

Chaînes de valeurs intra-africaines : Opportunités et contraintes pour les entreprises tunisiennes

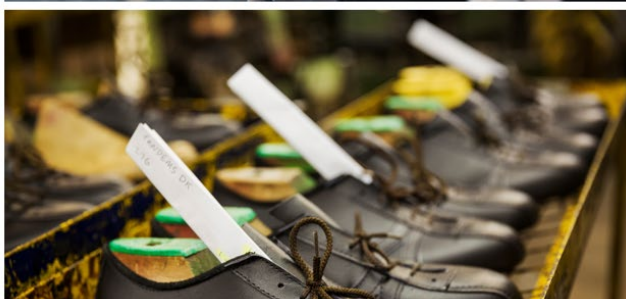


Table des matières

| | |
|---|----|
| Introduction | 3 |
| Aperçu du commerce de la Tunisie..... | 4 |
| Commerce intra- et extrarégional | 4 |
| Secteurs, produits et degré de transformation | 6 |
| Chaînes de valeurs intra-africaines et opportunités..... | 12 |
| Méthodologie..... | 12 |
| Construction des chaînes de valeur globales..... | 12 |
| Sélection des chaînes de valeur africaines prometteuses pour la Tunisie | 13 |
| Classement des chaînes de valeur | 16 |
| Résultats..... | 16 |
| Chaînes de valeur de produits établis..... | 16 |
| Chaînes de valeur de produits nouveaux..... | 20 |
| Discussion des résultats | 21 |

Introduction

La Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) ouvre de nouvelles opportunités de commerce au sein d'un marché libéralisé englobant 54 pays et 1,5 milliards de consommateurs. Dans ce contexte, cette étude identifie les opportunités pour le renforcement et le développement de chaînes de valeurs intra-africaines qui pourraient émerger pour la Tunisie grâce à la suppression des tarifs et à la réduction d'autres frictions ou barrières au commerce sous la ZLECAf.

Ce rapport est organisé comme suit. La première partie donne un aperçu du commerce de la Tunisie, notamment ses relations commerciales en Afrique. La deuxième partie analyse les opportunités pour l'intégration aux chaînes de valeurs régionales avec d'autres pays Africains. Ces opportunités sont identifiées grâce à une méthodologie développée par le Centre du commerce international (ITC) à cet effet, qui est expliquée en détail en début du chapitre. La troisième partie présente le diagnostic identifiant les opportunités et les contraintes existantes dans cinq chaînes de valeur à fort potentiel : automobiles et camions, cosmétiques, chaussures en cuir et produits en cuir, produits issus de la pêche et vêtements en coton. Ces chaînes de valeurs ont été sélectionnées par le Ministère du Commerce et du Développement des Exportations parmi celles identifiées par l'analyse quantitative, afin de refléter les priorités en politique commerciale de la Tunisie.

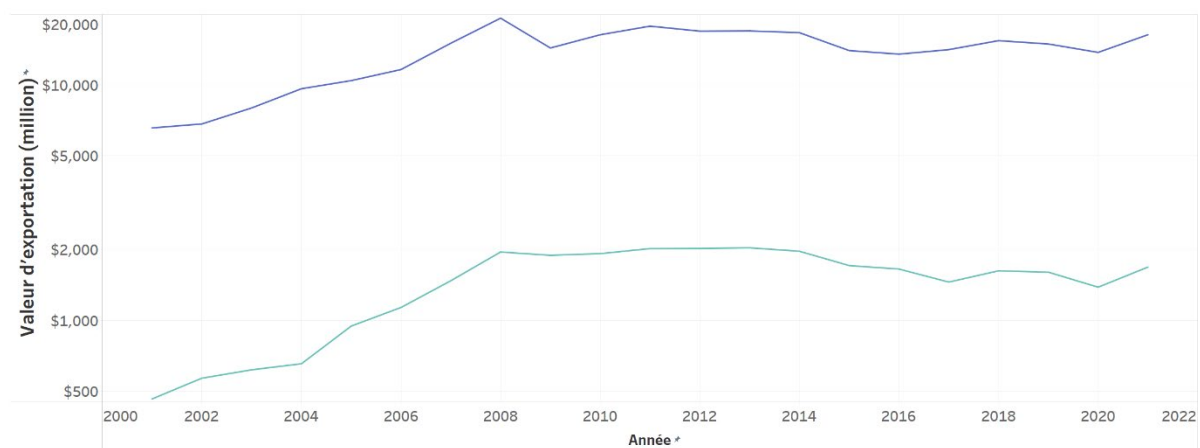
Aperçu du commerce de la Tunisie

Commerce intra- et extrarégional

Les exportations de la Tunisie vers l’Afrique et le monde ont suivi une tendance similaire au fil des années. Entre 2000 et 2008, une forte croissance est observée. Les exportations ont ensuite stagné pendant six ans, avant de diminuer graduellement. On peut observer que pendant la période de stagnation, entre 2008 et 2014, les exportations vers ses partenaires en Afrique ont été quelque peu plus résilientes que celles vers le monde.

Depuis 2000, les exportations vers ses partenaires en Afrique ont plus que triplé, passant de \$460 millions à \$1.6 milliards en 2021. Les exportations vers le monde ont, quant à elles, plus que doublé, atteignant \$16 milliards en 2021.

Figure 1 : Exportations annuelles de la Tunisie vers l’Afrique et le monde (2000-2021)

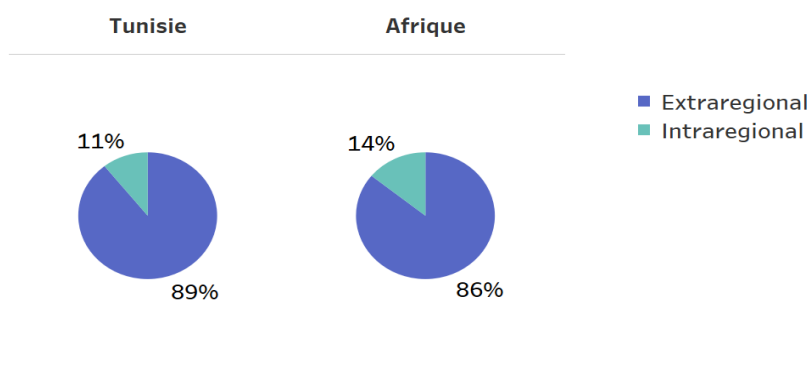


Source : calculs de l'équipe ITC basés sur des données de Trade Map rapportées par la Tunisie.

11% des exportations de la Tunisie sont dirigées vers l’Afrique et 89% sont envoyés en direction du reste du monde. Au niveau continental, la part du commerce intra-africain est légèrement plus important, soit 14% des exportations africaines. Ce nombre peut paraître faible en comparaison avec l’Europe, par exemple, dont 33% des exportations sont intracontinentales. Cependant, le faible niveau de commerce intra-africain peut être partiellement expliqué par le fait que l’Afrique n’est pas un grand importateur. Elle ne représente que 3% des importations mondiales. Lorsque la taille du marché est prise en compte, les exportations intrarégionales africaines sont comparables avec celles des autres continents.¹ De même, l’Afrique reste une destination relativement importante pour les exportations tunisiennes par rapport à la taille de ce marché.

¹ ITC, UNCTAD (2021). *Unlocking Regional Trade Opportunities in Africa for a more Sustainable and Inclusive Future*. Disponible sur : https://umbraco.exportpotential.intracen.org/media/1255/regionaltradeafrica_20211206.pdf.

Figure 2 : Commerce intrarégional – Exportations de la Tunisie et de l’Afrique²

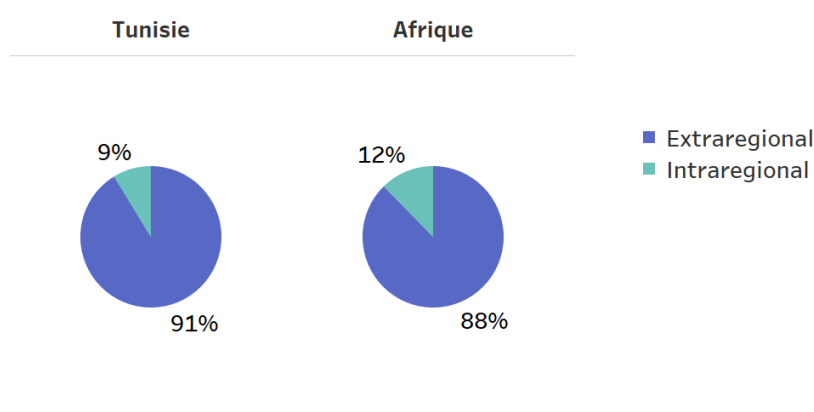


Source : calculs de l’équipe ITC basés sur des données de Trade Map.

Du côté des importations tunisiennes, la part de celles-ci en provenance d’Afrique est légèrement plus petite. En effet, sur \$19 milliards d’importations tunisiennes, seulement \$1.7 proviennent d’Afrique, ce qui correspond à environ 9%. Sa balance commerciale avec l’Afrique est légèrement négative et s’élève à environ \$1 million, soit 2.6% du commerce total avec le continent. Quant aux importations intra-africaines, elles s’élèvent à 12% du total des importations du continent.

Globalement, l’Afrique est une source d’importations et un marché d’exportations significatif pour la Tunisie, et pèse relativement plus dans les relations commerciales de la Tunisie que dans le commerce mondial. Cependant, la Tunisie est légèrement moins interconnectée avec les autres pays africains que la moyenne du continent. Ceci est également le cas pour la part des produits qui peuvent servir d’intrants dans des chaînes de valeur qui sont importés depuis continent : elle représente 15% des importations d’intrants africaines, comparé à 11% des importations d’intrants tunisiennes. Cependant, cette part varie de manière importante entre différentes chaînes de valeur, comme sera détaillé dans la second partie de cette étude.

Figure 3 : Commerce intrarégional – Importations de la Tunisie et de l’Afrique



Source : calculs de l’équipe ITC basés sur des données de Trade Map.

² Les données de commerce utilisées pour les figures 2 à 8 sont des moyennes pondérées des années 2016-2020 qui donnent un poids plus important aux années plus récentes. Les données commerciales sous-jacentes, provenant de ITC Trade Map, ont fait l’objet d’un traitement approfondi, y compris l’utilisation de données directes et miroir, pour garantir leur fiabilité.

