

La compétitivité tunisienne dans le cadre de l'ouverture : Attitude et déterminants

[Tunisian competitiveness in the context of the opening: Attitude and Determinants]

Makram Gaaliche¹ and Hassine Dimassi²

¹ Institut Supérieur de Gestion,
Sousse, Tunisie

² Faculté de Droit et des Sciences Economiques et Politiques,
Sousse, Tunisie

Copyright © 2012 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the *Creative Commons Attribution License*, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ABSTRACT: Until the eighties, Tunisia opted for a policy of import substitution and of protection of domestic market from foreign competition. Within this framework, the State controlled most of the economy such as: control of interest rates, price controls, maintaining an overvalued exchange rate, the maintenance of quantitative restrictions and tariffs high customs. In recent years, most developing countries, as Tunisia, adopt economic development strategies increasingly liberal and this by opening up their domestic markets to international trade. Indeed, the context in which the Tunisian economy is expected to move is difficult, and the challenge on its competitiveness is important. The analysis detected that Tunisia is succumbing to the foreign competition, which it faces on the world and European market. Indeed, we have revealed that Tunisian competitiveness is doped, especially, by the depreciation policy of the Tunisian Dinar and his compression policy of wages but, to a lesser extent, impelled by the real competitive potential to knowing the productivity gains. Consequently, and by the insignificant influence of structural component of the Tunisian competitiveness, it is primordial to revise its strategy of competitiveness, to be directed to the construction of a competitive potential, built on a durable basis, and un-doped by the exogenic measures, such the use of depreciation's weapon.

KEYWORDS: Competitiveness, competition, market share, European market, world market, Tunisia.

1 INTRODUCTION

Jusqu'au début des années quatre-vingt, la Tunisie optait pour une politique de substitution aux importations et de protection de son marché intérieur de la concurrence étrangère. Pour se faire, l'Etat contrôlait une grande partie de l'activité économique telle que : un contrôle des taux d'intérêt, un contrôle des prix, le maintien d'un taux de change surévalué, le maintien des restrictions quantitatives et des tarifs douaniers élevés. De telles politiques ont été accompagnées par d'énormes dépenses de la part de l'Etat, rendu possible grâce aux importantes recettes d'exportation de pétrole. De plus, malgré la chute du prix du pétrole et des matières premières au milieu des années quatre-vingt, causant ainsi la baisse des recettes de l'Etat, il continuait à dépenser tant en investissements publics qu'en subventions et ceci par un recours massif à l'emprunt extérieur. En dépit de cette situation et des politiques menées, des déséquilibres tant internes qu'externes apparaissent, aboutissant ainsi à la crise de 1986. Depuis, la Tunisie adopte un plan de stabilisation puis des réformes de structures dans le cadre du Programme d'Ajustement Structurel (PAS). Par l'intermédiaire de ce programme, la Tunisie vise à améliorer son efficacité économique, et ce en accentuant son ouverture sur l'extérieur et en adoptant des politiques économiques basées sur le libéralisme et les règles du marché.

Au cours des dernières années, la plupart des pays en développement adoptent des stratégies de développement économique de plus en plus libérales et ceci par l'ouverture de leurs marchés intérieurs au commerce international. Ainsi, on assiste à l'apparition du phénomène de la mondialisation qui ne cesse de se renforcer. Il s'agit d'un processus qui évoque

l'intégration croissante des économies dans le monde entier au moyen surtout des courants d'échanges et des flux financiers. Grâce à la mondialisation des marchés, il est possible de tirer parti de marchés plus nombreux et plus vastes dans le monde. Cela signifie, que l'on peut avoir accès à davantage de capitaux et de ressources technologiques, que les importations sont moins coûteuses et que les débouchés pour les exportations sont élargis. Ces opportunités qu'offre ce contexte restent tributaires de la capacité d'un pays à préserver et/ou à améliorer sa compétitivité pour se positionner durablement sur les différents marchés face à la rude concurrence découlant de ce processus. C'est ainsi que la compétitivité se trouve aujourd'hui au cœur des politiques adoptées par les pays quelque soit leurs niveaux de développement et, constitue l'une des préoccupations majeures des différents décideurs. Elle est devenue le thème central de la discussion de politique économique de telle sorte que, [1] exprime la crainte que l'obsession de la compétitivité se traduise par le développement d'une guerre économique au niveau internationale, destructrice de stabilité, et laissant des continents entiers à la dérive.

