protection de la propriété intellectuelle et des données personnelles. Avancer le long de la chaîne de valeur dans le secteur des services nécessite l'amélioration de la protection des activités à haute valeur ajoutée. Il est, par exemple, nécessaire de mieux protéger les données personnelles pour permettre le passage de l'externalisation des processus métiers à l'externalisation des processus de connaissances.
- Revoir les règles des marchés publics. La révision de ces règles serait bénéfique à plusieurs secteurs de services y compris l'ingénierie et la construction. Comme discuté dans le Chapitre Deux, ces réformes devraient viser à augmenter l'efficacité, la transparence et la redevabilité des marchés.
- Supprimer les limites pour l'emploi des étrangers. Comme discuté dans le Chapitre Quatre, les limites concernant l'emploi des étrangers ne donnent pas plus d'emplois pour les Tunisiens mais découragent plutôt l'investissement étranger et réduisent le nombre d'emplois disponibles aux tunisiens. Les compétences exigées pour effectuer certaines tâches ou assurer la prestation de certains services sont devenues de plus en plus spécialisées. Le mouvement temporaire de personnel clé devrait être autorisé à des étapes critiques de la vie de l'entreprise, un tel mouvement pourrait être accompagné par des obligations de formation du personnel local si le gouvernement vise à développer les capacités locales. Dans une économie qui se caractérise par la prévalence de chaînes de valeur mondiales, le personnel clé devrait être en mesure de bouger de manière flexible le long de la chaîne de valeur pour assurer le bon fonctionnement du réseau mondial.

8.3 / Conclusions

Plusieurs études ont fait ressortir que la Tunisie possède un grand potentiel pour l'exportation des services et dans le monde d'aujourd'hui, le secteur des services joue un rôle de plus en plus important dans le développement économique. Des études précédentes ont estimé que la libéralisation du secteur des services pourrait produire plus de 90'000 emplois. Les secteurs détenant le plus grand potentiel ont été identifiés dans des études précédentes et incluent les TIC et l'externalisation, les services professionnels, le transport et la logistique, le tourisme et la santé. De plus, des services fédérateurs compétitifs tels que le transport, la logistique et les télécommunications sont nécessaires pour améliorer la compétitivité de l'industrie manufacturière et le passage vers des activités à plus grande valeur ajoutée

La révolution a apporté à la Tunisie une occasion unique pour entreprendre les réformes tant attendues et réaliser ce potentiel. Alors que les tensions sociales sont encore vivaces avec des protestations et des grèves à répétition, il est important d'envoyer des signaux forts aux investisseurs pour rétablir la confiance et mettre la bonne gouvernance en avant. Les réformes doivent être décidées à un moment où les coûts de l'ajustement (par exemple, les pertes potentielles d'emplois à court terme même avec la perspective de création d'emplois à plus long terme) viennent avec un coût politique élevé. Toutefois, le report encore des réformes ne fait que menacer le pays de s'enliser davantage. Dans un monde parfaitement intégré, l'absence d'action n'implique pas seulement la stagnation mais aussi une perte de terrain par rapport aux concurrents.¹²

Pour libérer le potentiel du secteur des services, l'accès au marché ('libéralisation') n'est pas suffisant et doit être précédé par des réformes de l'environnement des affaires et de la concurrence en général (discutées dans les chapitres précédents). En fait, la chronologie des réformes est essentielle. Les réformes réglementaires d'accompagnement, parfois indépendantes de la réglementation commerciale, détermineront l'impact de la libéralisation des services. La libéralisation commerciale devrait être précédée par les réformes de l'environnement des affaires et de la concurrence en général. Ouvrir un secteur des services à la concurrence locale (à travers la privatisation ou la suppression du monopole public) et/ou étrangère sans faire attention à l'environnement réglementaire et de la concurrence à l'intérieur pourrait avoir des effets négatifs donnant lieu, par exemple, à des comportements anti-concurrentiels et à des hausses de prix. Le gouvernement devrait s'assurer de l'efficacité des réformes réglementaires pour garantir une plus grande concurrence et remédier aux défaillances du marché. Dans un pays en transition démocratique comme la Tunisie, là où une partie des avoirs et ressources économiques peuvent avoir été accaparés par quelques individus, il importe surtout de s'assurer que la libéralisation du commerce des services et la croissance économique bénéficient à la population entière, et pas seulement à une poignée d'investisseurs nationaux ou étrangers.

