

La Zone de Libre-Echange Continentale Africaine

Un tremplin pour la diversification des exportations de la Tunisie ?

Par Leïla Baghdadi & Amel Medini



Leïla Baghdadi, Maître de Conférences en Sciences Économiques, Titulaire de la Chaire de l'Organisation Mondiale du Commerce, ESSECT, Université de Tunis



Amal Medini, Doctorante et membre de la Chaire de l'Organisation Mondiale du Commerce, ESSECT, Université de Tunis

L'Union européenne (UE) est depuis longtemps le premier partenaire commercial de la Tunisie. Le commerce bilatéral a fortement augmenté suite à l'accord d'association en 1995 entre la Tunisie et l'UE visant à créer une zone de libre-échange pour les marchandises, à l'exclusion des produits agricoles et de la pêche. Entre 2013 et 2017, 60% des exportations de la Tunisie ont été destinées à quatre pays de l'UE - la France, l'Italie, l'Allemagne et l'Espagne. Les principales exportations étaient les textiles, les machines, le matériel de transport et les industries extractives. Si nous excluons la Libye et l'Algérie, voisins et partenaires

stratégiques de la Tunisie, seuls 5% des exportations de la Tunisie sont allés vers les pays africains pendant cette période. Cette part est très faible soulignant un potentiel d'exportation faiblement exploité.

A la recherche de nouveaux partenaires commerciaux

Le déclenchement des tensions politiques en Tunisie en 2011 a mis l'économie tunisienne sous pression. L'économie était déjà paralysée par un taux de chômage élevé, en particulier chez les jeunes diplômés. Cette situation a été aggravée par

les effets du conflit en cours dans la Libye voisine, qui était le deuxième partenaire commercial de la Tunisie avant 2011. La Tunisie a subi une nouvelle perte de compétitivité lorsque l'instabilité politique a éclaté à l'intérieur de ses propres frontières.

Pour diversifier ses partenaires commerciaux, la Tunisie a exploré de nouveaux marchés, notamment en Afrique. En 2017, notre pays a obtenu le statut d'observateur auprès de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). La Tunisie a ratifié l'Accord sur la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA) en 2020 et a officiellement

rejoint le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) en 2019. Ces actions démontrent l'engagement de la Tunisie à resserrer ses liens avec le reste de l'Afrique.

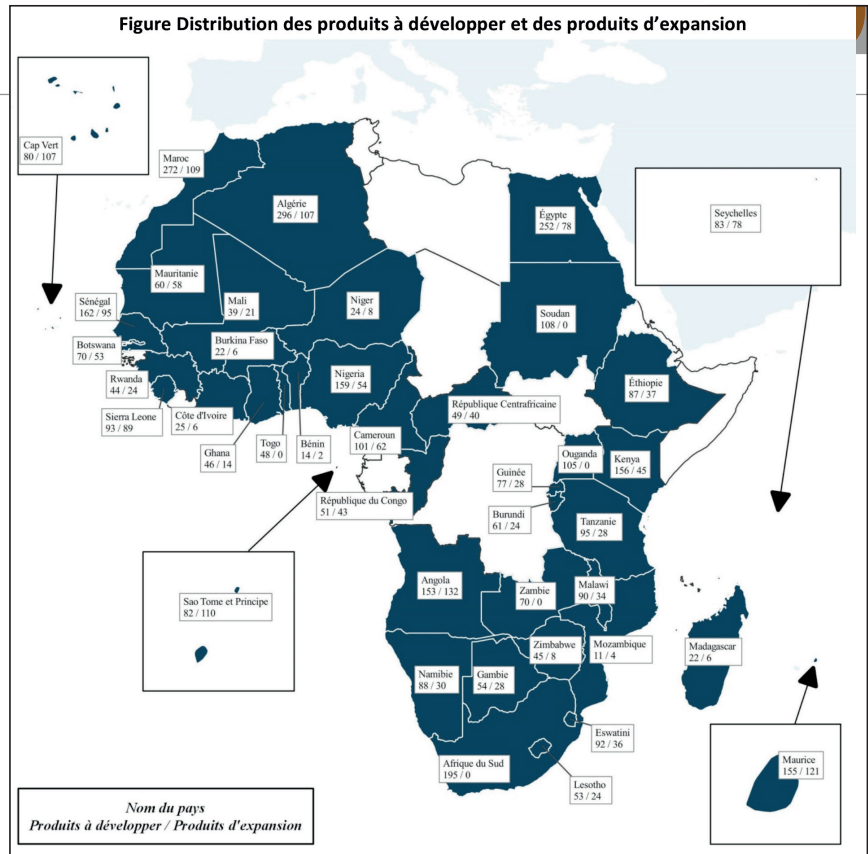
Redistribution ou expansion des partenaires commerciaux ?

