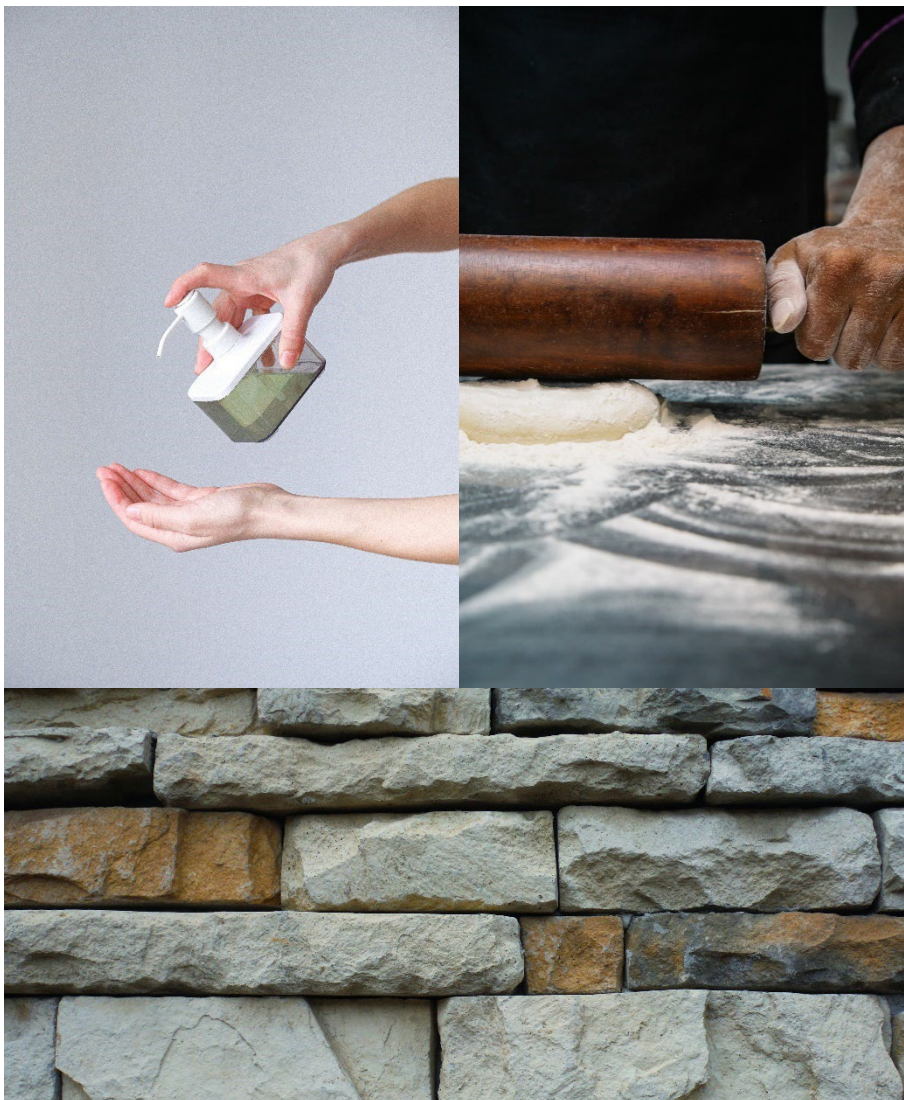


# Chaînes de valeurs intra-régionales : Opportunités pour la Tunisie dans le marché COMESA



## Table des matières

Introduction .....	4
Aperçu du commerce de la Tunisie.....	5
Commerce intra- et extrarégional .....	5
Secteurs, produits et degré de transformation .....	7
Potentiel d'exportation et opportunités de développement des chaînes de valeur de la Tunisie vers le marché COMESA .....	12
Potentiel d'exportation de la Tunisie vers le marché COMESA.....	12
Chaînes de valeurs Tunisie-COMESA et opportunités .....	13
Fiches pays .....	20
Maurice .....	22
Profil macroéconomique .....	22
Potentiel d'exportation.....	22
Opportunités de chaînes de valeur.....	25
Madagascar.....	25
Profil macroéconomique .....	25
Potentiel d'exportation.....	26
Opportunités de chaînes de valeur.....	28
Kenya.....	28
Profil macroéconomique .....	28
Potentiel d'exportation.....	28
Opportunités de chaînes de valeur.....	31
Ethiopie .....	33
Profil macroéconomique .....	33
Potentiel d'exportation.....	33
Opportunités de chaînes de valeur.....	36
Rwanda .....	37
Profil macroéconomique .....	37
Potentiel d'exportation.....	37
Opportunités de chaînes de valeur.....	39
Soudan .....	40
Profil macroéconomique .....	40
Potentiel d'exportation.....	40
Opportunités de chaînes de valeur.....	43
Annexe I : Indicateurs mesurant le potentiel d'exportation.....	44
Annexe II : Méthodologie.....	45

Construction des chaînes de valeur globales.....	45
Sélection des chaînes de valeur africaines prometteuses pour la Tunisie .....	47

## Introduction

Le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) ouvre des opportunités de commerce au sein d'un marché libéralisé englobant 21 pays et plus de 580 millions de consommateurs dont la projection atteindrait 982 millions en 2043. Dans ce contexte, l'intégration intrarégionale des chaînes de valeur contribuera à l'augmentation de la valeur ajoutée et de la diversification, ainsi qu'à l'amélioration de la compétitivité des pays la région, notamment de la Tunisie grâce aux nouvelles opportunités de commerce et aux économies d'échelle que peut offrir un large marché tel que celui de COMESA.

Cette étude succincte identifie les opportunités pour le renforcement et le développement de chaînes de valeurs intrarégionales de la Tunisie avec les pays de la région qui présentent le plus fort potentiel commercial.

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 présente le potentiel d'exportation de la Tunisie vers les autres pays membres de COMESA et les opportunités pour l'intégration aux chaînes de valeur avec d'autres pays de la région. Ces opportunités sont identifiées grâce à une méthodologie développée à cet effet par le Centre du commerce international (ITC), qui est expliquée en détail en annexe. Le Ministère du Commerce et du Développement des Exportations de la Tunisie a sélectionné une liste de six pays de la région avec pour objectif de renforcer le développement des chaînes de valeur régionales et les exportations tunisiennes. Les pays sélectionnés sont Maurice, Madagascar, le Kenya, L'Éthiopie, le Soudan et le Rwanda. La troisième partie expose plus en détails pour chacun des 6 pays partenaires sélectionnés, leur profil macroéconomique, le potentiel d'exportation de la Tunisie - réalisé et non réalisé – dans les secteurs qui présentent le plus grand potentiel, ainsi que les chaînes de valeur dans lesquelles ces pays et la Tunisie peuvent participer. L'analyse a permis :

- De montrer que la libéralisation des tarifs, et la croissance attendue du PIB et de la population devraient permettre d'accroître **le potentiel commercial au sein de COMESA de 112 millions de dollars**. Tandis que l'élimination des autres frictions ou barrières au commerce pourrait contribuer à la réalisation d'un **potentiel de commerce intrarégional de 190 millions de dollars**, qui reste actuellement inexploité.
- D'identifier **26 chaînes de valeurs de produits d'exportation établis** dans lesquelles la Tunisie pourrait collaborer avec des partenaires africains de la région COMESA.
- De donner un aperçu de la situation macroéconomique ainsi que des **opportunités de la Tunisie** en termes de potentiel d'exportation et intégration en chaînes de valeurs régionales **dans les six pays sélectionnés**.

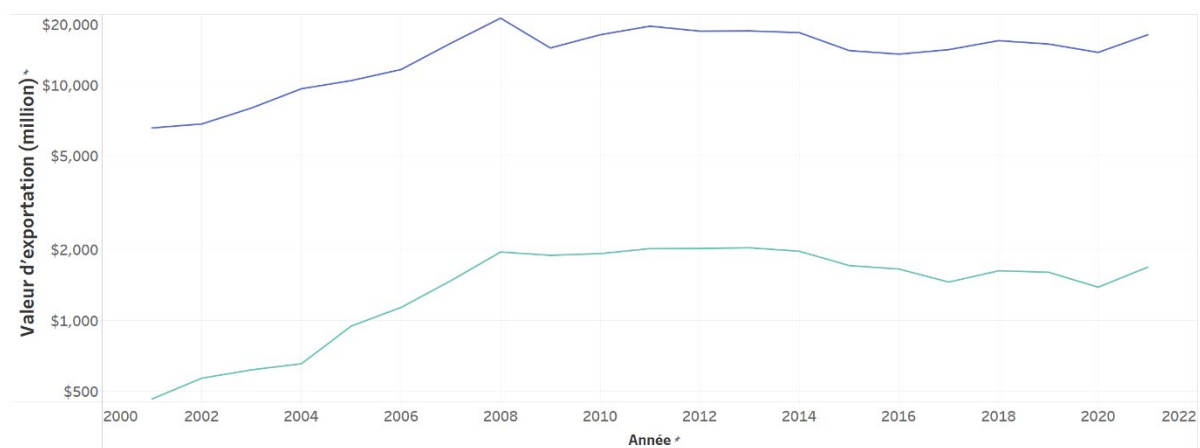
## Aperçu du commerce de la Tunisie

### 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)

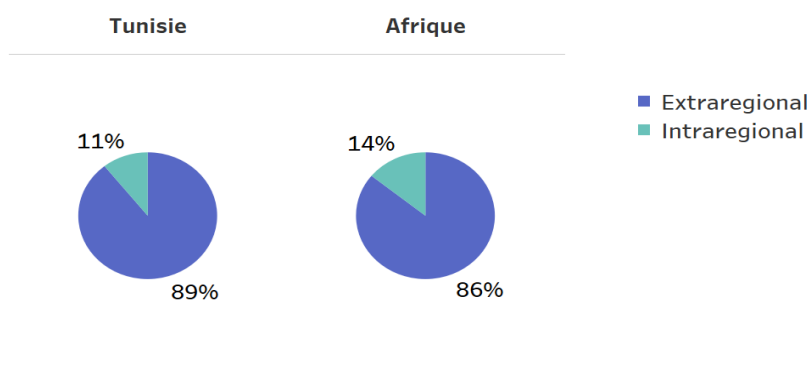


Source : calculs de l'équipe ITC basés sur des données de Trade Map rapportées par la Tunisie.

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.<sup>1</sup> De même, l’Afrique reste une destination relativement importante pour les exportations tunisiennes par rapport à la taille de ce marché.

<sup>1</sup> 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](https://umbraco.exportpotential.intracen.org/media/1255/regionaltradeafrica_20211206.pdf).

Figure 2 : Commerce intrarégional – Exportations de la Tunisie et de l’Afrique<sup>2</sup>

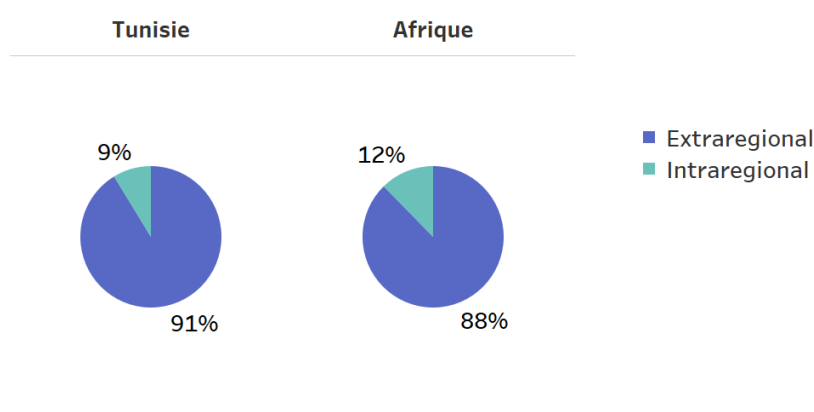


Source : calculs de l’équipe ITC basés sur des données de Trade Map.

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.

<sup>2</sup> 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.

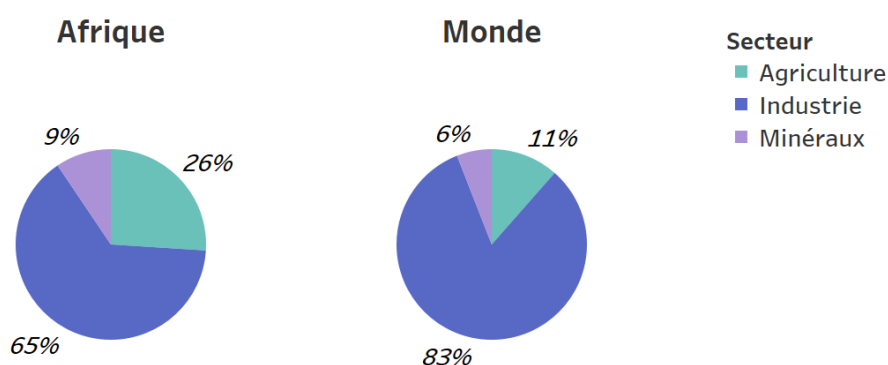
## Secteurs, produits et degré de transformation

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

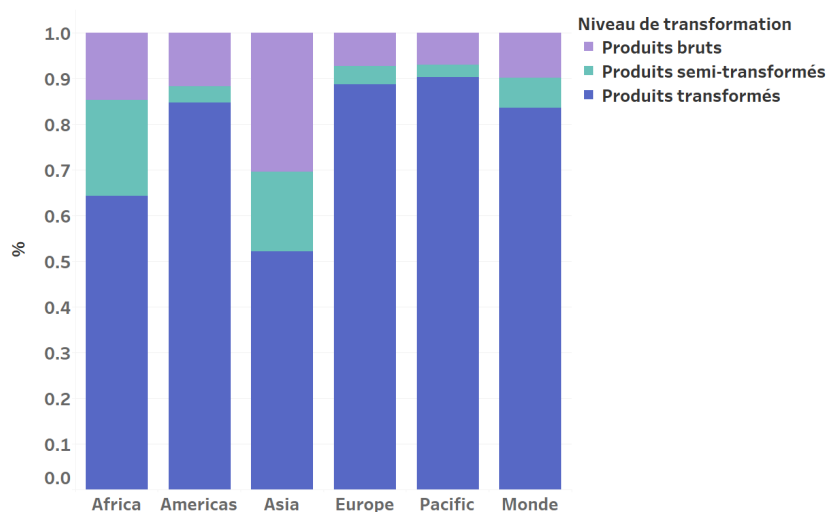


Source : calculs de l'équipe ITC basés sur des données de Trade Map.

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.<sup>3</sup> 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.

<sup>3</sup> 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](https://umbraco.exportpotential.intracen.org/media/1255/regionaltradeafrica_20211206.pdf).

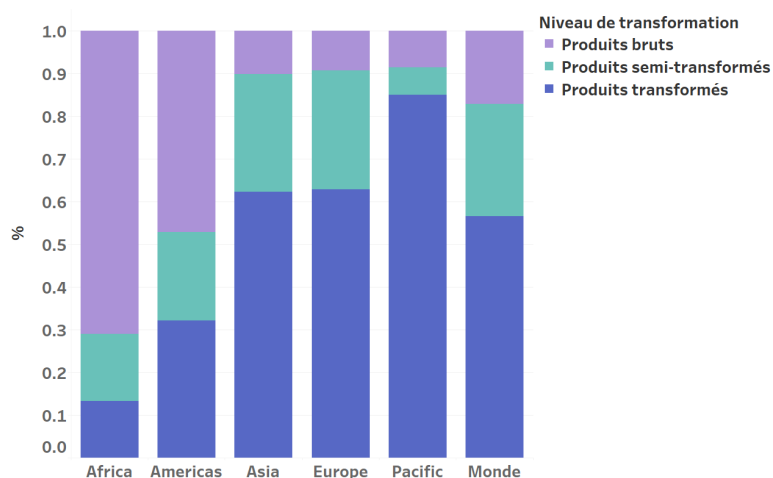
Figure 5 : Niveau de transformation des exportations tunisiennes par région



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.

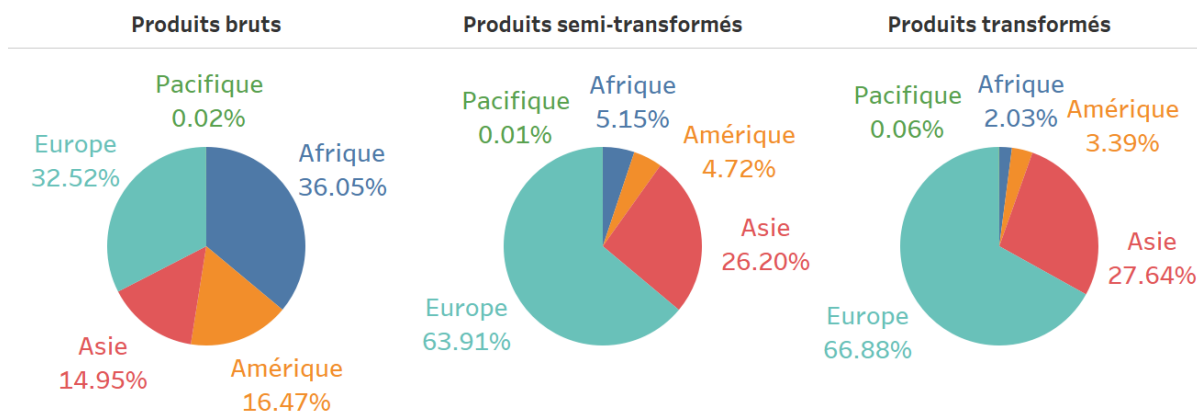
Ce résultat peut être expliqué par l'intégration de la Tunisie dans les chaînes de valeur globales. En effet, les accords commerciaux régionaux conclus avec l'Union Européenne ainsi que d'autres réformes structurelles ont permis à la Tunisie d'attirer les investissements étrangers et de construire un 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.<sup>4</sup> En effet, comme il sera démontré par la suite, les produits les

<sup>4</sup> 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/>

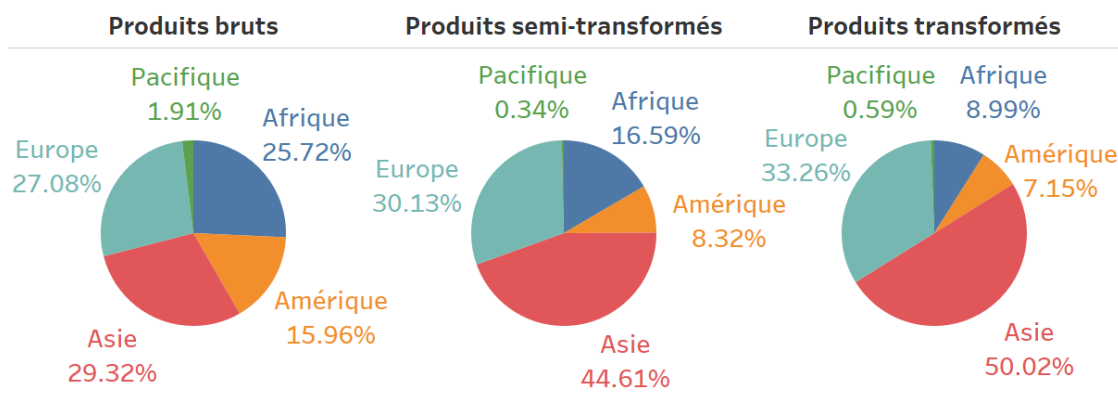
plus exportés par la Tunisie sont des produits considérés comme finaux, tels que des jeux de fils d'appareillage, des pantalons, de l'huile ou des parties d'avions.