La plupart des réformes entraînent l'ouverture du secteur des services à la concurrence et doivent être entamées de manière unilatérale dans l'intérêt de la Tunisie sans attendre des négociations commerciales réciproques. Toutefois, les négociations commerciales régionales notamment avec l'UE peuvent apporter un élan favorable et aider à construire un consensus autour des réformes dans le cadre du processus de convergence mais ne devraient, en aucun cas, constituer un alibi pour retarder l'ouverture unilatérale du secteur des services dans l'intérêt de la Tunisie. L'intégration régionale pourrait être conçue comme un outil de promotion de la bonne gouvernance qui constitue un processus de convergence pouvant aider à restaurer la transparence et un environnement réglementaire sûr et prévisible ainsi qu'à envoyer un signal fort aux investisseurs potentiels.

Les négociations commerciales devraient aborder les obstacles horizontaux et sectoriels au commerce. Les obstacles intersectoriels et horizontaux qui continuent à entraver la compétitivité constituent un volet aussi important. Le système des rentes développé par l'ancien régime s'est lourdement basé sur de tels obstacles horizontaux qui compliquaient davantage le cadre réglementaire et le système déjà caractérisé par son manque de transparence. Le gouvernement devrait mettre l'accent sur la restauration la sûreté et la prévisibilité du cadre réglementaire et saisir l'occasion des négociations commerciales régionale pour retirer les obstacles horizontaux inutiles au commerce. L'étude intitulée "Promouvoir l'intégration globale de la Tunisie" (Banque Mondiale 2014) présente une discussion détaillée des réformes les plus urgentes qui doivent être adoptées dans les secteurs de services clés.

En plus d'un potentiel de taille pour certains produits industriels et certains services, la Tunisie a aussi un potentiel inexploité dans l'exportation des produits agricoles. Le chapitre précédent s'est penché sur le potentiel du secteur industriel, la discussion dans ce chapitre a porté sur le potentiel des services et le chapitre suivant va porter sur comment réaliser la totalité du potentiel tunisien dans le secteur agricole.

Notes

¹ D'autres études ont estimé que les avantages pouvant être tirés de la libéralisation sont plus grands. Par exemple, Ben Romdhane (2011) estime que la libéralisation du secteur des services (qui donnerait lieu à l'élimination des distorsions et inefficacités en rapport avec les situations de monopole) pourrait améliorer le bien-être de plus de quatre pourcent du PIB et ce, essentiellement en autorisant les investissements directs étrangers. Konan et Maskus (2004) estiment aussi que les avantages pourraient atteindre près de quatre pourcent du PIB.

² Ce chapitre se base sur le rapport 'Promouvoir l'intégration mondiale de la Tunisie' (Banque Mondiale 2014h)

³ Alors que ces modèles commerciaux semblent être courants dans tous les pays de la région, l'exemple du Liban indique que la spécialisation dans des services plus innovants (tels que la finance ou la communication et l'informatique) peut réussir et réduire la dépendance vis-à-vis du tourisme.

⁴ Au début des années 2000, la Banque Mondiale et la Commission Européenne ont pointé du doigt l'incapacité de région Moyen-Orient et Afrique du Nord à utiliser le commerce et les IDE en tant que moteur de croissance (Müller-Jentsch 2005); en commençant à un niveau bas, la région a multiplié ses entrées en IDE 17 fois entre 2000 et 2008 alors que cette augmentation a été de 86 pourcent en Amérique Latine et dans les Caraïbes et 68 pourcent en Chine; la crise de 2009 a donné lieu à une baisse des IDE (-19 pourcent) qui a été rattrapée en 2010 (+12 pourcent) (O'Sullivan 2010).

⁵ En 2012, deux grandes opérations dans les secteurs financiers et des télécommunications ont stimulé les entrées d'IDE en Tunisie et ont masqué la croissance par ailleurs stagnante des IDE.

⁶ Après la correction de l'indice relatif à la libéralisation des services juridiques.

⁷ Les secteurs concernés par une telle restriction incluent le transport, la communication, le tourisme, l'éducation, la culture, les loisirs et les activités pour les jeunes et les enfants, la construction, l'immobilier, l'informatique et autres.

