



FEMISE RESEARCH
PROGRAMME

2004-2005

***Les perspectives de changement sectoriel dans les
pays méditerranéens :
quels secteurs de croissance
après l'industrie légère?***

Research n°FEM22-34

Directed By

***Agnès Chevallier, CEPII, France et
Marc Lautier, CARE, Jean-Raphael Chaponnière, CEPN***

*In collaboration with
ESSEC Tunis, Tunisie
Universidad de Grenada, Espagne
CEPN Paris 13, France
CARE, Université de Rouen, France
Hebrew University Jerusalem, Israël*

Juillet 2005



Ce rapport a été réalisé avec le soutien financier de la Commission des Communautés Européennes. Les opinions exprimées dans ce texte n'engagent que les auteurs et ne reflètent pas l'opinion officielle de la Commission.

This report has been drafted with financial assistance from the Commission of the European Communities. The views expressed herein are those of the authors and therefore in no way reflect the official opinions of the Commission.

Femise Coordinators



Economic Research Forum

Institut de la Méditerranée



RAPPORT FINAL , FEM 22-34

Juillet 2005

**LES PERSPECTIVES DE CHANGEMENT
SECTORIEL DANS LES PAYS
MEDITERRANEENS:
Quels secteurs de croissance après l'industrie légère?**

Wifak Barouni , ESSEC Tunis, Tunisie

José Camacho, Universidad de Grenada, Espagne

Jean-Raphael Chaponnière, CEPN Paris 13, France

Agnès Chevallier, CEPN, France

Marc Lautier, CARE, Université de Rouen, France

Juliette Milgram, Universidad de Grenada, Espagne

Mercedes Rodriguez Molina, Universidad de Grenada, Espagne

Alfred Tovias, Hebrew University Jerusalem, Israël

Coordination : Marc Lautier, Jean-Raphael Chaponnière, Agnès Chevallier.

INTRODUCTION ET RESUMÉ

L'examen des perspectives de croissance longue dans les pays du Sud de la Méditerranée (PM) est construit dans cette étude à partir d'un constat et de deux questions liées. Les structures industrielles des PM sont aujourd'hui marquées par une lourde prédominance du textile-habillement (TH), mais cette spécialisation est fragile. A court terme, ces pays sont confrontés aux conséquences de la libéralisation des échanges de TH et à l'expansion de la Chine. A moyen terme, ils devront s'adapter aux exigences d'ouverture de leurs marchés intérieurs. Or, l'accélération de la croissance est un enjeu majeur pour des pays qui connaissent une augmentation rapide de leur population active. Dans ce contexte, la croissance future dépend d'abord du développement de nouveaux secteurs moteurs, capables de relayer le TH en termes d'emploi mais également de recettes extérieures, de progrès technique et de productivité. Ce constat replace le changement structurel au premier plan de l'analyse de la croissance longue. L'enjeu essentiel d'une stratégie de croissance devient alors celui du renouvellement des secteurs moteurs. Ce rapport consacre ainsi ses deux parties aux questions suivantes : (1) dans l'industrie manufacturière des PM, quelle est la dynamique du changement structurel et quelles perspectives annonce-t-elle ? (2) les secteurs des services représentent-ils un potentiel de croissance et d'exportation suffisant pour constituer à terme une alternative ?

1. Les perspectives manufacturières des pays méditerranéens

La première partie de cette étude analyse la transformation de l'industrie manufacturière dans les PM, sur trois plans : l'examen des perspectives de consolidation de la filière TH dans les PM constitue le point de départ incontournable de l'analyse de la dynamique industrielle dans cette région ; le changement de la structure de la production manufacturière dans les PM est ensuite caractérisé et comparé aux évolutions dans les autres pays en développement ; enfin, la transformation des structures d'exportation des PM est analysée.

Le Textile-Habillement (TH) joue un rôle considérable dans l'économie des PM. Le TH est le premier secteur manufacturier et le premier employeur industriel au Maroc, en Egypte, en Tunisie, en Turquie. Il constitue également le premier poste des exportations industrielles en Jordanie, au Liban, au Maroc, en Syrie, en Tunisie et en Turquie. Mais la spécialisation TH des PM est fragile. L'analyse de ce secteur en termes de filière puis de chaîne de valeur met en évidence les faiblesses de ces industries TH qui, à l'exception de la Turquie, n'ont pas construit de filière verticale et occupent des positions très dépendantes sur la chaîne de valeur.

Les PM disposent d'un avantage salarial vis à vis de l'Europe, mais n'en ont aucun face aux exportateurs asiatiques qui bénéficient de salaires plus bas et, souvent, d'une productivité plus

élevée. Les seuls avantages spécifiques des PM sont l'ouverture et la proximité du marché européen. Le premier est érodé par la levée des quotas ; le second demeure, de manière résiduelle, leur facteur essentiel de compétitivité. Si la proximité géographique est un avantage contestable par la technologie, la proximité culturelle est plus robuste car elle facilite les transactions entre les donneurs d'ordre européens et leurs sous-traitants. Elle n'a pas empêché une lente dégradation de la position des PM sur le marché européen depuis la fin de la décennie 1990, à l'exception notable de la Turquie qui dispose d'une offre globale textile. Sur ce marché, les PM sont d'abord concurrents entre eux. La comparaison des structure d'importation d'habillement de l'UE menée à un niveau très fin (236 postes) révèle en effet une forte concurrence entre les pays du Maghreb, les PECO et la Turquie. Avec la Chine, la similarité des produits exportés, calculée sur les données de 2003, est plus faible (de 0,2 à 0,5 selon les pays sur une échelle allant de 0 à 1 en cas de parfaite similarité). Mais la levée des quotas modifiera la composition des exportations chinoises. Une estimation de la similarité « post-quota » fait monter l'indicateur jusqu'à 0,8 pour plusieurs pays. En 2005, les Etats-Unis et l'UE ont imposé de nouveaux quotas, qui offrent deux années de répit aux PM. Mais ces restrictions quantitatives vont accélérer la montée en gamme des confectionneurs chinois et la convergence de leur spécialisation avec celle des PM. Un nouveau choc s'annonce à l'horizon 2008, qui pourrait marquer, concrètement, le début de « l'après textile » dans les PM.

L'après textile sera-t-il industriel ? La confirmation de la fragilité de la spécialisation TH et du risque de déclin à moyen terme de ce secteur dans les PM conduisent à s'interroger sur leur dynamique industrielle. Pour apprécier les perspectives de dépassement de la spécialisation textile, l'examen de la transformation industrielle des PM s'appuie sur la recherche et l'identification de la séquence du changement sectoriel qui est associée au processus d'industrialisation.

Le développement économique est en effet un processus d'amélioration de la productivité fondé sur une dynamique vertueuse d'investissement et de croissance. L'expérience historique montre que ce processus est invariablement associé à un changement structurel de la production et de l'emploi, de l'agriculture vers l'industrie d'abord, puis progressivement entre différentes branches de l'industrie manufacturière. Le développement industriel correspond à une dynamique de transformation de la structure de la production manufacturière qui, si elle n'est pas linéaire, est systématiquement orientée dans le sens d'un allongement du détour productif. L'interprétation de ce principe de division du travail croissante comme une évolution de la structure industrielle vers des branches de plus en plus intensives en bien intermédiaires permet de construire une typologie de l'industrie manufacturière en trois groupes de branches. Depuis l'Angleterre du début du 19^e siècle, jusqu'à la Corée du Sud et Taiwan dans le dernier tiers du 20^e, tous les processus d'industrialisation ont suivi cette même séquence sectorielle. Les rythmes

nationaux ne sont pas pour autant identiques ; Plus l'industrialisation est tardive, plus les pentes sont marquées et le changement structurel rapide.

La confrontation du changement structurel dans les industries des PM depuis le début des années 1960 à cette séquence standard de l'industrialisation montre en moyenne une évolution à rebours du sens du développement. Ce processus d'industrialisation « en marche arrière » est particulièrement remarquable en Tunisie, au Maroc et, dans une moindre mesure, en Jordanie. Les industries les plus modernes y demeurent marginales ou sont en décroissance relative, alors que les industries support du démarrage industriel représentent toujours une part considérable de la production manufacturière. Relativement, la dynamique de changement structurel apparaît mieux orientée en Egypte, bien qu'elle soit faible. Israël étant un cas à part, la Turquie représente le seul réel écart à la tendance régionale : sa séquence d'industrialisation est assez proche de celles de la Corée du Sud et de Taiwan, avec un décalage de 25 ans.

La comparaison avec les autres régions en développement souligne le caractère contrendanciel des évolutions de la région Méditerranéenne. Le processus d'industrialisation dans les NPI2 (Thaïlande, Malaisie, Indonésie, Philippines) ainsi qu'en Chine est particulièrement conforme à la trajectoire historique d'industrialisation, mais décalée dans le temps. Si la croissance industrielle a été plus lente en Asie du Sud-Ouest, on observe néanmoins dans cette région la même séquence de changement structurel, sur un rythme atténué. Cette orientation séculaire de l'industrialisation se retrouve également en Amérique Latine, malgré la lenteur de la modernisation industrielle et les « décennies perdues ». Les PM sont donc les seuls cas contrendanciels dans cet échantillon. L'hypothèse du retard semble moins pertinente que celle de l'inertie structurelle : au début des années 1970, les PM disposaient de structures industrielles plus avancées que celle des NPI2 ; Depuis, seule la région Méditerranée se caractérise par une telle stabilité de sa structure industrielle. L'absence de décollage des industries intensives en biens intermédiaires incite à conclure à un faible approfondissement de la division du travail et à l'insuffisance de construction de nouvelles compétences industrielles au cours des quatre dernières décennies.

L'analyse de la transformation des exportations manufacturières des PM confirme ces résultats. La comparaison entre l'évolution des exportations manufacturières des PM et celle des pays émergents, notamment celle des deux générations de NPI et de la Chine, montrent que les exportations ont joué un rôle modeste en Méditerranée. Le différentiel de dynamisme à l'export avec la moyenne des PED s'est creusé alors même que les traités d'association offraient aux PM un accès privilégié au marché européen. Cette approche quantitative est complétée par une analyse de la « qualité » des exportations des PM, dans une perspective dynamique et comparative, qui s'appuie sur la construction d'un indicateur synthétique : l'Indicateur de Rattrapage des eXportations, IRX. L'IRX synthétise le degré de sophistication des exportations

de chaque pays et permet, à toute période, de situer son niveau sur une échelle internationale allant du pays le moins performant au plus performant. Le calcul de l'IRX ne se fonde pas sur les caractéristiques du produit mais sur les caractéristiques des exportateurs de ces produits ; il s'inspire d'une méthode proposée initialement par C.H Kwan (2002) dans un autre contexte. L'IRX permet de mesurer l'écart entre la structure d'exportation d'un PED et celle du pays qui a la structure d'exportation la plus avancée et, en dynamique, la réduction de cet écart, c'est à dire la dynamique de rattrapage des exportations du pays. L'application de cette méthode à la structure du commerce international depuis le milieu des années 1960 fait à nouveau ressortir la situation singulière du Maroc et de la Tunisie. Alors qu'Israël et la Turquie connaissent des évolutions analogues à celles des NPI2, la Tunisie et le Maroc, qui avaient le même IRX que les NPI 2 jusqu'au début des années 1970, ont connu une évolution divergente. Leur IRX fluctue mais demeure très bas.

Cette approche comparative est complétée par l'analyse des niches de diversification à un niveau plus fin (niveau 4 de la CTCI, soit un millier de postes) entre 1994 et 2003. Lorsqu'on écarte les exportations ne relevant ni de la valorisation des ressources naturelles ni du TH, les niches exportatrices deviennent presque inexistantes en Jordanie et en Syrie et rares en Egypte. On en recense une dizaine au Maroc et en Tunisie, un nombre stable, et de l'ordre d'une vingtaine en Turquie. Ces niches se situent sur segments peu dynamiques du marché mondial. Sur ces segments, la concurrence est faible entre les pays du Maghreb et ceux du Machrek, mais forte entre tous les PM et la Turquie. Au Maghreb, ces niches concernent surtout des échanges intra-firmes, orientés vers l'Europe. Sur ce marché, les PM sont plutôt en concurrence avec les PECO qu'avec l'Asie et la Chine. Cette confrontation et la prédominance de l'intra-firme suggèrent que la diversification des exportations des PM a pu être freinée par l'irruption des PECO, qui ont massivement attiré des IDE européens dans les années 1990.

2. Perspectives de croissance et d'exportation dans les secteurs des services

La seconde partie de l'étude explore les possibilités de croissance et d'exportation des PM dans les secteurs des services. Les services sont rarement abordés par les théories du développement qui, marquées par une tradition industrialiste, les cantonnent au rôle de supports de l'industrie. Cependant, les évolutions techniques et institutionnelles actuelles invitent à réévaluer la viabilité d'un développement par les services. Les progrès des télécommunications et de l'informatisation modifient la division du travail et créent des possibilités nouvelles d'externalisation, de délocalisation et d'exportation d'activités de services. Simultanément, l'accumulation de capital humain dans les PED permet à certains d'entre eux de mobiliser une offre de main d'œuvre qualifiée et compétitive pour de telles activités productives.

La question du développement par les exportations de services est nouvelle, en particulier son application aux PM, et son traitement est contraint par une couverture statistique insuffisante.

Dans ce contexte, plusieurs approches sont combinées. Cette seconde partie est introduite par une synthèse du processus de tertiarisation dans les différents PM et des perspectives d'exportation dans ce domaine. Deux études sectorielles, qui portent sur le potentiel d'exportation du tourisme et des services de santé, approfondissent l'analyse des enjeux en termes de croissance et de recettes extérieures. Enfin, une note explore le potentiel d'exportation de services des PM sur un mode plus normatif à partir d'une grille d'analyse factorielle. Les résultats d'une enquête complémentaire sur le secteur des centres d'appel en Tunisie montre la croissance récente et rapide de cette activité

Le processus de tertiarisation a concerné les pays riches comme les pays en développement et la corrélation entre le revenu par tête et le degré de tertiarisation est étroite. Mis à part la Turquie, les PM font exception à ces tendances structurelles lourdes puisque, d'une part au niveau régional, il n'y a pas de relation entre le PIB par tête et la contribution des services au PIB et que, d'autre part au niveau des économies nationales, le poids des services stagne (Jordanie, Maroc, Tunisie) ou diminue (Algérie, Syrie) depuis les années 1970. Par contre, l'internationalisation en cours dans l'économie des services semble avoir été engagée assez tôt dans les PM. Le taux d'ouverture des services, au niveau agrégé, y est supérieur à la moyenne mondiale et au niveau de l'UE ; et il augmente. Pour l'ensemble des PM, la contribution des exportations de services au revenu national s'est accrue de 50% au cours des deux dernières décennies et ce secteur contribue plus fortement qu'ailleurs aux exportations totales. Il assure plus de la moitié des recettes d'exportation dans deux pays (Egypte, Liban), et plus du quart dans cinq autres (Turquie, Israël, Maroc, Tunisie, Jordanie). Au niveau régional, les échanges de services dégagent un excédent commercial croissant et contribuent de manière essentielle à équilibrer les balances commerciales. Malgré cette « spécialisation services », les PM n'ont pas profité autant que les autres PED de l'internationalisation du secteur et leur part du marché mondial diminue. Par ailleurs, les PM se caractérisent par une très forte hétérogénéité au regard des différents indicateurs de performances commerciales. L'utilisation d'une classification désagrégée en dix branches de services permet de caractériser les spécialisations services de chaque PM et d'identifier, à côté des spécialisations effectives, les opportunités de croissance.

Le tourisme assure le tiers des exportations mondiales de services. Pour les PM, les crédits du poste voyage s'élevaient à 20 mrds USD en 2000, à comparer à 10 mrds pour les exportations de textile, 90 mrds pour les exportations totales de marchandises et 5 mrds pour les remises de l'émigration. Ces revenus assuraient alors entre 15% (Turquie) et 50% (Chypre) des recettes en devises. Les recettes nettes directes du tourisme représentent un pourcentage croissant du PIB de la région : de 1 point en 1980 à 4 points en 2000. Pour les PM qui en disposent, l'utilisation des comptes satellites du tourisme montre que le poids du secteur,

mesuré par la demande à l'économie, est compris entre 10 % (Turquie) et 19 % (Tunisie). La place dans l'emploi est proche de sa participation au PIB. Le rapprochement de la valeur ajoutée et des emplois du tourisme (hors effet induit), conduit à un niveau de productivité proche de celle de l'activité du textile habillement.

La Méditerranée-Sud est l'une des premières destinations du tourisme de masse. Les flux dans la région sont passés de 4% (1990) à 6% (2003) du total mondial, alors que les entrées y étaient multipliées par 2,5. Simultanément la concurrence s'intensifiait sur le marché Euro-Méditerranéen. Cependant, les offres touristiques des PM sont plus différenciées qu'il n'y paraît a priori. On observe en effet des préférences nationales qui se traduisent par des spécialisations assez marquées, à la fois par pays émetteur et par pays de destination. De plus, les PM proposent des services touristiques différents. Mais leurs performances à l'exportation, également, sont bien différenciées. On distingue en effet trois types de profils : croissance extensive (Turquie) , croissance intensive (Maroc), perte de compétitivité (Egypte, Tunisie).