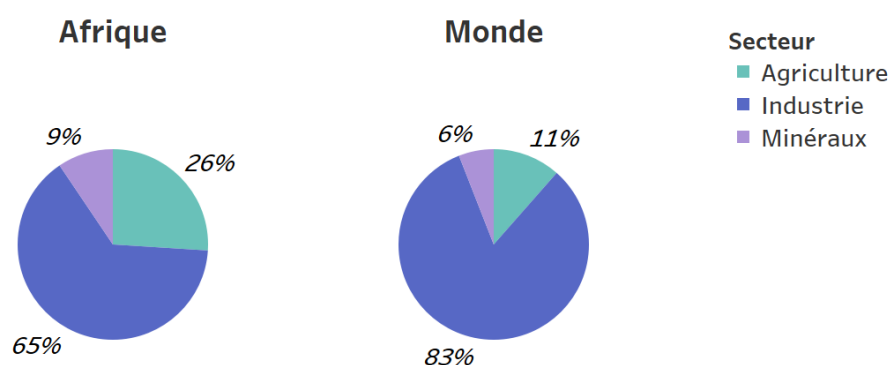
Secteurs, produits et degré de transformation

La répartition des exportations par secteurs indique que l'industrie représente la plus grande partie des exportations de la Tunisie, à destination de l'Afrique et du reste du monde. Cependant, leurs pourcentages diffèrent. 83% des exportations tunisiennes mondiales proviennent du secteur industriel contre 65% pour les exportations vers l'Afrique.

En deuxième position, se placent les produits issus de l'agriculture. Un quart des exportations de la Tunisie vers l'Afrique proviennent de ce secteur. On peut noter que les produits agricoles sont exportés en plus grande proportion à destination de l'Afrique plutôt que du reste du monde. La nécessité d'un circuit court pour l'acheminement de denrées périssables pourrait être l'un des facteurs expliquant cette tendance.

Finalement, le secteur des minéraux est le moins exporté, avec néanmoins un flux d'exportation plus prononcé à destination de l'Afrique également.

Figure 4 : Exportations tunisiennes par secteur

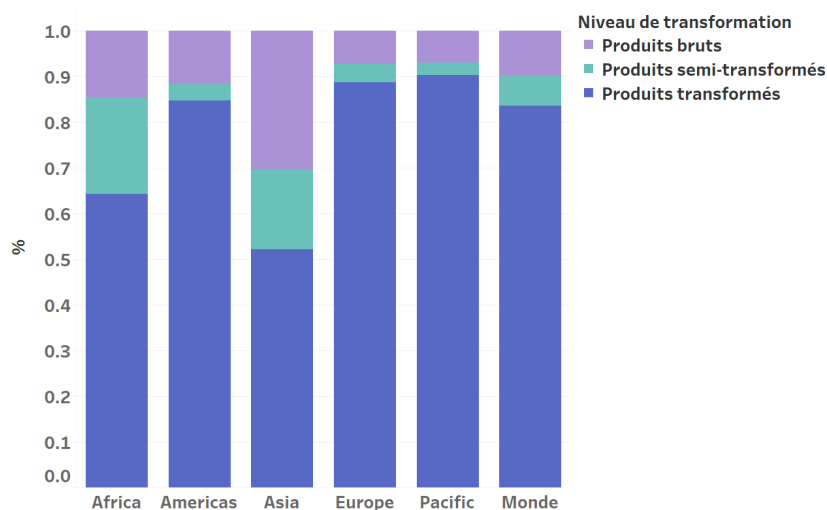


Source : calculs de l'équipe ITC basés sur des données de Trade Map.

Ces observations sont confirmées par l'analyse suivant le niveau de transformation des produits exportés. La Tunisie exporte en effet des produits globalement moins transformés en Afrique. Ceci contraste avec la situation globale du continent africain qui, de manière générale, exporte une plus grande partie de produits transformés vers ses propres régions que vers le reste du monde.³ Ainsi, les exportations tunisiennes vers la plupart des régions du monde sont largement dominées par les produits transformés, qui représentent 83% de ses exportations. La seule exception sont les exportations vers l'Asie, dont la part des produits transformés représente 52% et la part des produits bruts est encore plus importante que dans les exportations vers l'Afrique.

³ ITC, UNCTAD (2021). *Unlocking Regional Trade Opportunities in Africa for a more Sustainable and Inclusive Future*. Disponible sur : https://umbraco.exportpotential.intracen.org/media/1255/regionaltradeafrica_20211206.pdf.

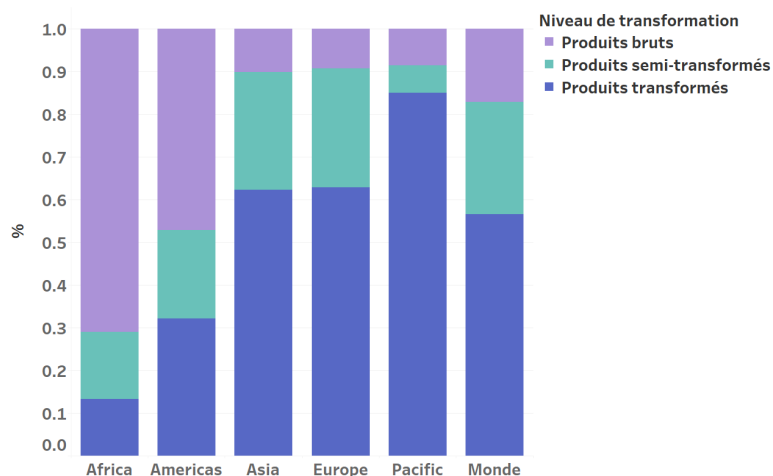
Figure 5 : Niveau de transformation des exportations tunisiennes par région



Source : calculs de l'équipe ITC basés sur des données de Trade Map.

Lorsque l'on observe les importations tunisiennes par niveau de transformation, on remarque que la Tunisie importe en moyenne des produits moins transformés que ceux qu'elle exporte, à l'exception du cas des importations en provenance d'Asie.

Figure 6 : Niveau de transformation des importations tunisiennes par région



Source : calculs de l'équipe ITC basés sur des données de Trade Map.

Ce résultat peut être expliqué par l'intégration de la Tunisie dans les chaînes de valeur globales. En effet, les accords commerciaux régionaux conclus avec l'Union Européenne ainsi que d'autres réformes structurelles ont permis à la Tunisie d'attirer les investissements étrangers et de construire un secteur industriel attractif pour les exportateurs. Par conséquent, une grande part des investisseurs étrangers importe leurs produits bruts en Tunisie pour les transformer avant de les réexporter. La Tunisie pourrait donc être qualifiée de centre de transformation ou d'assemblage, qui se spécialise sur la dernière étape de production.⁴ En effet, comme il sera démontré par la suite, les produits les

⁴ Sammoud et Dhaoui (2019). *The Tunisian Integration into Global Value Chains*. EMNES Working Paper No. 21. Disponible sur : <https://emnes.org/publication/the-tunisian-integration-into-global-value-chains-the-role-of-offshore-regime-fdi/>

plus exportés par la Tunisie sont des produits considérés comme finaux, tels que des jeux de fils d'appareillage, des pantalons, de l'huile ou des parties d'avions.

Box 1 : Commerce et chaînes de valeur en textile et habits

L'Afrique importe 83% de ses vêtements depuis l'Asie contre seulement 9% depuis l'Afrique. La Tunisie, elle, ne fournit que 0.2% des importations de l'Afrique dans le secteur de l'habillement. Le potentiel d'exportation inexploité en vêtements et produits textiles de la Tunisie en Afrique s'élève à \$236 millions.⁵ Il pourrait être intéressant pour la Tunisie de diversifier ses marchés d'exportations en vêtements, notamment en direction de l'Afrique.

Pour l'instant, la Tunisie envoie 91% de ses exportations vers l'Europe. Ceci est dû à la condition de double transformation des règles d'origine de l'Europe.⁶ En effet, la Tunisie doit utiliser des textiles et tissus issus de la région Euromed pour bénéficier d'un accès libre de droits au marché européen. En conséquence, les tissus sont majoritairement envoyés de l'UE à la Tunisie pour être transformés et retournés. Cela fait de la Tunisie un centre pour la dernière étape de transformation de produits, expliquant le haut taux d'importation et d'exportation de produits transformés de et vers l'Europe. Cependant, certains pays africains font partie de la région Euromed, à savoir l'Égypte, la Mauritanie, le Maroc et la Tunisie. L'avantage est que ces pays peuvent également cumuler leur origine par rapport à l'Europe. Cela signifie que les produits originaires d'un pays A peuvent être transformés et ajoutés à des produits originaires du pays B. Le produit final sera considéré comme originaire du pays B. De ce fait, la Tunisie pourrait sourcer une partie des tissus d'Afrique et continuer à exporter les produits finis vers l'Europe, tout en bénéficiant de droits de douane préférentiels. En outre, la Tunisie, le Maroc et l'Égypte font partie de l'accord de libre-échange Agadir, ce qui garantit des droits de douane bas pour les fournisseurs d'intrants également. Actuellement, la Tunisie importe 70% de ses tissus depuis l'UE, contre seulement 3% depuis l'Afrique et 9% depuis la Chine. En Afrique, l'Égypte est considérée comme un fournisseur de tissu potentiel pour la Tunisie dans 3 chaînes de valeur de vêtements. En effet, 8 milliards de dollar de tissus ont été exportés par l'Égypte en moyenne lors de ces cinq dernières années.

Afin d'utiliser d'autres sources d'approvisionnement en textiles en Afrique, la Tunisie devrait diversifier ses exportations hors de l'Europe et créer des liens avec de potentiels nouveaux partenaires en Afrique et ailleurs.⁷

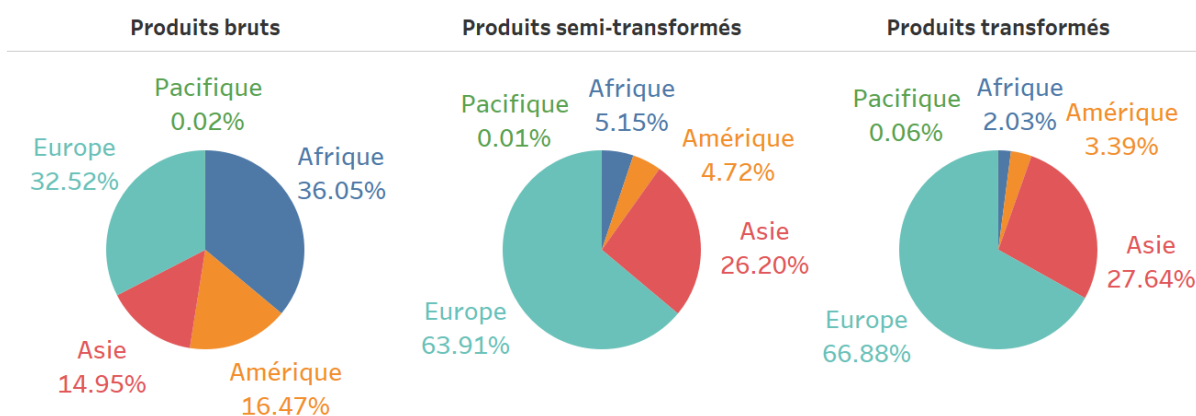
⁵ Export Potential Map (2022).

⁶ MacMap (2022).