Par ailleurs, le contexte dans lequel l'économie tunisienne serait appelée à se mouvoir s'avère difficile et l'enjeu sur sa compétitivité est important. Donc, l'étude de la compétitivité tunisienne dans ce cadre concurrentiel s'avère primordial et pour laquelle nous allons consacrer notre présente recherche. De ce fait, dans une première étape, on va essayer d'évaluer la compétitivité tunisienne dans le cadre de cet environnement concurrentiel. Ensuite, en seconde partie, on va essayer d'identifier économétriquement, les sources qui sont à l'origine de cette compétitivité.

2 LES PERFORMANCES EN MATIERE DE COMPETITIVITE AU NIVEAU DU MARCHE MONDIAL

Associer la compétitivité d'un pays à la croissance des exportations constitue certes un indicateur important. Mais, il ne permet pas à lui seul de juger du degré de compétitivité d'un pays. En effet, l'analyse de la compétitivité d'un pays doit tenir compte de sa capacité de maintenir ou d'accroître ses parts de marché [2]. Un tel indicateur est important pour apprécier la compétitivité externe d'un pays. Les investigations effectuées dans ce cadre montrent que les parts de marché à l'exportation de biens de la Tunisie ont progressé en passant de 0.08% en 1987 à 0.10% en 1994. Mais, la tendance s'est renversée puisque les parts réalisées commencent à baisser en atteignant 0.08% en 2009 (voir Figure 1). Par contre, l'observation des parts de marché de la Chine, montre que cette dernière a pu réaliser des parts appréciables qui progressent d'une manière soutenue en comparaison avec celles de la Tunisie. En effet, elles ont passé de 1.56% en 1987 à 2.76% en 1996, puis de 4.19% en 2001 à 7.25% en 2009. De plus, on remarque qu'à côté de la supériorité des parts chinoises par rapport aux celles de la Tunisie, l'écart ne cesse de se creuser. Une telle situation reflète ainsi la forte concurrence chinoise qu'affronte la Tunisie dans le marché mondial. En outre, une forte concurrence européenne est entrain de se concrétiser. C'est le cas de la Pologne et de la Hongrie lesquelles, après une certaine baisse de leurs parts de marché, elles ont pu accélérer le rythme de croissance de leurs exportations et entraîner ainsi, une progression soutenue de leurs parts de marché. En effet, les parts de marché relatives à la Hongrie ont régressé, en passant de 0.37% en 1987 à 0.28% en 1996, pour augmenter ensuite en atteignant 0.48% en 2001 et 0.59% en 2009. De même pour la Pologne qui, après une légère régression de ses parts de marché, en passant de 0.48% en 1987 à 0.39% en 1994, ses parts commencent à augmenter pour atteindre 0.70% en 2003 et 0.85% en 2009. En outre, il s'est avéré que les parts de marché polonaises et hongroises restent toujours plus élevées que celles de la Tunisie et l'écart continue à s'accroître traduisant ainsi, la forte concurrence européenne que la Tunisie est entrain de subir dans le marché mondial. Ainsi, on peut conclure que les exportations tunisiennes, en dépit d'une forte concurrence asiatique et européenne se trouvent déclassées sur le marché mondial. Mais, qu'en est-il au niveau de son principal débouché l'Union Européenne (UE)?

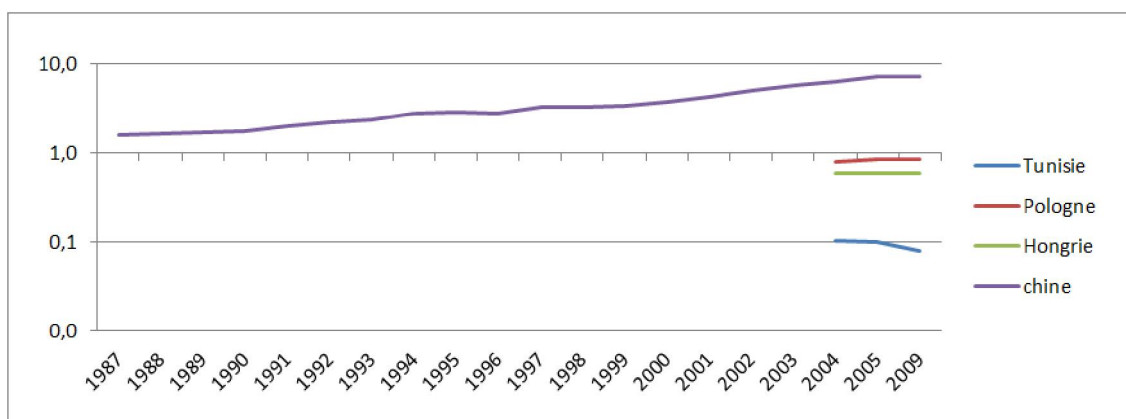


Fig. 1. Evolution des parts de marché à l'exportation de biens de la Tunisie et de certains de ses concurrents dans le marché mondial en%