Les exportations de services de santé ont traditionnellement été dirigées du Nord vers le Sud ; les patients voyageant dans le sens inverse. Mais les facteurs qui assuraient l'attractivité des systèmes de santé au Nord se sont progressivement banalisés et diffusés, avec l'accroissement et l'amélioration des compétences médicales dans de nombreux pays en développement (PED). Les opportunités d'exportation dans ce secteur sont évaluées ici à partir, d'une part, de l'estimation du volume global du commerce international de santé, de la tendance et de la structure de ces échanges et, d'autre part, de l'analyse de l'expérience de la Tunisie. Les exportations de services de santé y représentent le quart de l'activité du secteur privé. Avec les services d'hébergement induits, elles atteignent 107 millions USD en 2003 -environ 4 % des exportations de services de Tunisie- et assurent près de 10 500 emplois. Au niveau mondial, ce commerce connaît une expansion plus rapide que la moyenne des échanges, surtout depuis 2000. Il représente 11,8 mrd USD en 2003, soit 0,75% des échanges mondiaux de services ; Cette part a doublé depuis 1997. Les études de cas et l'analyse globale convergent pour souligner la dimension régionale des échanges extérieurs de services de santé. 84 % des patients étrangers en Tunisie, et 87 % en Jordanie, proviennent des pays voisins. Le commerce des autres PED exportateurs de soins (Thaïlande, Malaisie, Cuba) est soumis au même principe de proximité. La nature particulière du commerce des services de santé et la spécificité de la demande expliquent cette prédominance des échanges Sud-Sud.

Enfin, une note explore le potentiel d'exportation de services des PM sur un mode plus normatif à partir d'une grille d'analyse factorielle. Les résultats d'une enquête complémentaire sur le secteur des centres d'appel en Tunisie montre la croissance récente et rapide de cette activité, qui emploie 4300 personnes fin 2005, en général de niveau bac+2 minimum. Deux tiers de ces établissements ont été créés par des capitaux étrangers et ils travaillent de façon quasi exclusive

pour le marché français. Ils disposent d'un avantage de cout salarial élevé sur les centres en France (rapport de 1 à 5) et dans les PECO (rapport de 1 à 3). La législation sociale constitue un second avantage.

Sommaire

1/ LES PERSPECTIVES MANUFACTURIÈRES DES PAYS MÉDITERRANÉENS

1.1 Les capacités d'adaptation de l'offre textile-habillement des pays méditerranéens

(Jean-Raphael Chaponnière)

1.2 Les dynamiques longues de changement structurel dans l'industrie : Le cas des pays du Sud de la Méditerranée

(Marc Lautier)

1.3 La transformation de la structure des exportations manufacturières dans les pays méditerranéens

(Jean-Raphael Chaponnière, Marc Lautier)

2/ LES PERSPECTIVES DE CROISSANCE ET DE DÉVELOPPEMENT DES PAYS MÉDITERRANÉENS DANS LES SECTEURS DES SERVICES

2.1 Perspectives for services growth and development in the Mediterranean countries

(José. A Camacho Ballesta, Mercedes Rodriguez Molina, Juliette Milgram Baleix)

2.2 Les exportations de services de tourisme de la Tunisie et des pays méditerranéens

(Jean-Raphael Chaponnière)

2.3 Le developpement par les exportations de services : le cas de la santé en Tunisie et en Jordanie

(Marc Lautier)

2.4 A Factors-Proportion *A Prioristic* Approach to Explore the Potential of Exports of Services By Arab Mediterranean Countries

(Alfred Tovias)

2.5 Enquete de terrain : le secteur des centres d'appel en Tunisie

(Wifak Barouni)

1.1 / LES CAPACITES D'ADAPTATION DE L'OFFRE TEXTILE- HABILLEMENT DES PAYS MEDITERRANEENS

Jean-Raphael Chaponnière, CEPN Université Paris 13, France

L'APRES TEXTILE A COMMENCÉ

Longtemps redoutée, la libéralisation des échanges de textile est devenue une réalité. Signé en 1995, l'accord Textile Vêtement avait fixé le calendrier du retour du textile habillement au droit commun des échanges qui a pris effet en janvier 2005. La levée des quotas qui bridaient les exportations chinoises a provoqué une déferlante d'exportations sur les marchés européen et américain. Les journaux ont fait leurs manchettes sur les taux de croissance spectaculaires constatées sur certains articles, comme les T shirts. Ces articles qui dénonçaient l'exacerbation de la concurrence chinoise oubliaient d'indiquer que les produits n'étant plus ou pratiquement plus fabriqués en Europe, cette « invasion » ne soulevait pas vraiment de problème à l'industrie européenne de l'habillement. En effet, pour être en mesure d'apprécier les conséquences de la levée des quotas sur l'industrie européenne, on ne doit pas s'intéresser aux conséquences qu'elle a eu sur les importations (extra européennes) d'habillement : elles n'ont d'ailleurs augmenté que de 1% au premier trimestre 2005. Il faut considérer l'évolution des exportations européennes (américaines) de fils et tissus qui ont diminué de près de 15%. En effet, la question posée à l'UE et aux Etats-Unis n'est pas tant l'invasion d'articles made in China que la baisse des exportations de fils et tissus qui alimente les industries d'habillement d'Europe Centrale, du Sud de la Méditerranée et d'Amérique Centrale. Ce sont ces industries qui subissent directement la concurrence des produits chinois sur les marchés européen et américain et les difficultés de ces pays expliquent la baisse des exportations de fils et tissus européens ou américains en direction du Maghreb, d'Europe Centrale et d'Amérique Centrale.

C'est en effet l'industrie textile habillement qui tisse les relations entre l'UE et les pays du Sud de la Méditerranée tout comme il tisse les relations entre les Etats-Unis et l'Amérique Centrale.

Après avoir présenté la problématique d'analyse de ce secteur (Partie I) et rappeler le cadre international des échanges dans textile habillement (Partie II), ce chapitre présentera l'industrie du Sud de la Méditerranée (Partie III) et les réponses aux défis de la libéralisation des échanges (Partie IV) et procèdera à une évaluation (sur les données du premier trimestre 2005) des conséquences de la levée des quotas (Partie V) sur les PSM.

Décidée au printemps 2005, la réintroduction temporaire de quotas sur les exportations chinoises offrira un répit de deux ans aux PSM : en janvier 2008, ces pays seront à nouveau confrontés à la levée des quotas.

I PROBLÉMATIQUE : DE LA FILIÈRE À LA CHAÎNE DE VALEUR

L'analyse de l'industrie textile habillement peut être menée à partir de deux points de vue : celui de la filière qui privilégie les relations d'input output et celui de la chaîne de valeur davantage concernée par le contrôle exercé par les acteurs. Appliqués à l'industrie du textile habillement des PSM, ces deux problématiques conduisent à en souligner les faiblesses : à l'exception de la Turquie, les PSM n'ont pas construit de filière et, par ailleurs, leurs entreprises occupent des positions très fragiles sur la chaîne de valeur.

LA FILIÈRE TEXTILE HABILLEMENT

La notion de filière textile traduit les relations étroites de clients fournisseurs qui lient les différentes activités. La filature est le principal fournisseur du tissage et le tissage est son principal débouché, le tissage est lui-même le principal fournisseur de la confection « chaîne et trame » et la filature celle de la confection d'articles en maille. Chacune des étapes de cette filière possède des caractéristiques en termes d'intensité capitaliste, de concentration et de taille des entreprises et de structure de marché.

L'industrie textile date de la fin du 18^{ème} siècle, sa naissance a marqué les débuts de la Révolution Industrielle. Ce secteur comprend la filature, le tissage et l'ennoblissement. Ces activités ont connu des évolutions technologiques rapides tant du point de vue des procédés que des produits (introduction des divers types de métiers sans navette, création du goretex, lycra, tissus « intelligents »). Même si les entreprises sont de taille moyenne, les économies d'échelle jouent un rôle important au niveau de la production.

L'industrialisation de l'habillement est plus récente et a été permise par la mise au point de la machine à coudre par Singer en 1852. Mais depuis l'industrie n'a pas connu de transformation technologique majeure : difficile à automatiser, la couture continue de mobiliser près des trois quarts du temps de fabrication d'un article « chaîne et trame ». L'automation plus développée dans la bonneterie¹, reste circonscrite à la coupe du tissu et aux convoyages des demi produits le long de la chaîne. Les principales innovations ont concerné l'organisation, avec la généralisation des flux tendus (le « circuit court ») en réponse aux exigences de réduction des stocks de la distribution. Industrie de main d'œuvre, l'habillement utilise des techniques simples et efficaces à petite échelle.

¹ Le temps moyen de fabrication d'un T-shirt (article de bonneterie) est de trois minutes alors que celui d'une chemise (chaîne et trame) est d'environ 20 minutes. Un article plus technique, comme une parka de montagne, peut exiger jusqu'à trois heures de montage. Voir également les temps de production par pays dans le tableau sur le *benchmarking* de la confection (section 2.2).

Les différentes activités de la filière peuvent être aisément segmentées, chacune pouvant être gérée par des acteurs différents dans des lieux éloignés les uns des autres car le coût de transport des demi-produits, sans être une charge totalement négligeable, est assez faible. Ce n'est pas le coût du transport mais sa durée qui peut constituer un obstacle car la durée alourdit les besoins de financement des stocks (demi produits et produits finis). Cette possibilité de segmentation favorise l'éclatement spatial de la filière. Au sein de l'habillement, l'externalisation (*outsourcing*) des opérations de coupe et de montage d'articles (*Cut, Make and Trim*, ou CMT) a été une pratique courante au sein d'un même pays voire d'une ville (le cas du quartier du Sentier) que l'ouverture des frontières a permis d'internationaliser.

Tableau 1 : Structure des coûts (en pour cent de la valeur de la production) en 2001

	Main d'œuvre		Capital	Valeur ajoutée	Consommation intermédiaire	
	Non qualifiée	qualifiée				dont : importée
France	22%	5%	9%	35%	65%	24%
Corée	15%	3%	5%	23%	77%	16%
Chine	18%	3%	12%	33%	67%	6%
Maroc	15%	2%	11%	28%	72%	38%

Source : Nordhas (2004)

LA CHAÎNE DE VALEUR

Depuis les années 1980 et l'introduction des « codes bar » qui permet à la distribution de suivre les ventes, les relations informationnelles sont tout aussi importante que les relations d'input output (Albernathy 1997). Elles ont accompagné la transformation de la place des acteurs de la filière au sein de la « chaîne de valeur » textile, une notion qui décrit l'ensemble des activités nécessaires pour porter un produit ou un service de l'étape de la conception au marché et qui, appliquée au textile habillement (Gereffi 1994, 1999, 2002), permet de mieux rendre compte de l'internationalisation.

Alors que dans la construction automobile les industriels occupent une place centrale dans l'organisation de la chaîne de valeur, dans le textile, c'est le cas de la distribution : ce n'est pas la maîtrise technologique mais la conception des produits et la connaissance du marché qui sont les variables stratégiques. C'est au niveau de la distribution que se crée le plus de valeur. Le tableau suivant suit la chaîne de valeur, de la fibre à la vente d'un article : 1 kilo de fil de coton est transformé en 0,8 kg de fils qui permet de fabriquer 4,8 mètres de tissus et 2,1 chemises. La filature tissage crée 15% environ de la valeur finale, la confection 20% et la distribution 60%. La part de la distribution est bien plus élevée dans le cas d'articles de moyen et de haut de gamme.

**Tableau 2 : La valeur ajoutée à chaque étape de la chaîne de valeur
(des fibres à la distribution)**

Etape	Fibre	Fils	Tissage	Confection	Distribution
<u>Chemise homme</u>					
Unité	1 kg	0,8 kg	4,85 m	2,1 chemises	2,1 chemises
valeur en USD	1	2,05	4,7	9,85	22,75
valeur ajoutée (USD)		1,05	2,65	5,15	12,9
% de valeur finale	4%	5%	12%	23%	57%
<u>Pantalon</u>					
Unité	1	0,75 kg	2,3 m	2 pantalons	2 pantalons
valeur en USD	1	2,25	7,5	14,5	37,5
valeur ajoutée en USD		1,25	5,25	7	23
% de valeur finale	3%	3%	14%	19%	61%

Source : Kurth Salomon Associates, cité dans *Textile Outlook International*, janvier 2004

Selon la qualité d'un article, son prix de vente au détail varie entre trois fois (bas de gamme) et quinze fois voire plus (haut de gamme) son prix sorti usine. Ce n'est ni l'utilisation d'un tissu de meilleur qualité, ni le temps de travail supplémentaire qui explique cet écart de prix mais les coûts de promotion et de distribution et la « rente » procurée par la marque car, si l'usine fabrique des produits, les consommateurs achètent des marques.

L'approche en terme de filière et de chaîne de valeur permet de mieux rendre compte de l'évolution du textile habillement

- Le tissu représente près de 60% du prix de revient d'un article d'habillement. Cela signifie que la compétitivité d'un produit repose davantage sur le prix des inputs que sur les coûts de fabrication. Cela explique l'avantage des NPI qui ont réussi à remonter la filière. Ces pays ont en effet percé sur le marché mondial de l'habillement en s'appuyant sur le différentiel de salaire. Le succès de leurs exportations d'habillement qui utilisaient des tissus importés a élargi les débouchés de l'industrie textile locale. Cette dernière a réussi à fabriquer des tissus répondant aux exigences des confectionneurs locaux et, après s'être substitués aux importations, ses tissus ont été exportés. La « remontée de la filière » (Cepii, 1978), s'est prolongée jusqu'à l'industrie des fibres synthétiques devenue à son tour exportatrice.

Les statistiques du commerce international ne suffisent pas pour apprécier la place occupée par un pays dans le textile habillement. L'exportation de 100 millions de dollars de chemises sous une marque locale n'est pas équivalente à celle d'un même montant de chemises confectionnées pour un donneur d'ordre étranger qui a conçu les modèles et qui a fourni les tissus que le sous-traitant s'est contenté de couper et de monter. Dans le premier cas, l'exportateur « de produits finis » maîtrise une part importante de la valeur alors que dans le second cas, l'exportateur est

un simple « façonnier » qui vend un service à un donneur d'ordre. Entre ces deux situations, on trouve le « co traitant » qui confectionne un article à partir de tissus qu'il a acheté. La compétitivité du sous traitant repose sur ses coûts et le respect des délais, celle du co traitant repose sur les mêmes facteurs et également sur sa connaissance du marché des tissus (car il est responsable de l'approvisionnement). La compétitivité de l'exportateur de produit fini repose davantage sur des facteurs hors coûts (notoriété, collection).

Selon une enquête réalisée auprès de donneurs d'ordre européens (industriels, grands distributeurs et chaînes spécialisées), ce sont les confectionneurs et les marques qui ont le plus recours à la sous traitance, alors que la grande distribution pratique la co traitance et l'achat de produit finis.

Tableau 3 : Modes d'approvisionnement des marques, distributeurs et confectionneurs*

	Production propre	Sous- Traitance	Co- traitance	Achats produits finis
Marques	16 %	54 %	27 %	3 %
Distributeurs	5 %	29 %	51 %	15 %
Confectionneurs	47 %	47 %	6 %	0

(*) en pourcentage de la valeur totale des approvisionnements

Source : Espace Textile IFM, juin 2004.

Le niveau de développement de la filière n'est pas sans relation avec la situation qu'un fabricant occupe sur la chaîne de valeur. En effet la co-traitance est plus facilement mise en œuvre dans un pays disposant d'une industrie diversifiée car les fabricants sont alors assurés de trouver dans leur pays les fournitures (en particulier le tissu) dont ils ont besoin. Lorsque l'offre textile nationale est inexistante, le co-traitant doit s'adresser à des fournisseurs étrangers sans disposer de plus d'information que son donneur d'ordre. Dans ce cas, loin de signifier une plus grande autonomie, la co-traitance apparaît seulement comme un transfert de charge : le co-traitant assure le financement du fonds de roulement du donneur d'ordre.

Ces deux approches permettent d'apprécier les forces et les faiblesses des exportateurs de TH.

II LE CADRE INTERNATIONAL DES ECHANGES

L'industrie textile a été la première étape du développement industriel de l'Angleterre de la Révolution Industrielle au Japon. Depuis 1945, l'habillement a joué ce rôle pour de nombreux pays en voie de développement et ce n'est pas le marché domestique mais l'exportation qui a tiré la croissance de cette activité. La percée des Nouveaux Pays Industriels d'Asie a été suivie par celle des pays de l'ASEAN et de la Chine qui, au cours des années 1990, s'est imposée comme l'exportateur le plus performant. Sa part de marché aurait été plus importante si le textile habillement n'était pas sorti du droit commun des échanges.

Les échanges de textile habillement ont très souvent été réglementés. Sans remonter aux mesures prises par Colbert contre les importations d'« indiennes » on peut rappeler les barrières élevées contre les textiles japonais dans les années 1930. Vingt ans plus tard, les Etats-Unis ont imposé des accords d'autolimitation aux exportations d'articles de coton du Japon et de Hong Kong. Des mesures élargies ensuite à la Corée et Taiwan. Ces décisions ayant amené ces pays à se diversifier vers des articles à base de synthétiques, les pays industrialisés ont fait accepter par le GATT l'Accord multifibres (AMF) qui a été géré de façon bilatéral depuis 1973. En imposant des quotas sur les quantités exportés, l'AMF n'a fait que freiner la progression asiatique tout en créant des rentes. En effet, en gelant les situations acquises, les quotas – basés sur les volumes – ont permis à ces pays d'exporter tout en se positionnant sur des articles de plus haut de gamme. Dès les années 1980, les NPI asiatiques ont sous traité ou délocalisé une partie de leur production d'habillement (Sud Est Asiatique, Chine) pour diminuer leurs coûts mais aussi pour utiliser les quotas ou bénéficier des régimes préférentiels accordés à tel ou tel pays par les Etats-Unis ou l'EU.

L'AMF a été prorogé à trois reprises et les négociations de l'Uruguay Round ont abouti à l'Accord Textile Vêtement qui a fixé les conditions de la réintégration progressive du textile dans les règles de non discrimination du GATT. Dès le 1 janvier 1995, les pays membres de l'OMC ont levé les quotas sur 16% de leurs importations de produits textiles (sur la base de 1990), trois ans plus tard le taux de libéralisation a été porté à 33% et en janvier 2002 il a atteint 51%. Le 1 janvier 2005, l'ouverture d'une dernière tranche (49%) a permis de libérer toutes les importations. Parallèlement, entre 1995 et 2005, les quotas ont été élargis et, mesurés en volume, leur progression annuelle a été portée à 16% entre 1995 et 1998, 25% jusqu'en 2002 et 27% ensuite.

