

Une politique industrielle pour stimuler la valeur ajoutée et les exportations | 07



||

La Tunisie possède le potentiel de
devenir un leader global pour un grand
nombre de produits manufacturés

||

Une politique industrielle pour stimuler la valeur ajoutée et les exportations

Les chapitres précédents ont montré que le défi majeur pour la Tunisie consiste à transformer la structure de sa production économique pour permettre des formes de production à plus haute valeur ajoutée. De fait, bien qu'ils aient offerts à de nombreux Tunisiens l'opportunité de sortir de la pauvreté, les emplois peu qualifiés ne sont pas en mesure de répondre aux besoins du marché du travail, qui voit l'entrée de plus en plus de diplômés chaque année. Il y a donc lieu de capitaliser sur les atouts du pays en favorisant (et non en bloquant) la transformation structurelle de l'économie vers des activités plus qualifiées et davantage de création d'emplois. Notre analyse a identifié les caractéristiques clés de la concurrence et de l'environnement de politique économique qui ont entravé la transformation et que le gouvernement doit attaquer pour soutenir le processus de mise à niveau industrielle. Si l'on suppose que ces problèmes fondamentaux sont résolus, il reste la question qui se rapporte au rôle supplémentaire que le gouvernement pourrait jouer pour accélérer la croissance. Dans ce chapitre, nous nous penchons sur les politiques d'accompagnement de la croissance dans le secteur industriel. Les services et l'agriculture font face à des défis et problèmes politiques spécifiques et feront l'objet d'une discussion détaillée dans les deux chapitres suivants.

Ce chapitre examine le rôle que le gouvernement pourrait jouer dans la facilitation du processus de transformation structurelle et de développement économique en soutenant la croissance des industries à fort potentiel. La Tunisie a déjà une bonne performance dans un certain nombre de secteurs d'exportation à fort potentiel mais qui restent sous-développés, en grande partie, à cause de l'environnement politique existant. La réalisation du potentiel de ces secteurs d'exportation devrait constituer une priorité stratégique (Banque Mondiale 2008c). La Tunisie a également un avantage comparatif marqué dans d'autres secteurs mais qui ne sont pas encore développés et qui pourraient présenter un bon potentiel s'ils sont proprement mis à contribution (El Kadhi, 2012). Ces secteurs pourraient appuyer le processus de transformation structurelle et devenir une source de croissance dynamique et de création d'emplois pour les diplômés. Les obstacles à la croissance dans les secteurs à fort potentiel ont été discutés dans les chapitres précédents : les obstacles à la concurrence, les distorsions résultant de la dualité onshore-offshore, la bureaucratie excessive et les lacunes sur les marchés du travail et dans le secteur financier. En outre, la stratégie et les politiques de la Tunisie pour la croissance industrielle et du secteur des services ont aussi besoin d'être revues. La politique industrielle actuelle met trop l'accent sur les subventions (ayant des effets de distorsion) sans pour autant accorder de l'attention aux défaillances de coordination, au renforcement de la logistique et autres aspects "immatériels" de l'environnement industriel.

7.1 / Potentiel inexploité : un secteur industriel prêt à gravir l'échelle de la valeur ajoutée

Une approche stratégique en matière de politique industrielle nécessite de concentrer l'action et l'attention du gouvernement sur les secteurs les plus prometteurs. Dans ce chapitre nous examinons les secteurs industriels dans lesquels la Tunisie semble détenir le plus grand potentiel et que le gouvernement pourrait chercher à encourager. Nous allons puiser dans les cadres analytiques existants comme le Cadre d'Identification et de Facilitation de la Croissance (Lin et Monga, 2010) et l'Analyse de l'Espace des Produits (Hausmann, Hwang et Rodrik, 2007 ; et Hausmann et Klinger, 2007), afin d'identifier les industries et les produits à grand potentiel pour approfondir et diversifier les exportations (voir aussi Mehchy, Nasser, et Shiffbauer, 2012).¹

Conformément au Cadre d'Identification et de Facilitation de la Croissance, la Tunisie est comparée à un certain nombre de pays de référence dans la région et à l'international. Les pays de référence incluent des pays qui sont entre 100 et 300 pourcent plus riches que la Tunisie, qui se sont développés de manière dynamique pendant les 20 dernières années et possèdent des caractéristiques de production similaires. Cette approche est en cohérence avec les critères de sélection clés pour les pays de référence proposés dans le Cadre de (la première étape) d'Identification et de Facilitation de la Croissance (Lin et Monga 2010).² L'idée à la base du Cadre d'Identification et de Facilitation de la Croissance est que les pays plus riches ont tendance à avoir des prix et des salaires relativement plus élevés de façon à risquer de perdre l'avantage concurrentiel dans certains des produits qu'ils exportent— et ces changements représentent une opportunité pour les pays qui possèdent des caractéristiques similaires mais qui sont encore en rattrapage en terme de niveau de revenus (et de salaires).

Nous utilisons ensuite l'avantage comparatif révélé (ACR) et l'analyse de « l'espace produit » (Product Space, PS) pour identifier les secteurs d'exportation qui semblent avoir du potentiel. La théorie classique du commerce international soutient que le bien-être est maximisé lorsque les pays se spécialisent dans des produits qu'ils peuvent produire relativement à bas coûts, qui sont donc les produits dans lesquels ils possèdent un avantage comparatif.³ La mesure classique pour l'identification de l'avantage comparatif est l'index de l'avantage comparatif révélé.⁴ Plus récemment, l'analyse de l'espace-produits (PS) a été aussi suggéré pour identifier le potentiel d'exportation des pays en établissant la cartographie de la performance actuelle d'un pays donné en matière d'exportation par rapport à des schémas mondiaux (Hausmann et Klinger 2007; voir discussion ci-dessous et encadré 7.2). Selon le Cadre d'Identification et de Facilitation de la Croissance, la seconde étape qui suit consiste à se pencher sur les changements dans les ACR en Tunisie et dans les pays de référence pour identifier les secteurs et produits dans lesquels la Tunisie peut avoir un potentiel de développement des exportations aussi bien en quantité qu'en valeur ajoutée.

Il importe, toutefois, de noter dès à présent que ces méthodologies présentent des lacunes lorsque utilisées pour identifier les produits à fort potentiel. Elles se focalisent sur les produits exportés mais ignorent le rôle des importations (intermédiaires) dans le processus de production. Ceci est particulièrement important dans le cas de la Tunisie puisque, comme déjà vu, la teneur nationale des produits exportés tend à être minimale ce qui signifie que le savoir-faire associé aux produits que la Tunisie exporte est réduit. Par ailleurs, ces mesures se basent sur une analyse de la structure des exportations d'un pays donné qui n'est pas nécessairement le résultat d'un vrai avantage comparatif mais reflète plutôt les distorsions politiques qui ont déterminé le schéma actuel des exportations. Encore une fois, ceci est pertinent dans le cas de la Tunisie puisque, comme déjà discuté dans les chapitres précédents, l'environnement politique est caractérisé par des distorsions et des obstacles au fonctionnement des marchés, chose qui freine à son tour le développement de l'économie. Finalement, ces techniques examinent la structure de l'exportation sans prendre en considération les capacités qui ont été développées à travers la production non exportatrice. Il faudrait signaler que ces techniques ne sont actuellement applicables qu'aux marchandises échangées (produits industriels et agricoles, mais pas aux services).

Analyse dynamique de l'Avantage Comparatif Révélé en Tunisie et en comparaison internationale

La Tunisie devrait détenir un avantage clair dans l'exportation des biens à forte intensité de main d'œuvre pour lesquels les pays de référence sont en train de perdre leur avantage comparatif. Selon l'approche d'identification et de facilitation de la croissance, nous cherchons à identifier le potentiel d'exportation en jugeant si les pays de référence avec des facteurs de production similaires sont en train de devenir moins compétitifs dans la production de certaines de leurs exportations. Sur les décennies écoulées, les augmentations de salaires dans les pays à revenus plus élevés conjuguées à

la réduction des coûts du transport ont causé la migration d'une grande partie de la production des pays à revenus élevés vers les pays à revenus plus bas. En fait, les salaires en Tunisie sont restés relativement bas par rapport aux pays de référence, ce qui pourrait doter la Tunisie d'un important avantage pour produire et exporter davantage de biens à forte intensité salariale avec une demande mondiale stable ou en hausse et où les coûts de la production dans les pays de référence à croissance rapide sont devenus relativement chers.

Une analyse de l'ACR de la Tunisie révèle que le secteur avec le plus grand nombre de produits affichant un avantage comparatif révélé est le secteur du textile suivi par l'industrie mécanique et électrique. Sur un total de 148 produits pour lesquels la Tunisie possède un ACR supérieur à l'unité, 39 produits font partie du secteur du textile et huit de l'industrie du cuir et de la chaussure (annexe 7.1). La Tunisie compte aussi 19 produits dans l'industrie mécanique et électrique avec un avantage comparatif révélé. Certains produits agricoles présentent aussi un ACR élevé. Sur les 148 produits avec un ACR supérieur à l'unité en Tunisie, la demande mondiale sur 82 produits a baissé entre 2000 et 2010. Les secteurs qui marquent une croissance aussi bien à l'exportation qu'au niveau de la demande mondiale sont les engrais et certains produits mécaniques tels que les récepteurs de télévision, les moteurs électriques et les câbles isolés.

Notre analyse souligne que les pays de référence ont vu leur ACR baisser pour plusieurs industries et secteurs dans lesquels la Tunisie dispose déjà d'un bon ACR, qui lui permettrait de tirer profit des délocalisations anticipées hors de ces pays. Sans grande surprise, l'analyse des changements des ACR dans les pays de référence sur la décennie écoulée confirme un déclin significatif des ACR dans quelques industries à forte intensité salariale (annexe 7.2). Dans plusieurs de ces secteurs et produits, la Tunisie possède un bon ACR ; et dans plusieurs d'entre eux le pays a vu son ACR se développer le long de la décennie écoulée (contrairement aux pays de référence). En outre, beaucoup de ces produits (mais pas tous) ont connu une croissance de la demande mondiale pendant la décennie passée. Pour affiner l'analyse nous répartissons ces secteurs et produits sur quatre groupes (voir annexe 7.1 pour un résumé à 3 chiffres ; et annexe 7.3 pour les détails à 4 chiffres).⁵ Nous sommes particulièrement intéressés par le Groupe 1 qui met en exergue les industries et secteurs dans lesquels la Tunisie a un fort potentiel de développement de sa part d'exportation à la lumière de la hausse de la demande mondiale. Les résultats font ressortir que des industries et secteurs connexes à 4 chiffres peuvent se trouver dans des groupes différents, de façon à ce que globalement l'analyse révèle un potentiel, dans un nombre relativement bien identifié de secteurs susceptibles de connaître des délocalisations hors des pays de référence, notamment dans les secteurs suivants: (a) textile et habillement, (b) cuir et chaussure, (c) industrie électrique et mécanique, et équipement de transport, (d) produits chimiques, (e) matériaux de construction en verre, fer, et métal, et (f) mobilier de maison et sanitaire. La Tunisie semble avoir, à différents degrés, un potentiel dans ces secteurs et les divers produits sont plus ou moins prometteurs suivant l'évolution de la demande mondiale. Il faudrait également noter que plusieurs de ces secteurs sont classés (selon l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel, ONUDI) en tant que secteurs à niveaux moyen et élevé de qualification et incluent donc des segments qui pourraient créer des emplois pour les diplômés.