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.

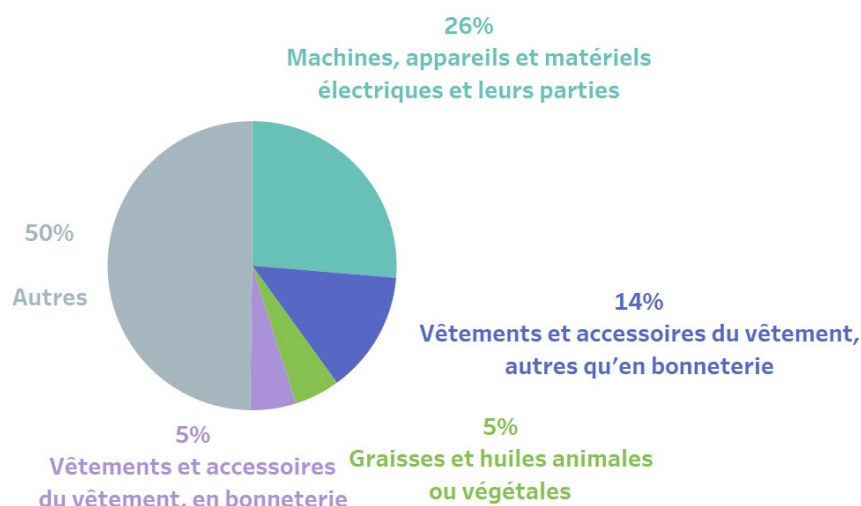
Les deux graphiques ci-dessous présentent les produits au niveau des chapitres<sup>5</sup> du Système harmonisé (SH) de désignation et de codification des marchandises qui constituent plus de 5% des exportations de la Tunisie.

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.

<sup>5</sup> 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.

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

Figure 8 : Exportations de la Tunisie vers le monde au niveau des chapitres du Système harmonisé (SH)



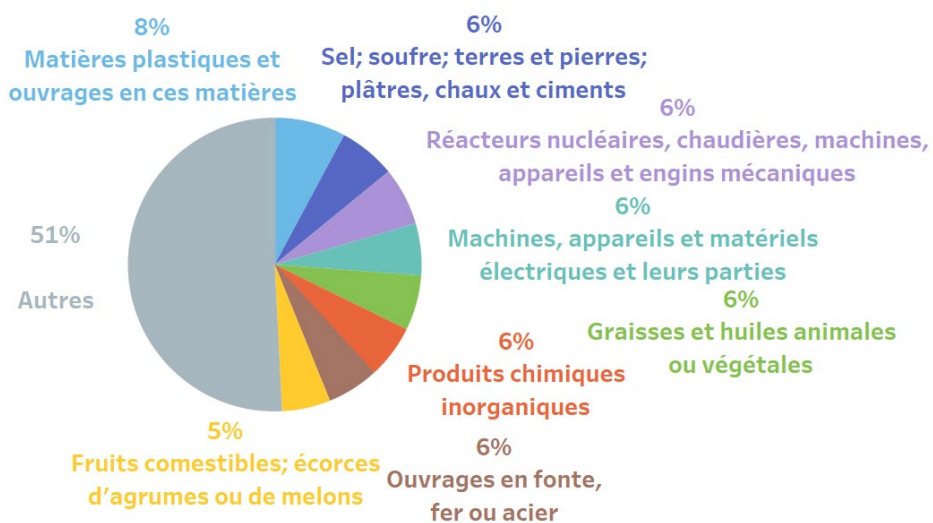
Source : calculs de l'équipe ITC basés sur des données de Trade Map.

Les exportations de la Tunisie vers l'Afrique sont encore plus diversifiées que celles vers le monde. Au niveau des produits SH à 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 9 : Exportations de la Tunisie vers l'Afrique au niveau des chapitres du Système harmonisé (SH)



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

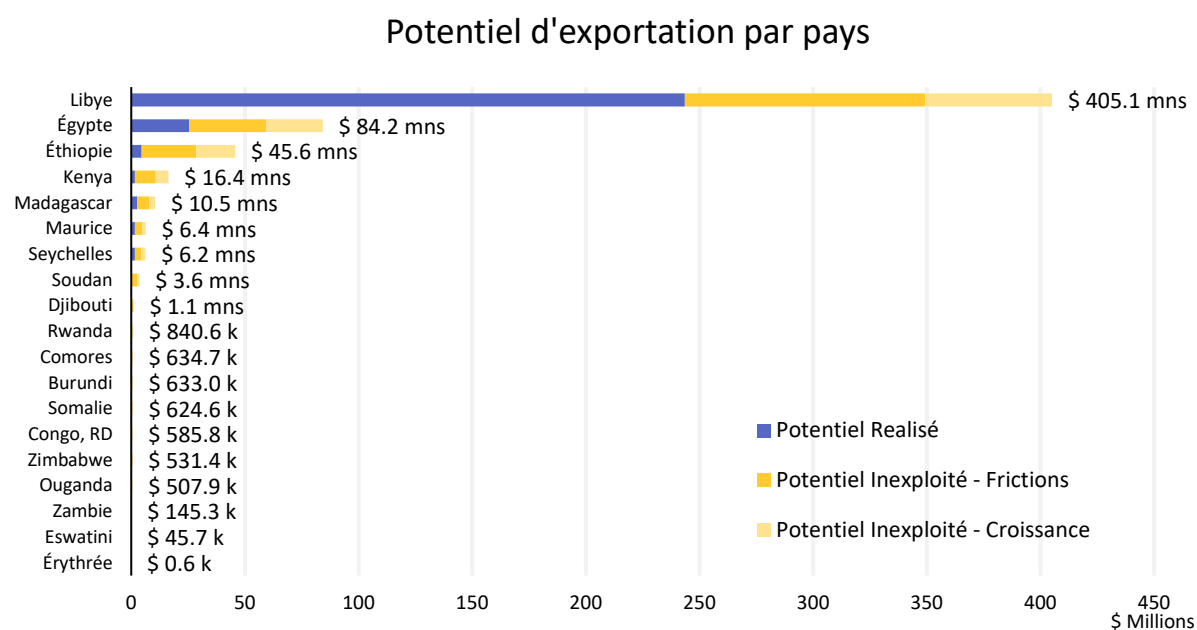
## Potentiel d'exportation et opportunités de développement des chaînes de valeur de la Tunisie vers le marché COMESA

### Potentiel d'exportation de la Tunisie vers le marché COMESA

La Tunisie présente un fort potentiel d'exportation total sur le marché COMESA, qui représente environ 586 millions de dollars, dont 302 millions correspondent à un potentiel actuellement inexploité.<sup>6</sup> Parmi les marchés les plus importants pour la Tunisie, se trouve en première place la Libye avec un potentiel estimé à 405 millions de dollars, suivi de l'Égypte et de l'Éthiopie, relativement loin derrière avec des potentiels estimés à 84 et 46 millions de dollars, respectivement.

Bien que la Libye soit un partenaire de choix pour la Tunisie, il semblerait que les échanges entre les deux pays n'aient pas atteints leur plein potentiel. En effet, le potentiel d'exportation de la Tunisie vers la Libye pourrait s'accroître de plus de 150 millions de dollars. Pour de nombreux autres partenaires commerciaux de la Tunisie, le potentiel d'exportation inexploité est également important, et dans la majorité des cas, supérieur au potentiel déjà réalisé. C'est le cas notamment de l'Égypte, l'Éthiopie, le Kenya et Madagascar comme le montre la figure 10.

Figure 10 : Potentiel d'exportation de la Tunisie vers les pays COMESA



Source : calculs de l'équipe ITC basés sur des données d'Export Potential Map.

Notes : (a) Le Malawi ici n'est pas représenté, car la Tunisie n'a pas de potentiel d'exportation sur ce marché. (b) Le potentiel d'exportation inexploité comprend le potentiel d'exportation inexploité dynamique et le potentiel inexploité statique. Le potentiel d'exportation inexploité dynamique ou basé sur la croissance fait référence au potentiel d'exportation inexploité découlant de la croissance attendue du PIB, de la croissance attendue de la population ou de la réduction attendue des droits de douane. Le potentiel d'exportation inexploité statique ou basé sur les frictions comprend les frictions commerciales non mesurables telles que le manque d'études de marché, les difficultés à se conformer aux mesures non tarifaires, les difficultés à trouver des acheteurs, etc. Pour le détail des définitions des indicateurs de potentiel d'exportation, voir l'annexe I.

<sup>6</sup> Sur les 302 millions de dollars de potentiel non exploité, 112 millions correspondent à un potentiel inexploité estimé sur la base de projections de la croissance attendue du PIB et de la population et 190 millions correspondent à un potentiel qui pourrait être exploité suite à l'élimination de frictions ou d'obstacles sur le marché intrarégional.

Sur les 19 pays présentés dans la figure ci-dessus, les six premiers représentent 97% du potentiel d'exportation total de la Tunisie vers COMESA, estimé à environ 568 millions de dollars.

### Chaînes de valeurs Tunisie-COMESA et opportunités

L'analyse des chaînes de valeur, basée sur une méthodologie développée par l'ITC<sup>7</sup>, suggère 26 chaînes de valeur de produits établis que la Tunisie pourrait établir avec des partenaires stratégiques du marché commun COMESA. Ces chaînes de valeur sont présentes dans 14 sous-secteurs différents, dont le plus important est celui des produits alimentaires avec 6 chaînes de valeur. Des opportunités de développement de liens avec les pays de la région COMESA existent dans des chaînes de valeur utilisant des produits d'exportation traditionnels de la Tunisie, comme l'huile d'olive. Viennent ensuite les sous-secteurs des produits chimiques et des produits minéraux avec 3 chaînes de valeur chacun. Dans 11 de ces chaînes de valeur, la Tunisie produirait les extrants (les produits finis), tandis que dans les 15 autres, elle fournirait des intrants à la production d'un autre pays membre de COMESA. Les intrants que la Tunisie pourrait fournir dans ces chaînes de valeur sont très variés. Ils comprennent des produits agricoles tels que le lait ou l'huile d'olive, des produits minéraux comme du marbre ainsi que des produits manufacturés tels que les produits chimiques inorganiques. Il en est de même pour les intrants qu'elle devrait se procurer de ses partenaires africains, qui comprennent des produits tels que le thon, le cuir, le bois et l'aluminium.

Dans la moitié de ces chaînes de valeur, 16 liens de collaboration prometteur avec un seul partenaire stratégique régional existent, tandis que d'autres offrent la possibilité de créer des synergies avec jusqu'à 5 pays COMESA. Ceci est notamment le cas de la chaîne de valeur basée sur des produits minéraux comme le bois et le cuivre (inducteurs), ainsi que la chaîne de valeur basée sur le bois (papier sanitaire). Les partenaires stratégiques avec lesquels il existe le plus grand nombre d'opportunités d'intégration de chaînes de valeur sont l'Égypte (11 chaînes de valeur), suivi du Kenya (8) ainsi que de la Zambie (6) comme présenté dans la figure 11.

Parmi les 26 chaînes de valeur retenues, quatre d'entre elles se démarquent en raison de leur importance en termes de valeur d'exportation, notamment les chaînes de valeur du secteur des produits chimiques (produits divers des industries chimiques et préparations tensioactives de lavage, auxiliaires de lavage et de nettoyage), dont les exportations de produits finis dépassent les 220 millions de dollars pour chacune. Les savons constituent également une opportunité intéressante dans la mesure où cette chaîne de valeur requiert les mêmes intrants que les chaînes de valeur mentionnées précédemment, à savoir l'utilisation de produits chimiques inorganiques. La chaîne de valeur pour les thons, préparés ou en conserve constitue également une opportunité considérable pour les exportations tunisiennes de produit fini de cette catégorie puisque les exportations par l'ensemble des fournisseurs dépassent le montant 280 millions de dollars avec la possibilité pour la Tunisie de collaborer avec trois autres pays membres de COMESA. L'Égypte participe d'ailleurs à trois des plus importantes chaînes de valeur de la région, notamment dans les produits chimiques, minéraux et les produits de beauté et parfums. Le Kenya et la Libye sont également des partenaires potentiels dans deux et une des plus grandes chaînes de valeur, respectivement.

Parmi les chaînes de valeur sélectionnées, trois pays peuvent contribuer de manière complémentaire. Maurice peut être impliqué dans 14 chaînes de valeur, dont trois en tant que fournisseur d'extrait en complément d'autres pays. Madagascar a la possibilité de contribuer à sept chaînes de valeur,

---

<sup>7</sup> La méthodologie utilisée pour déterminer les opportunités de chaînes de valeur peut être consultée dans l'annexe II.

principalement en tant que fournisseur d'intrants. Le Soudan peut contribuer en tant que partenaire complémentaire fournissant les intrants dans 6 chaînes de valeur.

Tableau 1 : Aperçu des chaînes de valeur de produits établis

Secteur	Chaîne de valeur	La Tunisie fournit le(s) produit(s) fini(s)	Exportations du/des fournisseur(s) de(s) produit(s) fini(s) (\$ mio)	Nombre de partenaires stratégiques	Partenaire(s)	Intrants principaux fournis
Produits chimiques	Produits divers des industries chimiques	Non	225	1	Eswatini	Produits chimiques inorganiques, polymères
Viande transformée	Préparations alimentaires pour nourrissons	Non	27	2	Rwanda, Kenya	Lait, huile d'olive, céréales, fruits, légumes, viande, poisson
Résidus végétaux et fourrage	Tourteau d'huile de soja	Non	72	2	Malawi, Zambie	Huile de soja
Produits alimentaires	Concentrés de protéines & autres préparations alimentaires	Non	64	1	Kenya, Madagascar*	Lait et crème, produits chimiques inorganiques
Produits alimentaires	Pain, pâtisseries	Non	10	1	Ethiopie	Lait, huile d'olive, céréales, graisses, sucres
Produits métalliques	Articles en aluminium	Oui	38	1	Egypte, Maurice*	Barres d'aluminium, aluminium brut
Produits de la pêche	Thons, préparés ou en conserve	Oui	284	2	Seychelles, Libye, Maurice*	Thons
Produits chimiques	Préparations tensioactives, de lavage, auxiliaires de lavage et de nettoyage	Non	288	3	Kenya, Égypte, Zambie, Maurice*	Produits chimiques inorganiques, polymères

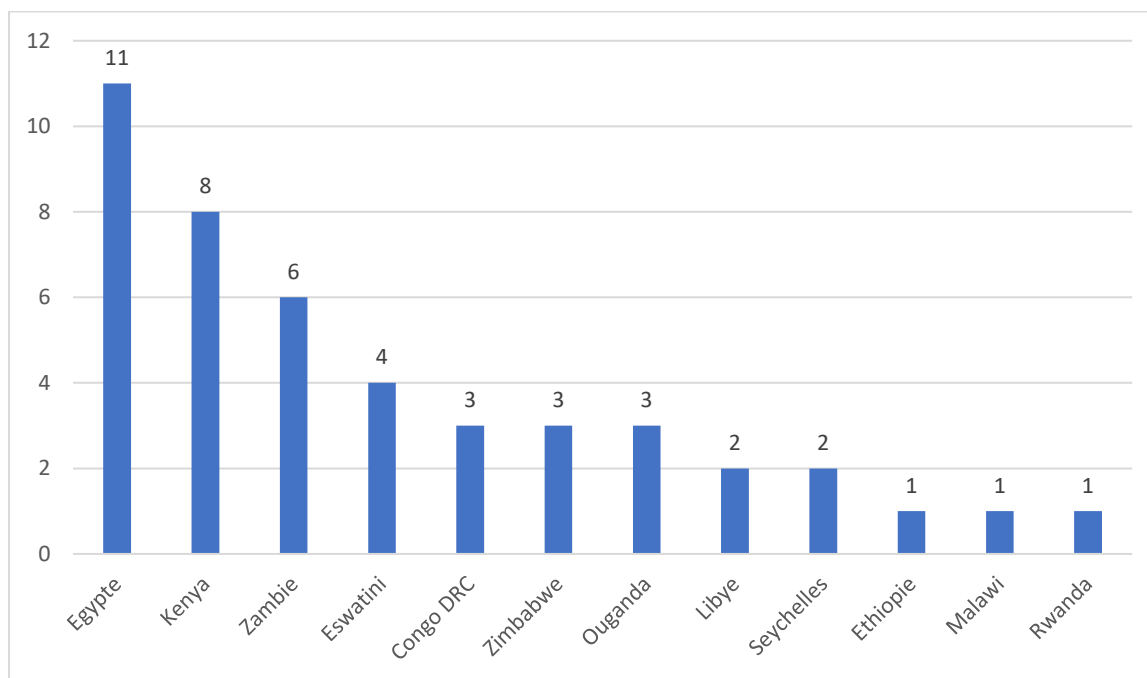
Produits de papier	Papier à usage domestique/sanitaire	Oui	62	5	Eswatini, Congo DRC, Ouganda, Zambie, Zimbabwe	Bois
Produits minéraux	Pierres de constructions en marbre, granit ou autres	Non	200	1	Égypte	Marbre et pierres de construction
Produits alimentaires	Préparations pour sauces et sauces préparées	Oui	18	1	Ouganda, Soudan*, Maurice*	Lait, céréales, sucres
Machines, électricité	Inducteurs	Oui	45	5	Congo DRC, Zambie, Kenya, Égypte, Zimbabwe, Madagascar*, Soudan*, Maurice*	Or, cuivre
Produits de beauté et parfums	Savon, incl. produits médicamenteux	Non	144	3	Égypte, Kenya, Ouganda, Maurice*	Produits chimiques inorganiques, polymères, huiles essentielles
Peaux, cuirs et produits en ces matières	Ouvrages en cuir (composé)	Oui	53	1	Zambie, Madagascar*, Soudan*, Maurice*	Céréales, cuirs et peaux, cuir préparé
Produits minéraux	Matériel isolant fait en pierre	Non	33	1	Égypte	Marbre, bitume, produits chimiques inorganiques
Boissons (non alcoolisées)	Boissons non-alcoolisées	Oui	12	1	Égypte, Madagascar*, Soudan*, Maurice*	Substituts de café torréfiés, sucres