Avec la disparition des quotas, la seule protection qui subsiste est tarifaire : 12,4% dans le cas de l'Union Européenne (avec un maximum de 13,4%) et 12,8% pour les Etats-Unis (avec un maximum de 29,7%). L'accord ATV couvre non seulement les articles relevant de l'AMF mais aussi d'autres articles qui ne faisaient pas l'objet de quotas. Aussi les pays importateurs ont

intégré ces articles, de même que les articles pour lesquels les quotas étaient rarement remplis et ont reporté la libéralisation des articles sensibles pour la dernière phase.

Les quotas sont appréciés comme des équivalents d'une taxe à l'exportation imposée par le pays exportateur. Pour exporter les entreprises devaient souvent acheter des quotas qui étaient vendus aux enchères sur un marché national. Dans le cas des produits dits sensibles pour lesquels le taux d'utilisation du quota est proche de 100%, le prix d'acquisition du quota était parfois aussi élevé que celui des articles.

Alors que l'AMF a freiné les exportations chinoises, les accords commerciaux préférentiels ont favorisé les « spécialisations habillement » à la périphérie des Etats-Unis et de l'Europe et au-delà.

L'octroi de préférences commerciales a répondu à un objectif d'aide au développement et à un souci de freiner l'immigration. Mais les modalités de ces accords ont également permis d'élargir les débouchés de l'industrie textile américaine et européenne. En effet ces préférences étaient assorties de respect de la règle d'origine : pour bénéficier d'une entrée hors droit de douane (et hors quota), les articles d'habillement doivent être confectionnés à partir de tissus fabriqués dans les pays exportateurs ou provenant du pays importateur. Cette clause a favorisé les exportations de tissus vers les pays qui, n'ayant pas construit une filière textile, ne disposaient pas d'une offre textile suffisante.

Les accords ACP (Afrique-Caraïbes-Pacifique) ont offert un accès hors droits de douane, hors quotas et sans contreparties sur le marché européen aux pays signataires et permis à l'île Maurice de s'engager dans l'exportation d'habillement dès les années 1960. Dix ans plus tard, les accords d'association avec le Maghreb ont ouvert le marché européen aux exportations de la rive sud de la Méditerranée et ils ont été suivis par les accords d'association avec l'Europe Centrale. L'UE a également ouvert son marché aux pays les moins avancés dans le cadre du programme « tout sauf les armes » qui a dynamisé les exportations du Bangladesh (Vietnam, Cambodge).

Les Etats-Unis ont pris l'initiative des Caraïbes dans les années 1980. En 1990, l'ALENA a donné un coup de fouet aux exportations mexicaines cantonnées jusque là aux maquilladoras de la frontière. En 2000, l'*African Growth and Opportunity Act* (AGOA) a ouvert en 2000 le marché américain aux articles d'habillement africains sans imposer de restrictions sur l'origine des tissus utilisés. En 2001, l'accord Business Trade a favorisé les exportations vietnamiennes tandis que la mise en place du système des QIZ (Qualified Industrial zone) et le traité de libre échange avec les Etats-Unis a favorisé les exportations jordaniennes. En 2004, les Etats-Unis ont signé un accord de libre échange avec le Maroc (et QIZ Egypte).

Favorisant une prolifération de vocations habillements, ces accords ont contribué à la forte dispersion des exportateurs d'habillement : les quatre principaux exportateurs (Chine, Mexique,

Inde et Turquie) assurent 38% des exportations mondiales et une vingtaine de pays représentent chacun plus de 1 % du total mondial. Cette dispersion est a priori étonnante, compte tenu de l'importance des coûts salariaux et de l'avantage compétitif considérable dont disposent dans ce domaine quelques pays à très bas salaires, qui de surcroît ont une industrie de l'habillement moderne et performante. Cette dispersion des fournisseurs en Europe ou aux Etats Unis contraste avec le niveau très élevé de concentration que l'on constate sur les pays qui ont éliminé les quotas. La Chine assure par exemple 80% des importations d'habillement du Japon devant le Vietnam, la Corée et l'UE. L'Australie a commencé à éliminer les quotas en 1990 et, depuis, la part des importations de la Chine a doublé pour atteindre 70%.

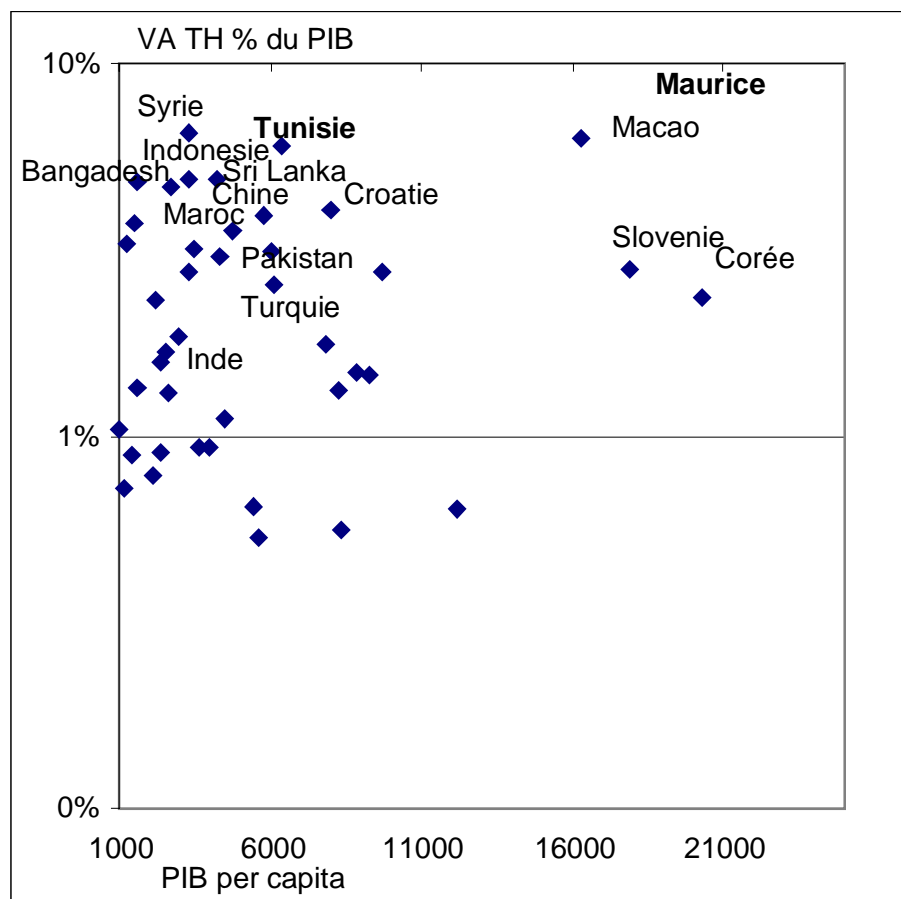
Ces deux séries d'évolution ont conduit à l'émergence de deux catégories d'exportateurs d'habillement parmi les pays en développement :

- Des exportateurs « universels » présents sur tous les marchés comme les NPI d'Asie, la Chine, l'Inde et la Turquie qui ont en commun d'avoir une offre textile abondante et diversifiée sur laquelle peut s'appuyer leur secteur de l'habillement.
- De nombreux exportateurs « régionaux » présents soit sur le marché américain, soit sur le marché européen et non sur les deux : le Mexique, les pays des Caraïbes, l'Europe Centrale et le Maghreb qui ont en commun d'avoir une industrie textile assez faible et où les industriels sont souvent des sous traitants.

Ces deux ensembles se différencient également par la place du textile habillement dans leurs économies.

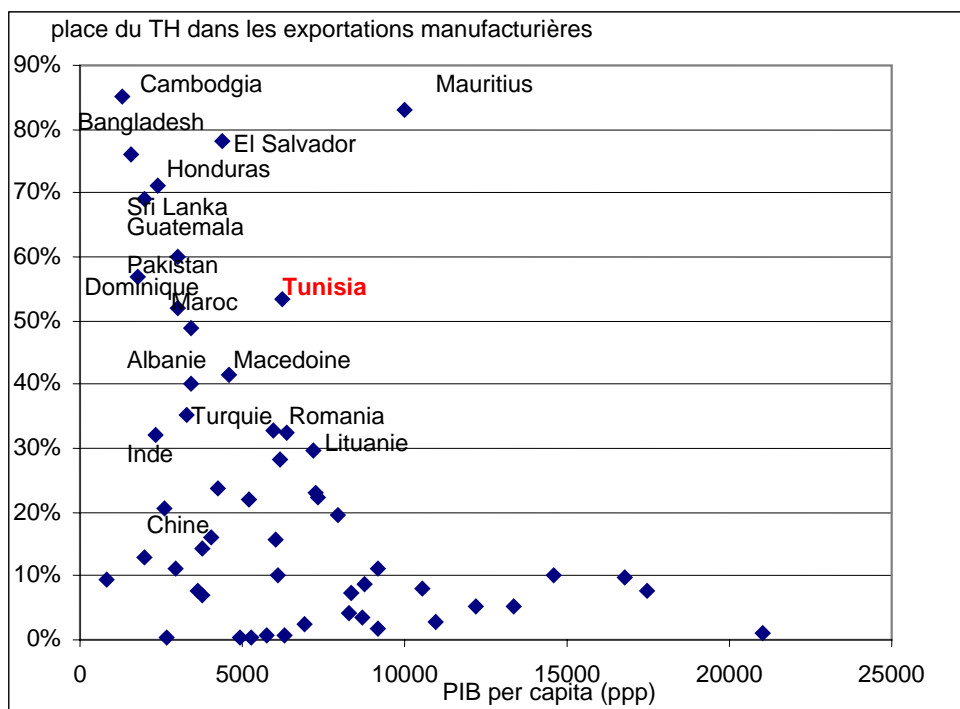
Ce secteur joue un rôle souvent considérable dans l'économie des exportateurs « régionaux ». Le textile habillement est ainsi à l'origine de plus de 40% des exportations manufacturières au Bangladesh, Cambodge, Dominique, Egypte, El Salvador, Guatemala, Haïti, Honduras, Jordanie, Lesotho, Madagascar, Maroc, Maurice, Népal, Pakistan, Sri Lanka, Syrie, Tunisie. Dans ces pays dont plusieurs font partie des moins avancés, l'essor des exportations de l'habillement a eu un impact social considérable. Il a parfois pallié aux difficultés rencontrées par les exportations traditionnelles (le sucre à Maurice, le jute au Bangladesh dans les années 1990). Ce secteur est souvent le principal employeur industriel. Il s'agit d'emplois peu qualifiés et, à cause de cette faible productivité, la valeur ajoutée du secteur dans le PIB reste assez faible (entre 7% et 10% au Bangladesh, en Indonésie, Maurice, Sri Lanka, Tunisie). Ce secteur est parfois le seul qui ait attiré des investisseurs étrangers.

Graphique 1 : Part du TH dans le PIB (en %) et niveau du PIB par tête - 2000



Sources : Banque Mondiale, Chelem-Cepii, calculs des auteurs

Graphique 2 : Place du TH dans les exportations manufacturières en 2000



Sources : Banque Mondiale, Chelem-Cepii, calculs des auteurs

On observe globalement une relation inverse entre le niveau de développement d'un pays et l'importance qu'y occupe ce secteur (graphique 2). Cette relation ne vaut toutefois pas pour les pays les moins avancés (PMA), qui à quelques exceptions près (Bangladesh, Cambodge, Lesotho et Madagascar) n'exportent pas de produits industriels et donc pas de textile-habillement non plus. Certains PED (Maurice surtout, Tunisie dans une moindre mesure) s'écartent de cette relation en combinant un niveau de PIB/habitant assez élevé avec une forte proportion de textile-habillement dans leurs exportations manufacturières. Cette situation atypique s'explique par la participation de ces pays à des accords régionaux qui leur permettent de s'éloigner de leur spécialisation naturelle.

III LES PAYS DU SUD DE LA MÉDITERRANÉE DANS LE TH

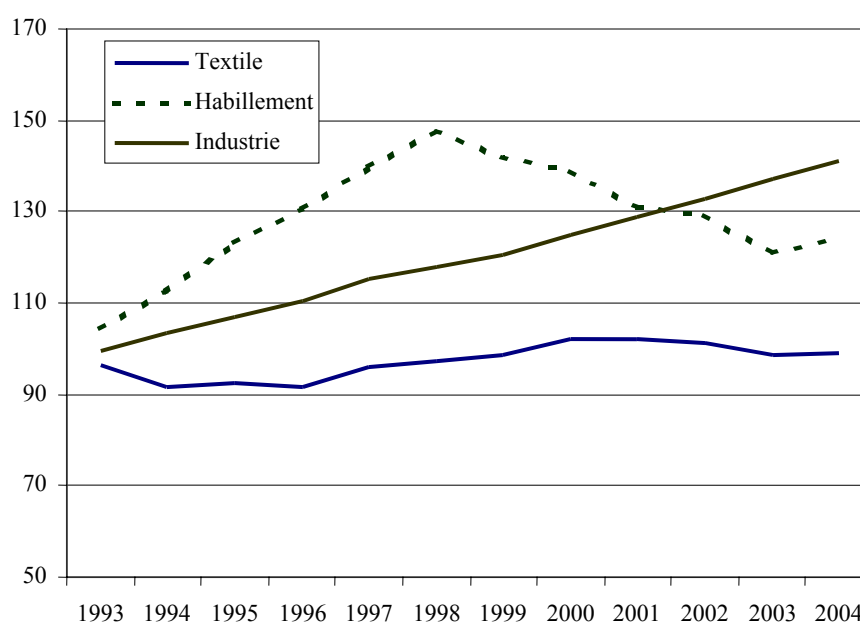
A l'exception de la Turquie et de l'Egypte, les pays du Sud de la Méditerranée n'avaient aucune expérience industrielle dans le textile avant la seconde guerre mondiale. Un artisanat de la soie a prospéré à Bursa l'une des dernières étapes de la Route de la Soie. Au 19^{ème} siècle, le Premier Ministre britannique Disraëli avait condamné le libéralisme en lui attribuant la disparition de l'industrie textile ottomane florissante – une appréciation sans doute plus polémique que fondée - après la signature d'un traité de libre échange avec l'Empire en 1852. Alors qu'à la même époque, les Etats-Unis construisaient leur industrie textile à l'abri de protection tarifaire (Rosenbloom 2002), la concurrence internationale freinait la modernisation de l'industrie ottomane - la première usine de tissage a été construite par un « levantin » dans la région d'Izmir en 1890 - et selon Pamuk (1986) les importations assuraient les trois quarts de la consommation apparente de tissu au début du 20^{ème} siècle d'un Empire qui était le troisième débouché du textile britannique. Le redémarrage de l'industrie turque dans les années 1950, dans un contexte de substitution aux importations, a coïncidé avec le boom des cours du coton qui a fait la fortune des entrepreneurs de la région d'Adana. En Egypte, les premières usines de filature tissage datent du début du 19^{ème} siècle – l'Egypte se situait alors à la 9^{ème} place mondiale en termes de capacité installée - mais cette industrie qui n'était sans doute pas très compétitive (Owen 1993) n'a pas résisté à l'ouverture commerciale de 1838 (Bairoch 1997) ; une seconde tentative d'industrialisation a avorté à la fin du siècle². A la même époque, le Maghreb était la chasse gardée de l'industrie française. En Algérie, le lancement d'une entreprise de tissage à l'initiative d'un gouverneur en 1947 a tourné court ; pareille initiative était difficilement

² Les industriels de Manchester ont obtenu des autorités égyptiennes qu'elles imposent des taxes sur la production pour faire capoter une entreprise de filature tissage selon Clark (1969) cité dans Amsden (2001).

concevable en Tunisie présentée comme sur - industrialisée en 1955 (P. Judet 2003). Les premières entreprises industrielles du textile datent du lendemain des indépendances³.

Au **Maroc**, les investissements dans le textile, souvent réalisés par des entreprises originaires du Nord de la France, ont été nombreux entre 1946 et 1956 (Laribi 1979, DPEG 2003), mais les importations assuraient l'essentiel de la demande sur un marché assez ouvert (l'acte d'Algésiras limitait à 12,5% le tarif douanier sur les importations). Les premiers plans ont fait le choix de la substitution aux importations et instauré un régime douanier progressif (auquel s'ajoutent les contingentements et l'instauration des prix de référence). Ce nouveau régime a favorisé de nombreux investissements par des entrepreneurs marocains (en 1960 : 41% des investissements agréés par la commission des investissements vont dans le textile). La production couvre 45 à 50 % des besoins nationaux et, commencée dans les années 1970, l'orientation à l'exportation s'est accélérée après la promulgation du nouveau code des investissements et des exportations de 1983. L'investissement dans le textile augmente très rapidement à partir de 1987, les délocalisations représentant en moyenne 30% des investissements. Les créations d'entreprises ont continué rapidement dans les années 1990. Entre 1980 et 2000, le Textile habillement a assuré 48% des créations d'emplois manufacturiers. Selon les statistiques industrielles, sa part dans l'emploi manufacturier a peu varié depuis 1990 (32%) mais la situation s'est dégradée depuis (infra).