En se basant sur ces résultats, le Cadre d'identification et de facilitation de la croissance propose une approche pour favoriser le développement de ce potentiel sans introduire de distorsions. Le Cadre d'identification et de facilitation de la croissance propose la manière selon laquelle les autorités peuvent faciliter le processus d'essais et d'erreurs qu'implique toujours un développement industriel réussi (Lin et Monga, 2010). Pour les industries et secteurs à fort potentiel dans lesquels certaines entreprises locales privées sont déjà présentes, comme celles identifiées dans le Groupe 1 ou le Groupe 2, les autorités devraient essayer d'identifier les contraintes à la mise à niveau technologique ou à la venue de nouvelles entreprises, et prendre les mesures nécessaires pour éliminer de telles contraintes.

Tableau 7.1 : Synthèse de l'analyse du Cadre d'Identification et de Facilitation de la Croissance (première étape): Identification des industries et secteurs pour lesquels les ACR ont baissé dans les pays de référence entre 2000 et 2010 et pour lesquels la Tunisie possède un ACR élevé

	ACR TUNISIEN EN 2010	EVOLUTION DE L'ACR TUNISIEN DEPUIS 2000	EVOLUTION DE LA PART DE MARCHÉ TUNISIENNE DEPUIS 2000	EVOLUTION DE LA DEMANDE MONDIALE DEPUIS 2000	COMPÉTENCES
Groupe 1 : Secteurs ayant un ACR croissant alors que la demande mondiale est croissante					
Produits chimiques à base de bois	13,23 %	63,1 %	98,7 %	143 %	Hautement qualifiées
Industrie du cuir (y compris les chaussures)	205 %	240 %	476 %	43 %	Peu qualifiée et à base de ressources
Textiles	143 %	7080 %	11003 %	55 %	Peu qualifiée et à base de ressources
Textiles divers	320 %	814 %	928 %	19 %	Peu qualifiée et à base de ressources
Verre et métal	92 %	1120 %	1277 %	24 %	Peu qualifiée et à haute technologie
Machinerie (pour l'agriculture et les mines)	43 %	345 %	530 %	43 %	Moyenne qualification et à haute technologie
Industrie électrique (fils et câbles)	1282 %	85 %	94 %	5 %	Moyenne et haute qualification et à haute technologie
Instruments de précision (instruments médicaux)	91 %	336 %	467 %	30 %	Hautement qualifiée et à haute technologie
Matériel mécanique et de transport	228 %	143 %	255 %	52 %	Moyenne qualification et à haute technologie
Manufactures diverses (bijouterie et vannerie)	51 %	2030 %	3062 %	35 %	Peu et haute qualification et à haute technologie
Groupe 2 : Secteurs ayant un ACR croissant alors que la demande mondiale est décroissante					
Textiles et habillements (fibres synthétiques, tissus en coton, tapis)	538 %	702 %	450 %	-37 %	Peu qualifiée et à base de ressources
Cuir (sellerie et harnais)	253 %	28 %	13 %	-11 %	Peu qualifiée et à base de ressources
Métal et machinerie	70 %	20675 %	17135 %	-18 %	Peu et haute qualification et haute technologie et à base de ressources
Mécanique (motocycles, autres services)	8 %	402 %	299 %	-15 %	Moyenne qualification et à haute technologie
Meubles et sanitaires	236 %	22 %	6 %	-14 %	Moyenne qualification et à haute technologie
Manufactures diverses	166 %	504066 %	354609 %	-22 %	Peu et moyenne qualification et à haute technologie et à base de ressources
Groupe 3 : Secteurs ayant un ACR décroissant alors que la demande mondiale est croissante					
Produits chimiques	37 %	-43 %	-27 %	37 %	Hautement qualifiées
Engrais	4674 %	-62 %	-28 %	83 %	Hautement qualifiées
Métal, outils et machinerie (pour lavage et séchage)	17 %	-66 %	-57 %	23 %	Peu et moyenne qualification et à haute technologie
Industries mécaniques	18 %	-18 %	-9 %	11 %	Qualifications moyennes et haute technologie
Meubles et sanitaires	68 %	-58 %	-55 %	8 %	Peu et moyenne qualification et à haute technologie
Industries électriques (appareils ménagers) et à base de ressources	9 %	-39 %	-27 %	20 %	Peu et moyenne qualification et à haute technologie
Textiles et fourures (robes et habillement)	153 %	-47 %	-35 %	23 %	Peu qualifiée et à base de ressources (qualification moyenne à une moindre échelle)
Manufactures diverses (parapluies et autres produits)	51 %	-80 %	-71 %	38 %	Peu qualifiée et à haute technologie
Groupe 4 : Secteurs non-produits en Tunisie ou ayant un ACR très bas alors que la demande mondiale est en hausse					
Métal et machinerie	1,8 %	-	-	43,5 %	Peu qualifiée et à haute technologie
Matériel de transport (chemins de fers, tramway)	1,3 %	-	-	29,9 %	Peu qualifiée et à haute technologie

Source : Calculs des auteurs

La brève discussion ici porte sur les secteurs du textile et des industries électronique et électrique (encadré 7.1), mais il serait important d'effectuer des études sectorielles approfondies pour identifier les manquements significatifs en matière de coordination ou d'autres contraintes spécifiques au secteur. Dans les industries qui ne comptent pas d'entreprises locales, comme celles identifiées dans le Groupe 4, les décideurs politiques peuvent essayer d'attirer les investissements directs étrangers (IDE) à partir des pays de référence, ou organiser de nouveaux programmes pour les incubateurs d'entreprises. Le gouvernement peut également compenser les entreprises pionnières dans les industries identifiées ci-dessus à travers des incitations fiscales pour une période de temps limitée et/ou cofinancer les investissements. Ceci dit, au-delà des industries identifiées ci-dessus, le gouvernement devrait aussi promouvoir la découverte spontanée par les entreprises privées et soutenir la valorisation des innovations privées dans de nouvelles industries. Dans ce contexte, les zones économiques spéciales ou les parcs industriels pourraient s'avérer utiles dans le dépassement des obstacles à l'installation de nouvelles sociétés et aux IDE et l'encouragement de la formation de filières industrielles.

Encadré 7.1 : Rôle du gouvernement dans le développement des exportations clés pour lesquelles la Tunisie détient un grand potentiel

Habillement, textile et articles en cuirs

Le secteur de l'habillement, du textile et du cuir représente près du quart des exportations tunisiennes et neuf pourcent des emplois. Environ huit pourcent des travailleurs non qualifiés sont employés dans ce secteur (près de 280 000 personnes) et c'est un secteur très important pour l'emploi des femmes tunisiennes peu qualifiées. Les exportations du textile en tant que part du total des exportations tunisiennes ont commencé leur baisse à la moitié des années 2000 avec la suppression de l'Accord Multifibres. De manière générale, la région Moyen-Orient et Afrique du Nord est en train de perdre des parts de marché dans le domaine du textile suite à la progression tentaculaire des exportations chinoises et indiennes et l'excellente performance de la Bulgarie et de la Turquie. En même temps, la demande mondiale sur plusieurs produits du secteur est en train de chuter.

Toutefois, l'ACR de la Tunisie dans plusieurs produits de textile à l'exportation n'a pas cessé d'augmenter pendant ces dernières années (notamment pour le fil de fibres régénérées, les fibres synthétiques et les tapis). Ceci traduit le fait que les salaires dans le secteur textile ont augmenté dans les pays de référence et dans d'autres pays exportateurs de textile, chose qui peut contenir des opportunités pour la Tunisie.

L'avenir du secteur textile tunisien pourrait dépendre de la capacité du pays à tirer profit de sa proximité de l'Union Européenne. La demande sur les articles d'habillement (offrant des possibilités d'une plus grande valeur ajoutée) est plutôt hétérogène en Europe avec plusieurs petits producteurs qui commandent des petits lots de vêtements personnalisés par rapport aux Etats-Unis. Réagir rapidement aux changements de la demande du client, réduire le temps de production et développer la fiabilité des exportations seront des éléments très critiques pour répondre aux attentes des clients de l'UE. Les articles d'habillement standard, par contre, feront face à une très grande concurrence de la part des pays asiatiques.

L'accès à des intrants pas chers sera décisif en termes de compétitivité parce que le coût du tissu représente 60 pourcent des prix FOB. Actuellement, les intrants venant de plusieurs pays sont soumis à des droits de douane relativement élevés en Tunisie (Banque Mondiale 2010a). La compétitivité du secteur textile est aussi très sensible à la hausse des salaires. Bien que la productivité du secteur textile tunisien semble être similaire à celle des pays de référence dans

la région, les salaires ont tendance à être plus élevés non seulement par rapport aux pays de la région mais également à la Turquie et certains pays asiatiques. A titre de comparaison, les salaires égyptiens et jordaniens sont plus bas ou comparables aux salaires dans la plupart des exportateurs asiatiques ce qui accorde à ces pays un avantage par rapport à la Tunisie (Banque Mondiale 2010a).

Contrairement aux articles textiles et habillement, la demande mondiale sur les produits en cuir est en croissance continue. Bien que la Tunisie ne produise que peu d'articles en cuir, le secteur du cuir représente un peu plus de un pourcent de l'emploi (près de 31 000 personnes dans 280 entreprises dont 212 sociétés totalement exportatrices qui emploient près de 29 000 personnes). Le secteur est aujourd'hui dominé par la coupe et l'assemblage. La Tunisie ne produit pas sa matière première essentiellement importée du Maroc. L'avantage de la Tunisie en termes de coût de production des produits en cuir à l'exportation provient essentiellement des salaires bas et l'ACR des produits en cuir est en déclin continu dans la plupart des pays de référence à l'exception de la Turquie, du Portugal et de la Slovaquie ce qui veut dire que ce secteur détient un fort potentiel.

Produits électroniques et équipement électrique

Cette industrie s'est développée lentement pendant les années 80 derrière le rideau des politiques de remplacement des importations en se basant sur les capacités de production en matière de machines, outils et soudage. Les exportations ont connu une croissance significative de 2000 à 2010 et ce segment a connu une des croissances les plus rapides avec un taux annuel de près de 20 pourcent entre 2006 et 2010, et représente la catégorie la plus grande des exportations tunisiennes depuis 2010 qui inclut les câbles isolés, les fils électriques, les câbles et les récepteurs radio-émetteurs. Près de 93 pourcent de la production totale ont été exportés en 2010.

Une grande partie de ce secteur est orientée vers la production des composants automobiles (mécanique, électrique et en caoutchouc), le câblage représente 89 pourcent des exportations et la majeure partie de ces exportations est dans le cadre de l'industrie automobile. Depuis 1980, les fils et câbles électriques isolés et les appareils électriques tels que les interrupteurs et les relais ont augmenté le plus parmi les neuf produits électriques dont la part des exportations est supérieure à un pourcent dans le portefeuille tunisien. A la différence de la Tunisie, les pays de référence ont développé leur ACR dans différents produits de l'industrie électrique et électronique. La Tunisie a également été dépassée par le Maroc qui a développé une meilleure stratégie pour attirer les investisseurs.

La Tunisie est restée bloquée dans le segment à compétences limitées pour ne produire presque exclusivement des câbles. En fait, la production de faisceaux de câbles en Tunisie consiste essentiellement en des tâches d'assemblage à forte intensité de main-d'œuvre. Les matières premières représentent à elles seules plus de 70 pourcent du coût total du produit. Cette activité est également très sensible à la hausse des salaires des travailleurs peu qualifiés. En plus, l'industrie dépend des incitations fiscales (voir Chapitre Quatre). Tout comme le textile, le secteur bénéficie de la proximité de la Tunisie par rapport à l'Europe. Le secteur a aussi des synergies avec les industries plastiques ou métalliques.