3 LES PERFORMANCES EN MATIERE DE COMPETITIVITE AU NIVEAU DU MARCHE DE L'UE

Après une certaine amélioration des parts tunisiennes au niveau du marché européen, et ce en passant de 0.18% en 1990 à 0.61% en 1996, elles baissent jusqu'à 0.53% en 2009 (voir Figure 2). Mais, l'observation des parts de marché de certains pays concurrents tels que la Chine, la Pologne et la Hongrie montre que ces derniers n'ont cessé d'accroître leurs parts dans le marché européen. De plus, l'analyse montre que la Tunisie détient les parts les plus faibles et l'écart ne cesse de s'accroître. En effet, les parts de marché chinoises sont passées de 0.96% en 1990 à 5.08% en 1996, pour atteindre ensuite 9.69% et 12.6%, respectivement pendant les années 2003 et 2009. De même, les parts de marché polonaises n'ont cessé d'augmenter, en passant de 0.47% en 1990 à 2.006% en 1996, pour atteindre 4.56% en 2009. Aussi, la progression des parts de marché hongroises s'est réalisée d'une manière progressive et ce en passant de 0.31% en 1990 à 1.45% en 1996, pour atteindre 3.85% en 2009. Une telle analyse met en exergue la forte concurrence européenne qu'asiatique qu'affrontent les produits tunisiens sur le marché européen et qu'en dépit de laquelle, une détérioration au niveau de ses performances compétitives est observée.