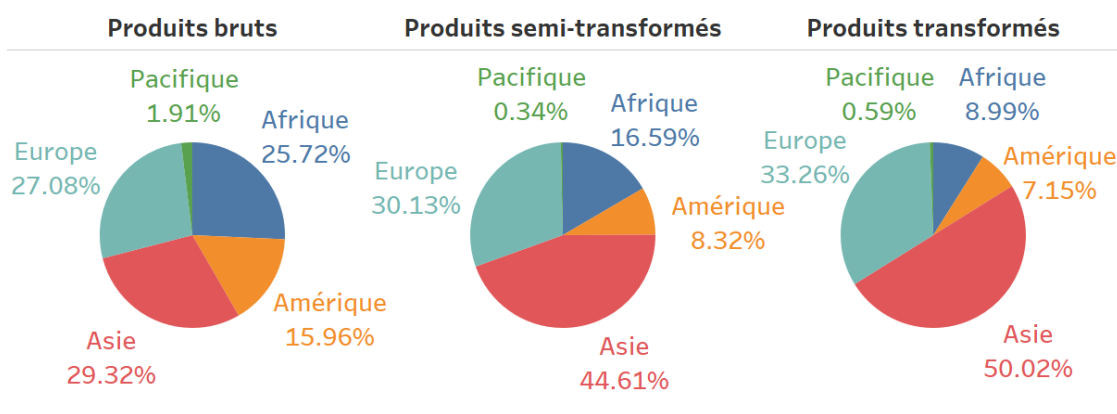
⁷ Grumiller et al. (2018). *Strategies for sustainable upgrading in global value chains: The Tunisian textile and apparel sector*. ÖFSE Policy Note, No 27/2018. Disponible sur : https://www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/Publikationen/Policynote/PN27_Tunisian-textile-apparel-sector.pdf.

Figure 7 : Régions d'importations par niveau de transformation

Importations de la Tunisie



Importations de l'Afrique



Source : calculs de l'équipe ITC basés sur des données de Trade Map.

Les deux graphiques ci-dessous présentent les produits du chapitre⁸ du Système harmonisé (SH) de désignation et de codification des marchandises qui constituent plus de 5% des exportations de la Tunisie.

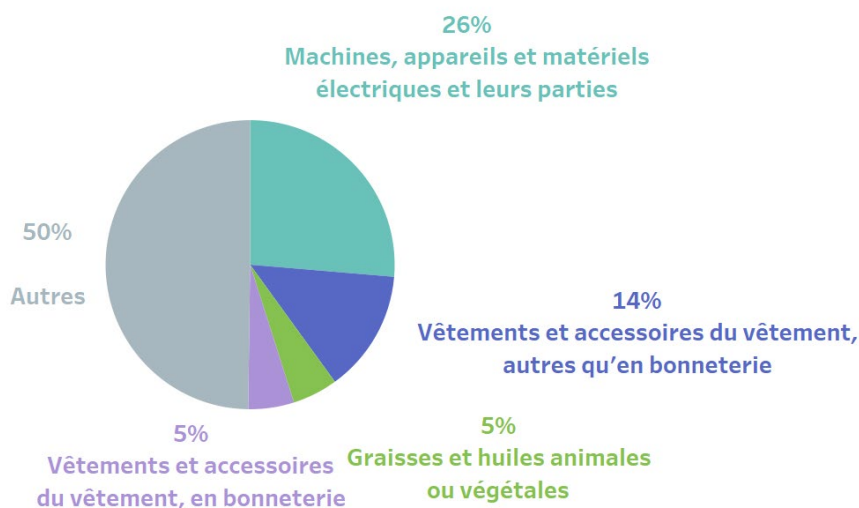
Trois types de produits représentent, ensemble, la moitié des exportations tunisiennes. Premièrement, il s'agit des machines, appareils et matériels électriques. Ces produits composent un quart des exportations de la Tunisie vers le monde. Ensuite, viennent les vêtements et leurs accessoires. D'abord, « autres qu'en bonneterie », avec 14% des exportations, puis « en bonneterie » avec 5% des exportations. Finalement, on peut trouver à la troisième place, les graisses et huiles animales ou végétales, qui sont également des produits importants dans les exportations tunisiennes vers l'Afrique.

Malgré la concentration apparente au niveau du chapitre du SH, la Tunisie est l'un des pays africains avec les exportations vers le monde les plus diversifiées au même titre que l'Afrique du Sud et le Kenya selon l'indice d'Herfindahl-Hirschmann. Ceci est grâce à la diversité des produits exportés dont sont

⁸ Le Système harmonisé est une nomenclature structure comprenant des chapitres à deux chiffres qui sont subdivisées en positions à quatre chiffres et sous-positions à cinq et six chiffres.

composés les différents chapitres. Au niveau de la position du SH (quatre chiffres), les produit le plus important (les fils et câbles à usages électriques) représente 13% des exportations totales. Les autres produits les plus exportés représentent chacun 5% ou moins des exportations totales.

Figure 7 : Exportations de la Tunisie vers le monde au niveau du chapitre du Système harmonisé (SH)



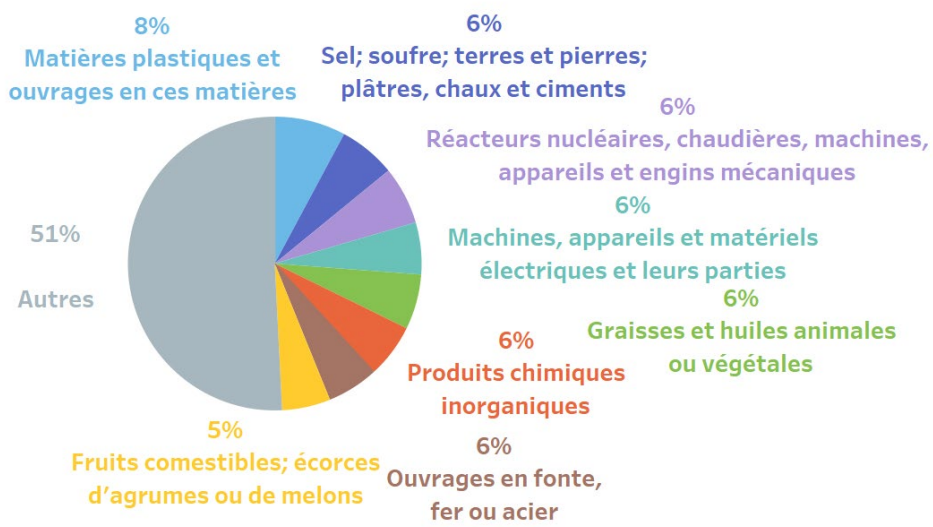
Source : calculs de l'équipe ITC basés sur des données de Trade Map.

Les exportations de la Tunisie vers l'Afrique sont encore plus diversifiées que celles vers le monde. Au niveau de la position du SH (quatre chiffres), aucun produit ne dépasse les 5% des exportations totales. L'indice d'Herfindahl-Hirschmann le confirme : sur le continent africain, seul le Kenya occupe une position plus élevée dans le classement.

On trouve en première position des exportations tunisiennes vers l'Afrique les matières plastiques ainsi que les ouvrages en ces matières. Puis, ce sont les matériaux tels que le sel, le soufre, les terres, les pierres, les plâtres, les chaux et les ciments, qui occupent 7% des exportations vers l'Afrique. Cinq produits se partagent la troisième position, dont deux faisant également partie des produits les plus exportés vers le monde. Il s'agit des machines électriques ainsi que des graisses et huiles animales ou végétales qui sont, en effet, présentes autant dans les exportations les plus importantes vers l'Afrique que vers le monde. Les ouvrages confectionnés à partir de métaux tels que la fonte, le fer ou l'acier représentent 6% des exportations. Le même pourcentage est observé pour les produits chimiques inorganiques et les réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques. Finalement, les fruits comestibles tels que l'écorce d'agrumes ou de melons sont les seuls produits de l'industrie agroalimentaire à apparaître en haut du classement, avec 5% des exportations.

Ce qui ressort de cette première analyse, c'est la prééminence des biens industriels, tels que les machines électriques, les chaux et ciments et les machines électriques. Ensuite, dans l'industrie agroalimentaire, se démarquent les huiles animales ou végétales ainsi que les fruits comestibles. Finalement, on dénote que les vêtements sont exportés principalement hors de l'Afrique.

Figure 8 : Exportations de la Tunisie vers l'Afrique au niveau du chapitre du Système harmonisé (SH)



Source : calculs de l'équipe ITC basés sur des données de Trade Map.

Chaînes de valeurs intra-africaines et opportunités

Méthodologie

Les chaînes de valeur africaines présentant des opportunités de développement pour la Tunisie sont identifiées grâce à une nouvelle méthodologie développée par l'ITC. Dans un premier temps, plus de 400 chaînes de valeur globales sont construites. Chacune est constituée d'un extrant ainsi que d'un ou plusieurs intrants qui contribuent dans une certaine proportion à la production de l'extrant. Ensuite, des données commerciales sont utilisées pour identifier les chaînes de valeur présentant des opportunités de développement pour un pays ou une région spécifique. Ces deux étapes sont expliquées en détail ci-dessous.

Construction des chaînes de valeur globales

L'approche de l'ITC pour construire des chaînes de valeur globales, qui pose les fondations pour l'identification des chaînes de valeur réalisables mais aussi prometteuses, commence par la catégorisation des 5'353 produits de la classification du SH au niveau de la sous-position. Ils sont définis comme produits finis (extrants) s'il s'agit de biens transformés et non-intermédiaire, et comme intrants dans tous les autres cas. Les informations sur le niveau de transformation viennent de la classification des produits par niveau de transformation de l'OMC. Les données sur les biens intermédiaires, quant à elles, proviennent de la classification de l'utilisation finale de l'OCDE.

Les tableaux d'entrée-sortie au niveau sectoriel des Etats Unis, du Mexique et des Philippines constituent le point de départ pour l'identification des liens entre produits finis (extrants) et intrants.⁹ Premièrement, les tableaux sont étendus au niveau du produit. La figure 2 illustre comment cette expansion fonctionne avec quatre secteurs hypothétiques, deux secteurs d'intrants (I1 et I2), deux secteurs de produits finis (O1 et O2) ainsi que leurs produits correspondants. La première étape de l'expansion est d'attribuer aux produits fini les coefficients techniques de leur secteur respectif. Le coefficient technique représente les besoins en intrants par unité d'extrant. La deuxième étape de l'expansion répète cette procédure pour les intrants.¹⁰ A cette étape, tous les intrants d'un secteur sont considérés comme potentiel intrants pour tous les produits finis du secteur auquel il contribue. Par exemple, les carcasses congelées de bœuf et de porc sont dans le même secteur de produits finis, alors que les animaux bovins et porcins sont dans le même secteur d'intrants. En effet, l'expansion de la matrice seule impliquerait que les porcs soient considérés comme un intrant pour les carcasses de bœuf congelées.