Produits alimentaires	Céréales en grains ou en flocons ou autres grains travaillés, précuits ou autrement préparés	Non	28	2	Égypte, Kenya	Huile d'olive, céréales
Produits alimentaires	Mélanges comestibles de graisses, d'huiles et de fractions, chimiquement modifiés	Non	13	1	Égypte	Huile d'olive, produits chimiques, graisses végétales, huile de maïs
Produits de la pêche	Poissons préparés ou préservés, incl. caviar et œufs de poisson	Oui	12	1	Seychelles, Madagascar*, Maurice*	Poissons, thons
Produits en papier	Cahiers, agendas, classeurs et papeterie similaire	Oui	22	3	Eswatini, Congo DRC, Zimbabwe, Madagascar*, Maurice*	Bois
Produits alimentaires	Confitures de fruits ou similaires et pâtes de noix	Non	13	1	Eswatini, Madagascar*	Lait, fruits
Boissons (non alcoolisées)	Jus de fruits ou de légumes, non fermentés	Non	6	1	Kenya	Fruits
Chaussures	Chaussures à semelles et dessus en cuir	Oui	22	1	Zambie, Soudan*, Maurice*	Céréales, cuirs et peaux, cuir préparé
Composants pharmaceutiques	Boîtes et trousse de premiers secours	Oui	8	2	Égypte, Libye, Soudan*, Maurice*	Alcools, pansements adhésifs
Produits chimiques	Cirages & similaires	Non	6	1	Kenya, Maurice*	Produits chimiques inorganiques, polymères

Produits minéraux	Tuiles et pavés, de pierres	Non	12	1	Égypte	Marbre
-------------------	-----------------------------	-----	----	---	--------	--------

Notes : (\*) signifie que le pays est un potentiel partenaire qui peut contribuer partiellement à une chaîne de valeur existante. (a) Les chaînes de valeur présentées dans cette colonne sont constituées de l'ensemble des produits qui entrent dans un processus de transformation à partir d'intrants (inputs) vers des produits finis (outputs). Ces chaînes de valeurs ont été identifiées par notre méthodologie à l'échelle régionale - voir annexe II pour plus de détails. (b) Dans le cas où la Tunisie est productrice du produit fini de la chaîne de valeur, il est indiqué « oui ». Par exemple, dans la chaîne de valeur des chaussures à semelles et dessus en cuir, la Tunisie peut fournir un ou plusieurs de ces produits. Dans le cas contraire, la Tunisie fournit des intrants : elle ne fournit pas de confitures, mais peut fournir des fruits et/ou du lait nécessaires à la fabrication du produit fini. (c) Cette colonne représente les exportations du produit fini (en millions de dollars) par l'ensemble des fournisseurs de produit fini appartenant à COMESA, qui peut inclure partiellement, totalement ou pas du tout les exportations de la Tunisie pour le produit fini concerné. (d) La colonne présente ici le nombre de partenaires qui pourraient participer avec la Tunisie au développement de la chaîne de valeur en question. (e) Cette colonne spécifie les produits principaux qui entrent dans la fabrication du produit fini correspondant à chaque chaîne de valeur.

Figure 11 : Partenaires stratégiques de la région COMESA dans les chaînes de valeur identifiées



Note : Les pays présents dans cette liste sont considérés comme partenaires stratégiques dans au moins une chaîne de valeur parmi les 26 chaînes de valeur retenues.

Il convient de souligner que ces résultats sont le produit d'une analyse purement quantitative qui se limite sur la dernière étape de production, c'est-à-dire seulement sur 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 COMESA, qui comprennent d'autres facteurs économiques, politiques, sociaux et environnementaux.

La partie suivante de ce rapport se focalise sur six pays qui ont été sélectionnés par le Ministère du Commerce et du Développement des Exportations pour approfondir les opportunités commerciales qui existent sur ces marchés.

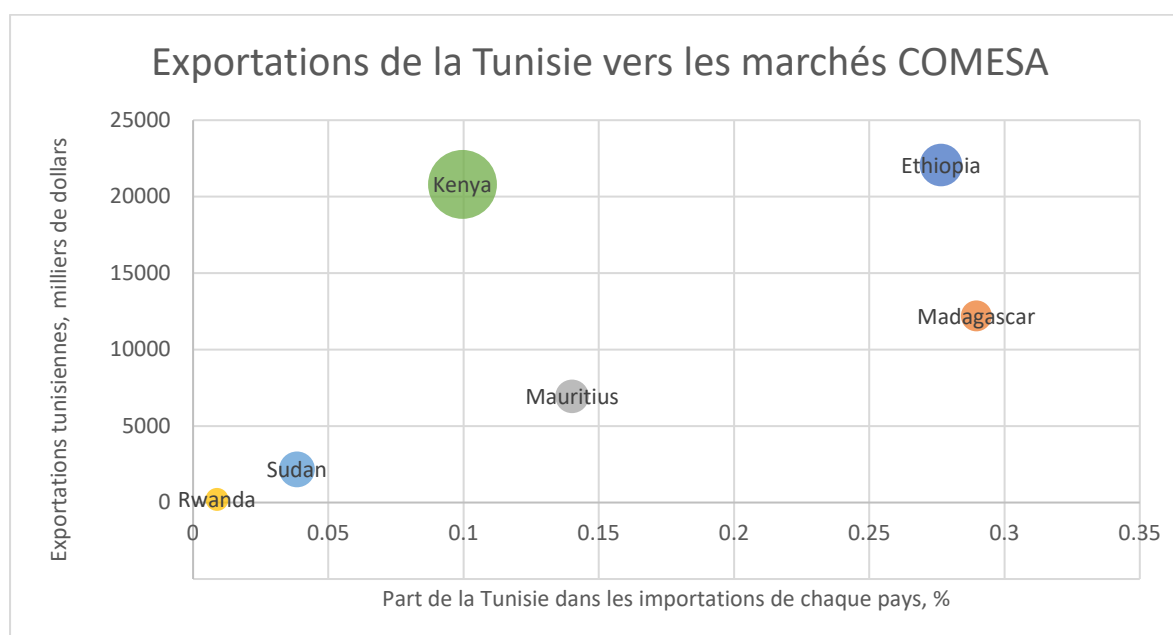
## Fiches pays

Le Ministère du Commerce et du Développement des Exportations de la Tunisie a sélectionné certains pays prometteurs pour renforcer le développement des chaînes de valeur régionales et accroître les exportations vers ces marchés. Ces pays sont examinés plus en détail dans cette section, en fournissant leur profil macroéconomique, le potentiel d'exportation de la Tunisie vers ces marchés et les opportunités de participation aux chaînes de valeur. Pour Madagascar et Maurice, qui sont des marchés à fort potentiel (plus de 6 millions de dollars), il leur est possible de contribuer de façon mineure à certaines chaînes de valeur qui ont été retenues dans notre analyse en appuyant les partenaires stratégiques existants. Ces pays à eux seuls ne sont pas en mesure de participer à des chaînes de valeur. Il en est de même pour le Soudan.

Avant d'aborder le potentiel d'exportation et les opportunités de chaînes de valeur de chaque pays, nous présentons ici le profil commercial général de la Tunisie avec les six pays sélectionnés. On constate tout d'abord que le volume global des échanges de la Tunisie avec ces pays est relativement faible.

La figure 12 montre que l'Ethiopie se positionne en tant que premier marché importateur de la Tunisie parmi ces six pays, avec une valeur d'importation de 22 millions de dollars, suivi de près du Kenya dont les importations depuis la Tunisie s'élèvent à 21 millions de dollars. Les principaux produits tunisiens importés par l'Ethiopie comprennent des *articles en plastique (HS 392690)*, des *pâtes alimentaires non-cuites (HS 190219)* et du *couscous (HS 190240)*. Le Kenya importe en majorité des *papiers utilisés pour papiers de toilette, serviettes à démaquiller, essuie-mains (HS 480300)*. Madagascar est le troisième marché le plus important pour la Tunisie parmi ces six pays, avec principalement des importations de *pâtes alimentaires non-cuites (HS 190219)* et de *conducteurs électriques (HS 854449)*. La figure 12 révèle également que le Kenya et l'Ethiopie sont les plus grands importateurs globaux parmi ces marchés. Cependant, la Tunisie reste un exportateur relativement peu important pour l'ensemble de ces marchés, représentant moins de 0.5% des importations totales pour chacun des pays.

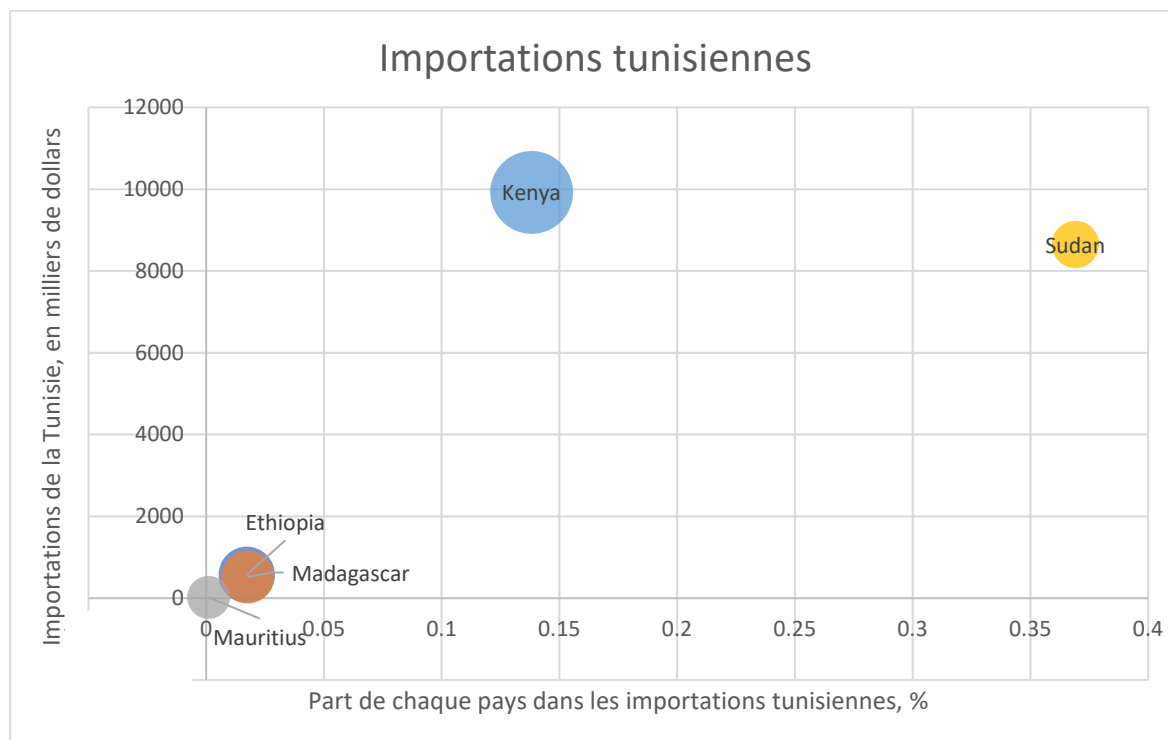
Figure 12 : Exportations de la Tunisie vers les six marchés COMESA



Source : calculs de l'équipe ITC basés sur des données de Trade Map. Note : La taille des bulles représente les importations de chaque pays en provenance du monde.

La figure 13 ci-dessous montre que les importations tunisiennes en provenance des cinq pays COMESA<sup>8</sup> représentent moins de 1% du total des importations de la Tunisie. Parmi ces pays, le Kenya et le Soudan exportent le plus vers la Tunisie, environ 10 et 9 millions de dollars, respectivement. La Tunisie importe principalement du Kenya des produits transformés tels que des *parties de machines de sondage ou de forage (HS 843143)* ainsi que d'autres produits du chapitre HS 84. En ce qui concerne les importations tunisiennes en provenance du Soudan, elles sont majoritairement constituées de produits agricoles, en particulier des *graines de sésame (HS 120740)*, qui représentent plus de 90% des importations tunisiennes du Soudan.

Figure 13 : Importations de la Tunisie depuis les six marchés COMESA



Source : calculs de l'équipe ITC basés sur des données de Trade Map. Note : La taille des bulles représente les exportations de chaque pays vers le monde.

Concernant les opportunités pour la Tunisie de collaborer avec les six pays sélectionnés dans des chaînes de valeur régionales, le Kenya ressort comme le partenaire stratégique le plus important. Comme présenté dans la section précédente, la Tunisie et le Kenya ont des synergies importantes dans huit chaînes de valeurs. L'Éthiopie et le Rwanda peuvent être considérés comme partenaires stratégiques pour l'établissement d'une chaîne de valeur chacun. Pour Madagascar et Maurice, qui sont des marchés à fort potentiel (plus de 6 millions de dollars), il leur est possible de contribuer de façon complémentaire à certaines chaînes de valeur qui ont été retenues dans notre analyse en appuyant les partenaires stratégiques existants. Il n'est pas possible pour la Tunisie d'établir des chaînes de valeurs régionales en partenariat avec ces pays uniquement. Il en est de même pour le Soudan.

La Tunisie est confrontée à différents défis dans l'intégration des chaînes de valeur avec les pays de la région de la COMESA, selon qu'il s'agisse de chaînes de valeur liées aux produits alimentaires ou non alimentaires. Dans le cas des chaînes de valeur alimentaires telles que les préparations pour

<sup>8</sup> Actuellement, le Rwanda n'exporte pas vers la Tunisie.

nourrissons, les jus de fruits et légumes, le pain et les pâtisseries, la Tunisie est compétitive sur certains intrants tels que l'huile d'olive, les dattes, les tomates, et les oignons. Cependant, elle fait face à la concurrence des pays voisins sur les marchés kényan, éthiopien et rwandais, notamment dans le segment des produits périssables tels que les produits laitiers, les fruits et légumes frais et le poisson. Pour devenir un fournisseur compétitif de ces produits sur ces marchés, la Tunisie devrait mener des recherches supplémentaires afin de savoir si elle peut relever les défis liés à l'exportation de produits devant respecter la chaîne du froid. Cela lui permettra de surmonter les problèmes logistiques et de renforcer sa position sur ces marchés. Dans les chaînes de valeur non alimentaires, la Tunisie est relativement compétitive. Cependant, la concurrence dans ce secteur est principalement internationale, avec les pays asiatiques étant les principaux fournisseurs de produits manufacturés.

Il serait souhaitable de prendre des mesures proactives pour comprendre et adresser les raisons expliquant la position compétitive de la Tunisie en tant que fournisseur d'intrants et d'extrants dans les chaînes de valeurs identifiées comme prometteuses pour la région. Ceci nécessiterait un engagement avec les parties prenantes concernées, en particulier les entreprises opérant dans le secteur en question. Comprendre leurs perspectives, leurs défis et leurs préférences fournira des informations précieuses sur la dynamique existante. Cela permettra de déterminer s'il existe des défis spécifiques que la Tunisie doit relever, tels que l'amélioration de la qualité des produits, le renforcement des normes et des certifications de produits, l'ajustement des stratégies de prix, des considérations logistiques ou l'élimination des barrières commerciales. Il est important de donner la priorité aux questions qui peuvent avoir l'impact le plus significatif sur la réorientation des différentes étapes des chaînes de valeur vers la Tunisie.

## Maurice

### Profil macroéconomique

Malgré un PIB de 11,5 milliards d'euros, le plus faible de tous les pays, l'île Maurice fait preuve d'une forte présence dans le commerce international, comme l'indique son taux d'ouverture commerciale élevé de 60 %. Cela est principalement dû aux importations, qui représentent 43 % du PIB et devraient augmenter de 11 % jusqu'en 2026, ce qui suggère une forte dépendance de la croissance aux importations.

Bien que l'île Maurice ait connu un taux de croissance négatif du PIB en 2020, l'économie a rebondi avec des taux de croissance positifs depuis. L'indice des prix à la consommation reflète des niveaux d'inflation modérés dans le pays.<sup>9</sup>

### Potentiel d'exportation

Parmi les pays de la région COMESA, Maurice se classe en sixième position des destinations avec le plus fort potentiel d'exportation pour la Tunisie, dépassant 6 millions de dollars (cf. figure 10). Le secteur de la machinerie et des équipements électroniques affiche un potentiel d'exportation pour la Tunisie supérieur à 1 million de dollars, dont environ 73% est actuellement inexploité. Sur ce secteur la Tunisie a, en particulier, un fort potentiel d'accroître ses exportations de *conducteurs électriques (HS 8544)*. La Tunisie se classe 37<sup>ème</sup> parmi les pays avec du potentiel d'exportation vers le marché Mauricien dans ce secteur, son principal concurrent étant la Chine, qui dispose d'un potentiel d'exportation de 405 millions de dollars.

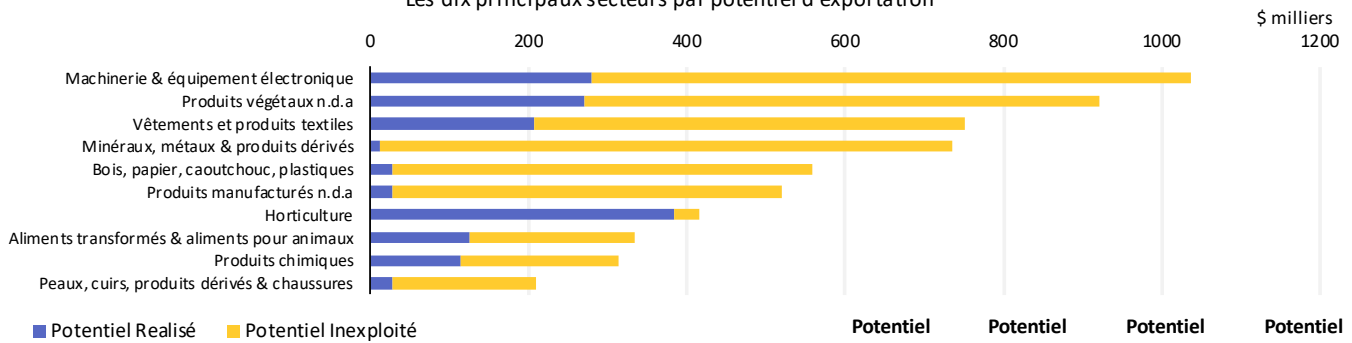
---

<sup>9</sup> Source : Economist Intelligence Unit.