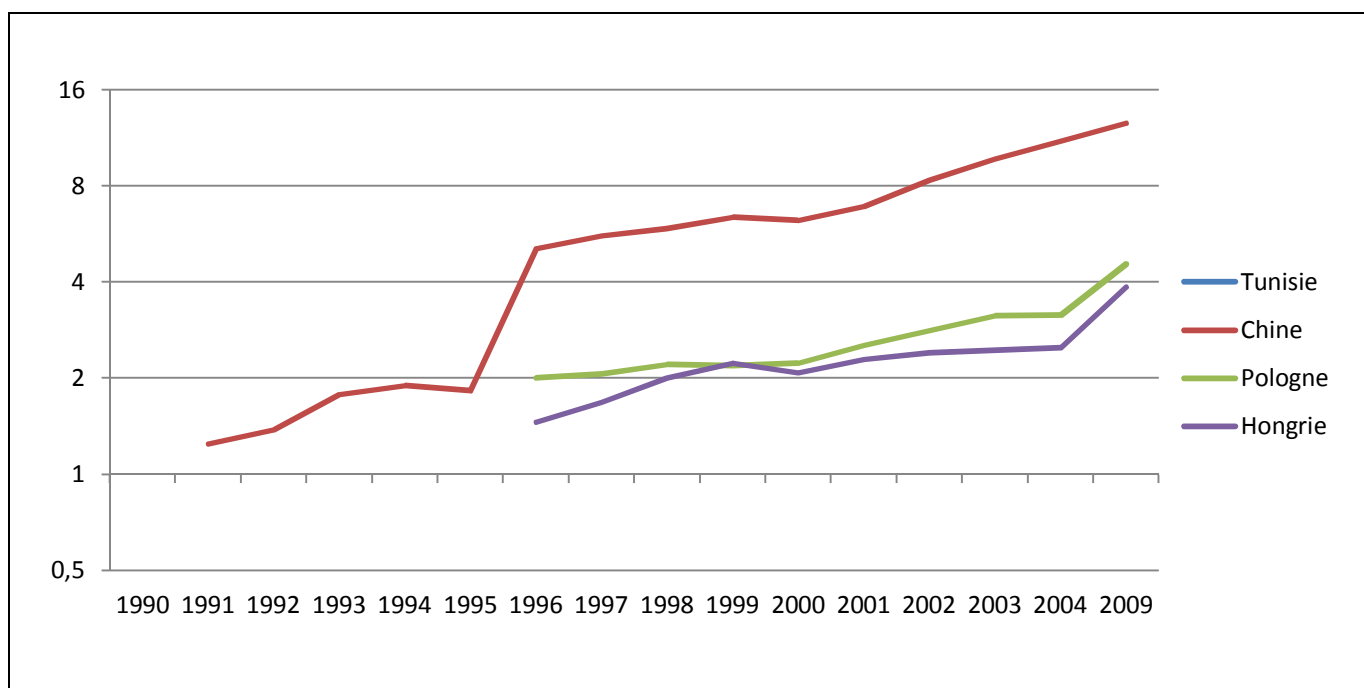


Fig. 2. Evolution des parts de marché à l'exportation de biens de la Tunisie et de certains de ses concurrents dans le marché de l'UE en %

Or, les résultats globaux en termes de part de marché peuvent dissimuler des performances différenciées par branche. De ce fait, pour une analyse plus raffinée, nous allons nous concentrer sur les principales branches exportées par la Tunisie vers l'UE, telles que : les vêtements et accessoires du vêtement, les chaussures, et enfin, les machines et appareils électriques.

- En ce qui concerne la branche vêtements et accessoires du vêtement, on constate qu'après une amélioration des parts tunisiennes dans le marché européen, en passant de 4.66% en 1990 à 5.06% en 1994, elles baissent jusqu'à 3.02% en 2009(voir Figure 3). De même pour la Pologne et la Hongrie, où l'amélioration de leurs parts de marché a été suivie par une baisse. En effet, les parts de marché polonaises sont passées de 2.47% en 1990 à 5.18% en 1995, pour descendre ensuite à 1.54% en 2009 et pour la Hongrie de 1.92% en 1990 à 2.54% en 1998, pour descendre aussi à 1.25% en 2009. Par contre, on observe une forte augmentation des parts de marché chinoises qui sont passées de 10.81% en 1990 à 13.48% en 1995, pour atteindre 25.23% en 2009. Mais, malgré la détérioration de la compétitivité tunisienne relative à la branche vêtements et accessoires du vêtement dans le marché européen, on constate que les parts tunisiennes restent toujours plus élevées que celles de la Pologne et de la Hongrie. Ces derniers représentent de redoutables concurrents, vu l'avantage de leur proximité géographique à l'UE et surtout, les relations commerciales étroites dont ils bénéficient avec cette dernière telles que les accords de sous-traitance de textile et habillement impulsés par le trafic de perfectionnement passif [3]. Ainsi, on peut déduire que la compétitivité tunisienne relative à la branche vêtements et accessoires du vêtement s'est détériorée dans le marché de l'UE, résultat d'une forte concurrence de la part de la Chine. Cette dernière représente un redoutable concurrent sur le marché européen que ce soit pour la Tunisie que pour certains Pays d'Europe Centrale et Orientale (Pologne, Hongrie).