Les principaux problèmes qui retardent le développement du secteur sont liés à la stabilité politique et sociale. Ces deux aspects semblent être des impératifs pour que le secteur avance vu les grands investissements initiaux impliqués. Les autres contraintes clés sont les coûts logistiques, les retards de production et le respect strict de certaines normes de qualité. L'innovation au niveau des procédés, les améliorations logistiques et l'efficacité du secteur bancaire seraient aussi en mesure de renforcer ce secteur.

Analyse de « l'espace-produits » en Tunisie⁶

Une étude récente a montré que les changements des ACR des nations sont régis par le schéma de "rapprochement" des produits au niveau mondial. L'analyse de l'espace des produits complète de manière étroite l'analyse de l'ACR présentée dans le paragraphe précédent. Elle fournit une représentation dynamique des changements dans l'ACR de la Tunisie faisant ressortir le potentiel que la Tunisie pourrait avoir en diversifiant ses produits sur la base de l'analyse des schémas des exportations mondiales. Lorsque les pays changent leur bouquet d'exportations, il existe une plus forte tendance pour bouger vers des biens connexes plutôt que des biens éloignés (Hausmann et Klinger, 2007; encadré 7.2).

Encadré 7.2: Analyse de l'espace des produits

L'analyse de l'espace des produits se base sur l'hypothèse selon laquelle la production des biens nécessite non seulement des machines, de la matière première et de la main-d'œuvre mais également une connaissance spécifique. Une partie de cette connaissance peut être facilement obtenue à travers les manuels, Internet ou en posant la question aux experts, mais l'acquisition de certaines autres connaissances, par exemple, comment faire fonctionner une usine de vêtements coûte de l'argent et du temps et ce type de connaissance est difficile à transférer. Hausmann, Hidalgo, et al. (2011) appellent ce type de connaissances les capacités. La production d'un bien nécessite l'interaction de plusieurs personnes avec différentes capacités. Au fur et à mesure que la complexité du produit augmente, la quantité de compétence pour le produire devient plus grande. Alors que la combinaison de capacités est unique par produit donné, la production de certains autres produits peut nécessiter plus ou moins de capacités similaires.

Migrer vers une nouvelle industrie peut être plus facile si les capacités demandées pour produire le bien existent déjà dans le pays. Les entreprises qui prennent le risque d'aller vers de nouveaux produits peuvent rencontrer des difficultés pour trouver toutes les capacités nécessaires. Certaines compétences, telles que la comptabilité ou la gestion des ressources humaines peuvent être trouvées rapidement. Mais d'autres qui sont spécifiques à la production d'un produit particulier peuvent être difficiles à trouver. Certains besoins spécifiques en terme d'infrastructure tels que les systèmes de transport frigorifiés peuvent ne pas être disponibles, certains services de réglementation peuvent être difficiles à obtenir et les capacités de recherche et de développement en rapport avec cette industrie peuvent ne pas exister... Aller vers un nouveau produit peut donc être moins difficile si la plupart des capacités nécessaires pour la production sont déjà disponibles dans le pays.

La représentation de base de l'espace des produits est identique pour tous les pays parce que la mesure de la distance entre les produits est calculée en se basant sur les parts des exportations (et le PIB) de tous les pays. L'espace des produits illustre l'existence d'un noyau densément lié et de plusieurs pôles périphériques. Si un pays possède un ACR dans plusieurs produits proches du noyau ou de l'un de ces pôles, le pays détient alors un meilleur potentiel de diversification dans l'avenir. De plus, les produits ayant un plus grand contenu de productivité se trouvent normalement dans le noyau de l'espace des produits (par exemple, l'automobile, la machinerie ou les produits chimiques) et dans le pôle électronique. Il en résulte que le pays possède un plus grand potentiel de diversification dans les produits à forte valeur ajoutée s'il a déjà plusieurs réussites en matière d'exportation de produits proches du noyau densément lié ou du pôle électronique. Hausmann et Klinger (2007) et Hidalgo et al. (2007) estiment que la capacité d'un pays donné à diversifier ses exportations dépend de là où le pays produit dans l'espace des produits. Si un pays produit des biens dans une partie dense de l'espace du produit, le processus de diversification est beaucoup plus facile parce que l'ensemble des capacités acquises peut être facilement redéployé vers d'autres produits proches, et si un pays est spécialisé dans des produits périphériques, le redéploiement est alors plus difficile parce que la distance dans l'espace des capacités est plus grande.

Source : Hausmann, Hidalgo, et al. (2011); Hausmann et Klinger (2007); Pour plus d'information, visitez : <http://atlas.media.mit.edu/>

L'analyse de l'espace-produits se base sur l'hypothèse selon laquelle il serait plus facile pour un pays d'exporter un nouveau produit si les facteurs de production nécessaires sont déjà utilisés dans la production d'autres biens dans ce même pays (Hausmann et Klinger, 2007). L'analyse de l'espace des produits représente cette idée de manière graphique. La distance entre deux produits est mesurée en tant que probabilité conditionnelle qu'un exportateur ayant un avantage comparatif révélé dans un produit X a aussi un ACR dans un produit Y.⁷ Cette approche se base sur les données empiriques qui prouvent que les pays ont tendance à diversifier leurs produits à travers des produits proches à ceux dans lesquels ils sont déjà spécialisés (pour l'exportation). Fait curieux, il se trouve que les pays spécialisés dans des produits plus "connectés", dont la production nécessite des capacités qui sont utilisées pour la production d'autres biens sont en mesure d'améliorer leur panier d'exportations plus rapidement.

La carte de l'espace-produits tunisien est bien moins développée au niveau du noyau densément lié par rapport aux pays de référence. Lorsque comparée à des pays comme la Turquie, la Thaïlande, la Croatie ou même l'Indonésie, la Tunisie semble être bien moins développée au niveau du noyau densément lié (voir Sahnoun et Schiffbauer, 2012).⁸ Par rapport à ces pays, la Tunisie possède des parts d'exportation plus faibles sur les marchés mondiaux dans le noyau industriel de l'espace-produits qui inclut des industries avec une valeur ajoutée plus élevée telles que l'électronique, les produits chimiques, la machinerie industrielle (figure 7.1). Etant donné l'avantage potentiel en termes de coût des salaires, les entreprises tunisiennes peuvent avoir un avantage comparatif en s'étendant sur ces marchés.

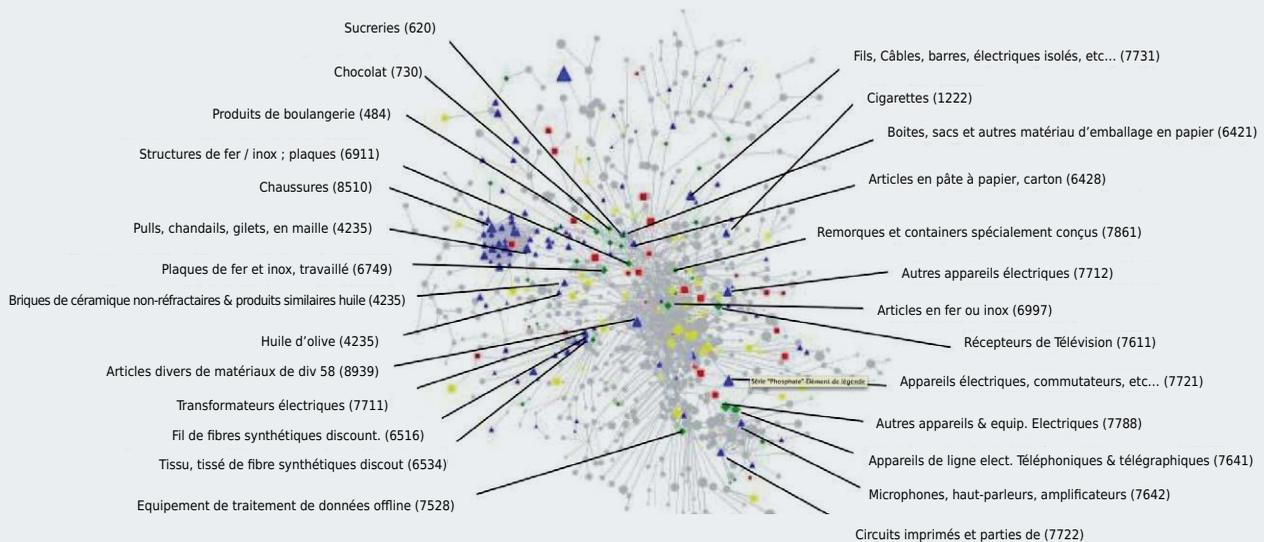
Lorsque l'on examine les changements dans l'espace-produits tunisiens à travers le temps, nous distinguons clairement l'émergence de nouveaux produits dans le pôle des produits électroniques. L'illustration dynamique de l'espace-produits montre les changements de l'ACR des exportations tunisiennes le long de la décennie écoulée dans le contexte de l'espace-produits exportés à l'échelle mondiale (figure 7.1). Le graphique fait la différence entre les quatre différentes catégories d'exportations tunisiennes. D'abord les triangles bleus qui illustrent les produits classiques pour lesquels la Tunisie avait déjà un ACR en 2000 - 02 et aussi en 2007 - 09. Ensuite, les produits en voie de disparition sont représentés sous forme de carrés rouges et montrent les produits pour lesquels la Tunisie avait un ACR en 2000-2002 mais pas en 2007-2009. Puis, les produits émergents qui sont représentés par des diamants verts et montrent les produits pour lesquels la Tunisie avait des ACR en 2007- 2009 mais pas en 2000-2002. Enfin, les produits marginaux qui sont les produits pour lesquels la Tunisie n'a pas encore d'ACR ($0.5 < ACR < 1$) mais a enregistré une croissance positive (10 pourcent de plus) depuis 2000-2002 et sont représentés sous forme de "pentagones jaunes".

L'illustration dynamique de l'espace-produits tunisiens montre que la Tunisie continue à avoir un nombre de produits classiques (triangles bleus) avec des ACR et a gagné plusieurs ACR dans le noyau étroitement lié (diamants verts). La Tunisie continue à avoir un nombre de produits classiques avec un ACR dans le domaine du textile et de l'habillement (triangles bleus, figure 7.1), et a gagné plusieurs ACR dans l'électronique et le noyau étroitement lié (diamants verts). La Tunisie a gagné, pendant la décennie écoulée, des ACR dans 11 catégories de produits proches du noyau étroitement lié ou du pôle électronique. Ils sont essentiellement dans la transformation des métaux et aussi la transformation du fer et de l'acier (par exemple, les articles en fer ou en acier, autres plaques et tôles en fer ou en acier, les structures et composants de structures, le fer), ou les matériaux de construction. La Tunisie a aussi eu un ACR dans 4 produits classiques (triangles bleus) dans le pôle électronique et composantes électriques proche du noyau en 2000 - 02 et a gagné 5 ACR supplémentaires reliés à ce pôle en 2007 - 09 (par exemple, les machines à calculer et les caisses enregistreuses, les lignes électriques pour téléphone, autres machines et équipement électrique, les récepteurs télé et équipement informatique autonome). Il s'agit de produit de haute technologie (avec un PRODY moyen de 19 000 US\$).⁹ La Tunisie a spécifiquement gagné en compétitivité dans 4 produits à PRODY élevé et ce avant 2000 - 02 et a pu

acquérir un ACR dans 6 produits supplémentaires le long de la décennie écoulée. A titre d'exemple, le pays exporte actuellement avec succès deux types de récepteurs télé. En plus, la Tunisie avait un ACR dans les boîtes et emballages en 2000 - 02 et a pu gagner des ACR dans des produits étroitement liés en 2007 - 09 tels que les récipients métalliques pour le stockage et le transport (par exemple, les tonneaux, les bidons et boîtes en fer/acier) ainsi que la confiserie et le chocolat. L'analyse montre également que la Tunisie possède un ACR croissant dans divers produits supplémentaires proches du noyau étroitement lié (pentagones jaunes).