La ZLECA est un tremplin important pour le renforcement du commerce intra-africain. Une étude de 2017² de la Commission économique des Nations unies pour l'Afrique (CEA) prévoit que les pays africains verraient leurs exportations augmenter de 2,7% (8,9 milliards de dollars) en 2020, après la suppression des droits de douane. Le commerce intra-africain devait augmenter de 70 milliards de dollars en 2020. Un cinquième de ce gain (13,6 milliards de dollars) devrait aller aux exportateurs nord-africains, la moitié de cette croissance provenant de l'expansion du commerce en Afrique du Nord. Le reste devrait provenir de l'augmentation des exportations nord-africaines vers d'autres pays africains.

Cependant, le débat sur la ZLECA en Tunisie souligne les craintes de voir cet accord détourner simplement le commerce existant avec les marchés traditionnels, en particulier européens, au lieu de stimuler une expansion géographique et sectorielle des échanges. L'étude de la CEA suggère que la ZLECA entraînera une baisse de 4,7 milliards de dollars des exportations nord-africaines vers le reste du monde. Cette redistribution des exportations présume une capacité d'offre limitée. Ce n'est pas le cas en Tunisie, qui a un fort potentiel inexploité pour les exportations vers d'autres pays africains.

Opportunités d'exportation

Dans notre étude récente, nous identifions les produits pour lesquels la Tunisie a le potentiel de développer un avantage comparatif dans le futur en se basant sur l'approche 'espace produit' combinée à la théorie de réseaux. Ensuite, nous distinguerons les produits qui sont largement demandés



“ TRENTE-SIX PAYS AFRICAINS IMPORTENT DE MANIÈRE INTENSIVE 615 CATÉGORIES DE PRODUITS QUE LA TUNISIE EXPORTE DÉJÀ. CEPENDANT, LA TUNISIE N'EXPORTE QUE 310 DE CES PRODUITS VERS 29 PAYS AFRICAINS, PROFITANT DE 17,4% SEULEMENT DES OPPORTUNITÉS D'EXPANSION.

par les marchés africains, pour faire l'appariement entre l'offre et la demande. Enfin, nous ferons un classement produits-pays en prenant en compte les tarifs imposés et en mettant à profit les divers indicateurs construits.

Nous avons identifié près de 400 produits qui nécessitent des facteurs de production similaires à ceux déjà existants et qui ouvrent des voies à la diversification pour la Tunisie. Ces produits appartiennent principalement à deux secteurs: 'Machines (ou composantes), produits électroniques, et équipements de transport', et 'produits chimiques, plastiques et caoutchouc'. Une stratégie industrielle couplée à une stratégie de promotion

des exportations est nécessaire pour pouvoir produire et exporter ces nouveaux produits. Notamment, les produits agricoles sont absents de la liste des recommandations. La réduction ou la suppression des tarifs offrira à la Tunisie plus d'opportunités d'exportation.

Les marchés nord-africains sont les plus prometteurs selon notre approche. La plupart des nouvelles opportunités d'exportation se situent en Algérie, au Maroc et en Egypte, suivis de l'Afrique du Sud, du Sénégal, du Nigeria et du Kenya – notons bien que la Libye n'est pas incluse dans notre étude suite à un manque de données. Le nombre de produits à développer par pays africain est indiqué dans la carte jointe.