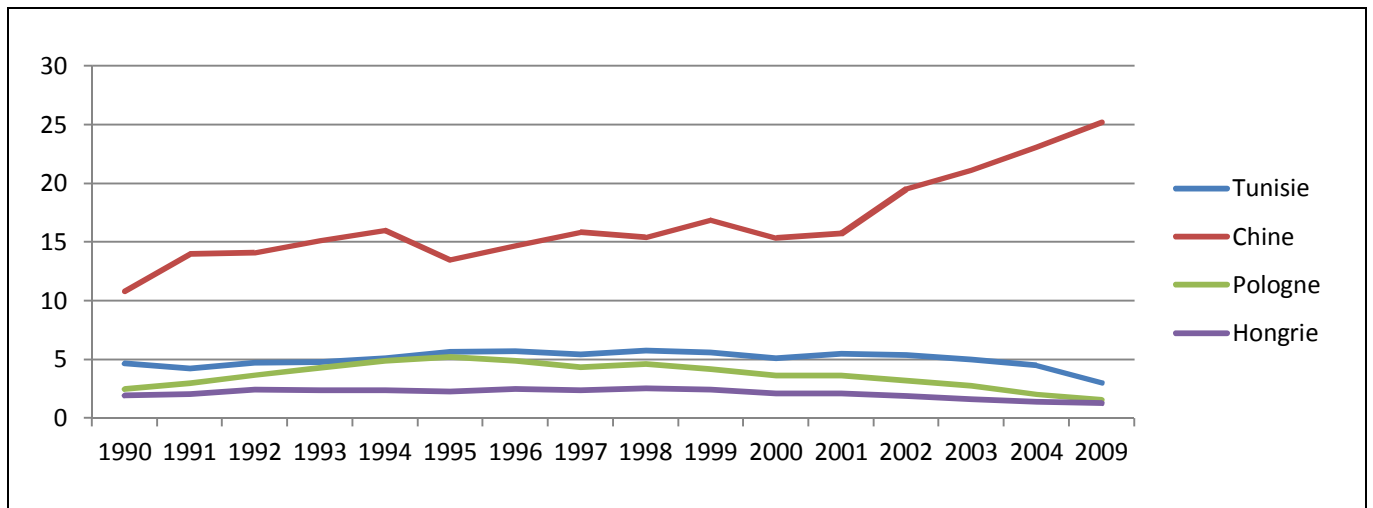


Fig. 3. Evolution des parts de marché à l'exportation de vêtements et accessoires du vêtement de la Tunisie et de certains de ses concurrents dans le marché de l'UE en %

- Au niveau de la branche chaussures, après une certaine amélioration des parts tunisiennes dans le marché européen, en passant de 1.448% en 1990 à 3.111% en 1999, elles baissent jusqu'à 1.042% en 2009 (voir Figure 4). De même pour la Pologne et la Hongrie qui, après une certaine amélioration de leurs parts de marché, une baisse est observée d'une ampleur plus importante que la Tunisie. En effet, les parts de marché polonaises sont passées de 2.457% en 1990 à 2.474% en 1995, pour descendre ensuite à 0.552% en 2009. Concernant la Hongrie, ses parts de marché ont augmenté en passant de 3.289% en 1990 à 4.25% en 1992, pour chuter ensuite jusqu'à 0.63% en 2009. Malgré de telles évolutions, on constate que les parts tunisiennes relatives à la branche chaussures se sont caractérisées par une certaine supériorité vis-à-vis de la Pologne et la Hongrie, et ceci pendant les années de 2000. Par contre, les parts de marché chinoises n'ont cessé d'augmenter et restent toujours les plus élevées, et ce en passant de 8.386% en 1990 à 16.603% en 1995, pour atteindre ensuite 27.93% en 2009. Donc, on peut déduire que la compétitivité des chaussures tunisiennes au niveau du marché européen s'est détériorée et ceci en raison surtout d'une forte concurrence de la part des chaussures chinoises qui n'ont cessé de se confirmer dans ce marché.

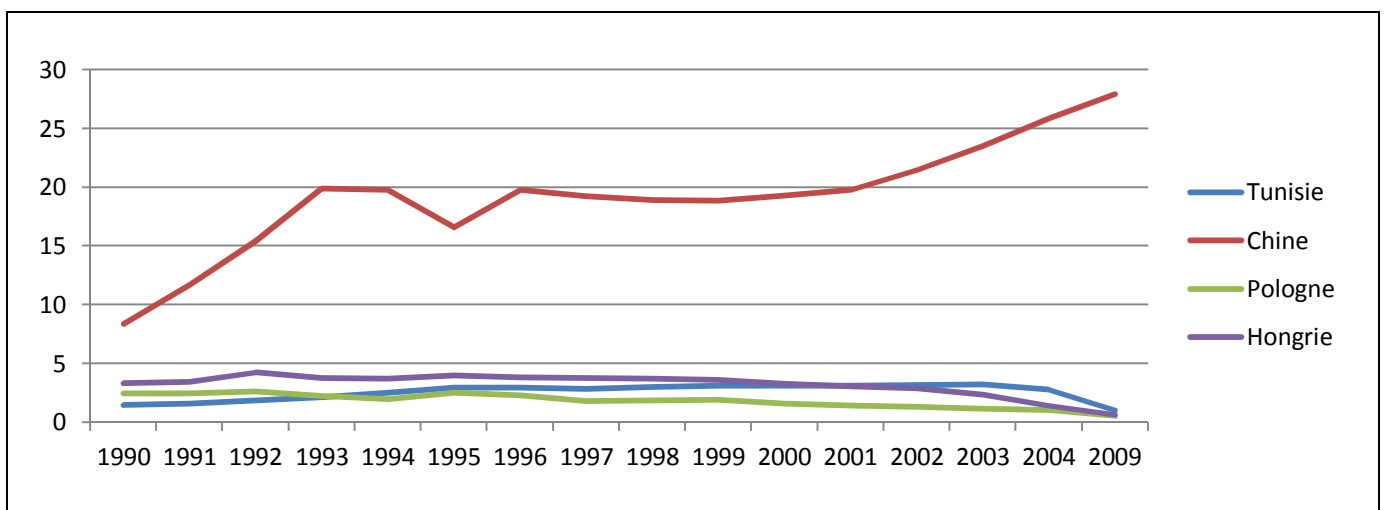


Fig. 4. Evolution des parts de marché à l'exportation de chaussures de la Tunisie et de certains de ses concurrents dans le marché de l'UE en %