L'analyse de l'espace des produits laisse penser que la Tunisie a le potentiel d'étendre sa production et ses exportations des biens qu'elle produit déjà et a des opportunités grandissantes de diversification pour d'autres produits proches des produits que la Tunisie exporte déjà. Comme déjà mentionné ci-dessus, la Tunisie possède un fort avantage comparatif révélé dans une large gamme de produits qu'elle exporte déjà notamment dans plusieurs produits du secteur textile et cuir et dans l'industrie mécanique et électrique. L'analyse de l'espace-produits fait aussi ressortir des produits à fort potentiel dans des domaines tels que le textile et les tissus, les machines et l'électronique, les produits chimiques, les matériaux de construction et l'agroalimentaire. Comme déjà discuté plus loin, pour plusieurs de ces produits, la demande mondiale n'a pas cessé d'augmenter pendant la décennie écoulée. Selon cette analyse, la Tunisie a un fort potentiel pour se développer dans plusieurs des sous-secteurs/produits existants. Cependant, il importe d'entreprendre des études sectorielles approfondies pour identifier les problèmes significatifs en termes de coordination ou tout autre obstacle spécifique au secteur.

Figure 7.1 : Représentation dynamique des changements dans l'espace des produits tunisiens, de 2000-2002 à 2007-2009



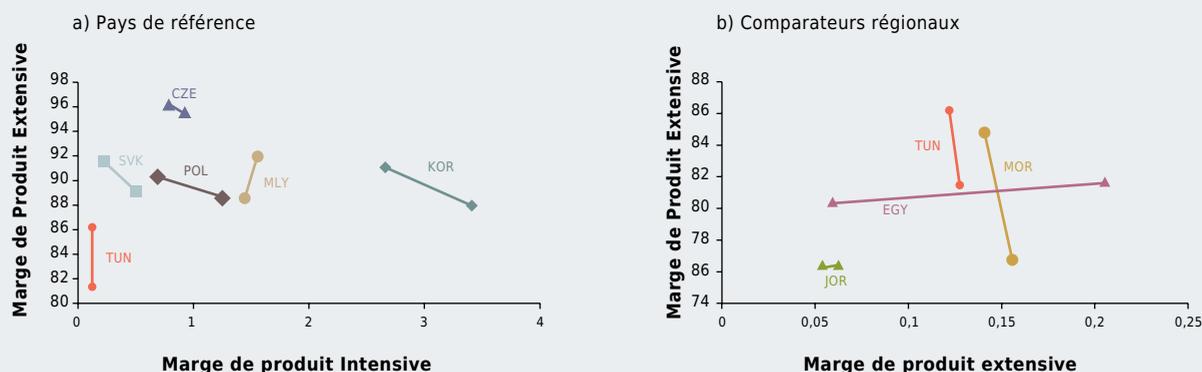
Source : Sahnoun et Schiffbauer (2012); sur la base de "World Trade Flows: 1962-2000" dataset; Site web de l'observatoire de la complexité économique.

Examen des marges intensives et extensives

Une autre façon d'analyser les secteurs existants ayant un potentiel de croissance future consiste à analyser la performance relative de différents secteurs tunisiens par rapport aux tendances du marché. Les exportations peuvent se développer selon deux dimensions : un pays peut exporter davantage des mêmes produits (marge intensive) ou exporter de nouveaux produits (marge extensive).¹⁰ Le produit des deux marges est la part des exportations du pays par rapport au reste du monde.

Les exportations de la Tunisie ont baissé en marge extensive pendant la décennie passée, ce qui traduit le fait que son panier des exportations soit lourdement dominé par les biens ayant connu une croissance lente dans le commerce mondial. Tout comme ses comparateurs régionaux et pays de référence, les exportations de la Tunisie ont baissé en marge extensive pendant la décennie écoulée. En fait, la baisse de la Tunisie en termes de marge extensive a été plus raide que la plupart des pays de référence et comparateurs régionaux (figure 7.2). En plus, à la différence des pays comparateurs, la Tunisie n'a pas étendu ses exportations en marge intensive. Les pays de référence les plus dynamiques, à l'exception de la Malaisie, ont connu une chute de leur marge extensive mais ont pu développer leur part d'exportations en étendant leur marge intensive (figure 7.2).¹¹ La croissance des exportations de la République Arabe d'Egypte a été, dans une large mesure, le résultat de la hausse dans son portefeuille d'exportations le long de la marge intensive.¹²

Figure 7.2 : Evolution de la marge intensive et extensive du produit 2002-2011

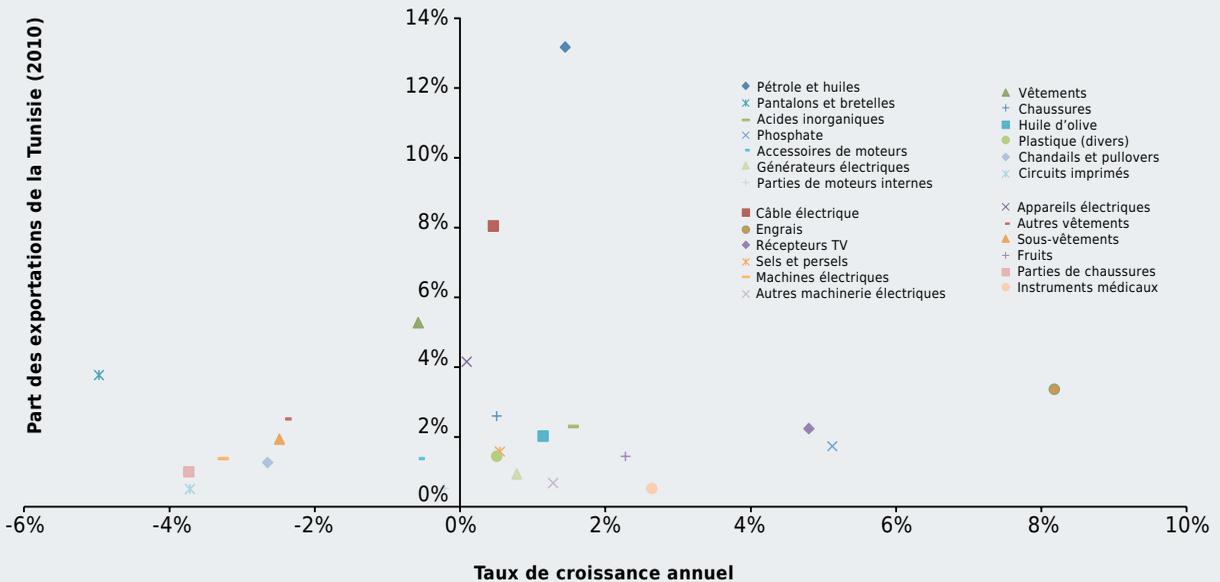


Source : WITS Comtrade en utilisant la classification H2 à 4 chiffres. Les données de l'Egypte ne sont disponibles que pour 2008-2012; calculs effectués par les auteurs
 Note: République Tchèque (CZE), Egypte (EGY), Jordanie (JOR), République de Corée (KOR), Malaisie (MLY), Maroc (MOR), Pologne (POL), Slovaquie (SVK), Tunisie (TUN).

Cette faible performance traduit le fait que le portefeuille des exportations tunisiennes se focalise sur les biens qui perdent de l'importance dans le commerce mondial. La demande mondiale sur plusieurs produits en rapport avec les produits de l'artisanat, le textile non synthétique et le cuir, pilier des exportations tunisiennes, n'a pas cessé de se réduire (figure 7.3). La demande sur les câbles électriques est en train de croître lentement. Les engrais (près de 5 pourcent des exportations tunisiennes), les équipements électriques (principalement les commutateurs), les récepteurs télé et les instruments médicaux sont les seules exportations tunisiennes avec une part au-dessus de 1 pourcent du taux annuel mondial de croissance de la demande dépassant 2 pourcent.

La faible pénétration des exportations tunisiennes laisse penser qu'il existe encore une forte marge de développement en exportant davantage des produits que le pays vend déjà. Pour étendre les exportations en marge intensive il serait possible d'exporter les produits existants vers de nouveaux marchés. Pour mesurer la portée de l'expansion des exportations le long de cette ligne, Brenton et Newfarmer (2009) ont développé un index de pénétration des exportations. Cet index est défini en tant que part des marchés potentiels de destination qui importent réellement les produits qu'un pays donné exporte.¹³ La Tunisie n'exporte que vers 7 pourcent environ des pays qui importent des marchandises exportés par la Tunisie, ce qui montre qu'il peut y avoir une grande marge pour que la Tunisie exporte davantage des produits déjà existants (figure 7.4). Il apparaît que la Tunisie exploite très mal les opportunités de commercialiser ses produits sur les marchés régionaux et mondiaux. En fait, son index est très en dessous de celui des pays de comparaison et est particulièrement faible pour les exportations vers sa propre région et vers les Etats-Unis.

Figure 7.3 : Principales exportations de la Tunisie et évolution du commerce mondial, 2002-2011

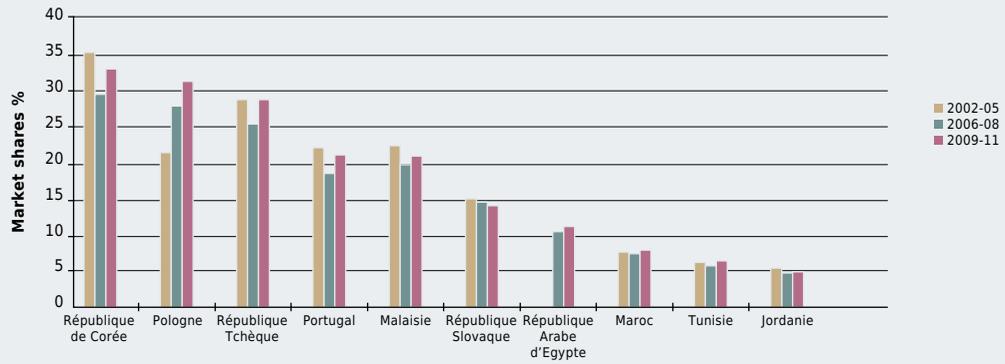


Source : WITS Comtrade; calculs des auteurs

En se limitant aux exportations vers l'UE, il est clair que la Tunisie n'a fait que commencer à gratter la surface du potentiel des exportations vers cette région. Comme discuté dans le Chapitre Un, le potentiel d'expansion des exportations tunisiennes vers l'UE demeure plus grand que le potentiel en Afrique ou au Moyen-Orient et Afrique du Nord (figure 7.5). La valeur des exportations de la Tunisie en tant que part du total des importations de l'UE (ou du PIB) reste insignifiante et la Tunisie, exporte à peine vers la plupart des 28 pays de l'UE (figure 7.6). Ainsi, même s'il est vrai que les exportations tunisiennes se concentrent vers l'UE et que les perspectives de croissance sont plutôt limitées, ces pays présentent un bien plus grand pouvoir d'achat que la région Moyen-Orient et Afrique du Nord ou l'Afrique. La diversification géographique est bien sûr un objectif significatif, mais il importe de souligner que le potentiel offert par les 28 pays de l'UE reste de loin la plus grande opportunité pour la Tunisie. Par conséquent, à court et moyen termes, et en plus de l'effort consenti pour renforcer l'intégration commerciale à travers le Maghreb et avec la région Moyen-Orient et Afrique du Nord et avec l'Afrique (Banque Mondiale 2012a),¹⁴ la Tunisie devrait continuer à œuvrer pour une plus grande intégration avec les pays de l'UE (c.-à-d. au-delà de la France et de l'Italie). (Banque Mondiale 2014h).