Deuxièmement, les liens erronés entre les produits finis et les intrants sont retirés lorsqu'un lien correct est identifié grâce à l'une des trois approches suivantes : la correspondance de mots dans les descriptions des produits, des informations sur des liens entre produits finis et intrants provenant des règles d'origine de plus de 70 accords commerciaux et régimes non préférentiels, ainsi que des

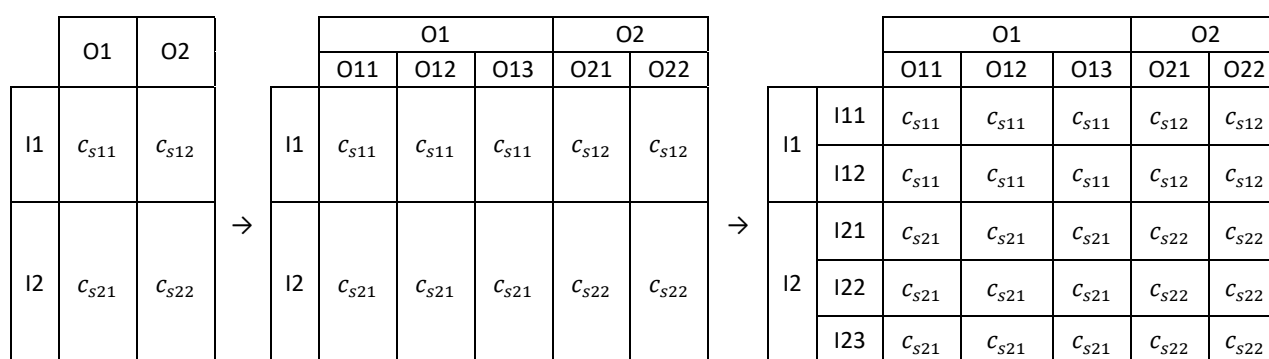
⁹ Les tableaux entrées-sortie de ces trois pays distinguent sont parmi les plus détaillés qui existent, et permettent donc de représenter le processus de production à un niveau plus désagrégé de ce qui serait possible avec le tableau de la Tunisie. Le fait de combiner les trois permet de combler des différences dans la structure économique et d'obtenir une représentation plus globale des relations intrants-extrants. L'analyse présume que les proportions des intrants nécessaires à la production en Tunisie sont proches de celles de la moyenne de ces trois pays, ce qui est justifié par le fait qu'elle ne prend compte que des biens (et non d'autres facteurs de production tels que le capital ou la main d'œuvre).

¹⁰ Notez que les coefficients techniques au niveau du sous-secteur ne sont pas représentés de manière précise dans la figure 4, car leur réagrégation ne donnerait pas le même résultat que le coefficient technique original du secteur.

corrections manuelles. Dans l'exemple cité plus haut, la correspondance entre les mots de carcasse « bovines » et d'animaux « bovins » nous permet de conclure que les animaux bovins sont utilisés pour produire des carcasses bovines (alors que les animaux porcins ne le sont pas).

Troisièmement, les coefficients techniques sont réaffectés aux intrants correspondants à chaque extrant. « Bovin » reçoit donc la totalité du coefficient technique pour les carcasses bovines congelées et « porcin » obtient la totalité du coefficient technique pour les carcasses porcines congelées. Cette redistribution permet une représentation plus exacte de la part de chaque intrant dans la production de l'extrait. Finalement, les coefficients techniques des trois tableaux entrées-sorties sont agrégées et pondérées par la part de marché de l'extrait dans chaque pays.

Figure 1 : Expansion des tableaux entrées-sorties aux produits basés sur le Système harmonisé



Note : le secteur des intrants I1 correspond aux produits I11 et I12, le secteur des intrants I2 correspond aux produits I21, I22 et I23. Pour les produits finis, O1 correspond aux produits O11, O12 et O13, alors que O2 correspond aux produits O21 et O22.

Les produits finis similaires sont ensuite agrégés pour créer une seule chaîne de valeur en utilisant, une fois de plus, des techniques de mots correspondants, le niveau de la position du SH et des informations supplémentaires dont, entre autres, la classification des produits médicaux de l'Organisation mondiale des douanes (WCO). Dans le cas du secteur des vêtements, les produits finis et les intrants sont groupés dans des chaînes de valeur selon leur matière principale : vêtements en coton, vêtements en laine, etc...

Il en résulte plus de 400 chaînes de valeur globales identifiées avec tous les produits finis, leurs intrants correspondants, et les coefficients techniques qui capturent l'importance relative de chaque intrant dans la production de chaque extrant.

Il convient de souligner que la présente méthodologie identifie les intrants immédiats, i.e. seulement ceux utilisés à la dernière étape de production de l'extrait en question. Par exemple, dans le cas des vêtements en coton, les intrants immédiats comprennent les tissus et le fil de coton, mais pas le coton brut.

Sélection des chaînes de valeur africaines prometteuses pour la Tunisie

Parmi les chaînes de valeurs globales identifiées, la méthodologie retient celles qui sont prometteuses pour l'intégration de chaînes de valeur régionales entre la Tunisie et d'autres pays africains. Elle identifie les forces de la Tunisie et des potentiels partenaires en Afrique grâce à des données de commerce international reliées aux chaînes de valeur définies précédemment.

Chaînes de valeur de produits établis

Une chaîne de valeur est considérée comme faisable, si la Tunisie et ses partenaires potentiels en Afrique ont, ensemble, la capacité à produire une partie significative des intrants nécessaires ainsi que l'extrant. L'analyse se focalise sur les synergies potentielles en identifiant les situations dans lesquelles un pays peut produire l'extrant d'une chaîne de valeur et son partenaire peut contribuer à travers un ou plusieurs intrants dont le producteur du produit fini manque.

Extrant

Pour déterminer si un pays peut produire l'extrant d'une chaîne de valeur, deux critères sont considérés :

- L'avantage comparatif révélé
- Le potentiel d'exportation

L'avantage comparatif révélé (ACR) compare la proportion d'un produit dans les exportations d'un pays avec la proportion de ce même produit dans les exportations mondiales. Si un produit représente une part plus large dans les exportations d'un pays que dans les exportations mondiales, alors la mesure prend une valeur plus grande que 1 et l'on dit que le pays détient un avantage comparatif révélé dans l'exportation de ce produit. Pour s'assurer de la consistance de l'offre potentielle, l'ACR est calculé ici en utilisant une moyenne pondérée des exportations entre 2016 et 2020¹¹, et retient uniquement les produits qui ont été exportés continuellement pendant les trois dernières années. Si la Tunisie ou un de ses partenaires ont un avantage comparatif supérieur à 1 dans un produit, alors ils seront considérés comme fournisseurs de cet extrant.

L'indicateur de potentiel d'exportation identifie les valeurs de potentiel d'exportation, pour chaque exportateur d'un produit ou marché donné, basées sur un modèle économique qui combine l'offre de l'exportateur, la demande du marché visé, les conditions d'accès au marché et les relations bilatérales entre les deux pays. Il est considéré qu'une chaîne de valeur peut atteindre une taille économique significative, si un pays (ici, la Tunisie ou son partenaire) a un potentiel d'exportation vers le monde d'au moins \$10 millions pour un extrant. Dans ce cas, ce pays sera considéré comme fournisseur de l'extrant.

En résumé, un pays est considéré comme fournisseur d'extrant, s'il possède soit un avantage comparatif supérieur à 1, soit un potentiel d'exportation supérieur à \$10 millions pour cet extrant.

Intrants

La **balance commerciale** et le **potentiel d'exportation** sont utilisés pour déterminer si un pays peut fournir un ou plusieurs intrants d'une chaîne de valeur. La balance commerciale est la différence entre les exportations d'un pays et ses importations. Une balance commerciale positive implique que les exportations d'un pays pour un bien sont plus élevées que ses importations. Pour être considéré comme un fournisseur d'intrants, la Tunisie ou son partenaire doit avoir une balance commerciale positive d'au moins 20% de son commerce total dans ce même produit. De plus, la Tunisie ou son partenaire doit posséder un potentiel d'exportation de plus de \$500,000 des intrants distincts qu'il fournit.

Synergies entre partenaires

Des synergies existent lorsque chaque pays d'une paire peut apporter à l'autre quelque chose qui lui manque dans une chaîne de valeur spécifique. C'est le cas lorsque

¹¹ La pondération donne un poids plus important aux données plus récentes.

- a) Un pays est un fournisseur de produits finis. L'autre pays ne peut pas fournir l'extrait, mais il peut fournir un ou plusieurs intrants que le fournisseur d'extrait ne peut pas fournir lui-même et qui représentent au moins 20% des intrants totaux requis, ou
- b) Les deux pays sont des fournisseurs de produits finis, et chacun d'entre eux peut fournir des intrants que l'autre ne possède pas et qui représentent au moins 20% des intrants requis.

Cette analyse se concentre donc sur les situations où les synergies existent, et où les chaînes de valeurs régionales ne sont pas seulement faisables mais permettent également aux pays de produire des biens qu'ils ne pourraient pas produire eux-mêmes.

Par exemple, la Tunisie a un atout dans l'exportation de vêtements en coton grâce à un avantage comparatif et un potentiel d'exportation supérieur à \$10 millions de ces produits. Cependant, elle ne produit pas les intrants principaux pour cette chaîne de valeur. Le Burkina Faso, le Mozambique et le Zimbabwe ont une balance commerciale positive de plus de 20% pour le fil de coton, l'un des intrants principaux pour les vêtements en coton, mais ils n'ont pas d'avantage comparatif ni de potentiel d'exportation important en ce qui concerne le produit final. Par conséquent, il existe des synergies entre la Tunisie et ces pays pour la production de vêtements en coton que les partenaires peuvent exploiter dans une chaîne de valeur africaine.

Chaînes de valeur de produits nouveaux

En plus des chaînes de valeurs basées sur des produits que la Tunisie exporte déjà avec un avantage comparatif ou en grande quantité, le pays peut aussi développer de nouvelles chaînes de valeur basées sur des intrants disponibles en Afrique.

Pour identifier ce type d'opportunités, les critères pour les extraits sont modifiés : La Tunisie est considérée capable de développer un avantage comparatif dans les produits finis si le pays le plus pauvre ayant un avantage comparatif dans l'exportation de ces biens a un PIB par tête inférieur à celui que la Tunisie est attendue d'atteindre d'ici 5 ans.

Pour les intrants, les critères restent inchangés : un partenaire doit posséder une balance commerciale positive d'au moins 20% afin d'être considéré comme fournisseur d'intrants et doit posséder un potentiel d'exportation de plus de \$500,000 des intrants qu'il fournit. Encore une fois, l'analyse se concentre sur les relations avec des synergies, en identifiant des relations dans lesquelles la Tunisie peut développer un avantage comparatif dans l'extrait et le partenaire peut contribuer en apportant des intrants que la Tunisie n'a pas.

Les chaînes de valeurs sont retenues si, en plus :

- Elles ne font pas déjà partie des chaînes de valeur de produits établis
- Elles ne sont pas dans l'industrie agro-alimentaire¹²
- Le partenaire qui pourrait fournir les intrants n'a pas déjà développé un avantage comparatif dans l'exportation de l'extrait
- Des pays africains peuvent contribuer au moins 30% des intrants (selon les critères spécifiés ci-dessus)

¹² Pour les produits agro-alimentaires, le critère du PIB par tête est moins adapté pour mesurer la possibilité de développer un avantage comparatif, car l'avantage comparatif dans ces produits dépend plus souvent des intrants disponibles localement et, en conséquence, des conditions climatiques.