- Du côté de la branche machines et appareils électriques, on remarque que les parts tunisiennes détenues dans le marché européen enregistrent une légère augmentation. En effet, elles sont passées de 0.48% en 1990 à 0.60% en 1997, pour atteindre 2.02% en 2009 (voir Figure 5). De même pour la Pologne, la Hongrie et la Chine, on observe une amélioration de leurs parts de marché mais selon une cadence plus accélérée que la Tunisie. En effet, elles sont passées de 0.84% à 4.23%

pour la Pologne, de 0.86% à 3.12% pour la Hongrie, et de 1.24% à 17.65% pour la Chine, respectivement pendant les années 1990 et 2009. En outre, on remarque que les parts tunisiennes relatives à la branche machines et appareils électriques restent toujours inférieures des celles réalisées par ses concurrents et l'écart ne cesse de se creuser, tout au long de la période (1990-2009). Donc, les machines et appareils électriques tunisiennes affirment une certaine compétitivité dans le marché européen mais, avec difficulté, vu la forte concurrence qu'elles affrontent de la part de certains pays concurrents (Pologne, Hongrie et Chine).

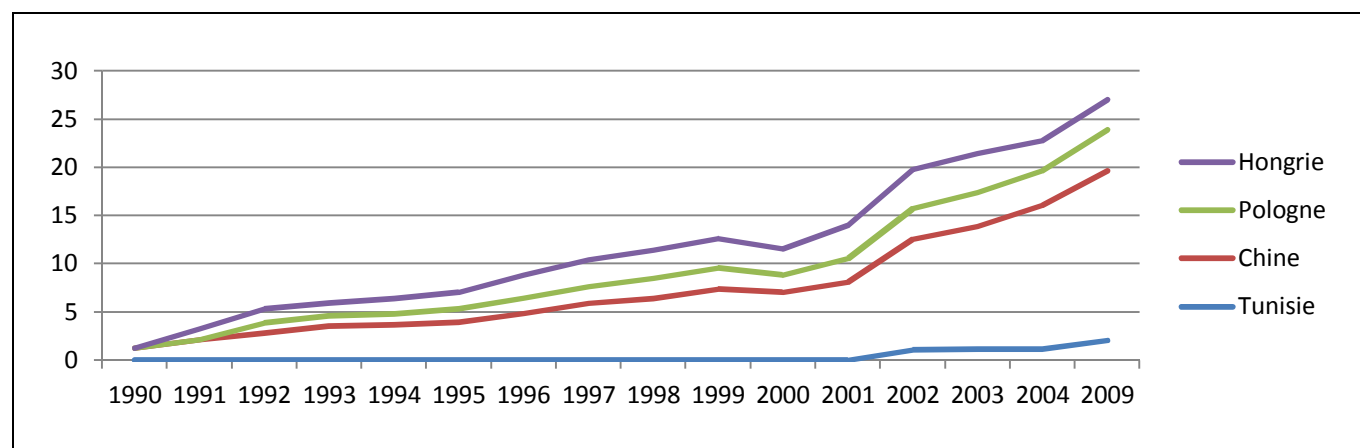


Fig. 5. Evolution des parts de marché à l'exportation de machines et appareils électriques de la Tunisie et de certains de ses concurrents dans le marché de l'UE en %

Enfin, on peut conclure que la Tunisie trouve de la difficulté pour surmonter la concurrence découlant de sa stratégie d'ouverture sur l'extérieur. En effet, elle est entrain de succomber à la concurrence étrangère qu'elle affronte sur le marché mondial qu'euro péen. De plus, il s'est avéré que la détérioration de sa compétitivité est le résultat d'une concurrence exercée par certains pays européens et surtout, d'une forte concurrence des produits de la Chine. Cette dernière n'a cessé d'imposer ses produits dans le marché européen et d'en accaparer des parts appréciables. Pour cette raison, identifier les sources de compétitivité de l'économie tunisienne s'avère une tâche primordiale, afin de déceler les politiques stratégiques qu'elle devrait appliquer. Ce qui fera l'objet de la partie ci-après.