Nous avons aussi identifié les produits que la Tunisie exporte déjà et a le potentiel d'exporter vers de nouveaux pays africains. Trente-six pays africains importent de manière intensive 615 catégories de produits que la Tunisie exporte déjà. Cependant, la Tunisie n'exporte que 310 de ces produits vers 29 pays africains, profitant de 17,4% seulement des opportunités d'expansion. En

prenant en compte l'avantage tarifaire, nous identifions près de 300 produits d'expansion. Ces opportunités sont principalement situées en Algérie, île Maurice, Maroc, Angola et Sénégal respectivement.

Les opportunités d'expansion avec des niveaux d'exportations les plus élevées se trouvent principalement dans les secteurs 'fer, acier et autres métaux' et 'machines (ou composants) et électronique'. Les secteurs machines et électronique occupent la première place en termes de potentiel de diversification et d'expansion. Cela reflète la forte demande pour ces produits. Le nombre de ces produits appelés d'expansion par pays africain est indiqué dans la carte jointe.

On note également que certains produits qui ont un bon classement sont le résultat de transformation d'intrants importés, et sont exportés vers les marchés européens. Une voie prometteuse pour la Tunisie est d'envisager la finalisation de certains de

ces produits pour l'exportation vers le reste de l'Afrique.

La voie à suivre

La ZLECA pourrait agir comme tremplin à la Tunisie pour diversifier ses partenaires. Pour ce faire, la Tunisie doit prendre des mesures pour faciliter les échanges, notamment des mesures non-tarifaires. La réduction des coûts et des retards dans les échanges et les barrières non-tarifaires sont des priorités. Les procédures douanières, les contrôles techniques, les contrôles sanitaires et phytosanitaires et les contrôles environnementaux doivent également être intégrés à Tunisia TradeNet (TTN) – le guichet unique pour la soumission électronique des documents commerciaux. En outre, les exigences injustifiées préalables aux échanges devraient être éliminées et les procédures et formalités réduites. Garantir un système transparent grâce à la numérisation pourrait être très utile pour les petites et moyennes

entreprises pour naviguer dans le monde complexe des réglementations. L'Accord de l'Organisation Mondiale du Commerce concernant la facilitation des échanges, ratifié par la Tunisie en 2017, est un cadre intéressant pour mettre en œuvre avec succès ces mesures. Une infrastructure solide et efficace devrait également être une des priorités de la Tunisie. Des lignes maritimes et aériennes directes qui desservent les principales capitales africaines doivent être mises en place. Finalement, la Tunisie doit cibler les exportateurs tunisiens visant les marchés africains en leur facilitant l'accès au financement par des prêts et des lignes de crédit ■

¹La version anglaise de cet article est apparue au Great Insight Magazine publié par le Think Tank ECDPM: Baghdadi L., Medini A., (2020), "Unlocking Tunisia's unexploited export potential", ECDPM Great Insights magazine, Volume 9, Issue 1, 2020
²https://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/industrialization_through_trade_in_north_africa_eng_mm_ok.pdf

ABONNEZ-VOUS L'ECONOMISTE BIMENSUEL DE L'ECONOMIE maghrébin

65^{DTN} seulement

OUI, je m'abonne pour un an **soit 26 numéros**
+ 2 numéros spéciaux

Mme M
Nom _____ Prénom _____

Société _____

Adresse _____

Code postal _____ Localité _____

Mail _____ @ _____



3, rue El Kewekibi 1002 Tunis - Tunisie
Tél. : 71 790 773 / 71 792 499 - Fax : 71 793 707
E-mail : leconomiste_tn@yahoo.fr

C.C.P. : 17 001 000000239254 32 Promédia
C.C.B. : UIB Agence U.S.A. 12 102 0003000004889 30

leconomistemaghrebin.com

Je choisis mon mode de règlement :

- Par chèque à l'ordre de Promedia
- Par virement
- Par mandat postal

Merci de retourner ce bulletin, sous enveloppe affranchie, muni de votre règlement à Promedia.