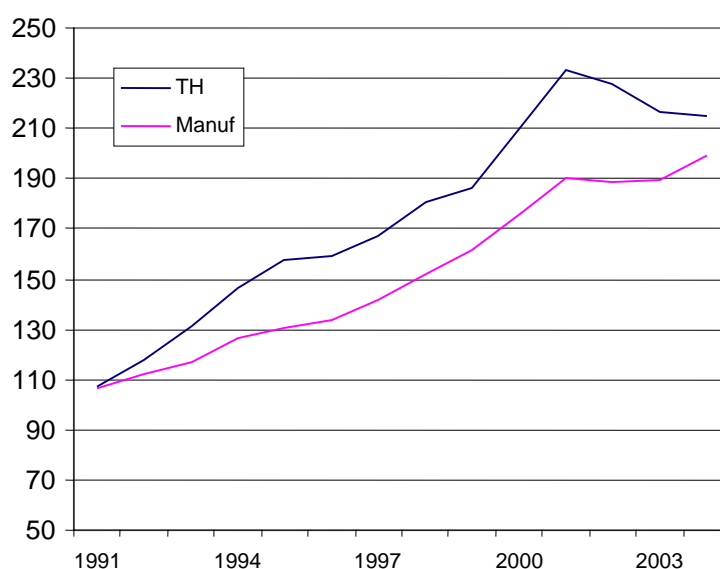
Graphique 3 : Evolution de la production TH (Maroc)



³ En Tunisie, la Sogetex a été créée en 1958 et elle a éclaté en plusieurs filiales après la privatisation de 1977

La place du TH dans le secteur manufacturier marocain n'a pas beaucoup varié au cours des 20 dernières années : il était à l'origine de 18% de la valeur ajoutée manufacturière en 1981 comme en 2001. Sa place dans les exportations manufacturières n'a également pas beaucoup changé. L'évolution de l'indice de production fait apparaître une stagnation (textile) et une baisse (habillement) depuis 2000. L'industrie a traversé une crise à la fin de la décennie 1990 et plusieurs entreprises ont licencié du personnel dans un contexte de troubles sociaux. Outre ces difficultés qui renvoyaient à des erreurs de gestion, le secteur a souffert de l'appréciation du DH qui handicapait ses exportations vers l'Union Européenne. Ce contexte, et les incertitudes créées par la fin de l'Accord Textile Vêtement, expliquent la baisse de l'investissement. Entre 2000 et 2003, le textile habillement a perdu des emplois et sa position sur le marché européen s'est érodée. Les entreprises ont hésité à investir comme en témoigne la baisse de la FBCF du secteur en valeur comme en pourcentage des ventes. Cet attentisme contraste avec la forte progression de l'investissement dans le textile dans les grands pays exportateurs.

Graphique 4 : Evolution de la production TH en Tunisie

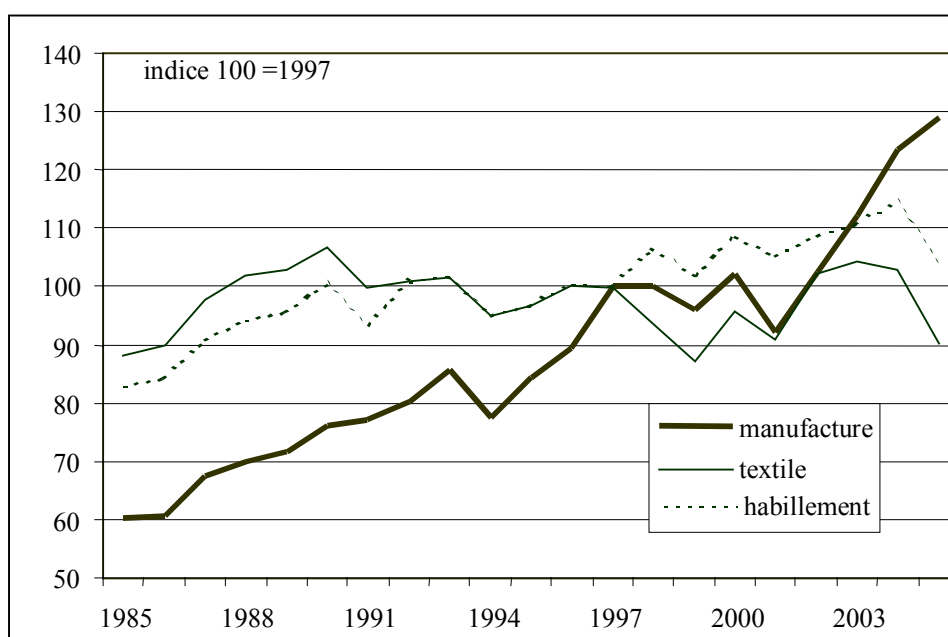


En **Tunisie**, le premier plan de développement du secteur, conçu dans une optique de substitution aux importations, date de 1960 et s'accompagne de l'investissement de l'Etat dans la filature et le tissage. Plusieurs entreprises privées se sont établies dans les années 1960 mais la stratégie de substitution aux importations a vite atteint ses limites. La loi de 1972 marque un changement d'orientation. Elle instaure le statut d'entreprise exportatrice doté d'avantages fiscaux. Une année plus tard une loi a offert des incitations aux entreprises produisant pour le marché intérieur, qui est resté protégé des importations. La Tunisie a ainsi été le premier pays méditerranéen à s'engager vers l'exportation, une orientation qu'avaient empruntée les pays asiatiques depuis la fin des années 1950.

Cette réorientation a coïncidé avec les premières délocalisations européennes dans le textile habillement, qui sont à l'origine d'une montée rapide des exportations qui n'a pas été freiné par l'accord AMF (1973). En 1976 le traité d'association ouvre le marché européen aux exportations tunisiennes respectant les règles d'origine. D'après Sethom (1992), entre 1972 et 1981, le textile habillement a créé 40% des nouveaux emplois dans le manufacturier. En 1980, le textile habillement représentait 40% des exportations manufacturières de la Tunisie et les exportations tunisiennes d'habillement dépassaient celles du Maroc et de la Turquie. Après le ralentissement du début des années 1980, la croissance a repris à un rythme soutenu, plus rapide que celui des exportations manufacturières. La Tunisie a légèrement conforté sa position sur le marché européen où émergeaient de nouveaux concurrents (Maroc, Turquie) puis les Pays d'Europe Centrale à partir de 1990. La part de marché tunisienne en Europe a culminé en 1998 (6,1%) et connaît depuis une lente érosion.

En **Egypte**, la Banque Misr établie en 1920 a financé l'essor de l'industrie textile et, à la fin de la guerre, Misr Spinning and Weaving avec 25000 salariés était la plus grande entreprise industrielle du Moyen Orient. En 1945, le textile était le premier secteur industriel avec 9425 entreprises (sur un total de 22 220) et 117 000 emplois sur 316000 dans le secteur manufacturier. Le secteur a été nationalisé en 1960/62 et seulement les établissements de moins de 200 salariés sont restés au secteur privé. A partir de 1970, l'Etat a donné des incitations au secteur privé mais le secteur public continue de dominer le textile (avec 150 000 salariés) alors que le secteur privé (dont les entreprises dans les zones franches) assurent 75% des exportations composées pour l'essentiel d'articles d'habillement.

Graphique 5 : Evolution de la production TH Turquie



La **Turquie**, qui avait hérité d'une industrie embryonnaire de l'Empire Ottoman, n'a recouvert son autonomie douanière qu'en 1923 : entre temps, les importations assuraient l'essentiel de la consommation. Dans le cadre du premier plan quinquennal et avec l'appui des soviétiques l'Etat a confié à Sümerbank le développement de ce secteur, mais les entreprises privées ont assuré entre 50% et 60% de la production de fils et tissus. Une industrie de l'habillement a vu le jour en réponse à la « révolution kémaliste » dans le mode d'habillement des hommes. Le secteur privé a joué un rôle moteur dans le développement du secteur aux lendemains de la seconde guerre mondiale. Bénéficiant du boom du coton pendant la guerre de Corée et d'incitations à l'investissement les industriels ont investi dans le textile dans un contexte de substitution aux importations et de protection du marché. A la fin des années 1970, l'industrie de l'habillement était peu développée. Le textile a assuré l'essentiel des exportations de textile habillement au début des années 1980, lorsque le pays s'est embarqué dans une stratégie de promotion des exportations mais dès la fin de la décennie, les exportations d'habillement sont devenues plus importantes. La Turquie a capitalisé sur les relations étroites avec l'Allemagne qui a représenté un débouché privilégié pour ses exportations d'habillement : plusieurs grandes entreprises turques ont été créées par des immigrés en Allemagne. Les exportations d'habillement ont pu s'appuyer sur une industrie textile de mieux en mieux équipée et qui a réalisé un effort d'équipement considérable pour se préparer à l'Union Douanière avec l'UE en 1995. Le secteur a toutefois souffert de la dégradation économique : l'accélération de l'inflation a eu comme conséquence une appréciation du taux de change réel qui a handicapé les exportations jusqu'en 2000. En 2001, la crise qui a provoqué un effondrement de la monnaie turque et une baisse de près de moitié des salaires réels a redonné une forte compétitivité aux exportations turques jusqu'en 2005. La baisse de la production constatée depuis contraste avec la forte progression de l'industrie manufacturière : la diversification vers l'automobile et l'électronique.

Le Textile Habillement est le premier secteur manufacturier et le premier employeur industriel au Maroc, en Egypte, en Tunisie, en Turquie. Au Maroc, il a assuré 60 % des nouveaux emplois manufacturiers depuis 1986⁴ et en Tunisie, il a créé un tiers des nouveaux emplois industriels entre 1997 et 2003. Ces emplois, féminins pour la plupart, sont mal recensés : au Maroc, il y aurait deux fois plus de personnes employées dans les ateliers « informels ». En Turquie, la profession évalue l'emploi à 2,5 millions, soit cinq fois plus que les statistiques officielles.

Le Textile Habillement est le premier poste des exportations industrielles en Jordanie, au Liban, au Maroc, en Syrie, en Tunisie et en Turquie. Il est également l'un des postes les plus importants au niveau des importations

⁴ Ces créations ont été ramenées de 16500 par an dans les années 1980 à 2000 depuis 1990.

Tableau 4: « Le textile : un secteur lourd sur la rive Sud de la Med »

2003	Produc- tion	TH % VA Manuf	Exportations	Part du TH exports Manuf	Solde % PIB En 2001	Emplois	% manuf
	Mrds €	%	Mrds €			milliers	
Egypte	2,5	32%	0,7	35%	0.5%	321	23%
Maroc*	3,0	18%	2,1	49%	2.7%	198	32%
Tunisie	3,4	33%	2,8	52%	5.4%	171	32%
Turquie*	24,0	10%	10,6	33%	4.3%	2 500	25%
Israël	2,4	5%	1,3	5%	0%	30	
Jordanie	0,2	6%	0,1		Na	30	
Syrie*	1,5	25%	0,2	30%	na	500	
Pays Med	37,0		17,9	28%		4 060	
PECO	14		8,9	9%			
UE	100		45**	4,5%		2 000	

Sources : données nationales, Chelem (Cepii), Statistiques ONUDI * (hors informel) ; ** hors UE.

La **Turquie** est le premier producteur de la région, loin devant le Maroc, l’Egypte et la Tunisie mais sa production est mal cernée, les statistiques nationales ayant du mal à mesurer l’activité du secteur « informel » composé d’artisans et de petits ateliers qui entretiennent parfois des relations de sous-traitance avec les entreprises ayant pignon sur rue. Selon la profession, la production serait comprise entre 25 et 30 milliards de dollars (dont 10 milliards pour le textile et 15 à 20 milliards pour l’habillement).

On recense 1900 entreprises au Maroc, près de 2000 en Tunisie et plusieurs dizaines de milliers en Turquie. Domaine de prédilection des PMI, le secteur n’en est pas moins assez concentré et dans la plupart des pays (hormis la Turquie) les grandes entreprises assurent une part importante des exportations. Du fait de la place qu’occupe le textile, les plus grandes entreprises du secteur apparaissent souvent parmi les plus grandes entreprises nationales. En Turquie, elles sont 99 parmi les 500 premières industrielles ; au Maroc, 16 parmi les 50 plus grandes entreprises tous secteurs confondus ; en Tunisie, 7 parmi les 100 plus grandes entreprises. Treize entreprises turques, une entreprise israélienne, deux entreprises égyptiennes et une syrienne figurent au classement des 330 plus grandes entreprises mondiales du secteur⁵. Aucune entreprise marocaine ou tunisienne (et des Peco) ne figure à ce classement mondial et les plus grandes entreprises ont des tailles plus modestes.

Paradoxalement pour un secteur, l’habillement, qui attire peu les investisseurs étrangers (l’internationalisation se faisant dans le cadre de contrats de sous-traitance) ; les entreprises étrangères sont très présentes en Tunisie (près d’une entreprise sur deux) mais il s’agit le plus souvent d’entreprises appartenant à des résidents étrangers et non de filiales étrangères. Elles

sont présentes dans le textile au Maroc (un tiers). La Jordanie a accueilli des investisseurs asiatiques attirés par les facilités offertes par les Qualified Industrial Zones.

LES FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ

Les coûts salariaux des pays du pourtour méditerranéen varient entre 5 % et 15 % des coûts européens. Cela leur donne un « avantage salarial » vis-à-vis de l'Europe mais aucun vis-à-vis des exportateurs asiatiques où les salaires varient entre 50 euros (Myanmar) et 100 euros par mois (Chine côtière). La productivité est pour partie liée à la qualification de la main d'œuvre et sur ce point les pays méditerranéens, où la durée effective moyenne de la scolarité est de 5 ans, souffrent d'un sérieux handicap. Un plan de réforme de la formation professionnelle a été lancé en Tunisie et au Maroc l'association professionnelle du textile a lancé un programme de lutte contre l'analphabétisme. Enfin, à l'exception de la Turquie, les marchés du travail sont partout plus rigides qu'en Asie.

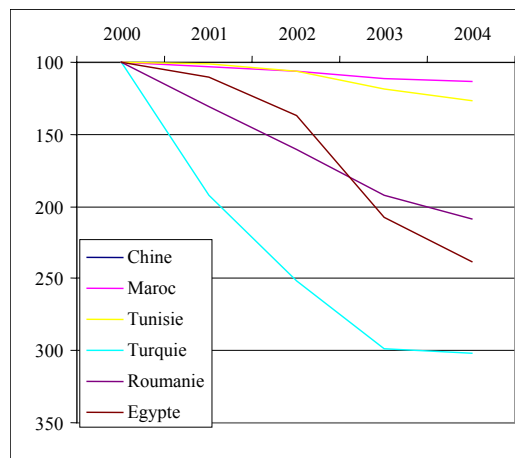
Des salaires faibles, une productivité élevée et des tissus moins onéreux permettent à l'Asie de proposer des articles qui sont 50% à 60% moins chers que ceux exportés par le Maroc ou la Tunisie. La compétitivité asiatique est renforcée par leur appartenance à une zone dollar. C'est tout particulièrement le cas de la Chine. L'évolution du taux de change effectif réel donne une meilleure appréciation de la compétitivité. Du fait de l'inflation qui reste assez élevée en Turquie, la parité réelle de la LT s'est appréciée pour se retrouver au dessus de son niveau d'avant crise en mai 2004 mais la baisse des salaires réels de 2001 à décembre 2003⁶ a compensé l'impact de cette appréciation du taux de change. La parité réelle de la livre égyptienne a par contre chuté de même que celle du Lev. Par contre le taux effectif réel de change du Dirham (et également du dinar tunisien) ont peu évolué depuis 2000.

⁵ La plus grande est Sahinler établi par un Turc résident en Allemagne devant l'entreprise israélienne Delta présente en Turquie, en Jordanie et en Egypte et dans les Caraïbes. En Egypte, Oriental weavers regroupe 17 entreprises. Source Textile Wirtschaft 21 décembre 2000

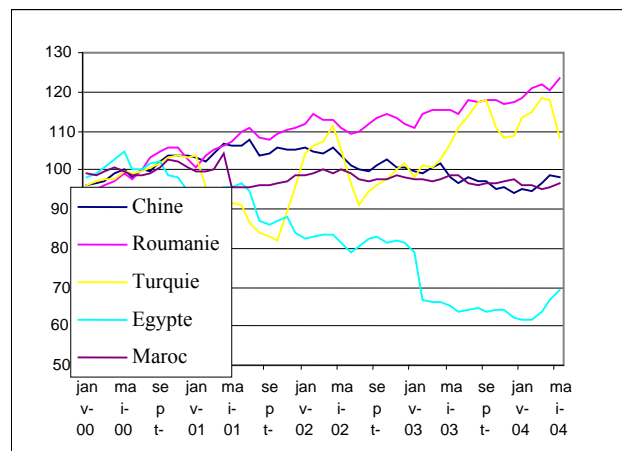
⁶ Le nouveau gouvernement a procédé à une hausse de 25% du salaire minimum en novembre 2003 et envisage une nouvelle hausse pour le mois de juillet 2004.

Graphiques 6 A et 6 B : Evolution du taux de change

Evolution du taux de change nominal vis-à-vis de l'euro (janvier 2000 = 100)



Evolution du taux de change effectif réel (base 2000) de 2000 à mai 2004 (source JP Morgan)



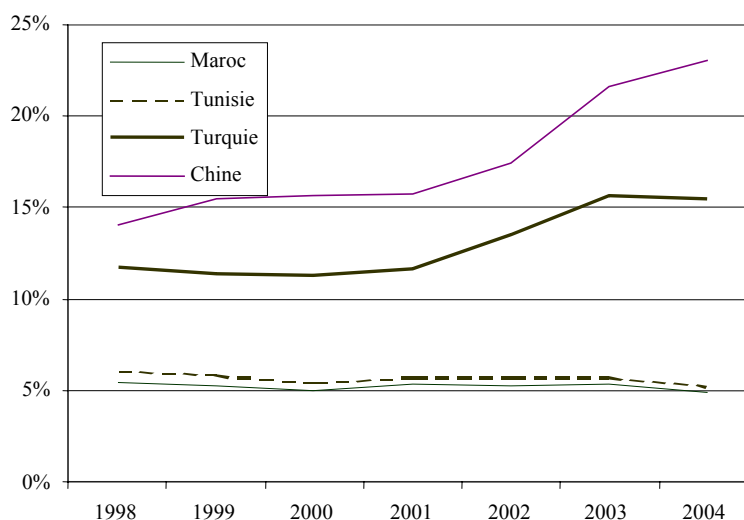
L'ouverture et la proximité du marché européen figurent parmi les principaux avantages des pays du pourtour méditerranéen.