Dans le secteur des produits issus de l'agriculture, la Tunisie pourrait accroître ses exportations de *margarine (HS 151710)*, d'*huile d'olive vierge (HS 150910)* et autres huiles végétales vers le marché mauricien puisque les potentiels inexploités de ces deux produits atteignent 100% et 68%, respectivement. Par ailleurs, la Tunisie exploite déjà son potentiel d'exportation d'autres produits agricoles, tels que les *dattes (HS 080410)* ou l'*huile d'olive traitée (HS 150990)*. Etant situé à la 29<sup>ème</sup> position des pays avec un potentiel d'exportation vers Maurice dans le secteur des produits végétaux, la Tunisie peut donc continuer à maintenir sa position sur ces produits dans le marché mauricien. Son principal concurrent est l'Inde qui possède un potentiel d'exportation de 25 millions de dollars vers Maurice.

Le secteur textile offre également des opportunités pour l'accroissement des exportations tunisiennes vers Maurice puisque le potentiel n'est exploité qu'à moins de 30% pour le moment. Cependant la Tunisie est déjà un exportateur bien implanté dans ce secteur car elle se situe à la 22<sup>ème</sup> place des pays avec un potentiel d'exportation vers Maurice. La Tunisie pourrait exporter des vêtements divers, incluant entre autres des *pantalons de coton pour hommes (HS 620342)*, des *survêtements de sport pour hommes (HS 621139 et HS 621149)*, et des *maillots pour femmes (HS 621112 et HS 611249)*. La Chine sera son principal concurrent avec un potentiel d'exportation de 68 millions de dollars dans l'exportation de vêtements et produits textiles vers Maurice.

## Les dix principaux secteurs par potentiel d'exportation



	Potentiel d'Exportation	Potentiel Réalisé	Potentiel Inexploité	Potentiel Inexploité (%)
<b>Machinerie &amp; équipement électronique</b>	<b>\$ 1.04 mns</b>	<b>\$ 278.6 k</b>	<b>\$ 757.6 k</b>	<b>73%</b>
8528Xc - Appareils récepteurs de télévision	\$ 209.2 k	\$ 1.19 mns	0	0%
854449 - Conducteurs électriques, pour tension <=1000V, sans pièces de connexion	\$ 164.5 k	\$ 0.4 k	\$ 164.1 k	100%
85XXb - Appareils pour la transmission ou réception de données	\$ 86.2 k	\$ 1.4 k	\$ 84.8 k	98%
854442 - Conducteurs électriques, pour tension <=1000V, avec pièces de connexion	\$ 61.0 k	\$ 0.9 k	\$ 60.1 k	98%
853690 - Appareillage pour le branchement ou la connexion des circuits électriques	\$ 40.9 k	\$ 7.9 k	\$ 32.9 k	81%
842123 - Appareils pour la filtration des huiles minérales & carburants	\$ 40.2 k	\$ 12.0 k	\$ 28.2 k	70%
853710 - Tableaux & appareils simil., pour la commande ou distribution électrique	\$ 34.5 k	\$ 0.5 k	\$ 34.0 k	98%
853650 - Interrupteurs, sectionneurs & commutateurs, pour une tension <=1000V	\$ 32.2 k	\$ 8.1 k	\$ 24.2 k	75%
854460 - Conducteurs électriques, pour tension >1000V	\$ 28.9 k	0	\$ 28.9 k	100%
853890 - Parties reconnaissables destinées aux appareils des n° 8535, 8536 ou 8537	\$ 27.5 k	\$ 2.0 k	\$ 25.6 k	93%
<b>Produits végétaux n.d.a</b>	<b>\$ 920.9 k</b>	<b>\$ 270.3 k</b>	<b>\$ 650.6 k</b>	<b>71%</b>
150910 - Huile d'olive vierge & ses fractions, à partir des fruits de l'olivier	\$ 572.6 k	\$ 182.6 k	\$ 390.1 k	68%
151710 - Margarine	\$ 201.0 k	0	\$ 201.0 k	100%
150990 - Huile d'olive & ses fractions, traitées mais non chimiquement modifiées	\$ 74.7 k	\$ 418.8 k	0	0%
151000 - Huiles & leurs fractions, à partir d'olives & mélanges de ces huiles	\$ 24.3 k	\$ 6.3 k	\$ 18.0 k	74%
150790 - Huile de soja & ses fractions, non chimiquement modifiées	\$ 21.4 k	0	\$ 21.4 k	100%
151529 - Huile de maïs & ses fractions, non chimiquement modifiées	\$ 6.1 k	0	\$ 6.1 k	100%
180690 - Préparations alimentaires contenant du cacao, d'un contenu <=2kg	\$ 6.1 k	\$ 15.2 k	0	0%
180632 - Chocolat & autres préparations alimentaires contenant du cacao, non-fourrés	\$ 3.9 k	\$ 0.5 k	\$ 3.4 k	87%
180631 - Chocolat & autres préparations alimentaires contenant du cacao, fourrés	\$ 3.0 k	0	\$ 3.0 k	100%
151620 - Graisses & huiles végétales & leurs fractions, préparées	\$ 2.8 k	0	\$ 2.8 k	100%
<b>Vêtements et produits textiles</b>	<b>\$ 750.2 k</b>	<b>\$ 207.3 k</b>	<b>\$ 542.9 k</b>	<b>72%</b>
620342 - Pantalons & simil., de coton, pour hommes ou garçonnetts	\$ 71.6 k	\$ 25.7 k	\$ 45.8 k	64%
621139 - Survêtements de sport, de matières textiles, pour hommes ou garçonnetts	\$ 65.8 k	\$ 0.1 k	\$ 65.7 k	100%
621112 - Maillots, culottes & slips de bain, pour femmes ou fillettes	\$ 60.4 k	\$ 9.8 k	\$ 50.7 k	84%
630790 - Articles de matières textiles, confectionnés	\$ 47.6 k	\$ 2.6 k	\$ 45.0 k	95%
621149 - Survêtements de sport, de matières textiles, pour femmes ou fillettes	\$ 44.6 k	\$ 1.9 k	\$ 42.7 k	96%
621132 - Survêtements de sport & vêtements, de coton, pour hommes ou garçonnetts	\$ 27.7 k	\$ 1.0 k	\$ 26.7 k	96%
611249 - Maillots & slips de bain, de matières textiles, pour femmes ou fillettes	\$ 26.3 k	\$ 6.4 k	\$ 19.8 k	76%
620462 - Pantalons & simil., de coton, pour femmes ou fillettes	\$ 24.1 k	\$ 26.9 k	0	0%
610910 - T-shirts & maillots de corps, en bonneterie, de coton	\$ 20.4 k	\$ 4.3 k	\$ 16.1 k	79%
620449 - Robes de matières textiles, pour femmes ou fillettes	\$ 20.1 k	\$ 6.5 k	\$ 13.6 k	68%
<b>Produits d'autres secteurs avec le plus grand potentiel d'exportation</b>	<b>\$ 3.67 mns</b>	<b>\$ 827.5 k</b>	<b>\$ 2.84 mns</b>	<b>77%</b>
080410 - Dattes, fraîches ou sèches	\$ 383.2 k	\$ 595.4 k	0	0%
252329 - Ciment Portland normal ou modéré	\$ 369.7 k	0	\$ 369.7 k	100%
902830 - Compteurs d'électricité	\$ 136.1 k	\$ 0.1 k	\$ 136.0 k	100%
961900 - Serviettes & tampons hygiéniques, couches & langes pour bébés	\$ 102.1 k	\$ 10.3 k	\$ 91.9 k	90%
901890 - Instruments & appareils pour la médecine, chirurgie ou l'art vétérinaire	\$ 91.3 k	0	\$ 91.3 k	100%
392690 - Ouvrages en matières plastiques & en autres matières des nos 3901 à 3914	\$ 88.3 k	\$ 1.8 k	\$ 86.5 k	98%
480300 - Papiers utilisés pour papiers de toilette, en rouleaux d'une largeur >36cm	\$ 88.3 k	\$ 8.5 k	\$ 79.9 k	90%
640340 - Chaussures, à semelles extérieures en caoutchouc & dessus en cuir naturel	\$ 77.1 k	\$ 1.2 k	\$ 75.9 k	98%
040630 - Fromages fondus	\$ 70.4 k	\$ 22.8 k	\$ 47.5 k	68%
6403XX - Chaussures à semelles extérieures à dessus en cuir naturel	\$ 63.4 k	\$ 10.9 k	\$ 52.5 k	83%

## Opportunités de chaînes de valeur

Maurice n'est pas un partenaire stratégique dans les chaînes de valeurs régionales que la Tunisie pourrait établir avec d'autres pays COMESA. Toutefois, elle peut contribuer à certaines en tant que partenaire secondaire si ces chaînes de valeurs sont établies par la Tunisie et ses partenaires stratégiques.

Elle peut fournir certains intrants pour dix chaînes de valeur :

- Les articles en cuir : Maurice pourrait fournir des tissus tricotés/crochetés de différents types, des tissus de coton, ainsi que du savon et des préparations tensioactives, de lavage, auxiliaires de lavage et de nettoyage.
- Les articles en aluminium : Maurice pourrait fournir des intrants tels que les barres, tiges et profilés en aluminium.
- Les boîtes et trousse de premiers secours : Maurice pourrait exporter des solutions alcooliques à la Tunisie pour venir en complément des exportations de l'Égypte et de la Libye.
- Les chaussures à semelles et dessus en cuir : Maurice pourrait fournir à la Tunisie des tissus tricotés/crochetés et des fils de différents types et des tissus spéciaux.
- Les inducteurs : Maurice contribuerait à cette chaîne de valeur avec la Tunisie en lui fournissant du cuivre et les intrants en plastique pour compléter les exportations des principaux partenaires potentiels comme le Congo DRC, la Zambie, le Kenya, l'Égypte et le Zimbabwe.
- Les préparations pour sauce et les boissons non-alcoolisées : Maurice pourrait fournir du sucre brut et raffiné.
- Les cahiers, agendas, classeurs et articles de papeterie similaires : Maurice contribuerait à cette chaîne de valeur avec la Tunisie en lui fournissant des intrants en plastique ainsi que du bois feuillard.
- Les préparations et conserves de poisson et de thon : Maurice pourrait fournir à la Tunisie divers types de poissons, dont le thon

En outre, Maurice peut participer à la production d'extrants pour quatre chaînes de valeur :

- Les cirages et similaires, en complément de la production du Kenya
- Le savon, y compris les produits médicamenteux, en complément de la production par les partenaires stratégiques de la Tunisie (Égypte, Kenya, Ouganda)
- Les préparations tensioactives, de lavage, auxiliaires de lavage et de nettoyage, en complément de la production par les partenaires stratégiques de la Tunisie (Kenya, Égypte, Zambie)
- Les tuiles et pavés, en pierre, en complément de la production de Égypte

## Madagascar

### Profil macroéconomique

Madagascar a une économie relativement ouverte, comme en témoignent son PIB de 14 milliards et son taux d'ouverture commerciale élevé. Cependant, une analyse comparative révèle que Madagascar a un ratio d'importation (importations/PIB) supérieur aux pays de la région COMESA, ce qui indique une dépendance notable à l'égard des biens importés. Néanmoins, il y a des indications d'un

changement potentiel vers le renforcement de la production nationale, puisque les importations projetées pour 2026 devraient diminuer par rapport à celles de 2021.

Bien que Madagascar ait connu un taux de croissance négatif du PIB en 2020, l'économie a démontré des tendances de récupération résilientes et est prête à maintenir une trajectoire ascendante. Les projections suggèrent un taux de croissance d'environ 4,6 % pour 2023 et 4,1 % pour 2024. En outre, l'inflation, bien qu'elle ait connu une modeste augmentation en 2022 (8 %), devrait se stabiliser à 5,7 % en 2023 et ensuite revenir aux niveaux d'avant 2022.<sup>10</sup>

### Potentiel d'exportation

Madagascar est la cinquième destination de la région COMESA avec les plus importantes opportunités d'exportation pour la Tunisie, dont le montant s'élève à plus de 10 millions de dollars. Le secteur des minéraux, métaux et produits dérivés présente le plus fort potentiel d'exportation, dont une majorité importante n'est pas exploitée. Actuellement, la Tunisie exporte des produits de ce secteur pour une valeur inférieure à 100'000 dollars alors qu'elle pourrait accroître ses exportations de plus de 2 millions de dollars, et ce pour une majorité des produits mentionnés dans le tableau ci-dessous (*ciment, produits laminés, ressorts à lame en fer ou en acier, etc.*). La Tunisie se classe 24<sup>ème</sup> parmi les pays avec du potentiel d'exportation vers le marché de Madagascar dans ce secteur, son principal concurrent étant la Chine, qui dispose d'un potentiel d'exportation de 405 millions de dollars.

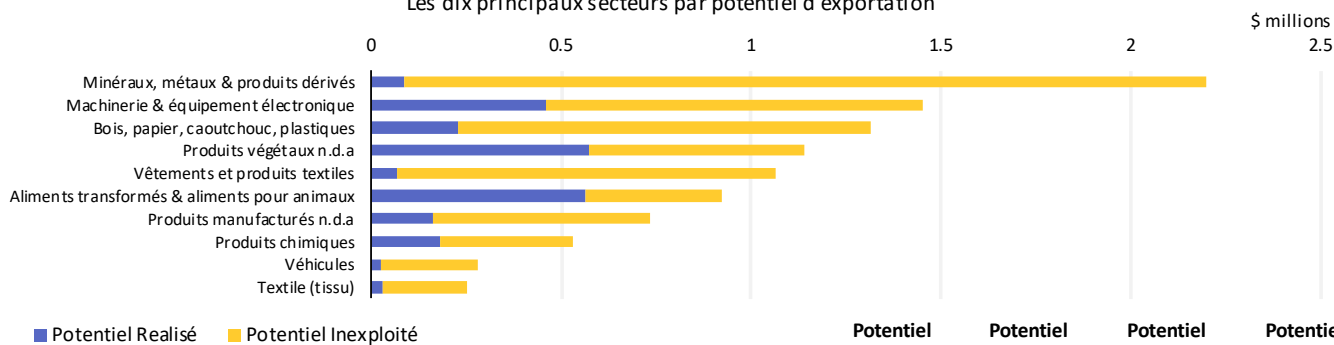
Concernant la machinerie et les équipements électroniques, le potentiel inexploité est de 68%, ce qui signifie que la Tunisie pourrait réaliser de nouvelles exportations vers Madagascar, notamment *d'appareils récepteurs de télévision (HS 8528)*. La Tunisie est déjà performante dans les exportations de certains conducteurs électriques, notamment ceux sans pièces de connexion (*HS 854449*). Elle n'exporte actuellement que très peu de ce même bien avec des pièces de connexion (*HS 854442*), dont le potentiel inexploité est de 98%. La Tunisie se situe au 30<sup>ème</sup> rang des pays avec un potentiel d'exportation vers Madagascar dans ce secteur. Son principal concurrent est la Chine qui, pour le même secteur, possède un potentiel d'exportation de 342 millions de dollars vers Madagascar.

La Tunisie exporte déjà vers ce marché des produits transformés issus de l'agriculture, comme la *margarine (HS 151710)* ou les *pâtes alimentaires non-cuites (HS 190219)* de façon significative. Elle peut donc continuer à renforcer sa position sur ce marché. D'autres produits du secteur alimentaires ont de fortes chances d'être exportés avec succès vers Madagascar, notamment le *sucre de canne ou de betteraves (HS 170199)*, l'*huile d'olive vierge (HS 150910)* et les *préparations utilisées pour l'alimentation des animaux (HS 230990)*. Dans le secteur de l'alimentation, la Tunisie se classe également au 30<sup>ème</sup> rang parmi les pays avec du potentiel d'exportation vers Madagascar, dont son principal concurrent, la France, qui dispose d'un potentiel d'exportation de 32 millions de dollars.

---

<sup>10</sup> Source : Economist Intelligence Unit.