4 LES SOURCES DE COMPETITIVITE: PRESENTATION DU MODELE ET ESTIMATION

Pour rendre compte des déterminants de compétitivité des biens de la Tunisie, nous allons formuler un modèle économétrique, tout en prenant comme référence théorique le Modèle Kaldor-Verdoorn Généralisé [4]. Le modèle définit la demande étrangère d'exportation comme étant fonction de la productivité, du Taux de Change Effectif Réel, pour détecter l'effet prix, et la demande mondiale, pour détecter l'effet revenu. Dans notre estimation, nous allons utiliser les mêmes variables explicatives mais, en considérant comme variable endogène les parts de marché au lieu des exportations. En plus, en vue de détecter l'effet coût qui se rapporte aux coûts des facteurs de production et à l'efficacité de la production, nous allons introduire la variable Coûts Salariaux Unitaires. Pour l'effet hors prix, nous allons utiliser la méthode de [5] qui intègre la tendance temporelle comme une approximation des gains potentiels de compétitivité, obtenus grâce à des facteurs hors coûts. Ce trend temporel représente un proxy pour tous les avantages hors prix non pris en compte par les variables traditionnelles à savoir : la qualité des produits, marketing, infrastructures de transports et de télécommunications, proximité linguistique, etc.

Ainsi, la forme réduite du modèle sera la suivante :

$$PM = f(PIB, TCER, Pr, CSU, TREND)$$

Avec :

PM : les parts de marché à l'exportation de biens tunisiens, appréhendées en termes d'indice.

TCER: le Taux de Change Effectif Réel du Dinar tunisien par rapport aux monnaies des pays partenaires et concurrents, appréhendé sous forme d'indice. Il est calculé au certain, ce qui signifie que toute diminution du TCER du Dinar tunisien traduit une dépréciation effective réelle par rapport aux monnaies des pays partenaires et concurrents, favorable à la croissance des exportations.

PIB: le revenu étranger calculé par la moyenne géométrique pondérée des PIB réels des principaux pays partenaires de la Tunisie.

Pr: la productivité des facteurs de production relative aux biens tunisiens. Elle est déterminée par la moyenne pondérée de la productivité partielle du facteur travail et capital, et dont le coefficient de pondération étant égal à la part des salaires dans la valeur ajoutée.

CSU: les Coûts Salariaux Unitaires relatifs aux biens tunisiens, appréhendés comme étant le salaire moyen rapporté à la productivité partielle du travail.

TREND: tendance temporelle

De plus, nous allons prendre le Log Linéaire des variables afin de calculer les élasticités, ce qui donne le modèle suivant :

$$\text{Log}(PM_t) = \beta_0 + \beta_1 \text{Log}(PIB_t) + \beta_2 \text{Log}(TCER_t) + \beta_3 \text{Log}(Pr_t) + \beta_4 \text{Log}(CSU_t) + \beta_5(\text{Trend}) + \varepsilon_t$$

Les résultats de l'estimation sont obtenus par le logiciel «Eviews 5.0». La période d'application est celle de 1987-2009 et pour laquelle nous obtenons les estimations suivantes (voir Tableau 1) :

Tableau 1. Principaux résultats de l'estimation

Variables	Paramètres	Valeurs	Probabilité
Log (PIB)	β_1	0,65	0,043*
Log (TCER)	β_2	-2,48	0,0305*
Log (Pr)	β_3	0,22	0,0417*
Log (CSU)	β_4	-2,1	0,0228*
TREND	β_5	0,0025	0,0731**
R^2	0.94		
Prob (F-statistic)	0.02		

* : Variable significative au seuil $\alpha=5\%$; ** : Variable significative au seuil $\alpha=10\%$.

$$\text{Log}(PM) = 3,02 + 0,65 \text{Log}(PIB) - 2,48 \text{Log}(TCER) + 0,22 \text{Log}(Pr) - 2,1 \text{Log}(CSU) + 0,0025 \text{Trend}$$