L'ouverture du marché européen est un avantage d'autant plus important que, par ailleurs, l'UE a maintenu jusqu'à décembre 2004 des barrières aux importations : depuis les PSM ne disposent plus que de l'avantage des droits douane (12%).

La proximité ne signifie pas toujours des prix de transport plus bas mais elle favorise la réactivité dans un secteur où elle constitue un facteur essentiel de compétitivité : les délais de réponse sont de 3 semaines (1 semaine pour le réassort) pour la Tunisie, un peu plus pour la Turquie mais de 2 à 3 mois avec l'Asie dans le cas d'acheminement par bateau. Mais la proximité géographique est une notion relative car le fret aérien représente un surcoût (1 euro de plus par article) aisément supportable par des articles de moyenne-gamme. Le transport aérien est de plus en plus pratiqué et il concernerait 10 % des exportations chinoises (et 30 % en cas de pointes)⁷. La proximité culturelle représente un avantage plus robuste car elle facilite les transactions entre les donneurs d'ordre belges, français, espagnols, italiens et leurs sous traitants du Maghreb.

⁷ D'après la Mission économique de Shanghaï, cité dans Dree Dossier : Le Textile habillement, les enjeux de la compétitivité 2003

**Graphique 7 : évolution de la part de marché dans l'UE
(% des importations extra européennes)**



LA CONCURRENCE POTENTIELLE

Depuis 1998, la part de marché des pays du Maghreb sur le marché européen de l'habillement a lentement décliné : celle du Maroc est passée de 5,4 % en 1998 à 4,9 % en 2004 et celle de la Tunisie de 6,1 % à 5,2 % au cours de la même période. Au regard de ces évolutions, la forte poussée de la Chine en 2002, qui a accompagné son adhésion à l'OMC et la libéralisation de onze catégories de produits, n'a eu que peu d'impact, les produits libéralisés ne figurant pas parmi les principaux produits exportés par le Maroc et la Tunisie⁸. Par contre la part de marché de la Turquie a progressé jusqu'en 2003, car ce pays est l'un des rares avec la Chine à posséder une offre globale textile.

L'intensité de la concurrence potentielle entre deux pays est fonction de la proximité des structures d'exportation : plus elles sont proches, plus cette concurrence est aigüe. Pour mesurer le degré de concurrence on a désagrégé les exportations d'habillement, vêtements tissés et vêtements maille, en 236 postes (nomenclature douanière à 6 chiffres). Le degré de concurrence est apprécié par l'indicateur Cos-Cos qui varie de 0, lorsque les structures sont orthogonales (angle de 90°, il n'y a aucune concurrence entre les pays), à 1 lorsque ces structures sont identiques (angle de 0°, la concurrence est maximum).

Elaboré à partir d'une désagrégation en 236 postes des importations d'habillement, le tableau donne pour chaque couple de pays, la valeur de cet indicateur. Il confirme la forte concurrence

⁸ L'exception va aux vêtements de travail où la Chine a pris des parts de marché à la Tunisie (et la Pologne). Ce sont des articles où il y a moins de diversification.

entre la Tunisie et le Maroc : l'indicateur est de 0,9. Inversement, l'indicateur est de 0,01 entre la Tchéquie et de la Slovaquie, cette quasi orthogonalité des structures est un héritage de la période socialiste

Tableau 5 : Indicateur Cos Cos (à partir des données 2003)

	Roumanie	Tunisie	Maroc	Pologne	Tchéquie	Egypte	Syrie	Chine	Chine ^{est}
Turquie	0,58	0,62	0,78	0,59	0,67	0,78	0,83	0,33	0,84
Roumanie		0,79	0,86	0,92	0,86	0,44	0,41	0,46	0,72
Tunisie			0,90	0,87	0,82	0,47	0,29	0,39	0,64
Maroc				0,90	0,84	0,60	0,55	0,43	0,76
Pologne					0,84	0,40	0,33	0,44	0,68
Tchéquie						0,07	0,04	0,49	0,82
Egypte							0,00	0,31	0,73
Syrie								0,24	0,63

Source : Eurostat, Calculé à partir d'une désaggrégation en 236 postes des importations d'habillement européennes (rubriques 61 et 62 pour l'année 2003) et World trade atlas (Chine Japon).

Indicateur Cos Cos : Pour comparer les structures exportatrices vers l'UE d'articles de l'habillement d'un pays i à celle d'un pays j, on a considéré les vecteurs E_{ik} et E_{jk} pour $k=1,...,n$ (n étant les 246 postes de la nomenclature HS pour l'habillement) qui représentent les exportations des deux pays étudiés dans ce secteur. La « distance » entre ces deux vecteurs est obtenue en calculant le cosinus de leur angle qui varie de 0 (dissimilarité totale) à 1 (similarité totale).

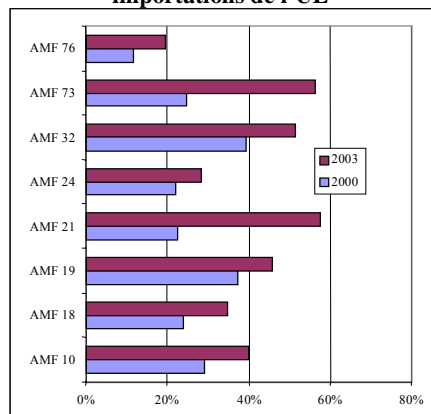
$$Cos_{ij} = \frac{\sum_k E_{ik} * E_{jk}}{\sqrt{\sum_k E_{ik}^2 * \sum_k E_{jk}^2}}$$

Le tableau 5 révèle que le degré de concurrence entre le Maroc et la Pologne est aussi élevé qu'entre le Maroc et la Tunisie. La structure des exportations de la Tchéquie, de la Roumanie et de la Bulgarie sont également assez proches de celles du Maroc. Inversement, il y a très peu de concurrence entre l'Egypte et la Syrie et entre ces deux pays et la Bulgarie. D'une manière générale, ces résultats montrent qu'il y a plus de concurrence entre les pays maghrébins et les PECO et la Turquie et, moins de concurrence et plus de complémentarité entre les pays maghrébins et la Méditerranée Orientale..

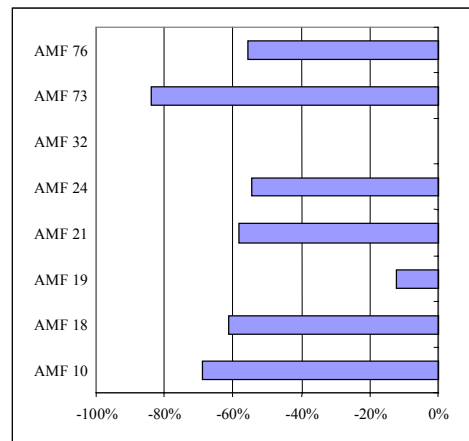
Le taux qui caractérise la concurrence chinoise est relativement faible. Ce résultat conduirait à conclure que la concurrence potentielle exercée par la Chine est très limitée car celle-ci s'exercerait sur des articles très différents de ceux qu'exportent les PSM. Mais, appliquée aux exportations chinoises vers l'UE, la méthode utilisée incorporait un biais important car elle intègre l'impact des quotas sur les exportations chinoises : elle mesure les exportations chinoises vers l'UE contraintes par les quotas. Pour contourner ce biais et mieux apprécier la concurrence potentielle exercée par les exportations chinoises, il faudrait pouvoir comparer la structure des exportations des PSM à la structure des exportations chinoises vers l'UE hors

En janvier 2002, la Chine ayant adhéré à l'OMC, l'industrie chinoise a bénéficié rétroactivement des premières phases de l'Accord Textile Vêtement et de la levée des quotas sur onze catégories AMF sur le marché européen (et de 23 sur le marché américain). Sur les huit catégories qui concernaient l'habillement la percée chinoise a été spectaculaire au cours de l'année qui a suivi : sur ces postes, la part de marché chinoise a grimpé de 13 à 45 % dans les importations de l'UE. Aux Etats-Unis, la part de marché chinoise est passée de 9 à 60 % en deux ans. Cette percée spectaculaire s'est accompagnée d'une chute tout aussi spectaculaire des prix unitaires. Selon les catégories, la baisse des prix unitaires en euro varie entre 12 % et 80 %.

Graphique 8 A
Augmentation de la part de la Chine dans les importations de l'UE



Graphique 8 B :
Et chute des prix unitaires (en euros)



AMF 10
AMF 18
AMF 19
AMF 21
AMF 24
AMF 68
AMF 73
AMF 76

Ganterie de bonneterie
Sous vêtements en bonneterie
Mouchoirs et pochettes en bonneterie
Anoraks blousons
Pyjamas de bonneterie
Vêtements et accessoires
survêtements
Vêtements de travail

Cette baisse ne s'explique pas par la chute des coûts de production mais par la disparition des quotas. Car ces quotas avaient souvent un coût. En outre, les entreprises d'Etat ont perdu leurs privilèges et le nouveau régime a permis à des exportateurs plus performants d'exporter. Enfin, la diminution du nombre d'intermédiaires a joué en faveur de la baisse des prix. L'impact de cette première libéralisation sur les PSM a été faible car d'une part, ces articles constituaient des débouchés limités pour ces pays (12 % des exportations marocaines, 15 % des exportations tunisiennes et 11 % des exportations turques).

quota. Ne disposant pas du détail des exportations du premier trimestre 2005, on a considéré la structure des exportations chinoises vers le Japon : en effet, il s'agit d'un marché considérable pour la Chine et ce marché libre de quotas est caractérisé par une structure d'importations assez proche de celle de l'UE.

L'application de cette méthode conduit à un nouvel indice (Chine^{est}) qui mesure la concurrence exercée par les exportations potentielles de la Chine sur celles de PSM. Ce taux est bien plus élevé que le précédent. Cela suggère que la concurrence potentielle de la Chine est plus forte

que ce que permettait de conclure l'analyse des conséquences de la levée des quotas sur les 11 catégories textiles décidées en 2002 aux lendemains de l'adhésion de la Chine à l'OMC.

L'OUVERTURE DES MARCHÉS DES PAYS DU POURTOUR MÉDITERRANÉEN

Les pays méditerranéens sont des débouchés importants de l'industrie textile européenne. Les exportations européennes de tissus entrent le plus souvent en exonération de taxes puis sont transformés pour l'exportation par les confectionneurs. Les tissus utilisés pour le marché local et les articles d'habillement sont en revanche soumis au régime douanier général. A l'exception d'Israël et de la Turquie, ces marchés sont protégés. Selon l'association américaine du textile, le Maroc est avec l'Egypte le pays de la région qui protège le plus son industrie.

A l'exception de la Turquie, ces pays sont des petits marchés que les producteurs locaux ont négligés. Cette attitude constitue d'ailleurs un handicap pour l'avenir de l'industrie de l'habillement de ces pays. Il n'est en effet guère possible de construire une image de marque sur les seuls marchés étrangers : les confectionneurs turcs qui ont percé sous leur marque à l'étranger, avaient commencé par s'imposer en Turquie.

L'impact de l'ouverture dépendra du niveau de protection. Les droits et taxes sur les articles d'habillement sont parfois fixés à des niveaux dissuasifs⁹ qui encouragent la contrebande (« commerce à la valise »). Les ménages les plus aisés effectuent leurs achats à l'étranger et les plus modestes achètent des articles sur les marchés de la fripe (qui même lorsqu'elle est interdite reste assez vivace). Dans ces conditions, le démantèlement tarifaire affectera davantage l'amont de la filière (filature et tissage) que l'habillement.

IV LES REPONSES

Comment les PSM se sont-ils préparés pour répondre au défi de la libéralisation, quelle a été l'attitude des entreprises ? quelles sont les politiques publiques envisagées et y a-t-il des réponses au niveau de l'ensemble méditerranéen ?

LES ENTREPRISES

Une façon d'apprécier la réponse des entreprises, est de considérer l'évolution de leurs investissements. C'est ce qui a été fait à partir de l'analyse des achats de machine textile et également au niveau sectoriel dans le cas du Maroc et de la Tunisie.

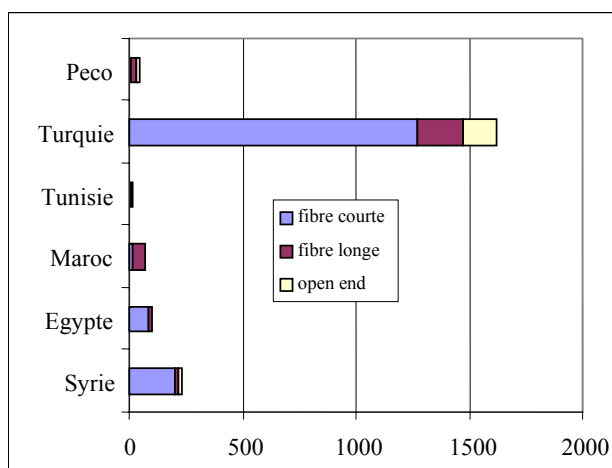
⁹ Au Maroc, ces droits (50 %) ne portaient pas sur la valeur CAF des articles importés mais sur un prix de référence plus élevé. Le taux de protection de l'habillement était probablement supérieur à 60%.

Dans le monde de la finance, on évoque des crises auto réalisatrices lorsque les décisions prises par les opérateurs (banques, fonds d'investissement) en fonction d'une crise anticipée précipitent cette crise. Par analogie, il semble que tétanisés par l'annonce d'un raz de marée chinois, les industriels aient très souvent choisi de baisser. Ils ont diminué leurs investissements alors qu'en Chine, galvanisés par la victoire annoncée, les industriels se sont davantage équipés.

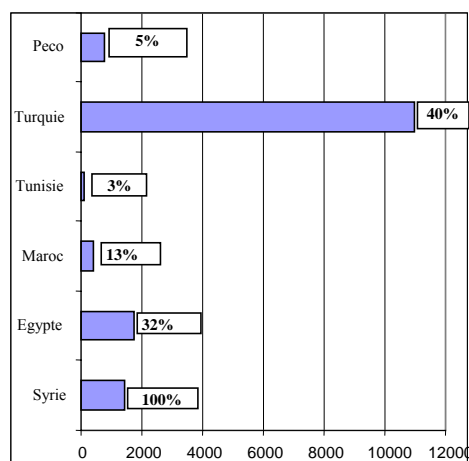
C'est ce que fait apparaître l'analyse des achats de machine entre 2000 et 2003.

Pendant cette période, les filateurs chinois ont acheté la moitié des équipements de filature (fibre longue) et d'open end vendus dans le monde, alors que l'Inde et le Pakistan ont acheté ensemble le quart des équipements pour fibre courte. De leur côté les tisseurs chinois ont acheté près des deux tiers des métiers sans navette vendus dans le monde selon les données de l'ITMF. Au cours de la même période, l'Europe de l'Ouest a acheté 18000 métiers et la Turquie 11000, soit davantage que l'ensemble Inde, Bangladesh, Pakistan et Thaïlande. Alors même que leur pays traversait une crise sans précédent en 2001, les industriels Turcs ont fait un effort important d'équipement et les nouvelles machines représentent 40% de leur parc. Les entreprises d'Etat syriennes ont fait un effort d'investissement pour valoriser la filière coton de même que l'Egypte qui dispose toutefois d'un parc machine moins moderne. Au cours de la même période, la Tunisie et le Maroc ont fait peu d'effort et leur parc a vieilli. L'évolution des achats de métiers circulaires signale la même évolution. Alors que le Maroc exporte beaucoup d'articles de la maille, les industriels ont peu investi en machines de tricotage circulaire.