Classement des chaînes de valeur

Produits établis

Afin de classer les chaînes de valeur, un indicateur composite a été construit à l'aide de six variables quantitatives comprenant différents aspects à prendre en compte pour le développement des chaînes de valeur tels que la demande, l'offre ou la facilité de commerce. Un rang est attribué à chaque variable, puis les rangs sont additionnés pour créer l'indicateur composite. Les variables utilisées sont les suivantes :

- La demande d'importation projetée¹³ de la Tunisie pour l'extrant
- La demande d'importation projetée de l'Afrique pour l'extrant
- L'avantage comparatif des pays fournisseurs des intrants retenus
- L'avantage comparatif des pays fournisseurs des extrants retenus
- Les réductions de droits de douane sur les intrants entre les fournisseurs d'intrants et les fournisseurs d'extrant possibles sous la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf)¹⁴
- Le potentiel d'exportation du monde dans l'extrant

Produits nouveaux

Dans le cas des produits nouveaux, les chaînes de valeurs sont classées en utilisant la même méthode d'indicateur composite. Les variables composants l'indicateur sont identiques, à l'exception de deux, qui ne sont pas prises en considérations : l'avantage comparatif des pays fournisseurs des intrants retenus et l'avantage comparatif des pays fournisseurs des extrants retenus. En effet, l'avantage comparatif actuel du pays et de ses partenaires n'est pas un critère déterminant de leur capacité à développer une chaîne de valeur dans le futur. Ces deux variables ne sont donc pas considérées dans le classement des chaînes de valeurs de produits nouveaux.

Résultats

L'analyse suggère 28 chaînes de valeur de produits établis dans lesquelles la Tunisie pourrait collaborer avec des partenaires africains et 12 chaînes de valeur de produits nouveaux que la Tunisie pourrait développer avec eux.

Chaînes de valeur de produits établis

Les 28 chaînes de valeurs de produits établis sont présentes dans 16 sous-secteurs différents, dont le plus important est celui des vêtements avec 5 chaînes de valeur. Viennent ensuite les sous-secteurs des produits alimentaires et des produits de papier avec respectivement 3 et 2 chaînes de valeur chacun. Dans 21 de ces chaînes de valeur, la Tunisie produirait les extrants, tandis que dans les autres 7, elle fournirait des intrants à la production d'un autre pays Africain. Les intrants que la Tunisie pourrait fournir dans ces chaînes de valeur sont très variés. Ils comprennent des produits agricoles et piscicoles tels que les raisins et les crevettes ainsi que des produits manufacturés tels que les parties de carrosserie et les produits chimiques inorganiques. Il en est de même pour les intrants qu'elle

¹³ La demande d'importation projetée reflète les importations attendues d'un pays/d'une région pour l'extrant d'ici cinq ans, en prenant en compte des importations actuelles, de la croissance de la population et du PIB par habitant attendue ainsi que des conditions tarifaires.

¹⁴ Les réductions de droits de douane sur les intrants attendus sous ZLECAf entre fournisseurs d'intrants et fournisseurs d'extrant ont été calculé en supposant que, sous ZLECAf, les droits de douanes entre pays africains seraient nuls. La différence entre les droits de douanes attendus sous ZLECAf et les droits de douanes actuels par intrant est ensuite agrégée par groupe de fournisseurs d'intrants et d'extrants pondéré par leur potentiel d'exportation sous ZLECAf. Finalement, les intrants sont agrégés au niveau de l'extrant grâce aux coefficients techniques normalisés.

devrait se procurer de ses partenaires africains, qui vont du lait et du sucre jusqu'aux appareils électriques.

Dans la moitié de ces chaînes de valeur, un seul lien de collaboration prometteur avec un partenaire africain existe, tandis que d'autres offrent la possibilité de créer des synergies avec jusqu'à 11 pays africains. Ceci est notamment le cas des chaînes de valeur liées au cuir (chaussures et autres), un intrant que de nombreux pays africains pourraient fournir. Le partenaire avec lequel il existe le plus grand nombre d'opportunités d'intégration de chaînes de valeur est l'Afrique du Sud (14 chaînes de valeur), suivi par le Zimbabwe (8) ainsi que l'Égypte (7) et l'Uganda (7).

Cependant, les liens créés avec les différents partenaires s'étendent dans toutes les régions d'Afrique. La région participant au plus grand nombre de chaînes de valeur est l'Afrique australe (20), suivie de l'Afrique de l'Est (13). L'Afrique du Nord se retrouve en troisième place avec 9 chaînes de valeur. Finalement l'Afrique de l'Ouest se situe en avant-dernière position (7), avant l'Afrique centrale (1).

Les synergies entre la Tunisie et ses voisins immédiats sont relativement limitées. Elle peut exporter deux produits finis, chaussures et articles en cuir, auxquels l'Algérie et la Libye peuvent contribuer avec des cuirs et des peaux.¹⁵ Avec le Maroc, des liens prometteurs existent seulement dans une chaîne de valeur : crevettes et gambas préparées ou conservées, produits dans lesquels le Maroc possède un avantage comparatif et auquel la Tunisie pourrait contribuer avec des intrants (crevettes et gambas fraîches ou congelées). Ceci s'explique partiellement par la similitude entre les exportations de la Tunisie et celles du Maroc. En effet, ce dernier est le pays africain ayant les exportations les plus similaires à ceux de la Tunisie, avec un index de similitude de 39.¹⁶ Parmi les pays de l'Afrique du Nord, l'Égypte est donc le partenaire avec lequel la Tunisie a le plus d'opportunités de collaboration (7 chaînes de valeur), malgré des exportations relativement similaires (indice de 24). La Tunisie doit donc se tourner vers d'autres régions de l'Afrique pour exploiter pleinement les opportunités de la ZLECAf.

Parmi ces 28 chaînes de valeurs, celles avec la plus grande demande d'importation dans le monde, en Afrique et en Tunisie sont les camions, les équipements et consommables médicaux/chirurgicaux, et les vêtements en coton. Les chaînes de valeur avec les réductions tarifaires les plus importants possibles sous la ZLECAf (tous au-dessus de 20%) sont les jus de fruits, les carnets et autres articles de papeterie, les préparations pour usage sur les cheveux, les préparations de poisson et le pain et les pâtisseries. Il convient de noter que, pour les chaînes de valeur pour lesquelles la Tunisie fournit le produit fini, les droits de douanes sur les importations des intrants dépendra exclusivement des concessions tarifaires tunisiennes sous la ZLECAf.

En somme, le potentiel d'exportation inexploité dans les chaînes les 21 chaînes de valeur africaines dont la Tunisie produit les extrants s'élève à plus de \$1.5 milliards, dont 16% (\$238 millions) en Afrique. Plus d'un tiers du potentiel d'exportation inexploité (\$547 millions) est constaté dans les vêtements en coton, et presque autant dans les chaussures et autres produits en cuir (\$423 millions). Dans les équipements et consommables médicaux/chirurgicaux, autre produit important, le potentiel d'exportation inexploité s'élève à \$136 millions. Dans une analyse récente, l'ITC et le Bureau

¹⁵ Ces deux pays peuvent contribuer à d'autres chaînes de valeur également, néanmoins ces chaînes de valeur n'ont pas été relevées par l'analyse parce que le pourcentage des intrants contribués par eux serait en dessous de 20%.

¹⁶ L'index de similitude compare la composition des exportations de deux pays en utilisant la part d'un produit dans les exportations du pays. Si les deux pays ont une distribution des produits exportés identique, l'index prendra une valeur de 100. (J. Finger & M. Kreinin (1979). *A Measure of « Export Similarity » and Its Possible Uses*. The Economic Journal. Vol. 89, no 356. Disponible sur : <https://www.jstor.org/stable/2231506?seq=1> (06/06/2022))

International du Travail (BIT) ont calculé le nombre d'emplois additionnels que la Tunisie pourrait créer si elle réalisait pleinement son potentiel d'exportation.¹⁷ Parmi les chaînes de valeur africaines dont lesquelles la Tunisie produit les extrants¹⁸, la création d'emplois si le potentiel d'exportation de la Tunisie était réalisé pleinement serait de loin la plus importante dans le secteur des vêtements de coton (38,200), suivi par celui des chaussures avec semelles en caoutchouc/plastique/cuir et tiges en cuir (21,500). En troisième place se trouveraient les équipements et consommables médicaux/chirurgicaux (9,400).

La part des intrants que la Tunisie importe actuellement depuis l'Afrique varie de manière importante entre les chaînes de valeurs dont elle produit l'extrait. Avec une moyenne simple de 3%, elle est la plus élevée dans certaines chaînes de valeurs agro-alimentaires à l'instar des préparations ou conserves de poisson, préparations pour sauces & sauces préparées, avec 20% à 21% respectivement. Dans les produits manufacturés, cependant, elle est de 5% et moins. Pour les chaînes de valeurs auxquelles la Tunisie fournirait les intrants, la part des intrants importés depuis l'Afrique par les fournisseurs de l'extrait est de 15% en moyenne (surtout expliquée par les 63% d'intrants importés par le Kenya dans la production de jus de fruits et de légumes, la valeur la plus élevée parmi les chaînes de valeur étudiées).

Tableau 1 : Aperçu des chaînes de valeur de produits établis

| Chaîne de valeur | Rang | La Tunisie fournit le produit fini | Pays partenaires | Intrants principaux fournis | Réductions tarifaires possible sous la ZLECAf | Demande africaine projetée pour les produits finis (\$m) | Part des intrants sourcée en Afrique par les fournisseurs d'extrait |
|--|------|------------------------------------|---|--|---|--|---|
| Camions | 1 | Non | Afrique du Sud | Parties de corps de voiture, sièges de voitures | -18% | 8'319 | 3% |
| Machines et appareils pour filtrer | 2 | Oui | Afrique du Sud | Sections d'acier | -5% | 1'889 | 2% |
| Équipements et consommables médicaux/chirurgicaux | 3 | Oui | Afrique du Sud | Métaux de base et précieux | -2% | 3'446 | 1% |
| Vêtements en coton | 4 | Oui | Mozambique, Zimbabwe | Fil de coton | -10% | 7'734 | 1% |
| Centrifugeuses, y.c. séchoirs centrifuges | 5 | Oui | Lesotho | Appareils électriques | -19% | 1'572 | 1% |
| Pain, pâtisseries | 6 | Non | Ethiopie | Céréales, gruau, graisses | -21% | 1'541 | 24% |
| Chaussures, semelles en caoutchouc/plastique/cuir et tiges en cuir | 7 | Oui | Egypte, Kenya, Namibie, Nigéria, Afrique du Sud, Tanzanie, Zimbabwe | Peaux de chèvre/porc/reptile, cuir préparé d'animaux bovins/équins | -18% | 1'347 | 1% |
| Articles en cuir (reconstitué) | 8 | Oui | Egypte, Ethiopie, Kenya, Mali, Namibie, Nigéria, Sénégal, Afrique du Sud, | Peaux de chèvre/porc/reptile, cuir préparé d'animaux bovins/équins | -20% | 331 | 1% |

¹⁷ Les détails sur la méthodologie employée sont décrits dans ITC (2018). *Turning export potential into employment: A case study for Jordan*. ITC, Geneva. Disponible sur : https://umbraco.exportpotential.intracen.org/media/1127/turning-export-potential-into-employment_jordan_low-res.pdf.