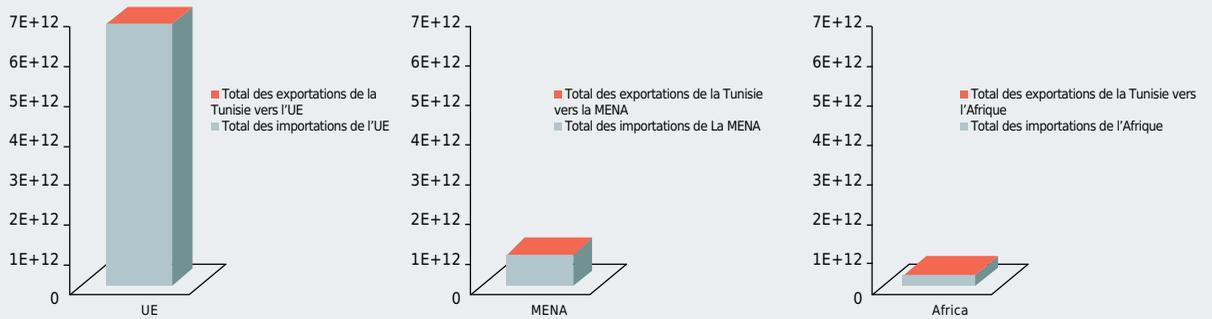
En somme, la Tunisie devrait mettre l'accent sur l'établissement de règles de jeu équitables comme prérequis pour augmenter la marge intensive de ses exportations et diversifier son portefeuille d'exportations vers des produits qui possèdent une part grandissante sur le marché mondial. Comme discuté dans le Chapitre Un, la faible pénétration des exportations traduit la nature du modèle économique tunisien qui reste focalisé sur l'assemblage et d'autres tâches à faible valeur ajoutée pour la France et l'Italie. Ceci est largement dû à l'environnement politique qui a empêché les entreprises de grimper dans la chaîne de valeur ajoutée. En effet, comme déjà discuté ci-dessus, la Tunisie semble détenir un grand potentiel pour approfondir la valeur ajoutée dans plusieurs produits de son portefeuille actuel d'exportations et de s'étendre sur des produits étroitement liés. Dans la section suivante, nous abordons les politiques qui seront nécessaires pour réaliser ce potentiel.

Figure 7.4 : Index de pénétration des exportations, 2002-2011



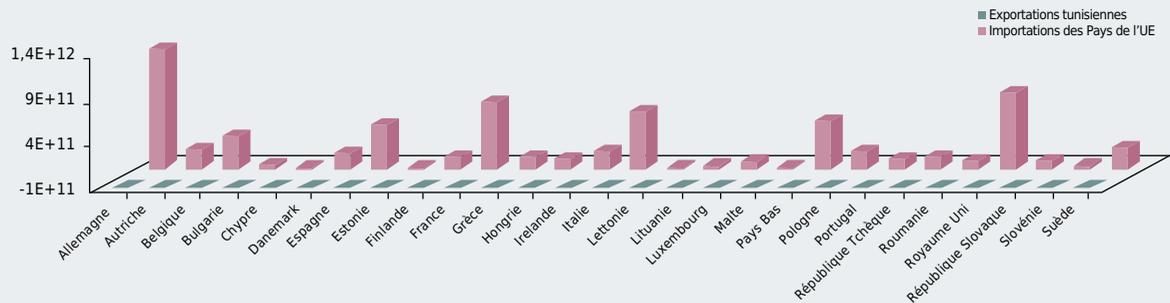
Source : WITS Comtrade; calculs des auteurs

Figure 7.5 : Exportations de la Tunisie et importations des régions en 2007 (en US\$ courants)



Source : WITS Comtrade; calculs des auteurs
Remarque : l'Afrique signifie ici l'Afrique sub-saharienne seulement

Figure 7.6 : Les exportations de la Tunisie vers l'UE et les importations UE par pays en 2007



Source : WITS Comtrade; calculs des auteurs

7.2 / Passer à une politique industrielle plus efficace

Dans un effort visant à absorber le nombre grandissant de diplômés chômeurs, la Tunisie a, récemment, tenté de passer vers une production à forte valeur ajoutée et une économie à forte intensité de connaissances. La conception et les objectifs de la stratégie industrielle de la Tunisie sont résumés dans la Stratégie industrielle nationale à l'horizon de 2016. La stratégie cible une large gamme de groupes différents tels que les exportateurs, les investisseurs étrangers, les petites et moyennes entreprises et des secteurs spécifiques à forte valeur ajoutée en utilisant une panoplie d'outils. Elle identifie le textile, l'agroalimentaire et les industries mécanique, électrique et électronique en tant que secteurs prioritaires et a ajouté deux secteurs tertiaires à cette liste historique: l'Information et la Communication (TIC) et l'externalisation des processus métiers (BPO). L'objectif de la stratégie consiste à doubler les exportations entre 2008 et 2016 et de quitter les secteurs conventionnels pour aller dans des secteurs plus sophistiqués afin de créer des emplois et de rehausser la valeur ajoutée.

La stratégie industrielle tunisienne reste centrée sur le Code d'Incitation aux Investissements et le traitement préférentiel au profit des secteurs exportateurs. Le régime préférentiel offshore (qui a été inscrit dans le Code en 1993) a été l'axe de la politique industrielle tunisienne depuis le début des années 70 (annexe 7.4). Comme discuté dans le Chapitre Un et le Chapitre Quatre, le modèle dual a soutenu le développement de la Tunisie jusqu'aux années 90 mais par la suite il a de plus en plus entravé le développement économique du pays et l'a empêché de passer à un autre seuil de croissance. En réalité, et comme déjà discuté dans le Premier Chapitre et dans le Chapitre Quatre, la segmentation et les distorsions associées à dualité onshore-offshore ont empêché la Tunisie de passer vers une production à forte valeur ajoutée et à la création de meilleurs emplois pour les diplômés. Comme mentionné dans le Chapitre Quatre, le Code d'Incitation aux Investissements a maintenant besoin d'être révisé en profondeur.

Encadré 7.3: Devenir leader européen en matière de valeur ajoutée: la stratégie de la République Slovaque

La Slovaquie est indépendante depuis 1993. Sa valeur ajoutée a augmenté de 2.8 pourcent par an entre 1995 et 2009 ce qui est le plus grand chiffre réalisé dans l'UE des 28. Une grande partie de l'augmentation de la valeur ajoutée brute a eu lieu dans le secteur manufacturier qui a augmenté sa part en valeur ajoutée de 10 pourcent entre 1995 et 2009. Après l'indépendance, l'économie de la Slovaquie était dominée par l'industrie lourde, héritage de l'ère socialiste. Mais le pays a vite diversifié son économie avec une stratégie basée sur trois piliers : d'abord la réaffectation des travailleurs agricoles vers la fabrication et les services à forte croissance ce qui a favorisé la croissance de la productivité. La réaffectation a été facilitée par un marché de travail flexible. Ensuite, les entreprises exportatrices dans les industries de haute et moyenne technologie ont été innovantes : les sociétés slovaques sont parmi les plus grands producteurs des découvertes en produits chimiques, produits d'origine animale et matières premières dans la région. En même temps, de grands investissements dans les fermes ont aidé à améliorer la productivité agricole. Enfin, les IDE attirés par un environnement macroéconomique stable, des incitations fiscales ciblées et rationalisées, un bon climat d'affaires, une main-d'œuvre moyennement qualifiée et un nombre relativement bas de grèves et de sit-in, ont augmenté passant d'un chiffre négligeable vers la fin des années 90 à 10 pourcent du PIB en 2010. L'essentiel de ces investissements est allé vers le secteur automobile. Aujourd'hui, les automobiles représentent un quart du produit manufacturier de la République Slovaque. Entre 2002 et 2010, la République de la Corée était le deuxième plus grand investisseur en République Slovaque (12 pourcent du total des projets IDE).

Source : Raiser and Gill (2012)

Bien qu'elle vise des secteurs à plus forte valeur ajoutée, la stratégie industrielle tunisienne a en fait obtenu des résultats opposés. Le long de la décennie écoulée, la Tunisie a essayé d'aller vers une production à plus forte valeur ajoutée et une économie à forte intensité de connaissances dans l'espoir que cela puisse résoudre le problème du chômage des diplômés. Mais comme déjà discuté dans les chapitres précédents, adopter une stratégie conçue pour créer une économie à forte intensité de connaissances sans se pencher sur les obstacles sous-jacents au développement du secteur privé (notamment les obstacles aux pressions concurrentielles, les contraintes réglementaires excessives, le copinage répandu et les distorsions profondes causées par la politique) qui ont entraîné une dépendance continue de la Tunisie par rapport à l'assemblage et autres productions à faible valeur ajoutée.

Au-delà des problèmes en rapport avec l'environnement sous-jacent et le Code d'Incitation aux Investissements, la conception et la mise en œuvre des instruments et des programmes de politique industrielle doivent être repensés. La politique industrielle de la Tunisie couvre une large gamme d'objectifs, secteurs et instruments, dont plusieurs sont en place depuis des décennies et semblent ne plus être efficaces.¹⁵ Un arsenal d'instruments a été mobilisé pour soutenir les entreprises telles que les restrictions pour l'accès au marché afin de protéger les unités déjà en place, les incitations fiscales et les programmes horizontaux et sectoriels ainsi que les institutions d'appui (annexe 7.5).¹⁶ En plus des duplications et des chevauchements, plusieurs programmes d'appui ont introduit des distorsions parce qu'ils étendent l'appui à une sélection d'entreprises plutôt que d'apporter un appui qui traverse les secteurs. Par conséquent, les entreprises, même dans les secteurs préférés, font face à des règles non équitables, chose susceptible de décourager la venue des entreprises sur le marché (ainsi que la sortie des intrus) et de retarder la croissance de la productivité (voir les Chapitres Un et Deux). Par ailleurs, la focalisation sur les restrictions d'accès au marché, les incitations fiscales et les interventions spécifiques à l'entreprise ouvrent la porte grande devant l'extraction des rentes (voir Chapitres Deux et Trois). Certains représentants du secteur privé sont même allés jusqu'à soutenir que la politique industrielle tunisienne peut entraver l'innovation puisque les sociétés privées sont peu enclines à investir sauf si leurs innovations coïncident avec les secteurs prioritaires du gouvernement avec un accès aux fonds privés. De plus, l'appui gouvernemental n'est pas conditionné par la réussite et s'est figé avec le temps.