Graphique 9 A
Achats d'équipement de filature (mille unités)
entre 2000 et 2003 (inclus)



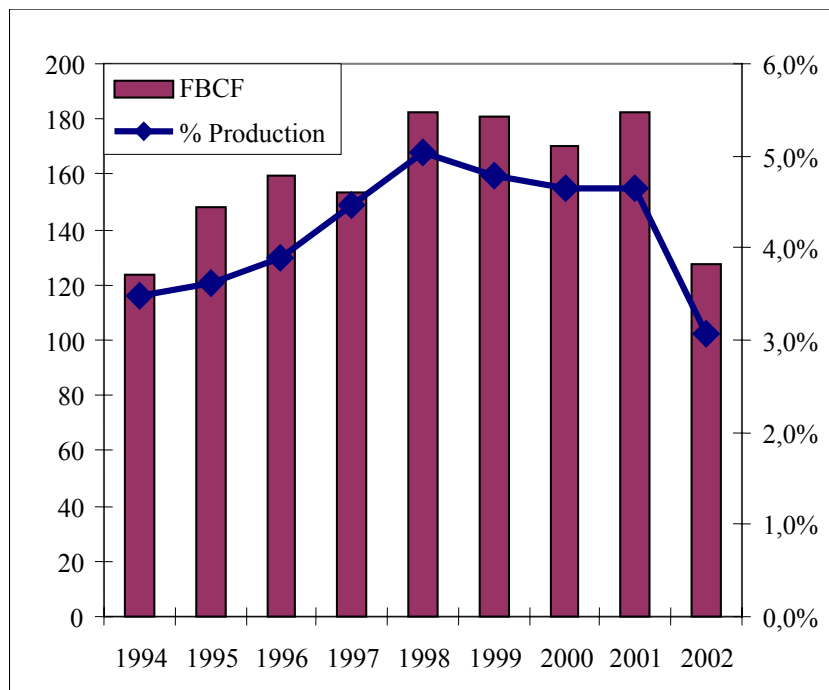
Graphique 9 B
Achats de métiers sans navette (unités) de
2000 à 2003 (inclus) et % de la capacité
installée



Au niveau sectoriel, l'investissement dans le textile habillement est en baisse. Au Maroc, ce ralentissement qui a débuté en 1999 s'est accentué jusqu'en 2002. Le secteur a investi 120 millions de dollars soit 5 % de son chiffre d'affaires ; la baisse a été plus brutale dans le secteur

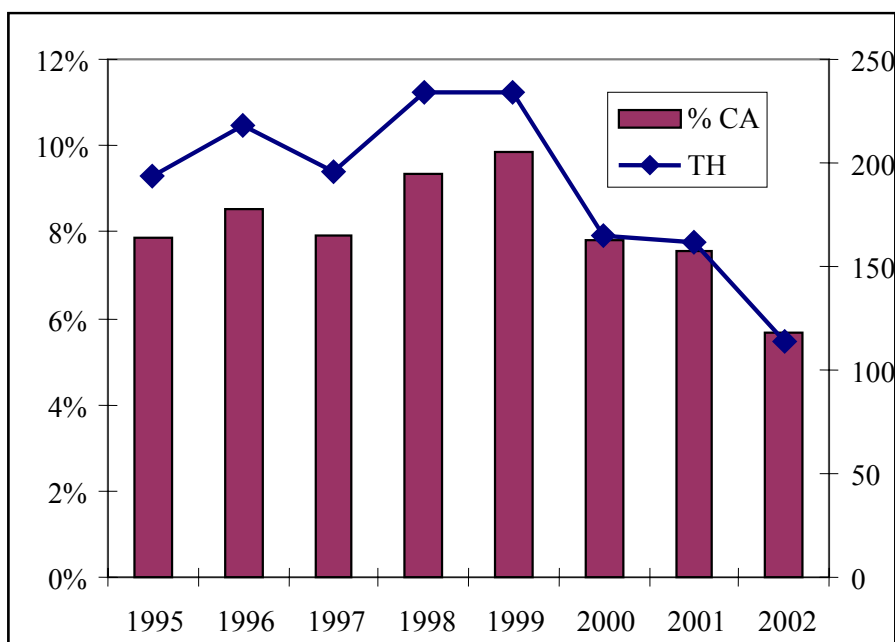
textile que dans l'habillement. En Tunisie, l'investissement qui avait progressé rapidement jusqu'en 1998, a ensuite stagné pour baisser brutalement en 2002 et a continué de diminuer en 2003 et 2004.

Graphique 10 Tunisie : Investissement dans le textile-habillement en % du chiffre d'affaires



Source Comptes nationaux

Graphique 11 Maroc : Investissement dans le textile-habillement en % du chiffre d'affaires



Source Comptes Nationaux

LES STRATÉGIES NATIONALES

Au **Maroc**, l'Amith a élaboré une réponse dans son Livre Blanc qui propose un plan ambitieux de redressement du secteur et plaide pour des investissements dans le tissage pour améliorer la qualité (et la réactivité) des exportateurs. Ces propositions témoignent d'un très grand volontarisme après plusieurs années de désengagement. La faisabilité de ce pari dépend de l'engagement des investissements étrangers. En **Tunisie**, la stratégie envisagée par une étude du bureau d'étude Gherzi vise à favoriser le passage de la sous traitance à la co traitance, ce qui exige des moyens financiers plus importants car, à production égale, l'augmentation des besoins en fond de roulement (le façonnier ne finance pas ses stocks) multiplie par trois les coûts. En **Turquie**, l'association des industriels de l'habillement a élaboré deux scénarios pour l'avenir à moyen terme. Elle prévoit qu'au niveau mondial le taux de croissance de la consommation d'habillement doublera entre les périodes 2001-2005 et 2006 - 2010 du fait de l'accélération constatée dans les pays en voie de développement. Les importations augmenteront plus rapidement : Dans un premier scénario, les exportations turques augmentent de 50% entre 2005 et 2010 et la part de marché de la Turquie dans le Monde passe de 3% à 5%. Le second scénario plus volontariste prévoit que cette part atteindra 7,6% en 2010 (soit 35 milliards de dollars).

En juillet 2005, la Tunisie a adopté un ensemble de mesures pour améliorer la compétitivité et pour aider le passage de la sous-traitance à la cotraitance, et de la cotraitance au produit fini. Il comporte une assistance technique et une assistance au marketing, des facilités de financement pour des investissements immatériels (conception, lancement de collections, mise en place de bureaux méthodes) ; il concerne 500 entreprises. (Source Texas Business News, 07/ 2005).

AU NIVEAU DE LA RÉGION

Les pays européens, les PSM et les pays d'Europe Centrale forment un ensemble dénommé « paneuromed » par la profession textile. Cet ensemble apparaît assez « autocentrée » : en effet les articles fabriqués dans la région sont achetés par les consommateurs de la région. Ce n'est pas le cas de l'Asie qui apparaît davantage comme un pôle de production ou de l'Amérique du Nord qui est davantage une zone de consommation.

Les PSM ont tardé à tirer partie de cette opportunité régionale pour renforcer leur position dans la concurrence internationale. Le traité Euromed devait s'accompagner de traités de libre échange entre pays riverains mais cette dimension a tardé à se concrétiser. En l'absence de tels

accords, et jusqu'à l'adhésion des Peco à l'UE, les articles confectionnés au Maghreb avec des tissus tchèques ou turcs – qui offrent un avantage de prix - ne bénéficient pas des préférences tarifaires européennes lorsqu'ils sont exportés vers l'UE.

En 2004, le Maroc a signé un accord de libre échange avec la Turquie, qui prévoit le même rythme de démantèlement qu'avec l'UE et, dès la fin de l'année 2004, les exportateurs marocains devaient bénéficier des possibilités du cumul diagonal : le calcul de la règle d'origine peut prendre en compte non seulement la valeur des inputs fabriqués dans un PSM mais inclut la valeur des inputs importés d'un autre PSM lié par un accord de libre. En février 2004, la Jordanie, l'Egypte, la Tunisie et le Maroc ont signé l'accord d'Agadir sur la zone de libre échange. La Tunisie a également signé un traité avec la Turquie. En juillet 2004, les Ministres du Commerce de la région euromed ont décidé de permettre le cumul d'origine entre deux pays méditerranéens signataires d'un traité de libre échange, mais les mesures d'application de ces accords ont tardé à entrer en vigueur et la Tunisie et le Maroc ont demandé à la Commission européenne une dérogation leur permettant d'utiliser des tissus turcs pour la fabrication de vêtements exportés vers l'U.E en exonération de droits de douane¹⁰.

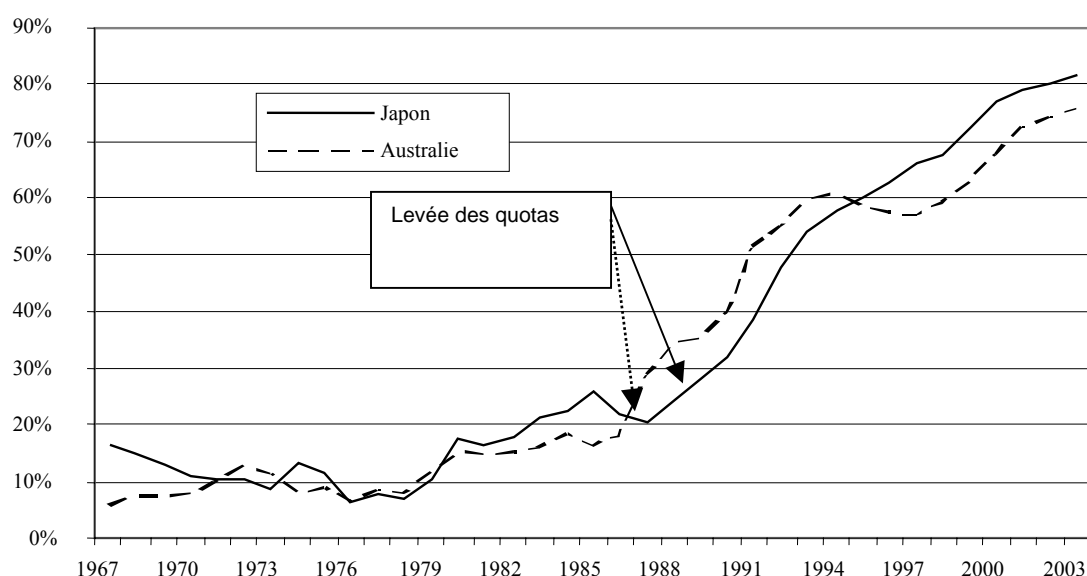
La menace chinoise a accéléré la construction d'un ensemble régional et au-delà des retards administratifs, la mise en œuvre des cumuls des règles d'origine permettra aux industriels marocains et tunisiens d'utiliser des tissus turcs d'ici la fin 2007. Mais cela n'intéresse que les exportateurs pratiquant la « co traitance » ou exportant des produits finis. Les autres, et ils forment la majorité, exportent dans le cadre de contrat de sous traitance et n'ont pas d'autonomie dans le choix de leurs inputs.

La libéralisation des échanges est une menace pour les exportateurs régionaux dont la compétitivité dépend des facilités offertes par les accords préférentiels. C'est ce que fait apparaître l'analyse des importations des pays qui ont déjà levé leurs quotas

C'est le cas de l'Australie et du Japon. La Chine assure en effet 80% des importations d'habillement du Japon devant le Vietnam, la Corée et l'UE. On peut certes attribuer cette différence à la proximité de la Chine et au rôle des *sogo shosha* (sociétés de commerce) japonaises dans la gestion des importations japonaises, mais l'absence de quota est sans doute la principale explication de cette situation ; en l'absence d'accords préférentiels, les « exportateurs régionaux » n'ont pas percé sur le marché japonais. On constate la même évolution sur le marché australien qui s'est ouvert dans les années 1980.

¹⁰ Cette dérogation portant sur 9.895 tonnes de tissus turcs devrait être accordée en juillet 2005

Graphique 12 : Place (%) de la Chine dans les importations d'habillement du Japon et de l'Australie



Source : Chelem, Calculs des auteurs

V LES RÉSULTATS DU TRIMESTRE 2005 ET LES CONSÉQUENCES A MOYEN TERME

Au cours des quatre premiers mois de 2005, les importations extra européennes de l'UE sont restées stables, (+1%) mais la levée des quotas a provoqué une forte poussée des importations d'articles chinois (+40%) qui leur a permis d'augmenter de 8 points leur part de marché.

Tableau 6 : Importations européennes d'habillement et part de marché (2003 – 2005)

	03 1er tri	04 1er tri	05 1er tr	03 1er tri	04 1er tri	05 1er tr	04/03	05/04
Extra UE	12039	12516	12633	100%	100%	100%	4%	1%
Chine	2490	2609	3665	21%	21%	29%	5%	40%
Turquie	1860	1980	2009	15%	16%	16%	6%	1%
Tunisie	773	709	667	6%	6%	5%	-8%	-6%
Maroc	662	657	569	6%	5%	5%	-1%	-13%
Egypte	64	89	83	0,5%	0,7%	0,7%	39%	-6%
Syrie	23	22	20	0,2%	0,2%	0,2%	-2%	-13%

Source : Eurostat

Dans le même temps, les importations américaines d'habillement ont augmenté de 10% en valeur, et la progression chinoise (+68%) a été plus forte que sur le marché de l'UE. La part de marché des articles chinois a augmenté de 7,8 points, une progression qui s'est faite au détriment des exportateurs du Mexique, d'Amérique Centrale et des pays asiatiques hors Chine.

Les PSM présents sur le marché américain ont vu leur position se réduire à l'exception de la Jordanie.

Tableau 7 : Importations d'habillement des Etats Unis

	Parts de marché en %		Evolution des importations en %	Evolution de la part de marché
	janvier-avril 2004	janvier-avril 2005	janv-avr 2005/2004	(en points de %)
Total	100	100	10	
Chine	14,9	22,7	68	7,8
Mexique	10,8	9,2	-6	-1,6
Am Centrale	14,4	13,6	5	-0,7
Asie hors Chine	37,1	34,5	3	-2,5
Jordanie	1,3	1,6	30	0,2
Turquie	1,8	1,5	-7	-0,3
Egypte	0,7	0,6	-9	-0,1
Maroc	0,1	0,1	-22	0,0

Source US ITC

A l'exception de la Jordanie qui voit ses exportations augmenter de 30% au cours des quatre premiers mois, les autres pays voient leurs parts de marché et/ou leurs exportations diminué

A l'instar de ce qui avait été constaté en 2002 (encart, supra), la suppression des quotas s'est aussi traduite par une baisse très sensible des prix. En effet, la libéralisation a levé les quotas sur les produits dits sensibles pour lesquels les quotas étaient remplis à 100%. Les quotas pour ces produits se négociaient et les enchères conduisaient à des prix parfois aussi élevés que ceux des articles. Mais la baisse des prix ne concerne pas seulement les articles directement concernés par les quotas. En effet les donneurs d'ordre ont exigé de leurs fournisseurs des baisses uniformes de prix quelque soit les gammes de produits.

L'impact sur l'emploi des PSM n'a pas encore fait l'objet d'évaluation. Au premier trimestre 2005, le Maroc a été le plus touché : les importations européennes ont diminué de 13%. Ses exportations sont en outre handicapées par l'appréciation du DH par rapport au dollar. Les milieux professionnels demandent une baisse des charges, des SMIG régionaux et la baisse des droits de douane sur les intrants ailleurs. Cette diminution sera insuffisante car l'une des fragilités de l'industrie est d'être en position de sous traitant. On constate une baisse d'activité et de chômage technique » : si l'on projette les évolutions du premier trimestre, et compte tenu de gains de productivité annuels moyens de + 3 %, on devrait assister à une baisse mécanique de l'emploi de ce secteur qui pourrait représenter entre 1 et 3% par mois.

Réagissant à cette invasion, les Etats Unis ont réintroduit des quotas sur quelques produits et l'UE a fait jouer les clauses de sauvegardes prévues par l'Accord Textile Vêtement. Signé le 10 juin 2005, l'accord entre l'UE et Chine définit le régime applicable aux importations de dix catégories (sur 35 catégories libérées)¹¹. Cette décision concerne uniquement la Chine (d'autres pays performants comme l'Inde, la Pakistan, le Bangladesh, le Vietnam sont libres d'exporter vers l'Europe). Cette décision offre un répit jusqu'au 31 décembre 2007.

Les difficultés rencontrées au premier trimestre 2005 étaient prévisibles : elles avaient été envisagées par de nombreux travaux menés au cours des 5 dernières années. Dans le cas de la Tunisie, Marouani (2004) avait cherché à évaluer l'impact de la suppression des quotas à partir d'un modèle intertemporel et multisectoriel qui fait l'hypothèse d'une baisse des prix d'exportation des produits textiles de 10 % étalée sur quatre ans de 2002 (première année d'adhésion de la Chine à l'OMC) à 2005. Le second simule une baisse des prix double, de 20 %, étalée sur la même période : la moitié de la baisse a lieu entre 2002 et 2004 et l'autre moitié en 2005.

Le modèle d'équilibre général calculable utilisé par Marouani (2004) est intertemporel et multisectoriel. Son approche permet de prendre en compte les effets du choc sur l'accumulation du capital. En effet, alors que l'investissement est simplement une composante de la demande dans les modèles statiques, il constitue l'un des principaux canaux de transmission des chocs dans les modèles dynamiques. La prise en compte des anticipations des acteurs permet ainsi de mieux appréhender les effets des chocs sur la consommation et l'investissement et donc sur l'emploi. Enfin un modèle dynamique présente aussi l'avantage de tenir compte des hypothèses d'évolution démographique. Ce modèle fait en outre l'hypothèse de l'existence d'un chômage endogène où les salaires sont déterminés via un mécanisme multisectoriel de salaires d'efficience. Par ailleurs la levée de l'hypothèse habituelle d'état régulier de l'économie à l'année de base et le calibrage dynamique permettent de reproduire approximativement le sentier suivi par l'économie pendant les années ayant suivi celle de la construction de la matrice de comptabilité sociale.

Comme le montre le tableau 8, la baisse des prix, qui simule l'impact de la levée des quotas, représente un choc important pour le secteur. Le modèle retrace la baisse de l'investissement

¹¹ Un dispositif de double contrôle – licences d'exportation chinoises et d'importation européennes – limitera les importations entre + 8 % en 2005 pour les pulls, les pantalons pour hommes et les chemisiers, puis + 10 % jusqu'à fin 2007 ; elle sera limitée à + 10 % par an pendant toute la période de l'accord pour les T-shirts, les robes, les soutiens-gorge et les fils de lin ou de ramie ; enfin, la progression annuelle des importations de tissus de coton, de linge de lit, de table et de cuisine ne devra pas être supérieure à + 12,5 % l'an

qu'expliquent les anticipations car les décisions d'investissement sont prises en fonction de la rentabilité anticipée. Il fait apparaître une baisse de la production qui correspond assez bien à ce qui est apparu et qui constitue une rupture de tendance car la production de 5,5 % par an au cours de la seconde moitié des années 1990. Cet exercice conduit à une baisse comprise entre 10% et 20% de la production à l'horizon 2015, et de 25% et 45% des exportations selon les hypothèses de baisse de prix.

Tableau 8 : Impact sur la production, les échanges et l'emploi du secteur textile et habillement, 2002-2015 suite à une baisse des prix de 10 % ou 20 % (variation en % du niveau du scénario de référence)

	2002		2005		2015	
	-10%	-20%	-10%	-20%	-10%	-20%
Production	-7,1	-13,9	-20,4	-38,0	-24,9	-44,5
Exportations	-7,5	-14,6	-22,6	-41,9	-27,2	-48,3
Importations	-3,6	-7,1	-11,3	-20,7	-12,3	-21,6
Investissement	-33,4	-61,7	-38,8	-68,8	-31,3	-53,9
Emploi total	-5,9	-11,9	-23,6	-43,5	-25,3	-45,5

La création d'emploi par le secteur diminue à partir de 2005 et se maintient à un niveau très bas. L'essentiel de la main-d'œuvre de ce secteur est constitué de femmes (85 %) pour la plupart non qualifiées. La plupart des 70.000 (premier scénario) à 120.000 (second scénario) emplois perdus selon nos simulations appartiennent donc à cette catégorie. Au-delà des effets sur le textile-habillement, la simulation fait apparaître une forte hausse du taux de chômage global (comprise entre 6 et 12 %), qui touche les travailleurs non qualifiés¹².