## Les dix principaux secteurs par potentiel d'exportation



	Potentiel d'Exportation	Potentiel Réalisé	Potentiel Inexploité	Potentiel Inexploité (%)
<b>Minéraux, métaux &amp; produits dérivés</b>	<b>\$ 2.20 mns</b>	<b>\$ 86.4 k</b>	<b>\$ 2.11 mns</b>	<b>96%</b>
252329 - Ciment Portland normal ou modéré	\$ 1.43 mns	0	\$ 1.43 mns	100%
721049 - Produits laminés plats, en fer, d'une largeur >=600mm, non ondulés	\$ 114.6 k	0	\$ 114.6 k	100%
732010 - Ressorts à lames & leurs lames, en fer ou en acier	\$ 96.2 k	0	\$ 96.2 k	100%
830910 - Bouchons-couronnes en métaux communs	\$ 78.8 k	0	\$ 78.8 k	100%
730840 - Matériel d'échafaudage, de coffrage ou d'étayage, en fer ou en acier	\$ 59.5 k	\$ 0.1 k	\$ 59.4 k	100%
730890 - Constructions & parties de constructions, en fonte, fer ou acier	\$ 56.2 k	\$ 356.8 k	0	0%
732690 - Ouvrages en fer ou en acier	\$ 43.6 k	\$ 17.9 k	\$ 25.7 k	59%
721710 - Fils en fer ou en aciers non alliés, enroulés, non revêtus	\$ 28.3 k	0	\$ 28.3 k	100%
731021 - Boîtes en fer ou en acier, contenance <50l, à fermer par soudage	\$ 24.6 k	0	\$ 24.6 k	100%
731100 - Récipients en fonte, fer ou acier, pour gaz comprimés ou liquéfiés	\$ 19.5 k	0	\$ 19.5 k	100%
<b>Machinerie &amp; équipement électronique</b>	<b>\$ 1.45 mns</b>	<b>\$ 457.8 k</b>	<b>\$ 992.0 k</b>	<b>68%</b>
854449 - Conducteurs électriques, pour tension <=1000V, sans pièces de connexion	\$ 353.0 k	\$ 1.11 mns	0	0%
8528Xc - Appareils récepteurs de télévision	\$ 173.0 k	\$ 3.3 k	\$ 169.7 k	98%
842123 - Appareils pour la filtration des huiles minérales & carburants	\$ 113.2 k	\$ 19.6 k	\$ 93.6 k	83%
854442 - Conducteurs électriques, pour tension <=1000V, avec pièces de connexion	\$ 75.9 k	\$ 1.2 k	\$ 74.7 k	98%
85XXXb - Appareils pour la transmission ou réception de données	\$ 70.8 k	\$ 0.1 k	\$ 70.7 k	100%
853710 - Tableaux & appareils simil., pour la commande ou distribution électrique	\$ 63.7 k	0	\$ 63.7 k	100%
853690 - Appareillage pour le branchement ou la connexion des circuits électriques	\$ 48.1 k	\$ 8.7 k	\$ 39.4 k	82%
854470 - Câbles de fibres optiques constitués de fibres optiques gainées	\$ 46.6 k	\$ 0.8 k	\$ 45.8 k	98%
853650 - Interrupteurs, sectionneurs & commutateurs, pour une tension <=1000V	\$ 33.3 k	\$ 10.7 k	\$ 22.6 k	68%
850710 - Accumulateurs au plomb, pour le démarrage des moteurs à piston	\$ 26.7 k	0	\$ 26.7 k	100%
<b>Bois, papier, caoutchouc, plastiques</b>	<b>\$ 1.31 mns</b>	<b>\$ 229.1 k</b>	<b>\$ 1.08 mns</b>	<b>83%</b>
482020 - Cahiers pour l'écriture, en papier ou carton	\$ 402.2 k	\$ 41.1 k	\$ 361.1 k	90%
392690 - Ouvrages en matières plastiques & en autres matières des nos 3901 à 3914	\$ 186.9 k	\$ 2.2 k	\$ 184.7 k	99%
961900 - Serviettes & tampons hygiéniques, couches & langes pour bébés	\$ 177.3 k	\$ 20.5 k	\$ 156.8 k	88%
390750 - Résines alkydes, sous formes primaires	\$ 83.2 k	\$ 138.8 k	0	0%
480300 - Papiers utilisés pour papiers de toilette, en rouleaux d'une largeur >36cm	\$ 66.9 k	\$ 1.2 k	\$ 65.7 k	98%
392010 - Plaques, feuilles, pellicules, bandes & lames, en polymères de l'éthylène	\$ 58.6 k	0	\$ 58.6 k	100%
391739 - Tubes & tuyaux souples, en matières plastiques, renforcés d'autres matières	\$ 33.5 k	\$ 12.2 k	\$ 21.2 k	63%
391729 - Tubes & tuyaux rigides, en matières plastiques	\$ 26.2 k	\$ 0.8 k	\$ 25.4 k	97%
481920 - Boîtes & cartonnages, pliants, en papier ou en carton non ondulé	\$ 18.8 k	\$ 0.1 k	\$ 18.7 k	99%
490700 - Timbres-poste, fiscaux & analogues; titres d'actions & titres simil.	\$ 17.3 k	\$ 17.3 k	0	0%
<b>Produits d'autres secteurs avec le plus grand potentiel d'exportation</b>	<b>\$ 5.52 mns</b>	<b>\$ 1.78 mns</b>	<b>\$ 3.74 mns</b>	<b>68%</b>
621410 - Châles & articles simil., de soie ou de déchets de soie	\$ 654.2 k	0	\$ 654.2 k	100%
151710 - Margarine	\$ 482.9 k	\$ 925.4 k	0	0%
190219 - Pâtes alimentaires non-cuites ni farcies, ne contenant pas d'oeufs	\$ 408.0 k	\$ 1.79 mns	0	0%
170199 - Sucres de canne ou betterave & saccharose chimiquement pur, à l'état solide	\$ 271.0 k	0	\$ 271.0 k	100%
230990 - Préparations utilisées pour l'alimentation des animaux	\$ 268.3 k	0	\$ 268.3 k	100%
150910 - Huile d'olive vierge & ses fractions, à partir des fruits de l'olivier	\$ 241.0 k	\$ 38.3 k	\$ 202.8 k	84%
902830 - Compteurs d'électricité	\$ 131.5 k	\$ 0.2 k	\$ 131.2 k	100%
640340 - Chaussures, à semelles extérieures en caoutchouc & dessus en cuir naturel	\$ 118.9 k	\$ 1.4 k	\$ 117.5 k	99%
110100 - Farines de froment [blé] ou de méteil	\$ 105.0 k	\$ 23.2 k	\$ 81.9 k	78%
8708XX - Parties & accessoires, pour tracteurs & véhicules à usages spéciaux	\$ 99.9 k	\$ 1.2 k	\$ 98.6 k	99%

## Opportunités de chaînes de valeur

Comme pour Maurice, Madagascar ne peut pas participer aux chaînes de valeur retenues en tant que partenaire stratégique, toutefois elle peut contribuer à certaines en tant que partenaire secondaire si ces chaînes de valeur sont établies par la Tunisie et ses partenaires stratégiques.

Madagascar peut notamment fournir partiellement certains intrants pour six chaînes de valeur :

- Les articles en cuir : Madagascar pourrait fournir de la broderie.
- Les inducteurs : Madagascar contribuerait à cette chaîne de valeur avec la Tunisie en lui fournissant de l'or pour compléter les exportations des principaux partenaires potentiels comme le Congo DRC, la Zambie, le Kenya, l'Égypte et le Zimbabwe.
- Les boissons non-alcoolisées : Madagascar pourrait fournir du sucre brut.
- Les cahiers, agendas, classeurs et articles de papeterie similaires : Madagascar contribuerait à cette chaîne de valeur avec la Tunisie en lui fournissant des matières végétales à tresser.
- Les préparations et conserves de poisson et de thon : Madagascar pourrait fournir à la Tunisie divers types de poissons et crustacés, dont le thon

Il peut également participer à la production d'extrait pour une chaîne de valeur :

- Les confitures de fruits ou similaires et pâtes de noix, en complément de la production de l'Eswatini

## Kenya

### Profil macroéconomique

Le Kenya affiche un PIB substantiel de 110,3 milliards d'euros, ce qui le place parmi les pays dont le PIB est le plus élevé dans l'ensemble des données. Cela indique une économie relativement plus importante avec un potentiel significatif de développement. En termes de croissance du PIB, le Kenya a connu un léger déclin en 2020, mais a affiché une croissance positive les années suivantes. En particulier, les taux de croissance du Kenya en 2021 étaient parmi les plus élevés par rapport aux autres pays de la liste. Les prévisions annoncent une croissance stable d'environ 5,4 % par an au cours des prochaines années.

Parmi les pays de la liste, le Kenya a l'un des niveaux d'ouverture commerciale les plus bas, ce qui indique un niveau d'engagement plus faible dans le commerce international. Le pays affiche également un ratio d'importation modéré (importations/PIB), ce qui suggère une dépendance à l'égard des biens importés, qui reste toutefois relativement plus faible que d'autres pays.

En termes d'inflation, les taux du Kenya indiquent un niveau modéré, ce qui suggère une relative stabilité de l'environnement des prix du pays.<sup>11</sup> La valeur de 1 dinar tunisien (TND) s'est appréciée d'environ 14% par rapport au Shilling kényan (KES), passant de 39.4 KES en 2021 à 44,8 KES en 2023.

### Potentiel d'exportation

Le Kenya est le quatrième marché le plus prometteur pour le développement des exportations tunisiennes avec un potentiel total de plus de 16 millions de dollars, notamment dans les secteurs (i)

---

<sup>11</sup> Source : Economist Intelligence Unit.

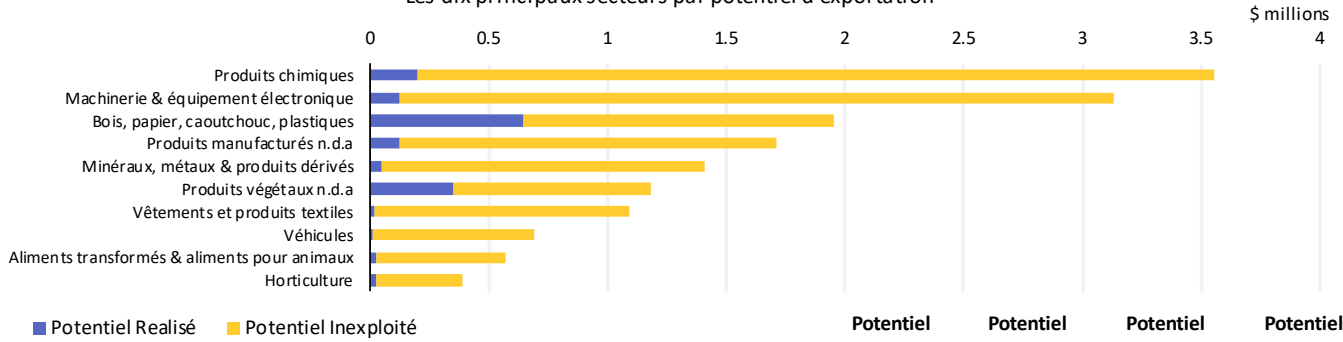
des produits chimiques, (ii) de la machinerie et des équipements électroniques, ainsi que (iii) du bois, papier, caoutchouc et des plastiques.

Pour les produits chimiques, la marge de croissance des exportations est significative avec un potentiel inexploité estimé à environ 94%. Actuellement, la Tunisie n'exporte pas *d'hydrogénoorthophosphate de diammonium (HS 310530)* vers le Kenya, alors que le potentiel d'exportation est considérable et pourrait atteindre plus de 2 millions de dollars. D'autres produits chimiques ne sont pas non plus exportés vers cette destination, mais présentent des opportunités. Pour ce secteur, la Tunisie se place à la 49<sup>ème</sup> position des pays ayant un potentiel d'exportation vers le Kenya. Son principal concurrent est de taille car il s'agit de la Chine qui détient un potentiel d'exportation de 574 millions de dollars dans l'exportation de produits chimiques.

De même pour le secteur de la machinerie et les équipements électroniques, le potentiel inexploité représente plus de 3 millions de dollars et la Tunisie se situe à la 45<sup>ème</sup> place parmi les pays avec un potentiel d'exportation dans ce secteur vers le Kenya. Le marché kenyan présente des opportunités pour les exportations tunisiennes *d'appareils récepteurs de télévision (HS 8528)*, les conducteurs électriques (HS 854449) et d'autres appareils électriques. Le principal concurrent de la Tunisie est une fois de plus la Chine qui possède un potentiel d'exportation de 2.4 milliard de dollars vers le Kenya dans le secteur de la machinerie et des équipements électroniques.

Dans le secteur du bois, papier, caoutchouc et des plastiques, la Tunisie est déjà performante pour la distribution des *papiers utilisés pour papiers toilettes (HS 480300)* dont les exportations tunisiennes actuelles dépassent le potentiel d'exportation. Elle est néanmoins le 62<sup>ème</sup> pays qui possède le plus grand potentiel d'exportation vers le Kenya dans ce secteur. La Chine se classe première avec un potentiel d'exportation de 788 millions de dollars.

En plus de ces trois secteurs, d'autres produits des secteurs alimentaires pourraient être exportés davantage avec succès, notamment *l'huile d'olive vierge (HS 150910)*, les *dattes (HS 080410)* et les *pâtes alimentaires non-cuites (HS 190219)*.

**Les dix principaux secteurs par potentiel d'exportation**


	Potentiel d'Exportation	Potentiel Réalisé	Potentiel Inexploité	Potentiel Inexploité (%)
<b>Produits chimiques</b>	<b>\$ 3.55 mns</b>	<b>\$ 198.7 k</b>	<b>\$ 3.35 mns</b>	<b>94%</b>
310530 - Hydrogénoorthophosphate de diammonium	\$ 2.27 mns	0	\$ 2.27 mns	100%
283525 - Hydrogénoorthophosphate de calcium [phosphate dicalcique]	\$ 249.8 k	\$ 70.1 k	\$ 179.7 k	72%
3004Xb - Médicaments constitués par des produits mélangés ou non	\$ 174.1 k	\$ 31.9 k	\$ 142.2 k	82%
283526 - Phosphates de calcium, n.d.a	\$ 146.4 k	\$ 40.8 k	\$ 105.7 k	72%
280920 - Acides (poly)-phosphoriques	\$ 120.7 k	0	\$ 120.7 k	100%
283650 - Carbonate de calcium	\$ 116.4 k	0	\$ 116.4 k	100%
283531 - Triphosphate de sodium [tripolyphosphate de sodium]	\$ 63.8 k	0	\$ 63.8 k	100%
330129 - Huiles essentielles, déterpénées ou non	\$ 30.7 k	\$ 44.7 k	0	0%
291732 - Orthophtalates de dioctyle	\$ 28.6 k	0	\$ 28.6 k	100%
382319 - Acides gras monocarboxyliques industriels; huiles acides de raffinage	\$ 28.5 k	0	\$ 28.5 k	100%
<b>Machinerie &amp; équipement électronique</b>	<b>\$ 3.13 mns</b>	<b>\$ 126.1 k</b>	<b>\$ 3.01 mns</b>	<b>96%</b>
8528Xc - Appareils récepteurs de télévision	\$ 500.2 k	0	\$ 500.2 k	100%
854449 - Conducteurs électriques, pour tension <=1000V, sans pièces de connexion	\$ 393.9 k	\$ 6.4 k	\$ 387.5 k	98%
85XXXb - Appareils pour la transmission ou réception de données	\$ 332.1 k	\$ 0.5 k	\$ 331.5 k	100%
842123 - Appareils pour la filtration des huiles minérales & carburants	\$ 200.2 k	\$ 6.1 k	\$ 194.1 k	97%
853710 - Tableaux & appareils simil., pour la commande ou distribution électrique	\$ 171.9 k	\$ 0.2 k	\$ 171.7 k	100%
854442 - Conducteurs électriques, pour tension <=1000V, avec pièces de connexion	\$ 134.3 k	\$ 0.1 k	\$ 134.1 k	100%
854430 - Jeux de fils pour bougies d'allumage, pour moyens de transport	\$ 96.4 k	\$ 0.4 k	\$ 96.0 k	100%
850140 - Moteurs à courant alternatif, monophasés	\$ 85.9 k	0	\$ 85.9 k	100%
850421 - Transformateurs à diélectrique liquide, puissance <=650kVA	\$ 75.7 k	0	\$ 75.7 k	100%
853890 - Parties reconnaissables destinées aux appareils des n° 8535, 8536 ou 8537	\$ 74.8 k	\$ 1.0 k	\$ 73.8 k	99%
<b>Bois, papier, caoutchouc, plastiques</b>	<b>\$ 1.95 mns</b>	<b>\$ 646.7 k</b>	<b>\$ 1.31 mns</b>	<b>67%</b>
961900 - Serviettes & tampons hygiéniques, couches & linges pour bébés	\$ 480.2 k	\$ 44.5 k	\$ 435.7 k	91%
480300 - Papiers utilisés pour papiers de toilette, en rouleaux d'une largeur >36cm	\$ 437.6 k	\$ 6.43 mns	0	0%
392690 - Ouvrages en matières plastiques & en autres matières des nos 3901 à 3914	\$ 178.7 k	\$ 0.2 k	\$ 178.5 k	100%
392010 - Plaques, feuilles, pellicules, bandes & lames, en polymères de l'éthylène	\$ 119.6 k	0	\$ 119.6 k	100%
390750 - Résines alkydes, sous formes primaires	\$ 82.9 k	\$ 179.8 k	0	0%
391729 - Tubes & tuyaux rigides, en matières plastiques	\$ 80.3 k	0	\$ 80.3 k	100%
3907Xa - Poly«éthylène téréphtalate», sous formes primaires	\$ 43.6 k	0	\$ 43.6 k	100%
391739 - Tubes & tuyaux souples, en matières plastiques, renforcés d'autres matières	\$ 40.0 k	0	\$ 40.0 k	100%
390390 - Polymères du styrène, sous formes primaires	\$ 37.9 k	\$ 231.0 k	0	0%
481920 - Boîtes & cartonnages, pliants, en papier ou en carton non ondulé	\$ 35.8 k	\$ 239.3 k	0	0%
<b>Produits d'autres secteurs avec le plus grand potentiel d'exportation</b>	<b>\$ 7.75 mns</b>	<b>\$ 607.3 k</b>	<b>\$ 7.15 mns</b>	<b>92%</b>
150910 - Huile d'olive vierge & ses fractions, à partir des fruits de l'olivier	\$ 972.3 k	\$ 288.0 k	\$ 684.4 k	70%
902830 - Compteurs d'électricité	\$ 935.7 k	0	\$ 935.7 k	100%
080410 - Dattes, fraîches ou sèches	\$ 344.4 k	\$ 21.6 k	\$ 322.8 k	94%
252310 - Ciments non pulvérisés	\$ 262.1 k	0	\$ 262.1 k	100%
8708XX - Parties & accessoires, pour tracteurs & véhicules à usages spéciaux	\$ 259.5 k	\$ 2.8 k	\$ 256.7 k	99%
252020 - Plâtres	\$ 234.6 k	0	\$ 234.6 k	100%
721391 - Fil machine en fer, enroulé en couronnes irrégulières, de diamètre <14mm	\$ 227.1 k	0	\$ 227.1 k	100%
190219 - Pâtes alimentaires non-cuites ni farcies, ne contenant pas d'oeufs	\$ 220.3 k	0	\$ 220.3 k	100%
901890 - Instruments & appareils pour la médecine, chirurgie ou l'art vétérinaire	\$ 183.2 k	\$ 22.6 k	\$ 160.6 k	88%
6304XX - Articles d'ameublement en bonneterie	\$ 183.2 k	0	\$ 183.2 k	100%

## Opportunités de chaînes de valeur

C'est avec le Kenya qu'il existe le plus grand nombre d'opportunités de partenariat stratégique sur différentes chaînes de valeur. La Tunisie et le Kenya peuvent renforcer leurs liens commerciaux à travers le développement de huit chaînes de valeur, dont sept pour lesquelles la Tunisie fournirait au Kenya des intrants, et une pour laquelle le Kenya fournirait les intrants à la Tunisie pour la production d'inducteurs. Sur l'ensemble de ces chaînes de valeur, le Kenya est un partenaire stratégique et pour trois chaînes de valeurs, en particulier, les concentrés de protéines et autres préparations alimentaires, les jus de fruits ou de légumes, les cirages et similaires où le Kenya s'avère être le seul partenaire potentiel de la Tunisie pour l'approvisionnement de l'extrait. La Tunisie pourrait fournir au Kenya du pain, du lait, des pâtes, et des produits chimiques inorganiques pour la production par le Kenya de concentrés de protéines. Ses exportations actuelles pour ces produits vers le monde atteignent environ 400 millions de dollars. Pour la chaîne de valeur jus de fruits ou de légumes, la Tunisie pourrait contribuer grâce à sa production de fruit qui est actuellement exportée à hauteur de 840 millions de dollars. Les fruits et légumes exportés par la Tunisie pourraient également contribuer à la production de préparations alimentaires pour nourrissons du Kenya. Grâce à ses exportations de produits chimiques inorganiques et polymères, la Tunisie participerait avec le Kenya à différentes chaînes de valeur tels que les préparations tensioactives de lavage, les savons et les cirages.