Fait encore plus important, lorsque le gouvernement se concentre sur la promotion de secteurs spécifiques, l'attention n'est plus portée sur les réformes transversales et les défaillances en matière de coordination. Comme discuté ci-dessous, les données empiriques montrent que les réformes au niveau du climat des affaires, l'amélioration de l'accès à la finance ou de la mise à disposition des biens publics et l'examen des défaillances en matière de coordination dans certains secteurs donnent les meilleurs résultats en termes de stimulation des investissements (voir aussi encadré 7.3). Mais, il semblerait que ces problèmes ne se situent pas au cœur de la politique gouvernementale tunisienne. Par exemple, la douane continue à poser un obstacle de taille aux opérations d'importation et d'exportation (voir les chapitres 3 et 4), et comme discuté dans les Chapitres Trois, Quatre et huit, le fonctionnement des ports et aéroports est encore inadéquat. En même temps, le gouvernement ne semble pas se concentrer sur l'identification et le retrait des contraintes sectorielles et les obstacles bureaucratiques et de coordination n'ont pas été jusque-là abordés. A titre d'exemple et comme discuté dans le Chapitre Neuf, le secteur du camionnage (transport de marchandises) est entravé par le manque de coordination logistique qui est probablement la raison principale derrière les coûts élevés et les prix chers. En outre, le gouvernement a consenti des efforts pour soutenir les pôles industriels avec des technopôles et des pépinières mais ces efforts restent timides et la mise en œuvre est entachée de problèmes.¹⁷

Quel est le rôle de l'Etat dans une politique industrielle efficace

D'un point de vue théorique, la politique industrielle- qui est constituée par les politiques conçues pour promouvoir des industries spécifiques ou des groupes de sociétés- peut-être, dans certaines conditions, favorable au bien-être. Théoriquement, la politique industrielle est en mesure de rehausser le bien-être en présence d'externalités. Ces externalités peuvent résulter d'externalités locales (« marshalliennes »), d'externalités interindustrielles et de types spécifiques de défaillances de coordination ou d'une large diffusion d'informations. Les externalités marshalliennes sont celles qui affectent les agents dans la même zone géographique, par exemple, à travers les effets d'entraînement du capital humain ou de l'infrastructure dans une zone spécifique, et elles ont tendance à disparaître lorsque le secteur s'agrandit (voir, par exemple, Fujita et Thisse 2002 ; Rosenthal et Strange 2004). Harrison et Rodriguez-Clare (2010) montrent qu'en présence de ces externalités, la protection d'un secteur peut être favorable au bien-être tant que la protection reste temporaire et qu'à moyen terme elle ne coûte pas très cher.¹⁸ La protection d'une industrie spécifique peut aussi améliorer le bien-être si l'industrie protégée génère des externalités positives avec le reste de l'économie.

Les données empiriques semblent indiquer que la conception d'une politique industrielle efficace qui introduit des distorsions au niveau des prix en appui à des secteurs spécifiques est complexe et a de fortes chances d'échouer (encadré 7.4).

Encadré 7.4 Le débat en cours sur l'efficacité de la politique industrielle

Plusieurs économistes renommés soutiennent que le gouvernement devrait poursuivre une politique industrielle active. Ils pensent que les défaillances du marché que les politiques industrielles ciblent, dans les marchés des crédits, du travail, des produits et des connaissances, ont été depuis longtemps au cœur des études conduites par les économistes de développement (Rodrik 2008, 2009; Lin et Monga 2010; Stiglitz, Lin, et Monga 2013). Par ailleurs, ces économistes avancent que l'expérience et la théorie économique indiquent que les marchés sont des mécanismes indispensables pour allouer les ressources aux secteurs et industries les plus productifs mais que l'intervention de l'état, à travers la mise à disposition d'informations, la coordination de de l'amélioration de l'infrastructure matérielle et immatérielle et l'indemnisation pour les coûts externes, est également indispensable pour aider les économies à passer d'un niveau de développement à un autre. Certains auteurs font valoir que la politique industrielle a été au centre de l'avancement manufacturier enregistré par certains pays de l'Asie de l'Est (Amsden 1989; Wade 1990). Les pays de l'Asie de l'Est ont poursuivi une panoplie de politiques pour promouvoir des secteurs spécifiques y compris les subventions pour les exportations. Plus récemment, l'intervention de l'état a été justifiée en se basant sur les défaillances du marché et les externalités qui accompagnent l'apprentissage et la découverte.

Il est toutefois amplement prouvé que l'application des politiques industrielles ne manque pas de difficultés pratiques et d'échecs coûteux. Les tigres de l'Asie de l'Est ont apporté des exemples concluants d'interventions hétérodoxes et de politiques industrielles protectionnistes. Toutefois, les politiques industrielles telles que l'industrialisation fondée sur le remplacement des importations ont échoué dans plusieurs régions comme l'Amérique Latine et l'Afrique Sub-saharienne. La principale critique à l'encontre des politiques industrielles est en rapport avec le concept de la défaillance de l'état. La politique industrielle est jugée nocive parce que les gouvernements ne disposent pas des informations, capacités et incitations nécessaires pour déterminer si les avantages de promouvoir certains secteurs aux dépens d'autres dépassent les coûts. En outre, il est prouvé qu'en prenant des décisions relatives aux incitations électorales ou personnelles, le gouvernement peut devenir partial, la Tunisie étant un cas très représentatif à ce sujet comme discuté dans le Chapitre Trois, ce qui risque de biaiser la politique industrielle et d'en faire un outil qui appuie l'extraction des rentes par l'élite politique et fausse, en même temps, l'allocation efficace des ressources par les forces du marché.

Harrison et Rodriguez-Claire (2010) trouvent peu de preuves qui démontrent que l'intervention de la politique industrielle qui introduit une distorsion des prix comme la protection douanière ou les subventions à la production, soit bénéfique.¹⁹ L'expérience internationale a notamment attiré l'attention sur l'approche qui consiste à identifier les secteurs « gagnants », à savoir les nouveaux secteurs "à fort potentiel". Les politiques industrielles basées sur l'identification d'industries à fort potentiel en substitution à l'importation ont échoué dans plusieurs pays de l'Amérique latine et en Afrique subsaharienne parce que la découverte de nouvelles exportations est un processus d'essais et d'erreurs et le gouvernement ne dispose pas d'informations pour pouvoir faire les bons choix. Easterly et al. (2009) montrent que la probabilité d'un grand succès baisse de façon exponentielle à sa taille, ce qui fait de l'identification "des industries gagnantes" un jeu de loterie.²⁰ De plus, les politiques industrielles offrant des avantages à des secteurs spécifiques ont tendance à céder aux acolytes et à l'extraction de rentes comme l'a montré l'expérience tunisienne (voir Chapitre Trois).

Les données empiriques internationales indiquent également que les politiques industrielles horizontales "douces" ont tendance à être bénéfiques. La même étude a conclu que les politiques industrielles "douces", tels que les programmes sectoriels de formation soutenus par le gouvernement ou l'appui à l'infrastructure de services critiques, sont plutôt bénéfiques (Harrison et Rodriguez-Claire 2010). Par conséquent, il serait utile de consentir des efforts supplémentaires pour combattre les contraintes transversales à la production et à l'exportation à travers l'amélioration de la logistique, la facilitation de l'accès à l'information et aux services de conseils et la fourniture au profit du secteur privé d'une marge pour les essais et les erreurs (voir encadré 7.5).²¹

Encadré 7.5: Expérience de Singapour en matière de création de règles de jeu équitables et attractives pour les affaires et de choix stratégiques pour appuyer les créneaux à haute valeur à travers des politiques industrielles horizontales "douces"

Singapour occupe la première place dans le classement "Doing Business Index" et la deuxième place dans l'Indice de Liberté Economique. Singapour est passé d'une économie fermée, introvertie et étroitement contrôlée qui se base sur la substitution des importations vers une économie exportatrice et orientée vers le marché. La libéralisation du commerce et du taux de change ainsi que les réformes pour la déréglementation économiques (y compris la privatisation à large échelle, le passage des prix contrôlés et administrés à des prix de marché) ont été combinées avec des incitations aux investissements étrangers et à l'exportation. La sécurité de l'investissement étranger était garantie par la constitution adoptée en 1978. Singapour jouit d'un environnement réglementaire efficace qui encourage l'activité entrepreneuriale et les transactions commerciales sont traitées de manière transparente et rapide et la corruption est quasi-inexistante. En même temps, le régime fiscal compétitif et le marché de travail hautement flexible encouragent l'investissement. Les investisseurs étrangers et locaux sont traités de manière égale et le système judiciaire du Singapour protège bien la propriété privée. Mais en plus de cet excellent environnement des affaires, Singapour a fait plusieurs choix stratégiques. Récemment, le pays a décidé de faciliter le développement de son industrie biomédicale.

Singapour a investi pendant longtemps dans l'établissement d'une économie à forte intensité de connaissances et orientée vers l'innovation. Au début des années 90, le pays a commencé à faire face à une plus grande concurrence dans ses secteurs économiques classiques. Etant un petit pays avec une population de moins de quatre millions d'habitants, Singapour a développé un capital humain solide.

A la fin des années 90, Singapour a identifié la niche des sciences biomédicales. Entre 2006 et 2010, le gouvernement a doublé ses dépenses en R&D par rapport à la période de 2000 à 2005. 25 pourcent de ces dépenses ont été consacrés au secteur biomédical. Les dépenses brutes en R&D ont augmenté rapidement à un taux annuel composé de plus de 11 pourcent entre 2000 et 2008

pour atteindre 2.8 pourcent du PIB en 2008. En même temps, une politique R&D coordonnée a été mise en œuvre. Cet effort a été favorisé par la petite taille du pays. La principale agence publique de R&D (A*STAR) a reçu 40 pourcent du total des fonds publics alloués à la R&D pour financer les activités avec ses agences partenaires y compris les instituts, les hôpitaux et les industries et elle s'est chargée de coordonner les synergies entre les divers domaines comme par exemple entre le biomédical et la science et l'ingénierie. La coordination globale a été fluide à cause de la proximité physique de leurs centres qui abritent aussi les laboratoires d'entreprise et les sociétés privées aidant à renforcer les liens entre les secteurs public et privé.

En outre, Singapour a élaboré une stratégie globale en matière de compétences et de talents visant à attirer et à produire des scientifiques de niveau mondial. Les scientifiques de renommée mondiale qui sont allés à Singapour ont aidé le pays à faire un bond en terme de sciences biomédicales en apprenant aux instituts de recherche à assurer le pilotage des efforts et en encadrant les jeunes scientifiques locaux. En plus, les divers programmes ont permis au pays d'attirer et de produire des chercheurs en mettant à disposition des fonds pour couvrir les coûts d'installation, le personnel de recherche et l'accès à l'équipement et aux installations. Singapour a aussi attiré des étudiants étrangers avec des universités comptant parmi les meilleures au monde.

Les résultats de cet effort ont été excellents. Singapour a réussi à développer une industrie biomédicale innovante et à forte valeur ajoutée. Les efforts en R&D ont augmenté de manière significative le ratio des investissements publics et privés en R&D passant de 1.7 en 2000 à 2.3 en 2008. Plus de 100 sociétés mondialement connues en sciences biomédicales sont basées à Singapour y compris la recherche et la fabrication de haut niveau. La part des sciences biomédicales du total des produits manufacturés de Singapour est passée de 3.9 pourcent en 2000 à 7.6 pourcent en 2008 avec un taux annuel composé de croissance à 10 pourcent. Le nombre d'emplois a plus que doublé entre 2000 et 2008. Entre 2002, date de création de A*STAR, et 2008, ses instituts ont publié 1927 recherches en sciences biomédicales et ont déposé 216 demandes de brevet.

Source : Lim Chuan Poh (2007), "Singapore Betting on Biomedical Science"

Une nouvelle stratégie industrielle pour la Tunisie

Le défi stratégique clé pour la Tunisie est la revigoration du secteur industriel en exploitant les points forts du pays. Le développement industriel peut être orienté dans le sens des avantages comparatifs en évolution dans le pays pour tirer profit des gains de productivité à partir de divers canaux (Rodrik 2009). Conformément à la discussion ci-dessus, la « nouvelle économie structurelle » défend un rôle "intelligent" assumé par le gouvernement dans la politique industrielle. L'idée principale de la nouvelle économie structurelle est que le gouvernement devrait œuvrer pour maîtriser l'avantage comparatif avec des politiques industrielles dites douces (Lin et Monga 2010). Le gouvernement pourrait faciliter la croissance des secteurs sélectionnés en se penchant sur les défaillances de coordination (Rodrik 2004; Rodriguez-Clare 2007) et en supprimant les obstacles clés devant la croissance sectorielle tout en assurant des règles de jeu équitables.