⁸ L'exemple de l'accord de libre-échange Maroc-Etats-Unis montre qu'un tel accord est en mesure de donner un élan de taille aux décisions d'investissement: entre la conclusion des négociations (2004) et l'entrée en vigueur de l'accord (2006), les entrées d'IDE au Maroc ont été multipliées par trois et sont passées de 800 millions de US\$ à 2.4 milliards de US\$—le signal envoyé aux investisseurs à travers la conclusion de l'accord ne devrait pas être sous-estimé.

⁹ Relier les réformes à l'intégration et à la convergence commerciales régionales pourrait également aider la Tunisie à bénéficier des programmes d'assistance technique et de développement des compétences qui sont susceptibles de réduire les coûts d'ajustement.

¹⁰ Par exemple, le Code d'Incitation aux Investissements tunisien contient vingt fois plus de pages qu'un code d'investissement conventionnel. Pendant des années, la révision du code devait avoir lieu mais elle était reportée à cause de la complexité de la mission. La Tunisie a également été un pays précurseur en termes de loi sur la concurrence mais l'adaptation du système aux nouvelles exigences est en train de trainer. Les textes régissant les professions datent de plusieurs décennies. La multiplication des autorisations

administratives et autres restrictions arbitraires ont contribué à la détérioration du climat des affaires et des investissements en Tunisie.

¹¹ A titre d'exemple et comme discuté dans le Chapitre Quatre, la Tunisie est perçue, selon les indicateurs internationaux, comme disposant de services logistiques de bonne qualité alors qu'en réalité le secteur privé en Tunisie perçoit la situation autrement. Selon le classement Indice de Performance Logistique de la Banque Mondiale, la Tunisie a actuellement une performance moyennement bonne (troisième meilleur pays de la région), mais en fait cet indice est susceptible de sous-estimer les problèmes auxquels la logistique tunisienne fait face (voir encadré 4.6 dans le Chapitre Quatre). Dans le contexte d'une économie double et d'un environnement pour lequel les connexions politiques sont si importantes, les résultats dépendent de la personne interrogée. En d'autres termes, en Tunisie il y a des différences de traitement entre les sociétés onshore et celles offshore et il existe également un large écart entre la réglementation de droit et celle de fait ce qui traduit la grande marge discrétionnaire dont jouit l'administration et notamment l'administration douanière. Par exemple, en comparant le temps d'immobilisation des marchandises en Tunisie avec les autres pays y compris dans la sous-région, la moyenne tunisienne est la pire après celle de l'Algérie (près de 10 jours), et moins bonnes que du Maroc (moins de 5 jour s), du Liban ou de l'Egypte (voir la figure 4.11 dans le Chapitre Quatre). La marge discrétionnaire et l'imprévisibilité jouent un rôle important. Par exemple, le ratio entre le plus long temps d'immobilisation et la moyenne de toutes les sociétés interrogées devrait être proche de un puisque les importateurs ont souvent des marchandises similaires à importer. Mais encore une fois, ce ratio est le moins bon en Tunisie (voir figure 4.3 dans le Chapitre Quatre). Cela veut dire qu'il est possible pour un importateur de devoir passer un temps d'immobilisation plus long que la moyenne et bien que les explications peuvent varier, il est plus probable que cela indiqués processus de marchandage pour réduire les honoraires, les pots-de-vin et les redevances à payer.

¹² Par exemple, si le Maroc arrive à conclure son accord de libre-échange profond et complet avec l'UE avant la Tunisie, le risque est que dans le cadre des clauses de la nation la plus favorisée, la Tunisie n'aura d'autre choix que de respecter les règles arrêtées par son voisin. L'ouverture des négociations en juillet 2013 de l'Accord de libre-échange entre l'UE et les Etats-Unis a aussi changé les règles de jeu sur divers niveaux et notamment: (a) l'accord transatlantique va détourner une grande partie des ressources de négociation de la Commission de l'UE; (b) il va définir un nouveau seuil de concessions qui seront demandées aux partenaires commerciaux, les accords de libre-échange de l'UE et des Etats-Unis avec la Corée du Sud constituant la base des négociations; et (c) il fournira aux pays, ayant conclu avec l'une ou l'autre des parties un accord séparé de libre-échange avec une clause de la nation la plus favorisée, un accès simultané aux marchés de l'UE et des Etats-Unis. A cet égard, le Maroc et la Jordanie et autres pays ayant déjà un accord de libre-échange avec les Etats-Unis sont plus avancés et il est encore plus important de conclure un accord entre la Tunisie et l'UE avant qu'un accord de libre-échange entre l'UE et les Etats-Unis n'est négocié.