¹⁸ Pour les chaînes de valeur dans lesquelles la Tunisie fournirait les intrants, il n'est pas possible de calculer un nombre comparable, car cela dépend de la part des intrants que les producteurs du produit final sourcerait de la Tunisie.

| | | | | | | | |
|---|----|-----|---|--|------|-------|-----|
| | | | Soudan, Ouganda, Zimbabwe | | | | |
| Papier à usage domestique/sanitaire | 8 | Oui | Afrique du Sud, Ouganda | Pulpe de bois | -16% | 2'066 | 4% |
| Produits en matière textile | 9 | Oui | Lesotho, Mozambique, Zimbabwe | Fil de coton | -10% | 1'337 | 1% |
| Préparations pour usage sur les cheveux | 10 | Oui | Afrique du Sud, Kenya | Emballage, hydrocarbones | -22% | 844 | 3% |
| Carnets, agendas, classeurs & articles de papeterie similaires | 11 | Oui | Ouganda | Labels en papier | -24% | 507 | 2% |
| Vêtements en laine/poils fin d'animaux | 12 | Oui | Maurice, Afrique du Sud | Laine, fil de laine | -2% | 317 | 1% |
| Préparations pour sauces & sauces préparées | 13 | Oui | Uganda, Zimbabwe, Egypte, Eswatini | Lait, sucre | -17% | 1'029 | 20% |
| Réservoirs, citernes, conteneurs en fer ou en acier | 14 | Oui | Afrique du Sud | Produits laminés plats en acier inoxydable | -11% | 1'303 | 2% |
| Savon, y.c. produits médicaux | 14 | Non | Côte d'Ivoire, Egypte, Kenya, Afrique du Sud, Tanzanie, Ouganda | Produits chimiques inorganiques | -1% | 1'698 | 6% |
| Préparations ou conserves de poisson, caviar et œufs de poisson inclus | 15 | Oui | Gambie, Guinée, Mauritanie, Namibie, Nigéria, Sénégal, Afrique du Sud, Soudan, Ouganda, Zimbabwe | Poissons | -22% | 247 | 21% |
| Chaussures, semelles et tiges en cuir | 16 | Oui | Egypte, Ethiopie, Kenya, Mali, Namibie, Nigéria, Sénégal, Afrique du Sud, Soudan, Ouganda, Zimbabwe | Peaux de chèvre/porc/reptile, cuir préparé d'animaux bovins/équins | -20% | 201 | 1% |
| Produits de voyage, sacs et contenants similaires de surface extérieure en cuir | 16 | Oui | Tanzanie | Tissus en coton | -15% | 263 | 1% |
| Accessoires de vêtements, tricotés/crochetés ou tressés | 17 | Oui | Lesotho, Mozambique, Zimbabwe | Fil de coton | -10% | 757 | 1% |
| Vêtements en fibres artificielles | 18 | Oui | Sénégal | Fil artificiel | -13% | 80 | 1% |
| Jus de fruits ou de légumes, non fermenté | 18 | Non | Kenya | Raisins | -25% | 517 | 63% |
| Bonbonnes et autres contenants en verre | 19 | Oui | Afrique du Sud | Hydrocarbone | 0% | 779 | 5% |
| Soupes & bouillons & ses préparations | 20 | Non | Côte d'Ivoire, Egypte, Cameroun, Nigeria | Céréales | -13% | 637 | 5% |
| Revêtements de sols et murs en textile | 21 | Non | Égypte | Cordage en textile | 0% | 21 | 0% |
| Accessoires de maison en coton | 22 | Oui | Lesotho, Mozambique, Zimbabwe | Fil en coton | -12% | 477 | 2% |
| Crevettes et gambas, préparées ou conservées | 23 | Non | Maroc | Crevettes, gambas | 0% | 21 | 1% |

| | | | | | | | |
|-------------------|----|-----|----------------|-----------------------------|------|----|----|
| Vêtements en soie | 24 | Oui | Afrique du Sud | Fil de soie, tissus en soie | -10% | 42 | 0% |
|-------------------|----|-----|----------------|-----------------------------|------|----|----|

Chaînes de valeur de produits nouveaux

Les 12 chaînes de valeurs de produits nouveaux sont identifiées dans 6 sous-secteurs différents, dont les plus importants sont les produits métalliques (3 chaînes de valeur) et les machines et électricité (3 chaînes de valeur). Par définition, la Tunisie est le producteur d'extrait dans toutes ces chaînes de valeur. Divers pays africains, quant à eux, fournissent les intrants.

La plupart des chaînes de valeur sont des articles faits à partir de métaux (métaux précieux, métaux de base, acier, aluminium, et autres). Ces métaux forment aussi la base de chaînes de valeurs plus complexes telles que les appareils orthopédiques, les convertisseurs ainsi que certaines machines et outils. Les intrants pour ces chaînes de valeur seraient le plus souvent fournis par l'Afrique du Sud, qui est le pays avec lequel la Tunisie a le plus d'opportunité de coopérer afin de créer des chaînes de valeur de produits nouveaux (10).

Outre les produits à base de métaux, des opportunités existent dans les chaînes de valeur utilisant le bois (portes, fenêtres et d'autres articles), dont la Tunisie pourrait se fournir dans de nombreux pays africains.

Parmi ces chaînes de valeur de produits nouveaux, celles avec les réductions tarifaires sur les intrants les plus importants possibles sous la ZLECAf sont les outils à main et mécaniques (11%), suivis par les réchauffeurs d'air et distributeurs d'air chaud (8%). Encore une fois, les droits de douane dont les producteurs tunisiens devront s'acquitter pour importer les intrants nécessaires dépendront des concessions tarifaires de la Tunisie sous la ZLECAf.

La part des intrants pour ces chaînes de valeur que la Tunisie importe de l'Afrique est actuellement faible avec une moyenne simple de 1.8%. Elle est légèrement plus élevée dans les intrants pour les produits à base de bois, pour lesquels elle dépasse les 3%.

Tableau 2 : Aperçu des chaînes de valeur de produits nouveaux

| Chaîne de valeur | Rang | Pays partenaires | Intrants principaux fournis | Réductions tarifaires possible sous la ZLECAf | Demande africaine projetée pour les produits finis (\$m) | Part des intrants sourcée en Afrique par la Tunisie |
|--|------|--|--|---|--|---|
| Outils à main et outils mécaniques | 1 | Afrique du Sud | Produits laminés plats en acier inoxydable, ferro-alliages | -11% | 1'106 | 2% |
| Machines pour le travail des métaux | 2 | Afrique du Sud | Platine, produits laminés plats en acier inoxydable | -6% | 710 | 2% |
| Appareils orthopédiques et autres | 3 | Afrique du Sud | Platine, or, argent | -2% | 901 | 1% |
| Convertisseurs statiques | 4 | Afrique du Sud | Platine, or, argent | 0% | 2'038 | 1% |
| Articles et bijoux en métal précieux | 5 | Afrique du Sud | Argent, platine, or | -2% | 1'267 | 0% |
| Portes, fenêtres et leurs cadres de bois | 6 | Angola, Bénin, Cameroun, République centrafricaine, Congo, Congo RDC, Côte d'Ivoire, Egypte, Guinée équatoriale, | Bois brut, paraffine, bois scié | -4% | 227 | 3% |

| | | | | | | |
|---|----|---|--|-----|-----|----|
| | | Eswatini, Gabon, Gambie, Libéria, Mali, Mozambique, Nigéria, Sierra Leone, Tanzanie | | | | |
| Baignoires, éviers et meubles similaires de toilettes, en fer ou en acier | 7 | Afrique du Sud, Zambie | Ferro-alliages | -3% | 287 | 1% |
| Laminoirs à métaux | 8 | Afrique du Sud | Platine, produits laminés plats en acier inoxydable | -6% | 101 | 3% |
| Articles et bijoux de métal de base | 9 | Afrique du Sud | Platine, argent, or, métaux de base | -8% | 213 | 1% |
| Réchauffeurs d'air et distributeurs d'air chaud | 10 | Afrique du Sud | Produits laminés plats en acier inoxydable, ferro-alliages | -8% | 18 | 2% |
| Articles en bois | 10 | Angola, Cameroun, République centrafricaine, Congo, Congo RDC, Guinée équatoriale, Gabon, Gambie, Guinée, Libéria, Mali, Mozambique, Nigéria, Sierra Leone, Afrique du Sud, Soudan du Sud, Tanzanie, Togo, Zambie, Zimbabwe | Bois brut | -6% | 36 | 3% |
| Articles sanitaires en aluminium | 11 | Maroc | Fils torsadés en aluminium | 0% | 8 | 1% |

Discussion des résultats

Dans la grande majorité des chaînes de valeurs de produits établis (21 sur 28), la Tunisie produirait les extrants avec des intrants provenant des autres pays africains, ce qui est en accord avec sa position dans les chaînes de valeurs globales.

De nombreuses opportunités de développement de liens intra-africains existent dans des chaînes de valeur faisant partie des produits d'exportation traditionnels de la Tunisie. C'est notamment le cas des produits textiles qui représentent une part importante dans les exportations tunisiennes et pour lesquels divers pays africains pourraient fournir des intrants. Les opportunités de collaboration avec l'Égypte pourraient s'avérer particulièrement intéressantes étant donné que les marchés principaux pour les exportations tunisiennes de textile se situent en Europe et que la Tunisie bénéficie d'un accès libre tant que les textiles utilisés proviennent de la région Euromed (dont fait partie l'Égypte). Les autres opportunités sont variées, incluant les produits alimentaires, de la machinerie et de l'électricité, ainsi que d'autres secteurs.

En plus des secteurs d'exportations plus traditionnels, il existe des opportunités de développer des chaînes de valeurs intra-africaines de produits nouveaux. La Tunisie pourrait se procurer les intrants disponibles dans différents pays africains et, étant donné son niveau de développement économique, développer un avantage comparatif dans les produits finaux. Ce type d'opportunités existe surtout dans les produits fabriqués à base de divers métaux, disponibles dans plusieurs pays africains, ainsi que ceux à base de bois.

Il convient de souligner que ces résultats sont le produit d'une analyse purement quantitative qui se limite sur la dernière étape de production, i.e. seulement les intrants immédiats tels qu'ils

apparaissent dans les tableaux d'entrée-sortie. L'analyse ne peut donc pas prendre en compte tous les facteurs pertinents pour le développement de chaînes de valeurs avec l'Afrique, qui comprennent d'autres facteurs économiques, politiques, sociaux et environnementaux. C'est pour cela qu'elle doit être complétée par des analyses qualitatives et des entretiens avec des parties prenantes, qui feront l'objet de la partie suivante de ce rapport. Celle-ci se focalise sur cinq chaînes de valeur prometteuses parmi celles identifiées par l'approche quantitative : automobiles et camions, cosmétiques, chaussures en cuir et produits en cuir, produits issus de la pêche et vêtements en coton. Ces chaînes de valeurs ont été sélectionnées par le Ministère du Commerce et du Développement des Exportations afin de refléter les priorités en politique commerciale de la Tunisie.