En Tunisie, le gouvernement devrait se focaliser d'abord sur l'établissement de règles de jeu équitables puis à encourager certains secteurs spécifiques à travers des politiques n'entraînant pas de distorsions. Etant donné les défis reliés à la politique industrielle (y compris en Tunisie - voir Chapitre Trois), le gouvernement devrait envisager l'adoption d'une stratégie à deux volets. Le gouvernement doit d'abord et surtout revoir les politiques existantes pour assurer un environnement calme qui soutient et récompense la prise de risque et permettre ainsi au secteur privé d'expérimenter et de réussir dans de nouveaux produits; puis étant donné ses capacités limitées, le gouvernement pourrait prioriser sa focalisation sur les interventions (via les politiques "douces" et n'entraînant pas de distorsions) pour favoriser la croissance des secteurs dans lesquels la Tunisie semble avoir un fort avantage comparatif. Les politiques "douces" couvrent des politiques de développement des compétences telles que les

investissements dans l'infrastructure (transport, télécommunications et énergie), le renforcement des compétences techniques et scientifiques et la promotion de la recherche; elles incluent également des mesures horizontales d'incitation telles que les politiques macroéconomiques (ouverture aux échanges, politique de taux de change et incitations fiscales et financières), la promotion du capital humain et de la recherche, l'appui au développement des affaires, la mobilisation du capital étranger et de la connaissance et les politiques relatives au marché du travail. Les politiques spécifiques sont discutées en détail dans l'annexe 7.6 en se basant sur l'expérience des pays de l'Asie de l'Est (Yusuf 2013). Il n'existe pas de science exacte pour guider les décideurs dans le choix des instruments politiques, les politiques étant conçues par rapport à la situation courante des capacités industrielles et de l'avantage comparatif grandissant, elles sont critiques pour étalonner l'effort dans chaque catégorie selon la capacité de planification et de mise en œuvre de la politique et en rapport avec les capacités industrielles existantes.

La Tunisie est déjà passée, mais sans succès, par certains outils politiques dits "doux" ce qui donne lieu à repenser la portée de tels outils et leur conception. En Tunisie, la conception des politiques et stratégies a été ternie par le contrôle administratif excessif dans un environnement économique et politique autarcique ce qui favorise la bureaucratie, l'inefficacité et la mainmise des acolytes et proches du régime. Ceci rappelle encore une fois l'urgence de libérer l'économie et de mettre fin à son aspect double onshore-offshore et souligne l'importance de la conception des programmes en se basant sur les normes et pratiques internationales et en surveillant soigneusement leur performance/résultats. Il ne faut pas non plus négliger le travail en partenariat avec le secteur privé. L'expérience a prouvé que l'élément décisif dans la réussite d'une politique industrielle donnée est le fait de s'assurer que les interventions viennent en appui aux efforts conjoints entre les secteurs public et privé qui mènent plus vers la « découverte » par les entreprises que vers la sélection de secteurs gagnants par les décideurs politiques.

7.3 / Conclusions

Les politiques et stratégies industrielles tunisiennes doivent être repensées. Au-delà des distorsions émanant de la dualité onshore-offshore, la politique industrielle met trop l'accent sur les subventions alors que l'attention n'est que faiblement portée sur les défaillances de coordination et autres aspects immatériels de l'environnement industriel. L'expérience internationale indique que le gouvernement peut jouer un rôle actif pour accompagner le développement des secteurs à potentiel élevé à travers des mesures horizontales et en se penchant sur les défaillances de coordination.

Les produits dans lesquels la Tunisie possède un potentiel pour devenir un leader mondial sont nombreux. Effectivement, la Tunisie semble détenir un grand avantage compétitif dans l'exportation de biens à forte intensité salariale pour les pays de référence sont en train de perdre leur avantage compétitif. Les fortes hausses des salaires dans plusieurs des pays de référence reflètent un déclin significatif de leur ACR dans quelques industries à intensité salariale et notamment dans (a) le textile et l'habillement, (b) le cuir et la chaussure, (c) l'industrie électrique, (d) l'industrie chimique, (e) les matériaux de construction en verre, fer et métal et l'industrie mécanique, et (f) le mobilier de maison et sanitaire. La Tunisie a déjà un bon ACR dans plusieurs de ces industries et pourrait tirer profit de la délocalisation que les pays de référence devraient probablement faire. La Tunisie a surtout un potentiel dans les secteurs du textile et l'habillement et le cuir et la chaussure et peut étendre ses exportations de l'industrie mécanique et électrique. Et pour plusieurs de ces produits, la demande mondiale n'a pas arrêté de croître pendant toute la décennie passée. Le défi est, toutefois, d'assurer que les entreprises de ces secteurs pourront grimper l'échelle et devenir de plus en plus compétitives dans les segments de la chaîne de production à plus forte valeur ajoutée.

Un tel potentiel ne pourra être réalisé que si le climat des investissements s'améliore de manière sensible. En réalité, la croissance de ces secteurs à fort potentiel est restée figée et s'est bloquée dans les activités à faible valeur ajoutée. Les grandes entreprises tunisiennes sont dans l'incapacité de dépasser les simples tâches à forte intensité de main-d'œuvre pour développer la valeur ajoutée dans les produits exportés. Comme discuté dans les chapitres précédents, ceci est largement dû aux distorsions et aux coûts élevés associés aux politiques économiques actuelles. La dualité de l'économie conjuguée à l'inefficacité du secteur onshore a donné lieu à un manque de liens en amont et en aval empêchant ainsi les entreprises de passer vers des activités à plus grande valeur ajoutée. L'adoption d'une stratégie conçue pour créer une économie à forte intensité de connaissances sans se pencher sur les obstacles sous-jacents qui empêchent le développement du secteur privé notamment l'absence de concurrence, la réglementation excessive et le copinage répandu ainsi que les distorsions profondes induites sous un effet politique n'a pas réussi. Bien au contraire, la Tunisie continue à souffrir de sa dépendance de l'assemblage et d'autres productions à faible valeur ajoutée. Par conséquent, la politique devrait se pencher sur les obstacles horizontaux à la production intérieure qui ont empêché la Tunisie de réaliser son grand potentiel industriel. Comme discuté dans le Chapitre Quatre, les réformes devraient se focaliser sur l'extension des aspects positifs du secteur offshore (et ne pas le détruire en l'incorporant au secteur onshore qui est inefficace et sujet à l'extraction de rentes). En plus, le processus naturel de développement économique indique que la moyenne des salaires devrait bientôt augmenter en Tunisie et le pays ne sera plus alors compétitif pour les emplois à faible rémunération ce qui souligne encore plus l'importance de favoriser une transition rapide vers des activités à haute valeur ajoutée.

Au-delà de la création d'un environnement favorable à la croissance du secteur privé, le gouvernement devrait agir pour identifier et aplanir les contraintes sectorielles. Certains problèmes saillants ont été mis en exergue dans ce chapitre mais il serait important d'effectuer des études sectorielles approfondies pour identifier les lacunes de coordination ou d'autres contraintes spécifiques aux différents secteurs. Ce travail devrait aussi identifier les créneaux industriels dans lesquels les entreprises tunisiennes pourraient avoir la possibilité de se développer.

Les deux prochains chapitres examineront le potentiel du secteur des services et du secteur agricole. L'analyse présentée dans ce chapitre a presque entièrement tourné autour des produits industriels, mais on va voir dans les deux chapitres suivants, que plusieurs études ont démontré que la Tunisie a également un grand potentiel de production et d'exportation de services et de produits agricoles.

Notes

¹ Cette analyse sera complétée par des études approfondies des chaînes de valeur sectorielles stratégiques pour identifier les goulots d'étranglement spécifiques dans les secteurs à fort potentiel, qui ont été lancées en collaboration avec le gouvernement. Les études comprendront une analyse (SWOT) des points forts et points faibles existants le long de la chaîne de valeur par rapport aux concurrents internationaux pour suggérer les moyens appropriés de soutien aux secteurs identifiés.

² Ces critères s'appliquent à la République Tchèque, la Malaisie, la Slovaquie, la Pologne et la Turquie. Les taux moyens de croissance pour ces pays est de 4.3 pourcent ce qui est similaire au taux de croissance de la Tunisie mais plus grand que la croissance médiane d'autre pays avec un niveau de revenu similaire. Les pays avec des taux de croissance plus élevés dans cette catégorie de revenu incluent, par exemple, le Panama, le Liban et le Chili qui possèdent une structure économique différente de la Tunisie. En outre, les exportations réelles de la Tunisie se sont développées de 3.7 pourcent en moyenne alors que les exportations de ces pays se sont développées presque deux fois plus vite. Les pays de référence comprennent aussi la Corée en tant que pays très performant et le Portugal. La structure économique du Portugal il y a 20 ans, était similaire à l'actuelle structure de la Tunisie. Les comparateurs régionaux sont l'Égypte, la Jordanie et le Maroc.

³ Mais certains auteurs soutiennent que la production de certains produits donne lieu à des avantages économiques spéciaux et que l'exportation de ces produits et particulièrement bénéfique pour la croissance. Les coûts de base de production peuvent ne pas constituer la seule raison pour exporter un produit. Des externalités marshalliennes ou des rentes pourraient éventuellement compenser les pertes qui résulteraient du fait d'agir à l'encontre de l'avantage comparatif. Hausmann, Hwang et Rodrik (2007) pensent que les marchandises produites dans les pays plus riches donnent lieu à des effets qui mènent vers une croissance plus rapide.

⁴ L'index a été introduit par Balassa (1965 et 1989). L'ACR est calculé en tant que ratio de la part du produit k dans les exportations d'un pays i sur sa part dans le commerce mondial. $ACR = (\text{exportations du pays } i \text{ en produits } j / \text{les exportations totales du pays } i) / (\text{exportations totales mondiales du produit } j / \text{exportations totales mondiales de tous les produits})$. Un pays est jugé détenir un avantage comparatif révélé si cet index est supérieur à 1. Dans notre analyse, les produits sont calculés en utilisant la classification HS2 à 4 chiffres.

⁵ Le groupe 1 comprend les secteurs/produits pour lesquels la Tunisie connaît un ACR en ascension et sur lesquels la demande mondiale est grandissante; le groupe 2 comprend les secteurs/produits pour lesquels la Tunisie connaît un ACR en ascension et la demande mondiale est en déclin; le groupe 3 comprend les secteurs/produits pour lesquels la Tunisie connaît un ACR en baisse et la demande mondiale est en hausse; et le groupe 4 comprend les secteurs/produits qui ne sont pas actuellement produits en Tunisie ou présentant un ACR très faible et pour lesquels la demande mondiale est en hausse.

⁶ Ce paragraphe se base sur Sahnoun et Schiffbauer (2012).

⁷ Il faut signaler que la distance à travers les produits est mesurée à travers tous les pays et constitue une caractéristique technologique des produits et non des pays. Il y a donc un espace-produits au sein duquel les pays bougent et pas un espace pour chaque pays.

⁸ La structure des exportations tunisiennes ressemble à celle du Portugal d'il ya 15-20 ans. La performance portugaise en matière d'exportation sur les 15 dernières années contient des informations de valeurs pour les entreprises tunisiennes. Par exemple, les entreprises peuvent envisager d'entrer ou de s'étendre sur de nouvelles catégories de produits pour lesquelles le Portugal a réalisé des réussites non loin du noyau de l'espace des produits le long des deux décennies écoulées (voir Sahnoun et Schiffbauer, 2012).

⁹ Comme expliqué dans le Premier Chapitre, le PRODY d'un produit exporté est calculé en tant que PIB par habitant de chaque pays exportant ce produit pondéré par les exportations de chacun des pays en tant que part de la somme de toutes les parts des exportations. Les produits essentiellement exportés par les pays plus riches sont supposés être plus sophistiqués et obtiennent un PRODY plus élevé.