Dans la chaîne de valeur des préparations alimentaire pour nourrissons, les principaux concurrents de la Tunisie pour l'approvisionnement des intrants sur le marché kenyan sont l'Ouganda, voisin du Kenya, et l'Afrique du Sud avec des exportations vers la Kenya de 62 et 17 millions de dollars, respectivement. L'Ouganda exporte principalement du lait et de la crème vers le Kenya et est relativement plus compétitif sur ces produits que la Tunisie au niveau mondial, la Tunisie exportant relativement peu de lait et crème vers le monde. En revanche, la Tunisie est plus compétitive que l'Ouganda pour les tomates et oranges car elle exporte beaucoup plus de tomates au niveau international, avec une valeur 25 fois plus élevée, ainsi que des oranges, avec une valeur 8 fois plus élevée. Les exportations de tomates de la Tunisie dépassent aussi celles de l'Afrique du Sud. Dans cette même chaîne de valeur, l'Afrique du Sud, le deuxième pays fournisseur du Kenya en intrants, exporte vers ce marché principalement des pommes et raisins frais que la Tunisie exporte relativement peu à l'échelle internationale. La Tunisie exporte déjà vers le Kenya des dattes et de l'huile d'olive de manière compétitive, sauf en comparaison à l'Egypte qui en exporte davantage vers le Kenya alors que ses exportations mondiales représentent moins de 20% de celles de la Tunisie.

Dans la chaîne de valeur des jus de fruits et légumes, les principaux fournisseurs du marché kenyan en fruits est l'Afrique du Sud qui exporte des pommes, raisins et oranges, que la Tunisie exporte en moindre quantité que l'Afrique du Sud à l'échelle internationale.

Dans les chaînes de valeurs non-alimentaires, notamment les savons, les préparations tensioactives de lavage et les cirages, les principaux fournisseurs du marché kenyan sont la Chine et l'Inde qui exportent vers cette destination en majorité des produits chimiques inorganiques. Ces deux pays sont également des exportateurs majeurs au niveau mondial, dont les valeurs exportées sont 52 et 4 fois supérieures à celles de la Tunisie.

La Tunisie a également l'opportunité de produire des extraits et notamment de développer sa chaîne de valeur d'inducteurs en se fournissant auprès des entreprises du Kenya pour le cuivre et l'or. Les exportations kenyanes, majoritairement composées d'or plutôt que de cuivre, représentent 129 millions de dollars. Les exportations tunisiennes d'inducteurs s'élèvent actuellement à 49 millions de dollars, ce qui positionne la Tunisie en tant qu'acteur majeur de cette chaîne de valeur en Afrique. En

effet, la Tunisie contribue à plus de trois quarts des exportations totales du continent dans ce domaine.

Le Kenya pourrait en plus de ces huit chaînes de valeur, contribuer à d'autres chaînes de valeur, en tant que partenaire complémentaire fournissant les intrants pour les articles en cuir, en aluminium, les chaussures, les cahiers et papiers, les boissons non-alcoolisées, les préparations pour sauce et le poisson.

Nombre de chaîne de valeur dans lesquelles le **Kenya** peut participer : 8

Chaînes de valeur dans lesquelles le **Kenya** fournit l'extrant :

Chaîne de valeur	Exportations du produit fini (\$ Millions)	Exportations africaines du produit fini (\$ Millions)	Exportations mondiales du produit fini (\$ Millions)	Intrants fournis par la Tunisie	Exportations des intrants par la Tunisie (\$ Millions)
Préparations alimentaires pour nourrissons	6	107	12,293	Fruits, légumes, poissons, viande, produits laitiers	1,112
Jus de fruits ou de légumes, non fermentés	6	206	5,000	Fruits	840
Céréales en grains ou en flocons ou autres grains travaillés, précuits ou autrement préparés	5	122	6,983	Céréales, lait, huile d'olive	713
Concentrés de protéines & autres préparations alimentaires	65	517	49,805	Pain, lait, pâtes, produits chimiques inorganiques	398
Savon, incl. produits médicamenteux	75	460	13,395	Produits chimiques inorganiques, glycérol, huiles essentielles, polymères	353
Cirages & similaires	6	35	2,025	Produits chimiques inorganiques, polymères	348
Préparations tensioactives, de lavage, auxiliaires de lavage et de nettoyage	31	561	33,521	Produits chimiques inorganiques, polymères	348

## Chaînes de valeur dans lesquelles le Kenya fournit les intrants :

Chaîne de valeur	Intrants fournis	Exportations des intrants (\$M)	Exportations de l'extrait par la Tunisie (\$M)	Exportations de l'extrait par l'Afrique	Exportations de l'extrait par le monde
Inducteurs	Cuivre, or	129	45	66	11,348

## Ethiopie

### Profil macroéconomique

L'Éthiopie est le pays dont le PIB est le plus élevé parmi les pays sélectionnés, atteignant 111,27 milliards de dollars en 2021. La croissance du PIB du pays s'est avérée stable et devrait continuer à croître à un taux annuel d'environ 6 %. Fait remarquable, l'Éthiopie a réussi à éviter la récession causée par la pandémie de COVID-19. Bien que l'inflation soit préoccupante depuis 2019, les premières prévisions indiquent qu'elle se stabilisera à environ 30 % d'ici 2023 et qu'elle diminuera encore d'ici 2024.<sup>12</sup>

En termes de commerce, l'Éthiopie affiche une ouverture commerciale et des ratios d'importation (exportations/PIB et importations/PIB) relativement faibles par rapport à d'autres pays. Cependant, les importations projetées devraient atteindre 14,73 milliards en 2026, ce qui représente une augmentation de 84 % par rapport aux importations de 2021.

Concernant le taux de change nominal, la valeur de 1 dinar tunisien (TND) s'est appréciée par rapport au birr éthiopien (ETB), passant de 15,63 ETB en 2021 à 17,8 ETB en 2023. Bien que cette augmentation ne soit pas la plus élevée, elle reste substantielle par rapport à d'autres pays. Par conséquent, l'importation de biens en provenance d'Éthiopie est devenue relativement plus abordable, ce qui profite aux entreprises et aux consommateurs tunisiens qui dépendent des produits éthiopiens. Inversement, l'exportation de produits tunisiens vers l'Éthiopie est devenue relativement plus coûteuse, ce qui pourrait avoir un impact sur les entreprises tunisiennes engagées dans les exportations vers l'Éthiopie.

### Potentiel d'exportation

L'Éthiopie est le troisième marché avec le plus de potentiel commercial pour la Tunisie, dont un potentiel inexploité de plus de 45 millions de dollars. Les secteurs les plus prometteurs sont la machinerie et les équipements électroniques qui comptabilisent un potentiel d'exportation pour la Tunisie vers l'Éthiopie d'environ 12 millions de dollars. La Tunisie est le 25<sup>ème</sup> pays avec le plus grand potentiel d'exportation dans ce secteur vers l'Éthiopie. Cependant, la Chine, son concurrent principal, comptabilise un potentiel d'exportation vers l'Éthiopie environ cent fois supérieur dans le même secteur. Toutefois, la majorité du potentiel de la Tunisie pourrait être réalisée en l'absence de frictions et en prévision de la croissance du PIB et de la population de l'Éthiopie. Actuellement, la Tunisie n'exploite pas ce secteur sur le marché éthiopien. Les produits avec le plus d'opportunités sont les *conducteurs électriques (HS 854449)*, les *tableaux et appareils pour la commande ou la distribution électrique (HS 853710)*, les *appareils récepteurs de télévision (HS 8528)* et les *appareils pour la filtration des huiles minérales et carburants (HS 842123)*.

D'autres produits manufacturés peuvent être exportés vers l'Éthiopie de façon considérable, c'est le cas notamment des compteurs d'électricité (HS 902830) qui ne sont pas exportés actuellement par la Tunisie vers ce marché et qui ont un potentiel s'élevant à plus de 2,6 millions de dollars. D'autre

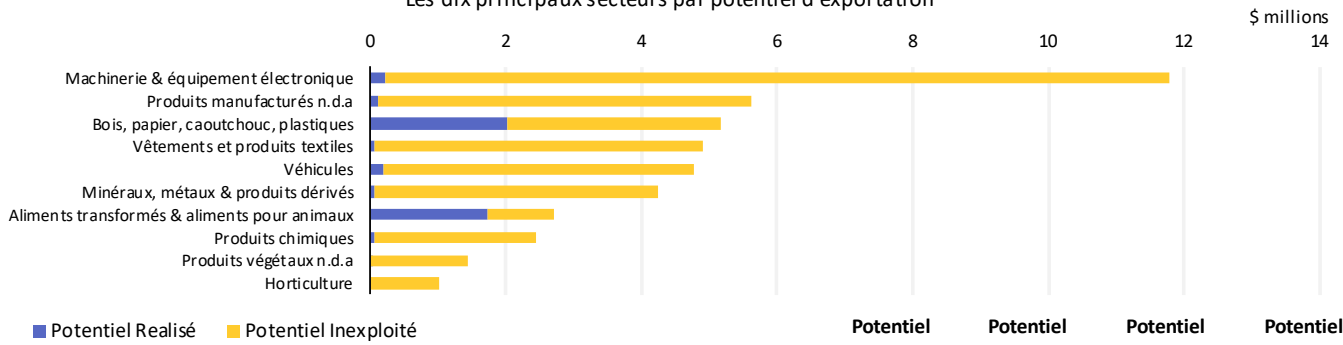
<sup>12</sup> Source : Economist Intelligence Unit.

produits de cette catégorie incluent également des biens du chapitre 90 du système harmonisé. Avec un potentiel d'exportation de 6 millions de dollars dans ce secteur, la Tunisie se place au 23<sup>ème</sup> rang des pays possédant un potentiel d'exportation dans le même secteur vers l'Éthiopie. Son concurrent principal est la Chine qui possède un potentiel d'exportation de 323 millions de dollars.

Le secteur du bois, papier, caoutchouc et plastiques est le 3<sup>ème</sup> plus important en termes de potentiel d'exportation pour la Tunisie qui l'exploite déjà partiellement avec des exportations de plus de 17 millions de dollars d'*ouvrages en matières plastiques (HS 392690)*. D'autres produits, tels que les cahiers pour l'écriture (*HS 482020*), les tubes et tuyaux en matières plastiques (*HS 391729*), pourraient être exportés avec succès par la Tunisie vers l'Éthiopie. Dans ce marché, la Tunisie se situe 30<sup>ème</sup> parmi les pays avec un potentiel d'exportation dans le secteur du bois, papier, caoutchouc et plastiques. Une fois de plus, la Chine est le principal concurrent avec un potentiel d'exportation de 355 millions de dollars.

En plus de ces trois secteurs, des produits individuels ont également de fortes chances d'être exportés vers l'Éthiopie, en particulier des *parties d'avions ou d'hélicoptères (HS 830330)*, des *parties et accessoires pour tracteurs (HS 8708)* et des produits transformés issus de l'agriculture, comme le *couscous (HS 190240)*.

## Les dix principaux secteurs par potentiel d'exportation



	Potentiel d'Exportation	Potentiel Réalisé	Potentiel Inexploité	Potentiel Inexploité (%)
<b>Machinerie &amp; équipement électronique</b>	<b>\$ 11.78 mns</b>	<b>\$ 231.4 k</b>	<b>\$ 11.55 mns</b>	<b>98%</b>
854449 - Conducteurs électriques, pour tension <=1000V, sans pièces de connexion	\$ 1.98 mns	0	\$ 1.98 mns	100%
853710 - Tableaux & appareils simil., pour la commande ou distribution électrique	\$ 1.08 mns	0	\$ 1.08 mns	100%
8528Xc - Appareils récepteurs de télévision	\$ 904.9 k	0	\$ 904.9 k	100%
842123 - Appareils pour la filtration des huiles minérales & carburants	\$ 805.7 k	0	\$ 805.7 k	100%
854442 - Conducteurs électriques, pour tension <=1000V, avec pièces de connexion	\$ 681.0 k	\$ 3.8 k	\$ 677.2 k	99%
854430 - Jeux de fils pour bougies d'allumage, pour moyens de transport	\$ 605.5 k	0	\$ 605.5 k	100%
850421 - Transformateurs à diélectrique liquide, puissance <=650kVA	\$ 401.8 k	0	\$ 401.8 k	100%
853690 - Appareillage pour le branchement ou la connexion des circuits électriques	\$ 377.7 k	\$ 0.5 k	\$ 377.2 k	100%
854460 - Conducteurs électriques, pour tension >1000V	\$ 330.6 k	0	\$ 330.6 k	100%
850140 - Moteurs à courant alternatif, monophasés	\$ 279.1 k	\$ 0.1 k	\$ 279.0 k	100%
<b>Produits manufacturés n.d.a</b>	<b>\$ 5.62 mns</b>	<b>\$ 112.1 k</b>	<b>\$ 5.51 mns</b>	<b>98%</b>
902830 - Compteurs d'électricité	\$ 2.63 mns	0	\$ 2.63 mns	100%
901890 - Instruments & appareils pour la médecine, chirurgie ou l'art vétérinaire	\$ 764.9 k	\$ 11.5 k	\$ 753.3 k	98%
960810 - Stylos & crayons à bille	\$ 373.1 k	0	\$ 373.1 k	100%
902890 - Parties & accessoires de compteurs de gaz, de liquides ou d'électricité	\$ 274.1 k	0	\$ 274.1 k	100%
940190 - Parties de sièges	\$ 226.5 k	0	\$ 226.5 k	100%
903210 - Thermostats pour la régulation ou le contrôle automatiques	\$ 148.2 k	0	\$ 148.2 k	100%
9406 - Constructions préfabriquées	\$ 127.8 k	\$ 7.2 k	\$ 120.6 k	94%
901580 - Instruments & appareils de géodésie & simil.	\$ 94.7 k	0	\$ 94.7 k	100%
6907 - Carreaux & dalles de pavement ou de revêtement, en céramique	\$ 88.6 k	0	\$ 88.6 k	100%
902110 - Appareils d'orthopédie ou pour fractures	\$ 83.4 k	\$ 140.3 k	0	0%
<b>Bois, papier, caoutchouc, plastiques</b>	<b>\$ 5.16 mns</b>	<b>\$ 2.01 mns</b>	<b>\$ 3.15 mns</b>	<b>61%</b>
392690 - Ouvrages en matières plastiques & en autres matières des nos 3901 à 3914	\$ 1.59 mns	\$ 17.20 mns	0	0%
482020 - Cahiers pour l'écriture, en papier ou carton	\$ 548.9 k	0	\$ 548.9 k	100%
391729 - Tubes & tuyaux rigides, en matières plastiques	\$ 326.8 k	0	\$ 326.8 k	100%
392010 - Plaques, feuilles, pellicules, bandes & lames, en polymères de l'éthylène	\$ 321.3 k	\$ 0.1 k	\$ 321.2 k	100%
961900 - Serviettes & tampons hygiéniques, couches & langes pour bébés	\$ 295.4 k	\$ 15.9 k	\$ 279.5 k	95%
390750 - Résines alkydes, sous formes primaires	\$ 268.2 k	\$ 5.4 k	\$ 262.8 k	98%
390910 - Résines uréiques & résines de thiourée, sous formes primaires	\$ 156.9 k	0	\$ 156.9 k	100%
391739 - Tubes & tuyaux souples, en matières plastiques, renforcés d'autres matières	\$ 150.7 k	\$ 1.12 mns	0	0%
481910 - Boîtes & caisses en papier ou en carton ondulé	\$ 147.1 k	\$ 327.7 k	0	0%
480300 - Papiers utilisés pour papiers de toilette, en rouleaux d'une largeur >36cm	\$ 122.5 k	0	\$ 122.5 k	100%
<b>Produits d'autres secteurs avec le plus grand potentiel d'exportation</b>	<b>\$ 23.07 mns</b>	<b>\$ 2.15 mns</b>	<b>\$ 20.92 mns</b>	<b>91%</b>
880330 - Parties d'avions ou d'hélicoptères	\$ 2.60 mns	0	\$ 2.60 mns	100%
8708XX - Parties & accessoires, pour tracteurs & véhicules à usages spéciaux	\$ 1.22 mns	\$ 191.9 k	\$ 1.03 mns	84%
190240 - Couscous	\$ 1.12 mns	\$ 1.64 mns	0	0%
080410 - Dattes, fraîches ou sèches	\$ 962.2 k	0	\$ 962.2 k	100%
151000 - Huiles & leurs fractions, à partir d'olives & mélanges de ces huiles	\$ 636.2 k	\$ 10.7 k	\$ 625.5 k	98%
190219 - Pâtes alimentaires non-cuites ni farcies, ne contenant pas d'oeufs	\$ 590.3 k	\$ 5.68 mns	0	0%
721049 - Produits laminés plats, en fer, d'une largeur >=600mm, non ondulés	\$ 589.9 k	0	\$ 589.9 k	100%
730890 - Constructions & parties de constructions, en fonte, fer ou acier	\$ 523.2 k	\$ 17.7 k	\$ 505.4 k	97%
310559 - Engrais minéraux ou chimiques contenant azote & phosphore	\$ 517.9 k	0	\$ 517.9 k	100%
3004Xb - Médicaments constitués par des produits mélangés ou non	\$ 498.3 k	0	\$ 498.3 k	100%

### Opportunités de chaînes de valeur

L’Ethiopie peut participer en tant que partenaire stratégique à une chaîne de valeur avec la Tunisie grâce à ses exportations de pain et pâtisseries qui représentent actuellement environ 10 millions de dollars. La Tunisie contribuerait à cette chaîne de valeur en fournissant des céréales, des produits laitiers, de l’huile d’olive et du sucre. Le principal concurrent sur cette chaîne de valeur avec l’Ethiopie sont les Etats Unis qui exportent des intrants pour environ 18 millions de dollars. Ils sont suivis de l’Ouganda et l’Afrique du Sud avec des exportations d’intrants pour le pain et la pâtisserie d’environ 3,5 et 2,3 millions de dollars. A titre de comparaison, pour cette chaîne de valeur, la Tunisie exporte vers l’Ethiopie environ 50’000 dollars, dont plus de la moitié correspond à l’exportation d’huile d’olive.