Notre modèle est justifié et globalement significatif, vu que le coefficient de détermination est proche de 1 ($R^2 = 0,94$), et la probabilité de la significativité globale du test de Fisher est inférieure au seuil du risque $\alpha = 5\%$ (Prob F-statistic = 0.2). On constate que la sensibilité des parts de marché tunisiennes aux variations de la demande étrangère (effet revenu) est de 0,65%. Elle est relativement faible par rapport aux effets du taux de change et des coûts salariaux. En effet, il s'est avéré que toute dépréciation effective de 1% du Dinar tunisien entraîne un accroissement de 2,48% des parts tunisiennes. De même, la diminution de 1% des coûts salariaux tunisiens engendre des gains de parts importants de 2,1%. Une telle influence d'ampleur de l'effet prix et de l'effet coût sur la conduite des parts de marché, ne peut être qu'un signe de la fragilité de la compétitivité tunisienne. En effet, les vertus de la dépréciation du Dinar tunisien peuvent être annulées par une dépréciation similaire des monnaies des pays concurrents, et ajoutant aussi, son effet sur le gonflement de l'encours de la dette extérieures, qui peut être induit par une telle manipulation. En outre, la diminution des coûts salariaux unitaires peut être le résultat d'une politique de compression de salaires, mettant ainsi en évidence, la non durabilité des gains potentiels de compétitivité engendré par la diminution des coûts salariaux. Par ailleurs, il s'est avéré que la sensibilité des parts tunisiennes aux gains de productivité est relativement faible, de sorte que, tout accroissement de 1% de ces derniers entraîne une amélioration de 0,22% des parts. Aussi pour la dimension hors prix de la compétitivité, où on s'est aperçu de sa très faible influence sur la dynamique des parts de marché tunisiennes, de telle sorte que, chaque amélioration de 1% des déterminants qualitatifs entraîne un infime accroissement des parts tunisiennes de 0,0025%.

A l'issue d'une telle analyse, on peut confirmer que la compétitivité des produits tunisiens est presque non impulsée par les éléments hors prix, et faiblement conditionnée par le vrai potentiel compétitif à savoir, les gains de productivité. En revanche, elle est dopée par des dépréciations effectuées au niveau du dinar, et par des compressions au niveau des salaires. Un tel constat ne peut qu'affirmer la fragilité des potentiels sur lesquels repose la compétitivité tunisienne. En perspective, on peut mettre en exergue l'importance des mesures qui visent le développement de la structure interne de l'entreprise tunisienne, et ce dans le but d'aboutir à un potentiel compétitif, construit sur une base saine, et non dopé par des mesures exogènes, telles l'utilisation des armes de la dépréciation et de la compression des salaires.

5 CONCLUSION

L'analyse des parts de marché à l'exportation de bien de la Tunisie, a pu déduire que la Tunisie est entrain de succomber à la concurrence étrangère qu'elle affronte sur le marché mondial qu'europpéen. En outre, l'analyse empirique a pu déceler que la compétitivité tunisienne trouve son origine surtout, suite à des dépréciations effectives réelles du Dinar tunisien et à une maîtrise des coûts salariaux. Une telle stimulation provoquée de la compétitivité tunisienne, met sa viabilité en enjeu, surtout, que l'effet des éléments hors prix est presque insignifiant sur la dynamique de ses parts de marché. De ce fait, la Tunisie devrait améliorer ses gains de productivité, et exploiter encore plus les avantages hors prix, itinéraire à adopter, pour réaffirmer sa compétitivité sur une base saine et durable.

REFERENCES

- [1] P. Krugman, "Competitiveness: A Dangerous Obsession," *Foreign Affairs*, vol. 73, n°. 2, pp. 28-44, April 1994.
- [2] J. Markusen, "Productivité, compétitivité, performance commerciale et revenu réel: le lien entre les quatre concepts," *Conseil économique du Canada*, 175p, 1992.
- [3] S. Mouley et B. Guilhon, "L'Euro, L'intégration des PECO dans l'UE et la compétitivité de la filière textile en Tunisie : détournement d'échanges ou création de trafic ?," Communication au colloque, *l'impact de l'élargissement de l'Union Européenne aux PECO sur les pays du sud de la méditerranée*, pp. 51-69, Tunis 28-29, Janvier 1999.
- [4] N. Kaldor, "Lenteur de croissance économique du Royaume-Uni, ses causes," *Analyse et prévision*, vol. 3, no. 3, pp. 169-181, Mars 1967.
- [5] M. Aglietta, "Macro-économie Internationale," *Montchrestien*, 629 p, 1998.