¹⁰ La marge intensive peut être calculée en tant que ratio de la valeur en dollar des exportations d'un pays donné sur la valeur en dollar des exportations mondiales des produits qui sont dans le portefeuille d'exportations du pays. La marge extensive est définie comme étant la valeur endollar des exportations mondiales des produits qui sont dans le portefeuille d'exportations d'un pays donné sur la valeur en dollar de tous les biens échangés. (Hummels et Klenow 2005).

¹¹ L'activité en marge extensive varie lors du processus de développement économique. Klinger et Lederman (2006) montrent que le nombre de nouvelles exportations descend rapidement lorsque les pays se développent, après avoir enregistré un pic dans la partie inférieure du niveau moyen de revenu. Les pays les plus pauvres qui ont tendance à avoir une base d'exportation étroite réalisent aussi l'expansion la plus forte en marge extensive.

¹² Depuis 2005, un accord de 'Zones Industrielles Qualifiées' permet à l'Égypte de tirer profit des accords de libre-échange entre les États-Unis et Israël. Les biens produits dans les ZIQ peuvent aller directement sur les marchés américains sans droits de douane ou restrictions de quota du moment où ils contiennent une petite partie d'intrants israéliens et que le produit final contienne 35 pourcent de valeur ajoutée.

¹³ Plus précisément, l'index de pénétration des exportations est défini en tant que part du nombre réel des relations d'exportation (au niveau du produit du pays) conditionné par le pays A par rapport au nombre maximum de relations d'exportations qu'il peut avoir étant donné le nombre de ses exportations. Le dénominateur est calculé en additionnant le nombre de pays qui importent chaque produit que le pays A exporte. Si le pays A devait exporter vers tous les pays de destination de ses exportations, l'index serait de l'ordre de 100.

¹⁴ Le coût des mesures non tarifaires et de transport constitue une contrainte significative pour le commerce intra. Les mesures non tarifaires sont beaucoup plus présentes dans le commerce intra régional de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord et représentent un goulot d'étranglement de taille pour l'application de la grande zone arabe de libre-échange (GAFTA). Les coûts du commerce intra-maghrébin sont estimés à 95 pourcent pour les produits industriels par rapport à 75 pourcent pour les coûts commerciaux entre le Maghreb et les pays de l'Europe de l'Ouest. Les coûts en rapport avec l'infrastructure de transport et les coûts commerciaux réels font partie des contraintes les plus significatives pour

les entreprises de la région. Il n'existe pas de mécanisme de coordination entre les pays de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord et sur les procédures et systèmes douaniers à l'exception de certaines initiatives qui ont commencé parmi les pays du Maghreb. Il n'y a pas de coordination transfrontalière entre les pays et par conséquent il y a plusieurs contrôles sur les deux côtés des frontières (sauf dans le cas des frontières tuniso-libyennes à Ras Jedir).

¹⁵ En fait, alors que certains problèmes sont évalués de manière ponctuelle, il n'existe globalement aucune évaluation systématique et rigoureuse des coûts et des avantages des divers programmes qui se chevauchent.

¹⁶ Plusieurs programmes horizontaux et verticaux ont été introduits dans les années 90 pour aider les entreprises à se mettre à niveau, à innover et à exporter et il a été procédé à la création d'un certain nombre de centres techniques. Les zones industrielles sont supposées jouer un rôle important dans la politique industrielle tunisienne mais à cause de leur mauvaise gestion, leur efficacité reste très limitée. Pour appuyer l'innovation, le gouvernement a aussi encouragé la création des technopôles et de pépinières d'entreprises au niveau des universités afin d'établir un lien entre la production économique, la recherche appliquée et l'enseignement supérieur et de lancer des start-ups en haute technologie. Le gouvernement a également mis en place les pôles de compétitivité pour lier les entreprises privées de formation, recherche et production dans le but de soutenir l'innovation, de renforcer la compétitivité internationale et de promouvoir les investissements étrangers. Il essaye également de revaloriser la formation universitaire en science et technologie.

¹⁷ Un autre problème est celui des responsabilités gouvernementales en matière d'élaboration et de mise en œuvre des politiques industrielles qui ne sont pas clairement définies. Même si le Ministère de l'industrie est l'un des principaux concepteurs de la politique industrielle et est responsable de l'Agence de Promotion de l'Industrie (API) ainsi que de l'Agence Foncière Industrielle (AFI), plusieurs ministères et agences ont des mandats et des responsabilités qui se chevauchent. Par exemple, la promotion des exportations est soutenue par le Ministère du développement et de la

coopération internationale à travers la FIPA et le Ministère du Commerce et de l'Artisanat à travers le CEPEX.

¹⁸ Un exemple de ce type de lacune de coordination est le cas de l'exportation de fleurs de l'Equateur qui n'a décollé que lorsque l'association des exportateurs de fleurs, le gouvernement et la compagnie aérienne nationale ont convenu d'affréter un nombre défini de vols de transport de marchandises.

¹⁹ En examinant les études sur les mono-industries dans les pays développés et avancés, ces auteurs trouvent que la protection de l'industrie naissante peut mener vers une plus grande croissance par l'appui au développement de la nouvelle industrie, mais elle a tendance à donner des pertes nettes en bien-être parce que les consommateurs doivent payer des prix plus élevés (Harrison et Rodriguez-Clare 2010). Concevoir des politiques qui améliorent le bien-être global semble être chose difficile.

²⁰ Par exemple, qui aurait pu deviner que les exportations des "articles sanitaires et de cuisine en céramique et non en porcelaine" deviendraient les produits les plus exportés par l'Egypte (pour plus de détails, voir Cadot et al. 2012.). L'Egypte dégage 23 pourcent de ses exportations manufacturées de ce produit unique vers l'Italie (94 pourcent des importations italiennes de ce produit proviennent de l'Egypte). (Lederman et Maloney, 2012)

²¹ Harrison et Rodriguez-Clare (2009) débattent du besoin de migrer vers une politique industrielle "douce" dans laquelle le gouvernement, l'industrie et les filières travaillent ensemble pour améliorer la productivité: "Ainsi, au lieu des subventions tarifaires à l'exportation et des crédits d'impôts pour les entreprises étrangères, nous pensons à des programmes et à des subventions, par exemple, pour aider certaines filières en développant la mise à disposition de travailleurs qualifiés, en encourageant l'adoption de la technologie et en améliorant la réglementation et l'infrastructure" (Harrison et Rodriguez-Clare, 2009, p.76).

Références

Amsden, A. H. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press.

Balassa, Bela. 1965. "Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage." *Manchester School of Economic and Social Studies* 33: 99-123.

Balassa, Bela. 1989. "Revealed' Comparative Advantage Revisited." In *Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development*, edited by Bela Balassa, 63-79. New York: New York University Press.

Brenton, P., and R. Newfarmer. 2009. "Watching More Than the Discovery Channel to Diversify Exports." In *Breaking into New Markets: Emerging Lessons for Export Diversification*, edited by R. Newfarmer, W. Shaw, and P. Walkenhorst, 111-126. Washington, DC: World Bank.

Cadot, Olivier, Ana Fernandes, Julien Gourdon, Aaditiya Mattoo. 2012. "Are Export Support Programs Effective? Evidence from Tunisia." Working Paper, World Bank, Washington, DC.

Easterly, William, Ariell Reshef, and Julia Schwenkenberg. 2009. "The Power of Exports." Policy Research Working Paper 5081, World Bank, Washington, DC.

El Kadhi, Zouhair. 2012. "Le défi de compétitivité en Tunisie." IACE Conference, Journée de l'Entreprise 2012. December.

Fujita, Masahisa and Jacques-François Thisse. 2002. "Does Geographical Agglomeration Foster Economic Growth? And Who Gains and Loses From It?" CEPR Discussion Paper 3135, CEPR Discussion Papers.

Harrison, Ann, and Andres Rodriguez-Clare. 2009. "Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing

- Countries." NBER Working Paper 15261, NBER, Cambridge, MA.
- Harrison, Ann, and Andres Rodriguez-Clare. 2010. "Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries." *Handbook of Development Economics*, Volume 5, Chapter 63, 4093-4214.
- Hausmann, Ricardo, Jason Hwang, and Dani Rodrik. 2007. "What You Export Matters." *Journal of Economic Growth* 12 (1): 1-25.
- Hausmann, Ricardo, and Bailey Klinger. 2007. "Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space." CID Working Paper 146, April 2007.
- Hausmann, R., C. A. Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, and M. A. Yildirim. 2011. *The Atlas of Economic Complexity*. Cambridge: Puritan Press.
- Hidalgo, C.A., B. Klinger, A. Barabasi, and R. Hausmann. 2007. "The Product Space Conditions the Development of Nations." *Science* 317 (482, August 2007).
- Hummels, D., and P. J. Klenow. 2005. "The Variety and Quality of a Nation's Trade." *The American Economic Review* 95 (3): 704-723.
- Lederman and Maloney. 2012. *Does What You Export Matter? In Search of Empirical Guidance for Industrial Policies*. Washington, DC: World Bank.
- Lin, Justin Yifu, and Celestin Monga. 2010. "Growth Identification and Facilitation Framework." Research Working Paper 5313, World Bank, Washington, DC, May 2010.
- Mehchy, Zaki, Rabie Nasser, and Marc Schiffbauer. 2012. "Giving Credit Where Credit Is Due-The Firm Determinants of Recent Export Performances in Syria." Paper presented at the ERF18th Annual Conference, Cairo, 2012.
- Poh, Lim Chuan. 2007. "Singapore Betting on Biomedical Science." *Issues in Science & Technology (Innovation Policy around the World)*, November 27, 2013. <http://issues.org/26-3/poh/>
- Raiser, Martin, and Indermit S. Gill. 2012. *Golden Growth: Restoring the Lustre of the European Economic Model*. Washington, DC: World Bank.
- Rodríguez-Clare, Andrés. 2007. "Clusters and Comparative Advantage: Implications for Industrial Policy." *Journal of Development Economics* 82 (1): 43-57.
- Rodrik, Dani. 2004. "Industrial Policy for the Twenty-First Century." KSG Working Paper RWP04-047.
- Rodrik, Dani. 2008. "Industrial Policy: Don't Ask Why, Ask How." *Middle East Development Journal*, Demo Issue (2008): 1-29.
- Rodrik, Dani. 2009. "Industrial Policy: Don't Ask Why, Ask How." *Middle East Development Journal* 1 (1) : 1-29.
- Rosenthal, Stuart S., and William C. Strange. 2004. "Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies." In *Handbook of Regional and Urban Economics*, edited by J. V. Henderson & J. F. Thisse, 2119-2171. Elsevier.
- Sahnoun, Hania, and Marc Schiffbauer. 2012. "Mapping MENA's Manufacturing: The Export Performance and Prospects of MENA Countries Since the First Structural Reforms." Mimeo. World Bank, Washington, DC.
- Stiglitz, J., Y. Lin, and C. Monga. 2013. "The Rejuvenation of Industrial Policy." Policy Research Working Paper 6628, World Bank, Washington, DC.
- Wade, R. 1990. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton: Princeton University Press.
- World Bank. 2008c. "Tunisia's Global Integration: A Second Generation of Reforms to Boost Growth and Employment." Report 40129-TN. World Bank, Washington, DC, November.
- World Bank. 2010a. *Tunisia Development Policy Review: Towards Innovation-Driven Growth*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank. 2012a. *Regional Economic Integration in the Middle East and North Africa: Going Beyond Trade Reforms*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank. 2014h. *Tunisia Advancing Global Integration*. Washington, DC: World Bank.
- Yusuf, Shahid. 2013. "Industrial Policy for the 21st Century." Internal Mimeo, World Bank Institute.