Opportunités et contraintes : La voix du secteur privé dans les chaînes de valeur à fort potentiel de la Tunisie

L'ITC a mené des entretiens dans 5 chaînes de valeur à fort potentiel en Tunisie

L'étude sur les chaînes de valeur de la Tunisie a permis d'identifier 5 chaînes de valeur à fort potentiel que la Tunisie peut développer en s'appuyant sur ses ressources locales ou sur des intrants déjà disponibles au sein du continent africain.

Sur cette base l'ITC a mené un diagnostic afin d'identifier les opportunités et les contraintes existantes en s'appuyant sur près de 150 entretiens menés auprès d'entreprises. L'élaboration de stratégies pour développer ces chaînes de valeur nécessite de comprendre les obstacles au commerce intrarégional.

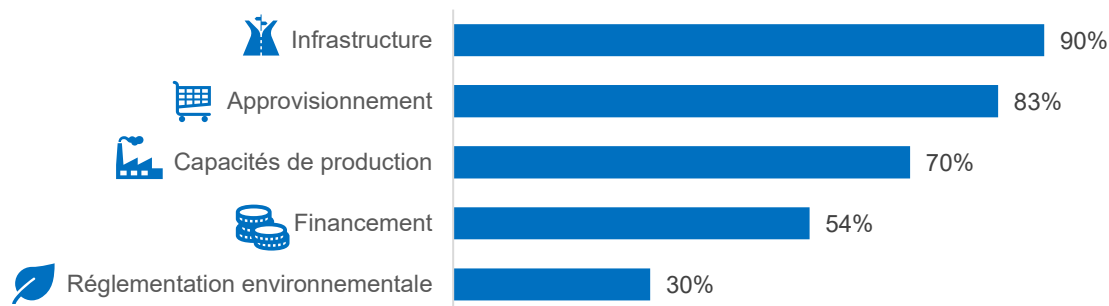
Parmi les principales productions dans ces 5 chaînes de valeur prometteuses on retrouve les produits suivants :

| | |
|---|---|
|  <p>Automobiles et camions : bobines, inducteurs, plaquettes portes charbon, injection plastique, pièces plastiques, filtres à essence, câblage automobiles, amortisseurs, câble à commande mécanique, amortisseurs télescopiques bitubes, saillants camions, pièces de volant, gicleurs.</p> |  <p>Chaussures en cuir et produits en cuir : tiges de chaussures, chaussures en cuir, portefeuilles, cartables, sacs, vachette de cuir</p> |
|  <p>Cosmétiques : savon pour le corps/visage, huiles extraits de graines oléagineuses (amandes, figue de barbarie, nigelle), crème hydratante, masque pour le visage, crème anti-âge, shampoing, vinaigre de barbarie, produits détergents, maquillage.</p> |  <p>Produits issus de la pêche : conserves de sardines, thon, filet d'anchois salé, langouste, crevettes congelées, loup frais, calamar frais, seiche congelée, poulpe congelé crabe congelé, doudoune, blouses, pantalons.</p> |
| |  <p>Vêtements en coton : pulls en coton, étiquettes, jeans, jupes, t-shirts, linge de toilette, robes, chemises, parkas.</p> |

Principaux obstacles auxquels sont confrontées les entreprises tunisiennes

Le coût de l'électricité, la pénurie de matière première et la qualification de la main d'œuvre freinent l'activité des entreprises tunisiennes

Principales contraintes auxquelles sont confrontées les entreprises tunisiennes des 5 chaînes de valeur



Le coût de l'électricité et les procédures douanières restreignent l'activité des producteurs



Les entreprises font face à un coût de l'électricité trop élevé pour le fonctionnement de leurs activités. A cela s'ajoute une instabilité du réseau électrique qui engendre une détérioration des machines utilisées par les entreprises mais aussi un ralentissement de la production.

Le deuxième problème réside dans la complexité des procédures douanières et l'obsolescence de l'infrastructure portuaire (Port de Radès). La congestion au niveau des ports et aéroports ainsi que les difficultés administratives obligent les entreprises à modifier leur stratégie d'approvisionnement pour atténuer les risques.

L'approvisionnement est conditionné par une pénurie de matière premières



En matière d'approvisionnement c'est surtout l'indisponibilité des intrants, l'augmentation des coûts d'emballage (+40%) qui constitue le défi principal pour les entreprises tunisiennes. Elles sont aussi confrontées à l'hétérogénéité des délais de contrôle de qualité et sanitaire des produits, qui sont généralement une dizaine de jours pour les analyses de contrôle en laboratoire.



Il y a un problème de volume d'approvisionnement. En ce qui concerne les flacons ou les emballages pour les déodorants, les délais sont trop longs. Nous avons toujours besoin de surconsommer, pour prévoir l'avenir car les volumes sont instables et cela impacte la trésorerie de la société. Ce problème se retrouve souvent dans les contenants.

Producteur de déodorants et huiles essentielles

L'instabilité de la main d'œuvre et la concurrence déloyale pénalisent les entreprises tunisiennes



Le manque de techniciens qualifiés et de savoir-faire constitue l'un des défis majeurs pour les producteurs de vêtements en coton, de chaussures en cuir et produits issus du cuir ainsi que pour l'industrie des automobiles et camions. A cela s'ajoute un problème d'absentéisme des travailleurs qui touche plus particulièrement le secteur des vêtements en coton.

Ce manque s'explique par un découplage entre les formations fournies par les universités, centres de formation et écoles aux futurs travailleurs et les exigences des entreprises en matière de compétence et de savoir-faire du secteur privé.

Il y a un véritable problème d'attractivité des travailleurs pour le secteur automobile, les entreprises ne parviennent pas à fidéliser les techniciens en lien avec le métier et éprouvent des difficultés à les remplacer.



Nous avons toujours un manque de main d'œuvre, et nous avons un grand problème d'absentéisme des travailleurs (le taux d'absentéisme peut atteindre 10%). De plus, le manque de savoir-faire est aussi un problème, les centres de formation publics n'adaptent pas leurs formations selon le développement technologique.

Producteur de vêtements en denim

L'obtention de crédits et les garanties bancaires freinent les projets de long terme des entreprises



L'accès au crédit est difficile pour les entreprises et les délais associés à l'obtention de ces crédits empêchent les entreprises d'anticiper des projets de recherche et développement ou encore de constituer des stocks de matière premières afin de faire face à d'éventuelles crises.

Les banques prêtent principalement à court terme et n'incitent pas les projets d'investissement à long terme, car les secteurs concernés sont perçus comme fragiles. Les garanties bancaires demandées forcent les banques à renoncer à la possibilité d'emprunter pour des projets de plus long terme de la même manière.

L'organisation de la gestion des déchets ralentit les processus de durabilité des entreprises tunisiennes



Les problèmes d'encadrement de la gestion des déchets conduisent à un ralentissement des processus de conformité aux normes de durabilité. Les entreprises ont besoin d'un **appui technologique et technique pour mettre en place un système et une chaîne de production plus respectueuse de l'environnement**. Il y a peu d'entreprises spécialisées dans la collecte des déchets industriels et leur recyclage.

La mise en place de circuits organisés de traitement des déchets est un besoin majeur. Les entreprises préconisent la mise en place d'unités de recyclage ou d'entreprises agréées dans le recyclage des déchets dans chacun des gouvernorats tunisiens afin d'accompagner les entreprises tunisiennes.

Le manque d'accompagnement des entreprises dans leurs démarches de traitement de déchet ou des eaux usées complique rends la conformité aux réglementations environnementales locales ou des marchés cibles fastidieuse et surtout coûteuse.

Près de 80% des entreprises tunisiennes ont recours à des initiatives pour rendre leur processus productif plus respectueux de l'environnement, ceci permet en partie de répondre à des contraintes infrastructurelles telles que le coût de l'électricité ou encore les coupures d'électricité inopinée

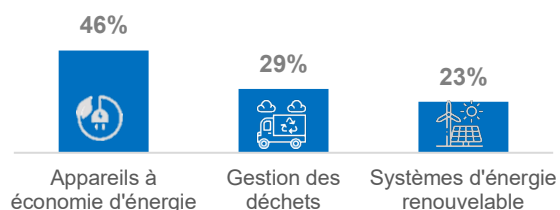
Ces initiatives s'inscrivent dans une volonté des entreprises de se conformer aux exigences de leur clientèle dont les préoccupations en matière environnementale ne cessent de croître. Plus d'une entreprise sur deux fait face à des consommateurs plus alertes de l'impact environnemental de la production des entreprises.



Il y a un gros problème avec la gestion des déchets. Je trouve que les lois en vigueur sont en décalage avec la réalité, voire inapplicables dans certains cas. Ils exigent le traitement des déchets alors que sur le terrain, il n'existe pas de véritables entreprises expertes dans le traitement de tout type de déchets. Pour remédier à ces défaillances, nous avons mis en place une cellule de veille environnementale et nous étudions actuellement des solutions pour la gestion de l'énergie.

Producteur de porte-documents en cuir

Initiatives pour rendre le système de production plus respectueux de l'environnement



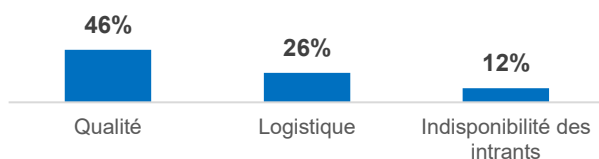
L'utilisation des préférences tarifaires et leur connaissance est limitée

Plus de deux tiers des entreprises ne font pas usage des préférences existantes avec les pays du continent et leurs connaissances des accords commerciaux demeure limitée.

Moins de 15% des entreprises s'approvisionnent en Afrique

L'approvisionnement depuis le continent africain demeure limité (13%) du fait de problèmes logistiques, d'un volume et d'une qualité de ces produits pas adaptée à la demande des entreprises tunisiennes.

Principaux facteurs incitatifs pour importer des intrants depuis l'Afrique



Nous ne trouvons pas la qualité nécessaire pour nous approvisionner auprès des pays africains. Notre expérience avec l'Egypte, nous a déçu du fait de l'instabilité en termes de qualité des intrants. Pour le Maroc, on peut trouver la qualité souhaitée, mais il y a trop de barrières non tarifaires et de restrictions.