Le ralentissement, voire le déclin de l'industrie textile habillement soulèvera des problèmes économiques et des problèmes sociaux dans des pays qui dans les années vont devoir absorber les cohortes les plus importantes avant de récolter les bénéfices de la chute de la natalité. Les PSM qui ont bénéficié de leur spécialisation textile, doivent se préparer à gérer l'après- textile.

¹² La simulation de l'impact de la levée des quotas au Maroc a été menée à la DPEG en mai 2004 en utilisant un modèle différent (l'investissement ne répondant pas aux anticipations) : dans l'hypothèse d'une baisse des prix à l'exportation on assiste à une baisse continue de la production marocaine qui ne retrouve qu'en 2010 son niveau de 2000.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALBERNATHY, W. (1997), *A stitch in time*, Oxford University Press.
- AMSDEN A.-H. (2001), *The rise of "the Rest", challenge to the West from late industrializing countries*, Oxford University Press.
- BEININ J. (2004) : *Egyptian textile workers* Department of History Stanford University
- BAIROCH, P. (1997), *Victoires et déboires, histoire économique et sociale du monde du 16ème siècle à nos jours*, Editions Folio Gallimard.
- BELGHAZI, S. (2002), *Impact des politiques commerciales sur l'emploi dans le secteur marocain de l'habillement*, [<http://www.worldbank.org/wbi/mdf/mdf4/papers/belghazi.pdf>].
- BONACICH (2002), "Labor's response to global production", Gereffi, *Free trade and uneven development*, Temple University Press.
- CEPII (1978), "Les économies industrialisées face à la concurrence du textile, le cas de la filière textile", Document de travail, CEPII.
- CHAPONNIÈRE J.-R., (2003), "Le textile habillement des pays méditerranéens et d'Europe Centrale : l'enjeu de la compétitivité", Dossier DREE.
- Chaponnière J. R. et Perrin S. (2004), « L'industrie du textile-habillement en Tunisie », rapport pour l'AFD (Agence Française de Développement).
- EASTERLY, W. (2002), *The Elusive Quest for Growth*, MIT Press.
- ECKERT, C.-J., (1996), *Offspring of empire, the colonial origins of Korean capitalism*, University of Washington Press.
- FOUQUIN, M. et P. MORAND (2001), "Mondialisation et régionalisation, le cas du textile habillement", Document de travail, CEPII.
- GEREFFI, G. (1994), "The organization of buyer driven commodity chains: How US retailers shape overseas production networks", in *Commodity chains and global capitalism*, Editions Gereffi and Korzniewicz, Westport Greenwood.
- GEREFFI, G. (1999), "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain", *Journal of International Economics*, 48.
- GEREFFI G., SPENCER D., BAIR J. (2002), *Free trade and uneven development, the North American Apparel industry after Nafta*, Temple University Press.
- GHERZI G., (2003), *Mise à jour de l'étude stratégique du secteur textile habillement*, Tunis.
- GIBON P., (2003), "The African Growth and Opportunity Act and the global commodity chain for clothing", *World Development*, novembre 03.
- GREEN N., (1997), *Du Sentier à la 7ème avenue*, L'univers historique, Editions Seuil.

IFM (1999), *Nouvelles pratiques d'achat de la distribution et conséquences pour les entreprises textiles françaises*, IFM/CTCOE.

IFM (2004), "La compétitivité de la zone euromed", *Comprendre les marchés*, numéro 2.

IANCHOVICHINA, E. et W. MARTIN, (2001), "Trade Liberalization in China's Accession to the World Trade Organization", *Working Paper* 2623, Banque mondiale.

IFM et CEPII (2004), « Study on the Implications of the 2005 Trade Liberalization in the Textile and Clothing Sector », European Commission, Brussels.

ISSAWI C., (1982), *An economic history of the Middle East and North Africa*, Columbia University Press .

JUDET P., (2003), *Le développement en question*, Fondation Altran.

KAPLINSKY R., (1999), "Spreading of the gains of globalisation", background notes from workshop, september 1999, IDS, Sussex, UK.

KYM A. (1992), *New silk roads East Asia and world textile markets*, Cambridge University Press.

LARABI J INDUSTRIE TEXTILE ET PROCESSUS D'INDUSTRIALISATION AU MAROC THÈSE RABAT 1979

MAROUANI, (2004), "Effets de l'accord d'association avec l'UE et du démantèlement de l'accord multifibres sur l'emploi en Tunisie, une analyse en modèle d'équilibre général intertemporel", Document de travail DT 2004/01, DIAL.

MIT (1989), *The US Textile industry challenges and opportunities*, MIT commission on industrial productivity, The MIT Press.

MORTIMORE, (2002), "When does apparel become a peril.", dans Gereffi *Free trade and uneven development, the North American Apparel industry after Nafta*, Temple University Press.

NADVI K., J. THOBURN et al. (2004), "Vietnam in the global garment and textile value chain: impacts on firms and workers", *Journal of International development*.

NCTO (2004), *The China threat to world textile and apparel report*, National Council of Textile Organization.

NORDAS H.-K., (2004), "The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing", WTO Discussion Paper.

OMC (2003), *Rapport sur le commerce mondial*, OMC, Genève.

OTEXA (2004), *Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market*, Publication 3671, OTEXA, January 2004.

OWEN (1993), *A history of Middle East economies in the 20th century*, IB Tauris.

ROSENBLOOM, J. (2002), "Path dependence and the origins of cotton textile", NBER working papers.

SEIDMAN L (2004) : « *Textile workers in turkey* » Cornell university Development of policy analysis and management

SHRANK, A. (2003), “Ready to wear development”, Department of Sociology, Yale University.

SIGNOLES, P. (1978), “Les effets géographiques des investissements industriels en Tunisie”, Etudes Méditerranéennes Mélanges.

SETHOM, N. (1992), “L’industrie et le tourisme en Tunisie étude de géographie de développement”, document de travail, Université de Tunis.

SOMEYA, M., H. SHUNNAR, T.-G. SRINIVASAN (2002), “Textile and clothing exports in MENA: past performance, prospects and policy issues in post MFA context”, The World Bank.

VASSEUR, N. (2001), *Il était une fois le Sentier*, Editions Liana Levi, Paris.

**1.2 / LES DYNAMIQUES LONGUES DE CHANGEMENT
STRUCTUREL DANS L'INDUSTRIE : LE CAS DES PAYS DU SUD DE
LA MEDITERRANEE**

Marc Lautier, CARE, Université de Rouen, France
(Marc.Lautier@wanadoo.fr)

Introduction

1/ Un principe de changement sectoriel fonde sur la division du travail

1.1 Portées et limites des approches sectorielles du processus d'industrialisation

1.2 Hypothèse de changement sectoriel et typologie industrielle

2/ Les dynamiques industrielles longues des principaux pays industriels

2.1 La première vague industrielle : le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne

2.2 Deux générations de « late-comers » : Etats-Unis, Japon, Taiwan, Corée du Sud

2.3 Les dynamiques industrielles longues : synthèse et conclusion

3/ Les pays méditerranéens parmi les PED contemporains

3.1 Les Pays Méditerranéens

a) L'évolution régionale

b) Maroc, Tunisie : l'industrialisation en marche arrière

c) Egypte, Jordanie : la domination croissante des IPS-K

d) Les exceptions : Turquie et Israël

3.2 Les autres régions en développement

a) Les NPI 2 : Malaisie, Thaïlande, Indonésie, Philippines

b) La Chine

c) L'Asie du Sud-Ouest

d) L'Amérique Latine

3.3 Les dynamiques industrielles des PED : synthèse et conclusion

Annexe 1 : Critères et méthode de classement des branches

Annexe 2 : Sources statistiques et composition des trois groupes d'industries

Introduction

L'industrialisation et le développement sont porteurs d'un certain nombre de changements des structures économiques qui apparaissent systématiquement. "*Partout l'industrialisation signifie une augmentation des capitaux fixes, des changements dans la technologie, des économies d'échelle, la transformation d'exploitants agricoles et de petits artisans en travailleurs d'usine (...)*" (Gerschenkron 1966, p 40). La plupart de ces changements structurels sont orientés. On est ainsi en présence d'évolutions susceptibles d'être décrits en termes de trajectoire. La baisse de la demande relative de biens alimentaires (loi d'Engel) constitue par exemple l'un de ces changements orientés solidement identifiés par les travaux d'histoire quantitative. De même au niveau de l'offre, le développement économique est systématiquement associé à l'augmentation de la production manufacturière (Kuznets, Chenery, Gerschenkron,...).

L'hypothèse discutée ici porte sur l'existence d'une séquence uniforme d'évolution au niveau sectoriel. Cette question renvoie à l'évolution de la répartition du produit entre les différentes branches manufacturières et à la recherche d'une séquence sectorielle qui caractériserait l'industrialisation de manière régulière sur ce plan. A ce propos, Hirschman (1974, p 60) considère que "*la croissance générale de l'industrie a résulté de la succession à la tête du mouvement d'une industrie après l'autre*"; position qui est également adoptée par Kuznets et par l'écrasante majorité des économistes et historiens¹³. Hoffmann (1958, p 2 et 67) va plus loin et estime de manière plus définitive, comme Rostow, que "*toutes les révolutions industrielles observent le même schéma de développement*", et que "*la structure du secteur manufacturier de l'économie a toujours emprunté un modèle uniforme*". Pour désigner ces industries qui "*gagnent en dimension relative dans l'industrie totale*", Perroux utilisait la notion "*d'industries de croissance*"¹⁴.

La question initiale peut donc être reformulée ainsi : Le constat Kuznets- Hirschman permet-il la conclusion Hoffmann-Rostow ? Autrement dit, la séquence des industries de croissance est elle analogue dans tous les processus d'industrialisation ? Le déplacement du centre de gravité de l'industrie dans le temps long du développement suit-il une trajectoire standard ?

Après un rappel des principales analyses de la dynamique industrielle longue, nous proposons une hypothèse d'évolution de la structure du produit industriel avec la croissance

¹³ "*Lorsqu'on observe les différentes industries au sein d'un système national donné, nous voyons que la direction ('the lead') du développement passe d'une branche à une autre (...)*". (S.Kuznets, *Secular Movements in Production and Prices*, New-York 1967, p 10 ; cité par : Rostow 1970).

¹⁴ F.Perroux (1973, 1980). Il les définit par trois caractéristiques: leur taux de croissance est plus élevé que celui de l'ensemble de l'industrie; leur part dans le produit industriel total augmente au cours du temps; le taux de croissance de leur productivité est plus élevé que celui de l'ensemble de l'industrie.

fondée sur un principe d'intensification de la division du travail (I). Cette séquence sectorielle est testée rétrospectivement sur les dynamiques d'industrialisation des principales économies industrielles (II). Dans une troisième partie, l'évolution contemporaine des structures industrielles des pays méditerranéens (PM) et des pays en développement (PED) est confrontée à la séquence historique de l'industrialisation (III). Cette mise en perspective permet en conclusion de caractériser le développement industriel des PM.

1/ UN PRINCIPE DE CHANGEMENT SECTORIEL FONDE SUR LA DIVISION DU TRAVAIL

Dans l'Europe du 19^{ème} siècle, Landes (1975 p 614) remarque que *"partout les nations qui aspiraient à s'industrialiser se tournaient d'abord vers le coton"*. A partir d'une perspective plus orientée vers l'Asie, Watanabe (1972) souligne qu'un siècle plus tard l'industrie textile occupe toujours une place centrale dans le développement des pays les moins industrialisés. Plus généralement, il estime que l'effort d'industrialisation doit porter en premier lieu sur les secteurs pour lesquels *"le travail concerné est simple, la configuration du produit est stable et les économies d'échelle peu importantes"*. L'objectif est ici de dépasser ce type de conclusions partielles et de construire un schéma général de croissance industrielle analytiquement fondé et conforme à la réalité empirique.

1.1 Portées et limites des approches sectorielles du processus d'industrialisation

La question de l'existence d'une séquence de développement uniforme a fait l'objet de plusieurs contributions. Lorsqu'elles privilégient la dimension sectorielle, ces analyses reposent sur des typologies industrielles dynamiques, c'est à dire sur la construction de groupes de branches correspondants à des périodes successives du processus d'industrialisation. Mais ces approches dépendent trop des méthodes de classification des branches traditionnellement utilisées par les économistes (intensités factorielles relatives, nature de la demande des biens principalement), au détriment de la réflexion sur la dynamique industrielle associée au développement.

Des le 19^{ème} siècle, la réflexion sur les stades du développement a suscité une abondante littérature, notamment en Allemagne. Parmi les contributions ultérieures, le schéma de Rostow constitue la forme la plus notoire de l'approche en termes d'étapes : *"il faut regarder les processus d'industrialisation actuels en Asie, Afrique, Moyen-Orient et Amérique Latine,*

comme analogues à ceux des autres pays au 19^{ème} et 20^{ème} siècles". Rostow tente de confirmer son schéma au niveau sectoriel, en s'appuyant sur la notion de secteur-moteur ("leading sector") : "(...) Il est utile de caractériser une économie en termes de secteurs moteurs ; et une partie des bases techniques des étapes de la croissance repose sur la séquence du changement des secteurs moteurs"¹⁵. Mais cette tentative d'identification d'une séquence industrielle associée à son schéma de croissance ne dépasse pas le stade d'une esquisse sommaire et confuse.

Une tentative plus achevée de définition d'une séquence historique du développement au niveau sectoriel avait été réalisée par Hoffmann, bien avant la publication de la thèse de Rostow¹⁶. Dans cette étude pionnière, Hoffmann se propose de dater et de périodiser la croissance industrielle des principaux pays capitalistes. Son schéma de croissance est assez simple. Il s'appuie sur un regroupement des branches en deux catégories, suivant la destination économique des biens, en industries de biens de consommation et en industries de biens capitaux. Le modèle est caractérisé par trois étapes du développement industriel qui se succèdent et sont définies par le différentiel de croissance entre les deux types de branches et l'évolution de la structure de la production industrielle qui en résulte. Cette séquence théorique est ensuite validée par une étude statistique en longue période. On doit à Hoffman la première étude générale de la croissance industrielle confrontant une typologie industrielle clairement définie à des séries historiques au niveau des secteurs. Mais sa thèse est fragile car elle repose sur un raisonnement en boucle : Il impose d'emblée un découpage chronologique qu'il s'agissait d'obtenir en conclusion¹⁷. De plus, sur le plan méthodologique, la typologie duale retenue par Hoffmann est très réductrice.

Malgré l'originalité du travail d'Hoffman, l'étude du développement en termes sectoriel la plus connue est probablement celle de Chenery (1960, 1986). A partir d'une analyse de régression des sections coupées de la structure industrielle pour un grand nombre de pays de niveaux de développement différents, Chenery construit un modèle de croissance industrielle fondé sur le changement de la répartition sectorielle de la production manufacturière. Les branches sont

¹⁵ Rostow, Op.Cit., p 14. L'auteur rappelle plus loin dans l'annexe B, après une critique feutrée de l'approche "très agrégée" adoptée par Kuznets : "J'avais décidé de construire 'Les étapes...' autour de ces complexes de secteurs moteurs, bien que je n'étais pas en position de présenter d'une manière statistiquement formelle les relations entre les secteurs moteurs et les variables agrégées". L'insuffisance la plus criante de son analyse sectorielle n'est pourtant pas liée à la difficulté de passage entre les niveaux méso et macro-économique.

¹⁶ Hoffmann a publié son étude en allemand en 1931. Elle a été actualisée et rééditée en anglais en 1958, et à partir de là plus largement diffusée, sous le titre : *The Growth of Industrial Economies* (Manchester University Press). C'est à cette édition que nous faisons référence ici.

¹⁷ Dans son schéma, la contribution des différents secteurs (biens de consommation, biens capitaux) à l'activité industrielle totale est utilisée à la fois pour définir la chronologie théorique du développement et pour hiérarchiser chaque pays suivant son niveau de développement. Certaines branches sont ainsi considérées comme les premières car on constate que l'industrialisation commence par

classées en trois catégories suivant la nature de la demande : biens capitaux, biens intermédiaires, biens de consommation. Pour chacune de ces catégories, Chenery détermine les niveaux normaux de production à différentes périodes du développement. Il fait correspondre ainsi deux échelles du développement, le revenu par tête et la structure de la production manufacturière¹⁸. La critique majeure que suggère cette étude concerne la méthodologie adoptée. Chenery utilise des séries en coupe (transversales) pour déduire des schémas dynamiques de développement. Cette méthode apparaît extrêmement fragile pour analyser les changements intervenus au cours du processus de développement, ainsi que son avenir. Des erreurs d'appréciation considérables peuvent être commises puisqu'on suppose que l'état structurel dans un pays donné à un moment de son développement ("daté" par le revenu par tête) reflète les états passés ou futurs du développement des autres pays (dont les revenus par tête sont, respectivement, supérieurs ou inférieurs)¹⁹.

Plus récemment, l'analyse sectorielle de l'industrialisation a donné lieu, d'une part, à des représentations de type néo-factoriel, surtout au Japon (Imada 1992, Ohno et Imaoka 1987, Ohkawa et Kohama 1989, Yanagihara 1989, Tanaka et al 1989) et, d'autre part à des travaux centrés sur la technologie.