Références

- Arnold, Jens, Beata Javorcik, Molly Lipscomb, and Aaditya Mattoo. 2012. "Services Reform and Manufacturing Performance: Evidence from India." Policy Research Working Paper 5948, World Bank, Washington, DC.
- Ayadi, L., N. Benjamin, S. Bensassi, and G. Raballand. 2013. "Estimating Informal Trade across Tunisia's Land Borders." World Bank Policy Research Working Paper 6731. World Bank, Washington, DC, December 2013.
- Ben Romdhane, Saoussen. 2011. "Liberalizing Trade in Services in Tunisia: General Equilibrium Effects." *Journal of Economics and International Finance* 3 (11): 634-645.
- Borchert, Ingo, Samantha De Martino, and Aaditya Mattoo. 2010. *Services Trade Policies in the Pan-Arab Free Trade Area (PAFTA)*. Washington, DC: World Bank.
- Borchert, I., B. Gootiiz, and A. Mattoo. 2010. "Policy Barriers to International Trade in Services: Evidence from a New Database." *World Bank Economic Review* 2013.
- Cattaneo, Olivier, Gary Gereffi, and Cornelia Staritz. 2010. *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*. Washington, DC: World Bank.
- Diop, Ndiame, and Philippa Dee. 2010. "The Economy-Wide Effects of Further Trade Reforms in Tunisia's Services Sector." Policy Research Working Paper Series 5341, World Bank, Washington, DC.
- Gereffi and Fernandez-Starck. 2010. "The Offshore Services Value Chain: Developing Countries and the Crisis." Policy Research Working Paper 5262, World Bank, Washington, DC.
- Hodge, J. 2002. *Liberalization of Trade in Services in Developing Countries, Development, Trade, and the WTO*. Washington, DC: World Bank.
- ITCEQ (Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives). 2010. "Les effets d'un libéralisation dans les secteurs des services en Tunisie: Evaluation par un modèle d'équilibre général calculable (MEGC)." Tunisian Institute of Competitiveness and Quantitative Studies, Tunis-Belvedere, Tunisia, September.
- Khanfir, Mondher, and Kley Visentin. 2004. "La libéralisation du secteur des Services dans le cadre des négociations avec l'OMC et l'Union Européenne." Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat (UTICA), Fédération Nationale des Services, Tunis, November.
- Konan, Denise E., and Keith E. Maskus. 2006. "Quantifying the Impact of Services Liberalization in a Developing Economy." *Journal of Development Economics* 81 (1):142-62.
- Lanz, Rainer, and Sébastien Miroudot. 2011. "Intra-Firm Trade: Patterns, Determinants and Policy Implications." OECD Trade Policy Papers 114, OECD Publishing.
- Lanz, Rainer, Sébastien Miroudot, and Hildegunn Kyvik Nordås. 2011. "Trade in Tasks." OECD Trade Policy Papers 117, OECD Publishing.
- McKinsey and Company. 2010. "Changer la donne de l'Offshoring en Tunisie : Document pour pré-lecture Synthèse de la phase de diagnostic." Internal document, Commission Nationale Offshoring, Tunis, March.
- Miroudot, S., R. Lanz, and A. Ragoussis. 2009. "Trade in Intermediate Goods and Services." OECD Trade Policy Papers 93, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5kmlcxtldk8ren>
- Müller-Jentsch, Daniel. 2005. *Deeper Integration and Trade in Services in the Euro-Mediterranean Region: Southern Dimensions of the European Neighborhood Policy*. Washington, DC: World Bank.
- O'Sullivan, Anthony, Marie-Estelle Rey, and Jorge Galvez Mendez. 2010. "Opportunities and Challenges in the MENA Region." Internal Mimeo, OECD, Paris.
- Roland Berger Strategy Consultants. 2009. "Etude stratégique du secteur touristique tunisien à horizon 2016 : Phase I - Diagnostic." Report to République Tunisienne, Ministère du Tourisme, Tunis, Septembre 2009
- Swedish National Board of Trade. 2010. "Servicification of Swedish Manufacturing." National Board of Trade., Sweden
- World Bank. 2008a. "Etude sur la compétitivité des entreprises tunisiennes." Unpublished Report Prepared by LINPICO, World Bank, Washington, DC.
- World Bank. 2014h. *Advancing Tunisia Global Integration*. Washington, DC: World Bank.