L’Ethiopie peut également contribuer en tant que partenaire secondaire à d’autres chaînes de valeur, notamment en fournissant certains intrants pour les articles en cuir, les chaussures, les boissons non-alcoolisées et les préparations pour sauce. L’Ethiopie pourrait également contribuer à l’exportation de tourteau d’huile de soja avec le Malawi, et la Zambie et dont les intrants, notamment l’huile de soja serait fournie par la Tunisie.

Nombre de chaîne de valeur dans lesquelles **l’Ethiopie** peut participer : 1

Chaînes de valeur dans lesquelles **l’Ethiopie** fournit l’extrant :

Chaîne de valeur	Exportations du produit fini (\$M)	Exportations africaines du produit fini (\$M)	Exportations mondiales du produit fini (\$M)	Intrants fournis par la Tunisie	Exportations des intrants par la Tunisie (\$M)
Pain, pâtisserie	10	288	39,341	Céréales, produits laitiers, huile d’olive, sucre	774

Actuellement, l’Éthiopie s’approvisionne principalement aux États-Unis pour les produits utilisés dans la production de pain et de pâtisseries, en particulier les graisses et les huiles végétales. La valeur des exportations de ce produit par les États-Unis vers le marché éthiopien dépasse celle des exportations totales de la Tunisie, ce qui suggère que les capacités de production tunisiennes pourraient ne pas être suffisantes pour répondre à la demande sur ce marché.

La Tunisie semble avoir un avantage concurrentiel à l’échelle internationale en ce qui concerne la distribution d’huile d’olive et de yaourts par rapport au principal fournisseur de l’Ethiopie pour ces produits, la Turquie. En effet, les exportations tunisiennes de ces produits vers le monde dépassent celles de la Turquie, estimées à environ 700 millions et 167 millions de dollars respectivement. La Tunisie et la Turquie bénéficiant des mêmes tarifs douaniers sur ces produits sur le marché éthiopien et d’une distance géographique par rapport à l’Ethiopie similaire, il serait pertinent d’approfondir l’analyse sur ce secteur afin de mieux comprendre pourquoi l’Ethiopie privilégie les importations en provenance de la Turquie.

## Rwanda

### Profil macroéconomique

Le Rwanda se distingue parmi les pays ayant un PIB plus faible en affichant un niveau plus élevé d'ouverture commerciale par rapport aux autres pays COMESA ayant des indicateurs économiques similaires. Malgré cela, les importations projetées du Rwanda pour 2026 augmenteront significativement.

Par ailleurs, les perspectives économiques du Rwanda sont optimistes. Les prévisions annoncent un taux de croissance du PIB remarquable d'environ 6,2 % pour 2023 et 7,5 % pour 2024. Ce taux de croissance dépasse celui d'autres pays, ce qui indique une économie florissante avec un potentiel d'expansion et de développement.

Comme d'autres pays, le Rwanda a connu une période d'inflation élevée en 2022. Cependant, on s'attend à ce que l'inflation diminue en 2023 et 2024, bien qu'à un rythme plus lent que dans d'autres pays.<sup>13</sup> En outre, le taux de change de la monnaie rwandaise est resté relativement stable.

### Potentiel d'exportation

Le potentiel d'exportation de la Tunisie vers le marché rwandais atteint environ 840'000 dollars, plaçant cette destination en dixième position des marchés avec le plus d'opportunités. La machinerie et les équipements électroniques sont le secteur avec le plus fort potentiel d'exportation, dont 93% est actuellement inexploité. La Tunisie pourrait ainsi accroître ses exportations de *conducteurs électriques (HS 854449 et HS 854442)*, de *tableaux et appareils similaires pour la commande ou distribution électrique (HS 853710)* et autres appareils. La Tunisie se classe 44<sup>ème</sup> parmi les pays avec du potentiel d'exportation vers le marché rwandais dans ce secteur, son principal concurrent étant la Chine, qui dispose d'un potentiel d'exportation de 205 millions de dollars.

Le deuxième secteur est la catégorie de produits manufacturés dont le potentiel est d'environ 130'000 dollars et qui actuellement n'est pas exploité suffisamment. La Tunisie pourrait notamment exporter des *compteurs d'électricité (HS 902830)*, des *instruments et appareils pour la médecine (HS 901890)* et d'autres biens du chapitre HS 90. Pour le moment, la Tunisie est le 47<sup>ème</sup> pays ayant le plus grand potentiel d'exportation dans ce secteur vers le Rwanda. La Chine, son principal concurrent, possède un potentiel d'exportation de 79 millions vers ce même pays.

Dans les produits issus de l'agriculture, la Tunisie n'exporte que très peu vers le Rwanda alors que des opportunités existent, en particulier pour *les huiles à base d'olives (HS 150910 et HS 151000)*. Elle se classe à la 40<sup>ème</sup> place parmi les pays ayant un potentiel d'exportation dans le secteur des produits végétaux vers le Rwanda. Cependant, son principal concurrent est pour ce secteur africain, l'Ouganda se situant à la première place du classement avec un potentiel d'exportation de 33 millions de dollars.

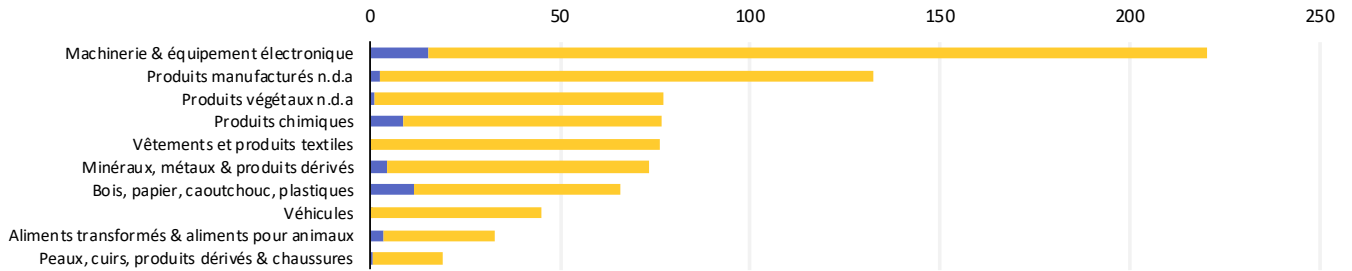
D'autres produits de diverses catégories présentent également des opportunités d'exportation pour la Tunisie, notamment des produits chimiques, des produits de construction en métaux.

---

<sup>13</sup> Source : Economist Intelligence Unit.

## Les dix principaux secteurs par potentiel d'exportation

\$ milliers



■ Potentiel Réalisé ■ Potentiel Inexploité

	Potentiel d'Exportation	Potentiel Réalisé	Potentiel Inexploité	Potentiel Inexploité (%)
<b>Machinerie &amp; équipement électronique</b>	<b>\$ 220.1 k</b>	<b>\$ 15.3 k</b>	<b>\$ 204.8 k</b>	<b>93%</b>
854449 - Conducteurs électriques, pour tension <=1000V, sans pièces de connexion	\$ 45.9 k	0	\$ 45.9 k	100%
853710 - Tableaux & appareils simil., pour la commande ou distribution électrique	\$ 31.2 k	0	\$ 31.2 k	100%
854442 - Conducteurs électriques, pour tension <=1000V, avec pièces de connexion	\$ 20.5 k	\$ 1.7 k	\$ 18.8 k	92%
85XXb - Appareils pour la transmission ou réception de données	\$ 16.1 k	\$ 0.7 k	\$ 15.4 k	96%
8528Xc - Appareils récepteurs de télévision	\$ 11.9 k	0	\$ 11.9 k	100%
853690 - Appareillage pour le branchement ou la connexion des circuits électriques	\$ 10.7 k	\$ 0.1 k	\$ 10.6 k	99%
854460 - Conducteurs électriques, pour tension >1000V	\$ 10.4 k	0	\$ 10.4 k	100%
850421 - Transformateurs à diélectrique liquide, puissance <=650kVA	\$ 6.3 k	\$ 6.3 k	0	0%
850300 - Parties destinées aux moteurs & machines génératrices électriques	\$ 5.5 k	0	\$ 5.5 k	100%
853720 - Tableaux & appareils simil., pour la commande ou distribution électrique	\$ 5.4 k	0	\$ 5.4 k	100%
<b>Produits manufacturés n.d.a</b>	<b>\$ 132.6 k</b>	<b>\$ 2.7 k</b>	<b>\$ 129.9 k</b>	<b>98%</b>
902830 - Compteurs d'électricité	\$ 73.1 k	0	\$ 73.1 k	100%
901890 - Instruments & appareils pour la médecine, chirurgie ou l'art vétérinaire	\$ 21.8 k	0	\$ 21.8 k	100%
902890 - Parties & accessoires de compteurs de gaz, de liquides ou d'électricité	\$ 10.6 k	0	\$ 10.6 k	100%
701090 - Récipients en verre pour le transport ou l'emballage commercial	\$ 3.9 k	0	\$ 3.9 k	100%
901580 - Instruments & appareils de géodésie & simil.	\$ 2.2 k	\$ 0.1 k	\$ 2.1 k	97%
902110 - Appareils d'orthopédie ou pour fractures	\$ 2.1 k	0	\$ 2.1 k	100%
960810 - Stylos & crayons à bille	\$ 1.3 k	0	\$ 1.3 k	100%
902820 - Compteurs de liquides	\$ 1.1 k	0	\$ 1.1 k	100%
650610 - Coiffures de sécurité	\$ 1.0 k	0	\$ 1.0 k	100%
6907 - Carreaux & dalles de pavement ou de revêtement, en céramique	\$ 1.0 k	\$ 1.0 k	0	0%
<b>Produits végétaux n.d.a</b>	<b>\$ 77.3 k</b>	<b>\$ 1.2 k</b>	<b>\$ 76.1 k</b>	<b>98%</b>
150910 - Huile d'olive vierge & ses fractions, à partir des fruits de l'olivier	\$ 41.6 k	\$ 0.1 k	\$ 41.5 k	100%
151000 - Huiles & leurs fractions, à partir d'olives & mélanges de ces huiles	\$ 20.6 k	0	\$ 20.6 k	100%
150990 - Huile d'olive & ses fractions, traitées mais non chimiquement modifiées	\$ 9.0 k	\$ 0.1 k	\$ 8.9 k	99%
151620 - Graisses & huiles végétales & leurs fractions, préparées	\$ 1.5 k	0	\$ 1.5 k	100%
150790 - Huile de soja & ses fractions, non chimiquement modifiées	\$ 1.2 k	0	\$ 1.2 k	100%
151710 - Margarine	\$ 1.0 k	0	\$ 1.0 k	100%
151219 - Huiles de tournesol ou carthame & leurs fractions	\$ 0.9 k	\$ 0.9 k	0	0%
151529 - Huile de maïs & ses fractions, non chimiquement modifiées	\$ 0.9 k	0	\$ 0.9 k	100%
180690 - Préparations alimentaires contenant du cacao, d'un contenu <=2kg	\$ 0.1 k	0	\$ 0.1 k	100%
151590 - Graisses & huiles végétales & leurs fractions, non chimiquement modifiées	\$ 0.1 k	0	\$ 0.1 k	100%
<b>Produits d'autres secteurs avec le plus grand potentiel d'exportation</b>	<b>\$ 410.6 k</b>	<b>\$ 29.5 k</b>	<b>\$ 381.1 k</b>	<b>93%</b>
310530 - Hydrogénoorthophosphate de diammonium	\$ 44.1 k	0	\$ 44.1 k	100%
730890 - Constructions & parties de constructions, en fonte, fer ou acier	\$ 20.6 k	\$ 0.1 k	\$ 20.5 k	99%
8708XX - Parties & accessoires, pour tracteurs & véhicules à usages spéciaux	\$ 18.5 k	0	\$ 18.5 k	100%
621133 - Survêtements de sport, de fibres synthétiques ou arti., pour hommes	\$ 14.2 k	0	\$ 14.2 k	100%
6403XX - Chaussures à semelles extérieures à dessus en cuir naturel	\$ 11.4 k	0	\$ 11.4 k	100%
390750 - Résines alkydes, sous formes primaires	\$ 11.2 k	0	\$ 11.2 k	100%
392690 - Ouvrages en matières plastiques & en autres matières des nos 3901 à 3914	\$ 11.2 k	\$ 8.7 k	\$ 2.5 k	23%
160413 - Préparations & conserves de sardines, sardinelles, sprats ou esprints	\$ 8.8 k	\$ 0.4 k	\$ 8.4 k	95%
3004Xb - Médicaments constitués par des produits mélangés ou non	\$ 8.5 k	\$ 8.5 k	0	0%
721049 - Produits laminés plats, en fer, d'une largeur >=600mm, non ondulés	\$ 8.5 k	0	\$ 8.5 k	100%

### Opportunités de chaînes de valeur

Le Rwanda est considéré comme partenaire stratégique dans une chaîne de valeur avec la Tunisie en tant que fournisseur de préparations alimentaires pour nourrissons, dont les exportations actuelles s'élèvent à 21 millions de dollars, soit un cinquième des exportations africaines de ces produits finis. Pour cette chaîne de valeur, la Tunisie pourrait fournir plusieurs intrants, notamment des fruits, légumes, poissons, viande et produits laitiers qu'elle exporte déjà pour une valeur de plus d'un milliard de dollars. Les principaux concurrents de la Tunisie sur le marché rwandais pour les intrants de cette chaîne de valeur sont l'Ouganda, la Tanzanie, la Turquie et le Kenya qui exportent vers la Rwanda à hauteur de 7 millions de dollars pour l'Ouganda et entre 1 et 1,2 millions de dollars pour les autres.

Le Rwanda pourrait également participer en tant que partenaire secondaire à plusieurs chaînes de valeur, en tant que fournisseur d'intrant pour les articles en cuir (cuirs et peaux de bovins), les articles en aluminium, les chaussures (cuirs et peaux de bovins, moutons, etc.), les inducteurs (or, céramique), les boissons non-alcoolisées (sucre de canne et de betteraves), les préparations pour sauce (produits laitiers, huiles et sucre), et le poisson (surgelé). Le pays pourrait également contribuer aux chaînes de valeur régionales du pain et de la pâtisserie, des préparations infantiles, des jus de fruits et de légumes, des cirages, du savon et des préparations tensioactives de lavage.

Nombre de chaîne de valeur dans lesquelles le Rwanda peut participer : 1

Chaînes de valeur dans lesquelles le Rwanda fournit l'extrait :

Chaîne de valeur	Exportations du produit fini (\$ Millions)	Exportations africaines du produit fini (\$ Millions)	Exportations mondiales du produit fini (\$ Millions)	Intrants fournis par la Tunisie	Exportations des intrants par la Tunisie (\$ Millions)
Préparations alimentaires pour nourrissons	21	107	12,293	Fruits, légumes, poissons, viande, produits laitiers	1,112

L'Ouganda est le principal fournisseur d'intrants sur le marché rwandais, il exporte notamment des farines de céréales, du lait et de la crème ainsi que des filets et chairs de poisson, Ces produits sont également exportés au niveau mondial par l'Ouganda de façon plus importante que par la Tunisie. En revanche, la Tunisie exporte d'importantes quantités d'huile d'olive vers le Rwanda par rapport à l'Ouganda, tout comme elle le fait vers d'autres destinations à travers le monde. Elle pourrait également exporter des tomates et oignons vers ce marché car la Tunisie est plus compétitive sur ces produits au niveau mondial que l'Ouganda. Cependant, l'Ouganda bénéficie d'un avantage géographique en ce qui concerne les produits périssables, ce que la Tunisie ne peut que difficilement surpasser en raison de sa distance relativement importante par rapport au marché rwandais. La Tunisie pourrait envisager d'exporter des farines de céréales vers le Rwanda qui est également fourni par la Tanzanie, moins compétitive que la Tunisie au niveau mondial. Bien que le Rwanda se fournisse principalement auprès de pays membres de la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) qui bénéficient d'un accès préférentiel au marché rwandais, les tarifs douaniers sur les farines de céréales dans le cadre de l'accord COMESA sont nuls. La Tunisie bénéficierait donc du même tarif que les autres pays de la région CAE sur ces produits, actuellement importés d'Ouganda, Tanzanie et Kenya entre autres.

## Soudan

### Profil macroéconomique

Le Soudan présente un niveau modéré d'ouverture commerciale, avec un ratio exportations/PIB relativement équilibré. Le pays a également un ratio d'importation modéré, bien qu'il soit l'un des plus faibles parmi les pays de la liste. Toutefois, les projections d'importations pour 2027 indiquent une augmentation potentiellement significative de la demande de biens importés, qui devrait augmenter de 71 % jusqu'en 2026.

En ce qui concerne la croissance du PIB, le Soudan a connu une croissance négative en 2020, mais s'est légèrement redressé les années suivantes. Toutefois, ses taux de croissance en 2021 et 2022 étaient relativement plus faibles que ceux des autres pays de la liste.

Des informations supplémentaires révèlent que le Soudan a un PIB substantiel de 34,3 milliards, ce qui le place parmi les pays à plus fort PIB de la liste. Néanmoins, l'économie soudanaise est confrontée à des défis en termes de développement et d'autosuffisance.