Producteur de fil de coton

Les contraintes logistiques et le manque d'information sur les marchés du continent freinent les entreprises tunisiennes dans leur développement

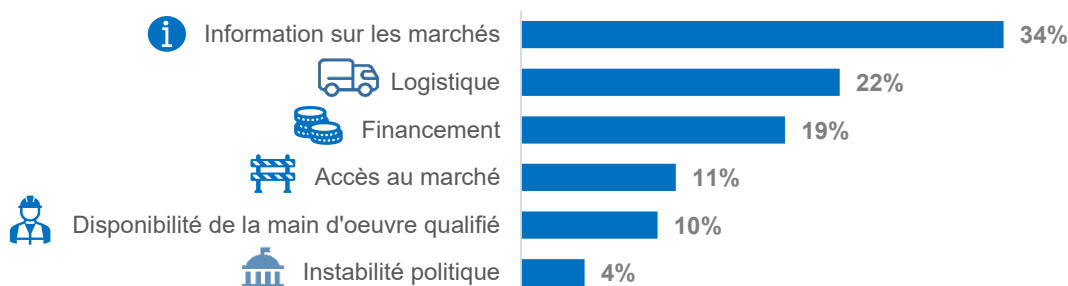
Moins d'une entreprise sur cinq (19%) exporte vers l'Afrique, et elles font très peu usage des préférences offertes par les différents accords existants avec d'autres pays africains.

Les limites logistiques existantes empêchent les entreprises d'accéder à certains marchés ou même de s'y installer afin d'étendre leur production.

De même il y a un manque de communication et un problème de transparence de l'information sur les intrants produits en Afrique et peu de visibilité dans les salons pour mettre en valeur les produits du continent.

Les entreprises tunisiennes sont prêtes à profiter des synergies que la ZLECAf peut générer

Principaux défis des entreprises auxquels l'accord continental doit répondre



Pour plusieurs entreprises, l'optimisme dépend du degré d'implication du gouvernement tunisien dans la résolution des problèmes logistiques, administratifs et de bureaucratie qui bloquent l'activité des entreprises.

La Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAf) supprimera très certainement les barrières commerciales, mais ceci doit s'accompagner d'études de marché pour détecter les opportunités et profiter pleinement des possibilités offertes par l'accord, tant au niveau de l'approvisionnement que des ventes.

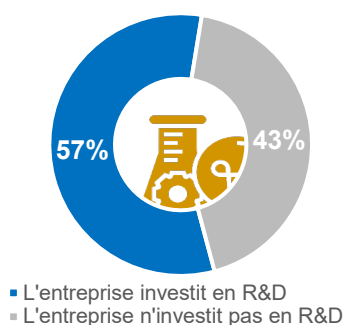
On ne vend pas en Afrique, car le manque de la logistique et le manque de lignes directes rendent les opérations d'export difficiles, donc malgré qu'on ait trouvé des clients, on n'arrive pas à concrétiser et à exporter car le coût de la logistique et de transport sont élevés.

Producteur de maquillage

Cependant, plus de 20% des entreprises sont sceptiques vis-à-vis de l'utilité et l'exploitation d'un tel accord entre les pays africains en raison de contraintes telles la lenteur des procédures douanières la corruption, le transport et le marché informel.

Un soutien technique pour investir en recherche et développement est essentiel

Plus d'une entreprise tunisienne sur deux investit dans la recherche et développement mais un soutien technique demeure nécessaire. En ce qui concerne les cosmétiques, les produits issus de la pêche, ainsi que les vêtements en coton les entreprises tunisiennes sont **présents sur l'ensemble des maillons de la chaîne de valeur**.



Les entreprises positionnées sur la chaîne de valeur des automobiles et camions, des chaussures en cuir ou encore des vêtements en coton sont, elles, **concentrées sur un segment spécifique de la chaîne de valeur**.

Elles profitent de la position géographique stratégique de la Tunisie pour s'intégrer à des chaînes de valeur globales en occupant des positions bien précises sur ces chaînes.

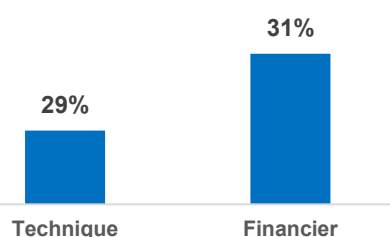
Entre 2 et 4% du chiffre d'affaires des entreprises est consacré à la recherche et au développement.



On investit en R&D pour développer notre marque, on investit dans la recherche et la création de nouveaux modèles. Nous avons besoin d'un soutien technique, on a besoin de facilitations administratives avec les agences gouvernementales qui offrent un soutien technique à la recherche pour les jeunes créateurs de marques.

Producteur de tiges de chaussures

Type de soutien nécessaire pour investir en R&D



Le secteur des produits issus de la pêche ou encore des cosmétiques sont plus portés vers le **développement de nouveaux produits** afin de conquérir de nouveaux marchés ou de s'adapter aux besoins des consommateurs. D'autres entreprises **innovent pour se conformer aux exigences des clients** notamment dans le secteur des chaussures en cuir.

Près d'un tiers des entreprises dans l'ensemble de ces secteurs ont besoin d'un **soutien financier et technique pour mener à bien davantage d'activités de recherche et développement**. Ce soutien permettrait aux entreprises d'accéder à de nouveaux marchés à l'échelle continentale avec une offre de produits plus adaptée à la demande sur ces marchés.

La gestion et la détention des entreprises par des femmes demeurent limitées

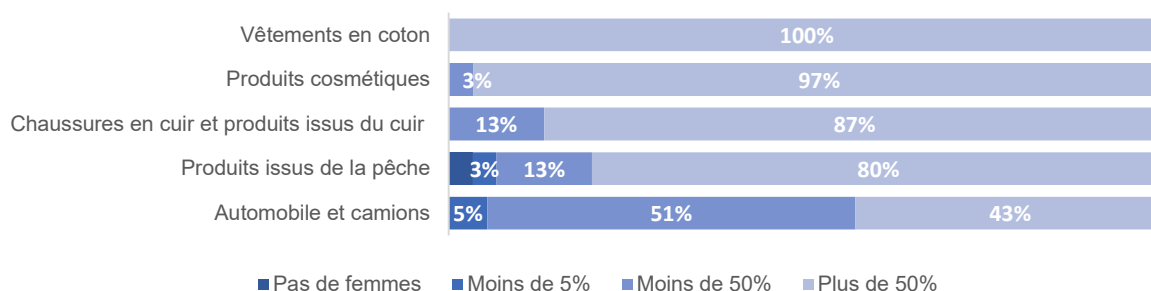
Les femmes constituent un chaînon essentiel de l'emploi mais les entreprises demeurent minoritairement détenues par des femmes. Dans la plupart des secteurs les femmes représentent plus de 80% des employés, à l'exception du secteur des automobiles et camions (43%).



Près d'un tiers des entreprises sont détenues et/ou gérées par des femmes.

L'accès aux positions managériales est plus difficile, les entreprises restent en très grande majorité détenues par des femmes.

Emploi des femmes au sein des 5 chaînes de valeur



Recommandations transversales

1. Faciliter l'accès aux foires internationales pour accroître la visibilité des entreprises tunisiennes sur le marché étrangers et notamment africains.
2. Mettre en place des unités de collecte et de traitement des déchets industriels au niveau de chaque directorat de la Tunisie afin d'accompagner la gestion des déchets dangereux.
3. Améliorer la coordination entre les institutions de facilitation du commerce et les universités pour les impliquer dans les projets de recherche et adapter les programmes des centres de formation et des universités pour correspondre aux besoins du marché en matière de compétences et connaissance des évolutions technologiques. Par exemple, en renforçant les projets portant sur la traçabilité des produits de la pêche réalisés par l'Institut National des Sciences et Techniques de la Mer (INSTM).

4. Mettre en place une plateforme au niveau national par secteur pour connecter les entreprises tunisiennes aux fournisseurs africains et potentiels clients afin de faciliter la prospection de marché des entreprises tunisiennes.

Principaux enseignements et recommandations spécifiques

| Principaux enseignements | Recommandations spécifiques |
|---|--|
| <i>Automobiles et Camions</i> | |
| <p>1. Manque de fournisseurs aciéristes sur le continent qui fabriquent ou ont les mêmes référentiels que la Tunisie.</p> | Mettre en place des quotas spéciaux sur les voitures d'occasion importées, un cadre réglementaire pour se protéger. Cadrer le marché des voitures d'occasion en limitant l'âge des voitures arrivant sur le marché africain. |
| <p>2. Les entreprises font face à un problème de fidélisation, les techniciens en lien avec certains métiers par exemple l'injection plastique ou la fonderie sont difficiles à conserver.</p> | |
| <p>3. Il y a un problème d'organisation de la collecte et du traitement des déchets dangereux.</p> | |
| <i>Chaussures en cuir et produits issus du cuir</i> | |
| <p>1. Près de deux tiers des producteurs de chaussures en cuir ou produits issus du cuir ne s'approvisionnent pas en Afrique et moins de 5% des entreprises exportent vers l'Afrique.</p> | Encourager la production des marques locales et travailler pour améliorer l'image de l'industrie locale aussi bien sur le marché local que sur le marché étranger. |
| <i>Produits cosmétiques</i> | |
| <p>1. Les produits contrefaits amènent une concurrence à bas prix sans réel contrôle sur la provenance ces produits qui peuvent s'avérer nocifs pour la santé du consommateur.</p> | Accompagner les entreprises tunisiennes dans le développement d'une offre de produits cosmétiques plus adaptée aux préférences sur le continent africain. |
| <p>2. Les entreprises peinent à trouver les emballages, flacons et composants chimiques nécessaires chez les fournisseurs africains.</p> | |
| <p>3. L'adaptation aux préférences des consommateurs dans les autres pays est l'une des clés de développement de l'industrie des cosmétiques tunisienne.</p> | |
| <p>4. Le principal frein à l'utilisation du e-commerce pour commercialiser les produits cosmétiques tunisiens repose sur le problème des modalités de paiement, les entreprises ne peuvent pas bénéficier des garanties de paiement apportées par les systèmes de paiement en ligne qui rassurent le consommateur.</p> | |
| <i>Produits issus de la pêche</i> | |
| <p>1. La loi n° 2009-17 du 16 mars 2009, qui instaure une taxe relative au régime de repos biologique affecte la compétitivité des entreprises et leur capacité à gérer la liquidité à court terme.</p> | Mettre en place une décharge de déchet solides dans le port de Sfax pour accompagner les entreprises tunisiennes dans le traitement et la collecte des déchets et éviter les risques environnementaux. |
| <p>2. L'absence d'une décharge de déchets solides dans le port de Sfax présente un risque environnemental important pour les entreprises et la société. La décharge principale de la ville de Sfax est à 500 m des usines situées dans le port de pêche.</p> | |
| <i>Vêtements en coton</i> | |
| <p>1. Il y a une disponibilité insuffisante de main-d'œuvre (83%). Les jeunes tunisiens ne trouvent plus ce secteur attractif à long terme et préfèrent travailler dans d'autres secteurs qui offrent des salaires relativement plus élevés, comme le tourisme ou encore l'aéronautique.</p> | Aligner les programmes des centres de formation et universités, avec les exigences des entreprises du secteur du textile qui font face à une pénurie de main d'œuvre qualifiée. |
| <p>2. Les normes relatives aux rejets d'eaux usées industrielles sont rigoureuses et complexes, rendant leur application difficile. Les entreprises disposent de vastes stocks de tissus à écouler car les prix pratiqués par l'ONAS (Office National d'Assainissement) sont élevés.</p> | |