En effet, le Soudan est aux prises avec un taux d'inflation extrêmement élevé, atteignant environ 360% en 2021. Le conflit intense entre les factions militaires a causé des dommages considérables aux infrastructures et aux biens publics, ce qui a gravement affecté l'activité économique dans tous les secteurs. Ce conflit a également conduit les donateurs à reconsidérer leur présence au Soudan, rendant peu probable la matérialisation de l'aide financière extérieure précédemment prévue. Sans soutien extérieur, la crise économique devrait s'aggraver, entraînant une hyperinflation et une dépréciation rapide de la monnaie (31,4 % au cours des deux dernières années), la banque centrale étant obligée de monétiser les déficits du gouvernement.<sup>14</sup>

### Potentiel d'exportation

Le Soudan est classé à la huitième position des destinations avec le plus de potentiel pour les exportations tunisiennes, représentant plus de 3 millions de dollars. Le premier secteur est celui des vêtements et produits textiles, qui actuellement est totalement inexploité alors que son potentiel s'élève à 1,2 millions de dollars. La Tunisie pourrait notamment exporter vers le marché soudanais des *pantalons de coton pour hommes (HS 620342)*, des *chemises de coton pour hommes (HS 620520)*, et d'autres vêtements de coton. La Tunisie est relativement bien placée à la 27<sup>ème</sup> position parmi les pays avec du potentiel d'exportation dans le secteur des vêtements et textiles vers le Soudan. Son principal concurrent est la Chine qui possède un potentiel d'exportation de 372 millions de dollars dans le marché soudanais.

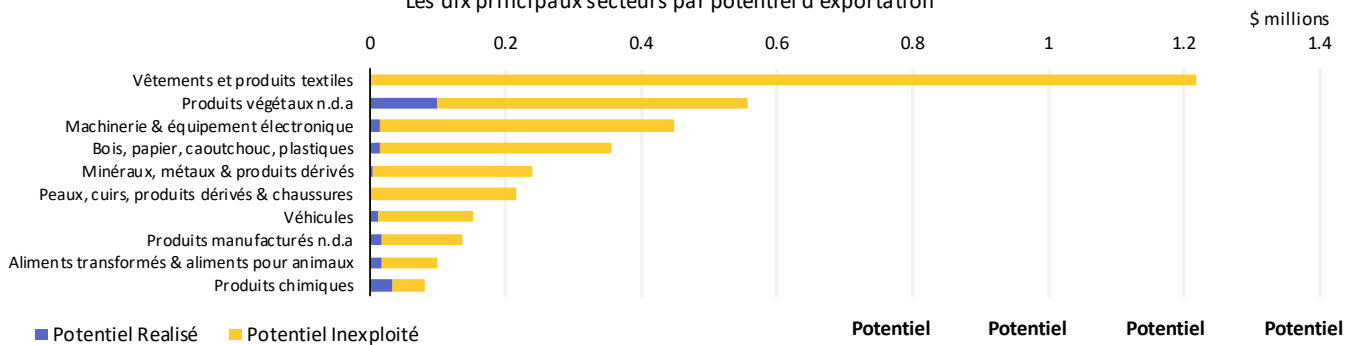
Le deuxième secteur, dont le potentiel d'exportation s'élève à environ 556'000 dollars, inclut les produits transformés issus de l'agriculture, notamment le *sucre de canne ou betterave (HS 170199)*, l'*huile d'olive vierge (HS 150910)*, les autres *huiles d'olive (HS 151000)* et la *margarine (HS 151710)*. Les *huiles d'olive et fractions mélangées (HS151000)* sont déjà exportées vers le Soudan. La Tunisie se classe 46<sup>ème</sup> parmi les pays avec du potentiel d'exportation vers le marché soudanais dans ce secteur, son principal concurrent étant l'Inde, qui dispose d'un potentiel d'exportation de 284 millions de dollars.

Les produits de la machinerie et des équipements électroniques offrent des opportunités également inexploitées actuellement par la Tunisie, malgré un classement au 58<sup>ème</sup> rang parmi les pays ayant un

---

<sup>14</sup> Source : Economist Intelligence Unit.

potentiel d'exportation vers le Soudan. Les biens avec le plus de potentiel sont les *conducteurs électrique (HS 854449 et HS 854442)*, les *appareils pour la filtration des huiles minérales et carburants (HS 842123)*, les *moteurs à courant alternatif, monophasés (HS 850140)* entre autres. La Chine, son principal concurrent, dispose elle d'un potentiel d'exportation de 655 millions de dollars dans le secteur de la machinerie et des équipements électroniques vers le marché soudanais.

**Les dix principaux secteurs par potentiel d'exportation**


	Potentiel d'Exportation	Potentiel Réalisé	Potentiel Inexploité	Potentiel Inexploité (%)
<b>Vêtements et produits textiles</b>	<b>\$ 1.22 mns</b>	<b>0</b>	<b>\$ 1.22 mns</b>	<b>100%</b>
620342 - Pantalons & simil., de coton, pour hommes ou garçonnets	\$ 454.0 k	0	\$ 454.0 k	100%
620520 - Chemises & chemisettes, de coton, pour hommes ou garçonnets	\$ 116.6 k	0	\$ 116.6 k	100%
620349 - Pantalons & simil., de matières textiles, pour hommes ou garçonnets	\$ 58.1 k	0	\$ 58.1 k	100%
621139 - Survêtements de sport, de matières textiles, pour hommes ou garçonnets	\$ 53.4 k	0	\$ 53.4 k	100%
621132 - Survêtements de sport & vêtements, de coton, pour hommes ou garçonnets	\$ 51.6 k	0	\$ 51.6 k	100%
610910 - T-shirts & maillots de corps, en bonneterie, de coton	\$ 51.1 k	0	\$ 51.1 k	100%
621133 - Survêtements de sport, de fibres synthétiques ou arti., pour hommes	\$ 49.0 k	0	\$ 49.0 k	100%
620590 - Chemises & chemisettes, de matières textiles, pour hommes ou garçonnets	\$ 34.3 k	0	\$ 34.3 k	100%
620442 - Robes de coton, pour femmes ou fillettes	\$ 27.6 k	0	\$ 27.6 k	100%
630790 - Articles de matières textiles, confectionnés	\$ 26.1 k	0	\$ 26.1 k	100%
<b>Produits végétaux n.d.a</b>	<b>\$ 555.7 k</b>	<b>\$ 98.4 k</b>	<b>\$ 457.4 k</b>	<b>82%</b>
170199 - Sucres de canne ou betterave & saccharose chimiquement pur, à l'état solide	\$ 307.3 k	0	\$ 307.3 k	100%
150910 - Huile d'olive vierge & ses fractions, à partir des fruits de l'olivier	\$ 159.8 k	\$ 51.0 k	\$ 108.8 k	68%
151000 - Huiles & leurs fractions, à partir d'olives & mélanges de ces huiles	\$ 47.4 k	\$ 47.4 k	0	0%
151710 - Margarine	\$ 11.2 k	0	\$ 11.2 k	100%
151620 - Graisses & huiles végétales & leurs fractions, préparées	\$ 9.9 k	0	\$ 9.9 k	100%
150990 - Huile d'olive & ses fractions, traitées mais non chimiquement modifiées	\$ 7.8 k	0	\$ 7.8 k	100%
151590 - Graisses & huiles végétales & leurs fractions, non chimiquement modifiées	\$ 7.0 k	0	\$ 7.0 k	100%
151529 - Huile de maïs & ses fractions, non chimiquement modifiées	\$ 2.3 k	0	\$ 2.3 k	100%
180690 - Préparations alimentaires contenant du cacao, d'un contenu <=2kg	\$ 0.9 k	0	\$ 0.9 k	100%
180632 - Chocolat & autres préparations alimentaires contenant du cacao, non-fourrés	\$ 0.9 k	0	\$ 0.9 k	100%
<b>Machinerie &amp; équipement électronique</b>	<b>\$ 447.3 k</b>	<b>\$ 15.3 k</b>	<b>\$ 431.9 k</b>	<b>97%</b>
854449 - Conducteurs électriques, pour tension <=1000V, sans pièces de connexion	\$ 57.0 k	0	\$ 57.0 k	100%
854442 - Conducteurs électriques, pour tension <=1000V, avec pièces de connexion	\$ 43.4 k	0	\$ 43.4 k	100%
842123 - Appareils pour la filtration des huiles minérales & carburants	\$ 43.1 k	0	\$ 43.1 k	100%
850140 - Moteurs à courant alternatif, monophasés	\$ 38.7 k	0	\$ 38.7 k	100%
85XXXb - Appareils pour la transmission ou réception de données	\$ 29.4 k	\$ 7.2 k	\$ 22.2 k	75%
854460 - Conducteurs électriques, pour tension >1000V	\$ 19.2 k	0	\$ 19.2 k	100%
850421 - Transformateurs à diélectrique liquide, puissance <=650kVA	\$ 18.1 k	\$ 2.1 k	\$ 16.0 k	89%
853650 - Interrupteurs, sectionneurs & commutateurs, pour une tension <=1000V	\$ 16.5 k	0	\$ 16.5 k	100%
853710 - Tableaux & appareils simil., pour la commande ou distribution électrique	\$ 16.0 k	0	\$ 16.0 k	100%
850710 - Accumulateurs au plomb, pour le démarrage des moteurs à piston	\$ 15.7 k	0	\$ 15.7 k	100%
<b>Produits d'autres secteurs avec le plus grand potentiel d'exportation</b>	<b>\$ 1.34 mns</b>	<b>\$ 99.0 k</b>	<b>\$ 1.24 mns</b>	<b>93%</b>
6403XX - Chaussures à semelles extérieures à dessus en cuir naturel	\$ 134.6 k	0	\$ 134.6 k	100%
392690 - Ouvrages en matières plastiques & en autres matières des nos 3901 à 3914	\$ 100.5 k	0	\$ 100.5 k	100%
8708XX - Parties & accessoires, pour tracteurs & véhicules à usages spéciaux	\$ 89.1 k	0	\$ 89.1 k	100%
961900 - Serviettes & tampons hygiéniques, couches & linges pour bébés	\$ 56.0 k	\$ 2.9 k	\$ 53.1 k	95%
732010 - Ressorts à lames & leurs lames, en fer ou en acier	\$ 49.0 k	0	\$ 49.0 k	100%
640340 - Chaussures, à semelles extérieures en caoutchouc & dessus en cuir naturel	\$ 34.9 k	0	\$ 34.9 k	100%
902830 - Compteurs d'électricité	\$ 32.3 k	0	\$ 32.3 k	100%
720916 - Produits laminés plats, en fer, enroulés, d'une épaisseur >1mm mais <3mm	\$ 28.8 k	0	\$ 28.8 k	100%
392010 - Plaques, feuilles, pellicules, bandes & lames, en polymères de l'éthylène	\$ 26.8 k	0	\$ 26.8 k	100%
630533 - Sacs & sachets d'emballage, de polyéthylène ou polypropylène	\$ 23.9 k	0	\$ 23.9 k	100%

## Opportunités de chaînes de valeur

Le Soudan ne peut pas participer aux chaînes de valeur retenues en tant que partenaire stratégique, toutefois il peut contribuer à certaines en tant que partenaire secondaire. Il peut notamment fournir certains intrants pour six chaînes de valeur en collaboration avec d'autres pays partenaires :

- Les articles en cuir et les chaussures à semelles et dessus en cuir : le Soudan pourrait fournir à la Tunisie des cuirs et peaux de moutons en plus d'autres fournisseurs comme la Zambie principalement et d'autres partenaires secondaires comme Madagascar et Maurice.
- Les boîtes et trousse de premiers secours : le Soudan peut exporter des solutions alcooliques à la Tunisie pour venir en complément des exportations d'Egypte et de Lybie.
- Les inducteurs : le Soudan contribuerait à cette chaîne de valeur avec la Tunisie en lui fournissant de l'or pour compléter les exportations des principaux partenaires potentiels comme le Congo DRC, la Zambie, le Kenya, l'Egypte et le Zimbabwe. Le potentiel d'exportation du Soudan pour l'or est d'environ 2,3 millions de dollars.
- Les préparations pour sauce et les boissons non-alcoolisées : le Soudan pourrait exporter vers la Tunisie des céréales (sauf blé) et des graines oléagineuses pour participer à cette chaîne de valeur avec d'autres pays comme l'Ouganda et l'Egypte. Le potentiel d'exportations pour ces deux produits s'élève à environ 30'000 dollars chacun.

## Annexe I : Indicateurs mesurant le potentiel d'exportation

**Potentiel d'exportation** : La valeur potentielle d'exportation du produit  $k$  fourni par le pays  $i$  au marché  $j$ , en dollars, est calculée par la combinaison de trois facteurs : offre  $\times$  demande (corrigée par l'accès au marché)  $\times$  facilité bilatérale à commercer. L'offre et la demande sont projetées vers le futur en se basant sur des prévisions de PIB et de population, d'élasticités demande et de tarifs tournés vers l'avenir. La valeur estimée en dollars sert de référence lors de la comparaison avec les exportations réelles. Cette valeur ne doit pas être interprétée comme une valeur maximale car la valeur des exportations réelles peut-être supérieure ou inférieure à la valeur potentielle.

**Potentiel réalisé** : Cette valeur capture dans quelle mesure le potentiel d'export a déjà été utilisé pour ce produit, marché ou exportateur. Au niveau le plus désagrégé, par pays, produit et marché, le potentiel réalisé correspond à l'écart entre les exportations potentielles et réelles (en %) quand le potentiel est supérieur aux exportations réelles et à 100% dans le cas contraire. Au niveau agrégé (ex. potentiel d'exportation vers un marché régional ou pour un secteur économique), le potentiel réalisé peut être inférieur à 100% même si les exportations réelles agrégées excèdent les exportations potentielles. Cela se produit lorsque des combinaisons exportateur-produit-marché conservent un potentiel sous-utilisé. Celui-ci ne devrait pas être masqué par le fait que d'autres combinaisons ont dépassé leur potentiel.

**Potentiel inexploité** : Cet indicateur mesure la déviation entre les exportations potentielles et les exportations réelles. Les exportations observées peuvent être supérieures ou inférieures à la valeur potentielle. Lorsque les exportations observées excèdent les exportations potentielles, cela peut être dû à la performance exceptionnelle des exportations d'un exportateur vers certains marchés tout en négligeant d'autres marchés. Au contraire, la valeur du potentiel inexploité signale la marge de croissance pour les exportations si les frictions, par exemple sous la forme de réglementations ou d'incompatibilités entre acheteurs et vendeurs, peuvent être surmontées.

## Annexe II : Méthodologie

Les chaînes de valeur régionales 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'extrait. 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.<sup>15</sup> 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 finis les coefficients techniques de leur secteur respectif. Le coefficient technique représente les besoins en intrants par unité d'extrait. La deuxième étape de l'expansion répète cette procédure pour les intrants.<sup>16</sup> 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 corrections manuelles. Dans l'exemple cité plus haut, la correspondance entre les mots de carcasse

---

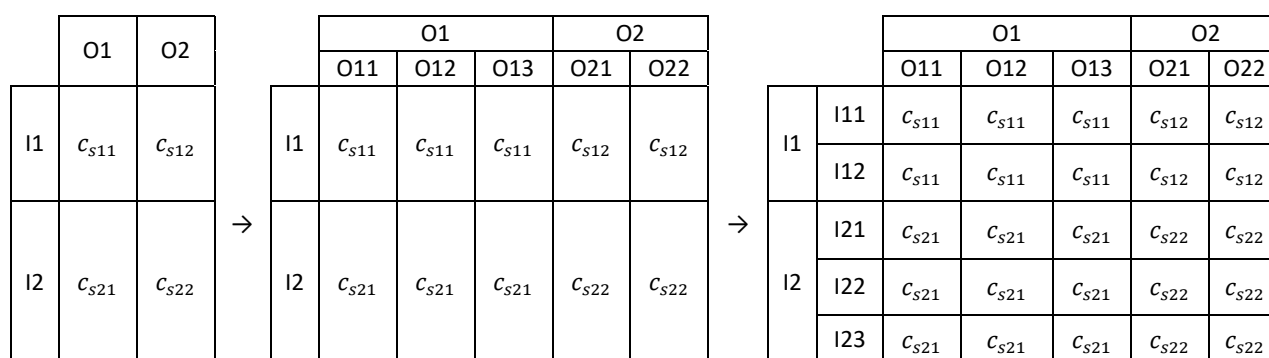
<sup>15</sup> Les tableaux entrées-sortie de ces trois pays distingués sont parmi les plus détaillés qui existent, et permettent donc de représenter le processus de production à un niveau plus désagrégé de ce qui serait possible avec le tableau de la Tunisie. Le fait de combiner les trois permet de combler 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).

<sup>16</sup> 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.

« 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 « porcine » 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'extrant. Finalement, les coefficients techniques des trois tableaux entrées-sorties sont agrégées et pondérées par la part de marché de l'extrant 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. A ce stade, la méthodologie n'identifie que les intrants immédiats, i.e. seulement ceux utilisés à la dernière étape de production de l'extrant 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.

Afin de représenter tout le processus de production, les intrants indirects doivent également être considérés. Pour chaque extrant, les coefficients techniques des intrants directs sont multipliés par les coefficients techniques des intrants indirects. Puis, les coefficients techniques sont additionnés au niveau de l'intrant.

Dans l'exemple des vêtements en coton, le coton est utilisé à la fois comme intrant direct pour le fil et le tissu. La proportion de coton présente dans le fil est multipliée par la proportion de fil dans le vêtement en coton. Le même processus est appliqué pour le tissu. Enfin, les résultats sont additionnés pour obtenir la proportion de coton utilisée dans les vêtements en coton.

Grâce à cette dernière étape, les 400 chaînes de valeur globales identifiées avec tous les produits finis, leurs intrants et leurs coefficients techniques capturent tout le processus de production, y compris les intrants indirects.

#### 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 du marché commun de COMESA. Elle identifie les forces de la Tunisie et de ses potentiels partenaires 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 issus de COMESA 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 un 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 2017 et 2021<sup>17</sup>, 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 un avantage comparatif supérieur à 1 et 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

---

<sup>17</sup> La pondération donne un poids plus important aux données plus récentes.

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 stratégiques*

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

- 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 d'articles en aluminium grâce à un avantage comparatif et un potentiel d'exportation supérieur à \$10 millions de ces produits. Cependant, elle ne fournit pas les intrants principaux pour cette chaîne de valeur. L'Égypte a une balance commerciale positive de plus de 20% pour l'aluminium brut, l'un des intrants principaux pour les articles en aluminium, mais elle n'a 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 l'Égypte pour la production d'articles en aluminium que les partenaires peuvent exploiter dans une chaîne de valeur régionale. Ces deux pays sont donc considérés comme partenaires stratégiques qui pourraient collaborer dans l'établissement d'une chaîne de valeur régionale en articles en aluminium.