La classification des branches suivant leur « intensité » technologique, malgré sa popularité (CNUCED 1993, 1998 ; Eurostat ; OCDE 1988, 1992), apparaît inappropriée ici. Les travaux de Lall (1998, 2000) sur la « structure technologique » des exportations des pays en développement, ou les études comparables menées par l'UNIDO (2002), permettent par exemple de comparer en statique les spécialisations commerciales (ou industrielles) des pays, mais pas d'étudier leurs dynamiques longues. En effet, les qualifications technologiques des branches (faible-moyenne-haute technologie) sont datées, éphémères, souvent localisées et parfois subjectives²⁰. Elles sont d'abord relatives dans le temps. La chimie ou l'automobile sont

ces branches. Hoffmann classe ensuite les pays dans l'échelle de l'industrialisation suivant qu'ils ont atteint les branches de la première, de la deuxième ou de la troisième catégorie.

¹⁸ Au niveau de revenu de 100\$, les biens de consommation représentent 68 % de la production et les biens capitaux seulement 12 % ; à un niveau de revenu de 600 \$, la part des biens capitaux passe à 35% alors que celle des biens de consommation tombe à 43 % ; la part des biens intermédiaires reste stable.

¹⁹ Le postulat d'existence de normes internationales aussi étroitement définies est faux. Pack (1993) calcule le ratio de la part *réalisée* de la valeur ajoutée dans le PNB (V_r) sur la part *prédite* à partir du modèle de Chenery (V_p), dans une structure à huit branches pour 11 pays intermédiaires avec deux années de référence. Si V_r/V_p est proche de 1, le schéma de Chenery est confirmé. Ce n'est (à peu près le cas) que pour deux branches.

²⁰ Pour Lall (2000, p8) : « *Judgement is inevitably involved in assigning products to categories. The classification is based on available indicators of technological activity in manufacturing and on the author's knowledge of industrial technology. It conforms to most analysts' conception of the technological ranking of manufactured products.* ». Pour l'OCDE (1988), « (...) Des enquêtes auprès des industriels devraient identifier les produits qui seraient inclus ou exclus de la liste des produits de haute technologie ».

considérées comme des branches de technologie « moyenne » en 2000 (Lall 2000, UNIDO 2002); mais il s'agissait de « haute » et même de « très haute » technologie en 1900. A quelle date changent-elles de catégorie ? Quels critères, quel franchissement de seuil justifient ce changement ? Mais surtout, au cours du processus d'industrialisation, le développement technologique intervient de manière continue et transversale. Son influence n'est pas isolée dans le temps du développement, elle est permanente. Le développement technologique constitue l'un des moteurs essentiels du processus d'industrialisation, car il repose sur un mouvement permanent de mise en production de produits nouveaux pour l'industrie nationale (Amsden 2001, Landes 1975, Pack et Westphal 1986). Développement technologique et industrialisation sont indissociables et on ne peut fonder une séquence du développement industriel en isolant la dimension de la technologie.

Conclusion : le changement sectoriel a-t-il un sens ?

L'examen des différentes approches sectorielles du développement industriel apporte des éléments de réponse à la question initiale. Il confirme en premier lieu le constat Kuznets-Hirschman sur le caractère systématique du déplacement du centre de gravité de l'industrie au cours du processus de développement. Quand au sens de ce déplacement, ces contributions n'apportent par contre pas de réponses claires ; ni sur l'existence d'une séquence sectorielle standard de l'industrialisation, ni sur les types de branches ponctuant cette éventuelle séquence historique. Pour apporter une réponse plus satisfaisante à la question initiale, nous proposons maintenant une hypothèse de dynamique industrielle qui est fondée sur une typologie originale des branches manufacturières. L'objectif est d'identifier une trajectoire dominante de l'industrialisation au niveau sectoriel, analytiquement pertinente et étayée par les faits, sans chercher à mesurer la durée du processus ni à le dater²¹.

1.2 Hypothèse de changement sectoriel et typologie

La dynamique de la division technique du travail constitue pour nous le principe fondamental du changement industriel dans les économies capitalistes. Dans les économies les plus simples, les différentes tâches productives sont en général intégrées au sein d'une même structure et souvent réalisées par une seule personne. Avec le développement, les processus de

²¹ Notre perspective est plus proche de l'approche évolutionniste de Gerschenkron, qui insiste sur les variations et les variantes des processus d'industrialisation, que de celle de Rostow qui en fige les durées. *"L'histoire industrielle de l'Europe n'apparaît pas comme une série de répétitions simples de la*

production s'élargissent et se segmentent simultanément. Ils se subdivisent en différentes activités distinctes et contiennent un plus grand nombre d'étapes ; la structure des inputs devient plus complexe et les produits plus sophistiqués. A. Smith, insistait sur l'articulation étroite entre division du travail et développement industriel : *"Aussi cette séparation est en général poussée plus loin dans les pays qui jouissent du plus haut degré de perfectionnement : ce qui, dans une société encore un peu grossière, est l'ouvrage d'un seul homme, devient, dans une société plus avancée, la besogne de plusieurs"*. Pour Braudel , *"chaque progression de la croissance met en cause la division du travail. (...) sa complication progressive s'affirme en fin de compte, comme un bon indicateur des progrès de la croissance, presque comme une façon de les mesurer"*²².

La division du travail consiste en la réduction des tâches complexes des travailleurs en un ensemble de tâches simples parmi lesquelles chacun peut se spécialiser. En dynamique, elle favorise la mécanisation et l'accumulation du capital. Les deux phénomènes (subdivision et mécanisation des processus de production) sont liés du fait de la plus grande simplicité des tâches productives. Ils se renforcent l'un l'autre, par exemple par la tendance à la standardisation des produits et des inputs qu'ils entraînent (Young 1928). La sophistication croissante de la division du travail se traduit par l'accroissement des détours de production. La première conséquence de cet étirement vertical des processus de production est d'augmenter le nombre et l'importance des biens intermédiaires. La croissance industrielle et l'accroissement de la productivité reposent sur ce processus de décomposition du complexe en unités plus simples. En raison du fractionnement des tâches et de la substitution capital-travail qu'elle permet, l'évolution des processus productifs est ainsi orientée dans le sens d'une intensité croissante en biens intermédiaires. Cette tendance est interprétée à partir de la notion de *complexité technique du produit*, qui augmente avec la variété des biens intermédiaires incorporés dans le produit final. La croissance industrielle correspond alors à une complexité croissante des produits.

Définition de la complexité du produit

Nous considérons ainsi le produit final comme un produit composite. La complexité du produit est fonction de son intensité en composants, c'est à dire des inputs nécessaires à sa production. Plus le nombre d'éléments incorporés dans le produit au cours de son processus de production est élevé, plus le produit final est complexe. Cette notion de complexité est ici directement liée au potentiel de désagrégation du produit final en composants élémentaires²³.

première industrialisation mais comme un système ordonné de déviations graduées par rapport à cette industrialisation" (Gerschenkron, Op.Cit., p 44).

²² Braudel 1979, tome 3 p 744.

²³ Dans cette conception, la complexité fonctionnelle du produit, qui est liée à son usage, n'est pas prise en compte, ni la complexité des moyens de production, ni les difficultés de fabrication (précision technique, coûts,...). Elle ne correspond pas non plus à une conception factorielle de la complexité.

Elle traduit la complexité organique ou technique du produit final, à partir de la combinatoire de ses parties constitutives, que nous qualifierons désormais de *complexité technique du produit*.

Une définition plus précise de la complexité technique du produit peut être proposée à partir de la notion de bien intermédiaire, en retenant une conception relativement étroite : bien produit et déjà ouvert, servant à la production d'un autre bien et consommé en un seul acte de production. On écarte ainsi les matières premières (produites mais non ouvrées) et les biens capitaux considérés comme des produits finals. On peut dès lors énoncer la proposition suivante : La complexité du produit final est fonction du nombre de biens intermédiaires qui participent à sa composition. La complexité du produit est déterminée à l'intérieur de la branche à partir de sa structure verticale. Ce critère de complexité permet ainsi de distinguer les branches et de construire une typologie sectorielle.

Construction de la typologie industrielle

La méthode adoptée pour construire une typologie industrielle découle directement de la conception de la complexité technique des produits retenue: Le produit est considéré comme complexe lorsque sa production incorpore un grand nombre de biens intermédiaires, c'est à dire lorsqu'il résulte de la réunion d'un nombre élevé de composants. Cette conception de la complexité est appliquée au cadre statistique du tableau entrées-sorties (TES). La typologie est construite sur la base du TES de la Corée du Sud pour l'année 1985. Le choix de ce pays à cette période permet de prendre en compte la structure d'activité d'un pays "intermédiaire" en termes de niveau de développement économique, mais qui dispose d'un appareil statistique complet. D'autres choix étaient possibles. Les 65 branches du TES coréen se subdivisent en : 8 branches de matières premières ; 10 branches dépendantes des matières premières (plus de 40 % des consommations intermédiaires-CI- en proviennent) ; 27 branches manufacturières ; 19 branches de services ; 1 branche résiduelle.

La typologie industrielle proposée ici porte sur les 27 branches manufacturières non dépendantes des matières premières. Elle repose sur une distinction initiale entre industries de produits complexes (IPC) et industries de produits simple (IPS), et une subdivision de ces dernières en IPS intensives en travail (IPS-L) et en IPS intensives en capital (IPS-K).

Les industries de produits complexes (IPC) sont identifiées à partir du critère des consommations intermédiaires intra-branches (CIB). Le ratio CIB/Y reflète l'intensité des liaisons industrielles intra-branche et donc la discontinuité du processus de production. Cet indicateur est préféré au rapport CI/Y qui permet d'apprécier le rôle global des inputs dans la production mais ne donne aucune indication sur leur diversité ou leur complexité. De plus, ce dernier ratio est susceptible de varier considérablement suivant le niveau d'agrégation retenu et

en fonction des choix de classification des secteurs adoptés. Comparativement, le phénomène de l'intra-branche subsiste lorsqu'on désagrège la structure industrielle.

Le seuil fixé pour CIB/Y est de 10 % ²⁴. Avec cette méthode, sont identifiées 5 industries de produits complexes (IPC), qui constituent un premier groupe de branche, et 22 industries de produits simples. Les 22 industries de produits simples sont ensuite divisées en deux groupes de branches suivant la contribution des facteurs capital/travail (K et L) à la production. L'indicateur utilisée est le ratio salaires/valeur ajoutée (w/va) avec un seuil de 50 %. Lorsque w/va est supérieur à 50 %, la branche est classée dans les IPS-L. Lorsque w/va est inférieur à 50 %, elle est classée dans les IPS-K. On décompose ainsi les 27 branches manufacturières non dépendantes des matières premières en trois groupes :

- 8 branches IPS-L ;
- 14 branches IPS-K ;
- 5 branches IPC.

Les qualifications de « complexes », "intensive en travail" et "intensive en capital" sont utilisées ici dans un sens relatif. Elles signifient que les produits des 5 branches IPC sont plus complexes que ceux des branches IPS, ou que les branches IPS-L sont des branches moins capitalistiques que les autres branches IPS.

Hypothèse de trajectoire sectorielle de l'industrialisation

La typologie industrielle proposée différencie trois ensembles de branches. Leur reclassement en fonction de la nomenclature internationale CITI à trois chiffres donne la composition suivante :

²⁴ L'utilisation de CIB/Y comme critère de complexité vise ici à différencier les branches afin de construire une typologie industrielle, et non à mesurer la complexité des branches.

Tableau 1 : Classement des branches en fonction de la nomenclature CITI

IPS-L	IPS-K	IPC
Textile	Boissons	Machines non électriques
Habillement	Papier, pâte à papier	Machines électriques
Produits du cuir	Chimie industrielle	Matériel de transport
Chaussures	Autres produits chimiques	Equipements professionnels et scientifiques
Presse, édition	Produits des minéraux non	
Produits du caoutchouc	Métalliques	
Produits métalliques	Industrie métallurgique	

A ce stade, il est utile de rappeler la distinction entre le temps de l'industrie du temps du développement économique national.

Le temps de l'industrie est marqué par des innovations multiformes, l'apparition de secteurs et de produits nouveaux et la disparition d'autres fabrications, qui interviennent dans un espace sans frontières et s'imposent à toute période à tous les pays. Dans cette dimension nous adoptons le postulat de stabilité inter-temporelle de la typologie IPS-L/IPS-K/IPC. Ce postulat de stabilité porte seulement sur la hiérarchie relative des branches par rapport aux critères discriminants retenus (CIB/Y, W/VA). Il correspond à l'idée que, quelle que soit la période considérée, les produits de la branche machines incorporent un plus grand nombre de composants, et sont donc plus complexes, que les produits des branches textile ou chimie ; ou que l'intensité relative en travail est toujours plus forte dans l'industrie du cuir que dans l'industrie métallurgique. Les coefficients de ressources (CIB, L, K) utilisés pour classer les branches ne sont pas considérés comme stables intertemporellement²⁵. On ne postule donc pas l'invariance de l'intensité en composants, ou de la complexité technologique du produit, dans les IPC, ni l'invariance de l'intensité en travail dans les IPS. On pose seulement que les produits des branches IPC sont constamment plus complexes que ceux des branches IPS, et que les branches IPS-L sont constamment plus intensives en travail que les branches IPS-K.

Dans le temps du développement économique national, l'adoption de ce principe de stabilité intertemporelle permet de déboucher sur une hypothèse de séquence industrielle standard fondée sur notre typologie. Elle est conforme à la conception initiale d'un processus d'industrialisation orienté par l'augmentation de la division technique du travail. Cette dynamique industrielle fondamentale se traduit ici par l'importance croissante des productions intensives en capital puis des productions intensives en biens intermédiaires dans la structure

industrielle. Nous considérons donc qu'il existe une séquence standard de l'industrialisation au niveau sectoriel et que celle-ci consiste en la succession des industries de croissance suivantes : IPS-L / IPS-K / IPC. L'optique retenue ici est celle des industries de croissance. L'hypothèse concerne donc le déplacement du centre de gravité de l'industrie. A chaque période, les trois types de branches participent à la structure industrielle. Il n'y a pas succession dans le temps d'un type d'industries à un autre, mais succession des secteurs moteurs, dans l'ordre IPS-L puis IPS-K puis IPC.

2/ LES DYNAMIQUES INDUSTRIELLES LONGUES DES PRINCIPAUX PAYS INDUSTRIELS

La séquence des industries de croissance IPS-L / IPS-K / IPC est maintenant testée rétrospectivement sur les processus d'industrialisation des grands pays industriels, par l'examen de l'évolution de leurs structures industrielles nationales.

Le choix des pays tests est conditionné par la possibilité d'étudier complètement le processus d'industrialisation. L'examen de la validité de la séquence ne pourrait en effet qu'être partiel dans le cas de pays qui n'ont pas dépassé des niveaux d'industrialisation bas ou intermédiaires. Ce critère conduit à ne s'intéresser qu'aux grands pays industriels capitalistes. Pour confronter la séquence du changement sectoriel à l'industrialisation en longue période, nous avons retenu le ou les principaux pays de chaque « vague » majeure d'industrialisation. L'examen longitudinal des structures industrielles porte donc sur : le Royaume-Uni, le précurseur, la France et l'Allemagne, puis sur les « late-comers » du début (Etats-Unis et Japon) et de la fin (Corée du Sud et Taiwan) du 20^{ème} siècle.

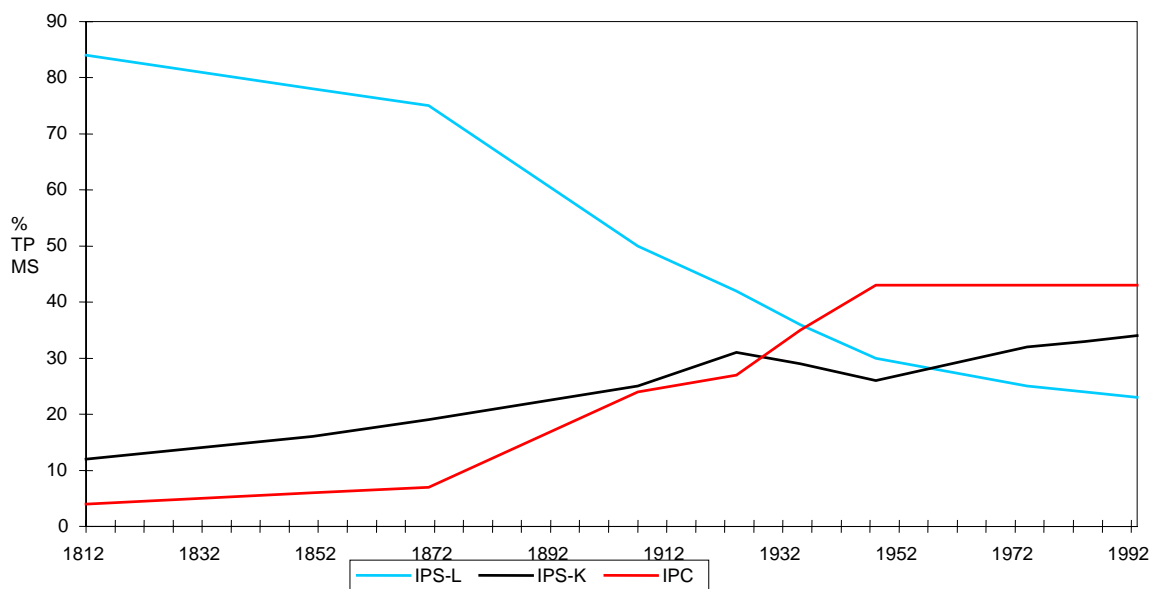
Les données disponibles au niveau des secteurs sont particulièrement hétérogènes en longue période. On dispose parfois d'indices de croissance par branches, souvent de données ponctuelles sur les productions ou la structure industrielle à différentes périodes. L'harmonisation des diverses sources et données primaires repose sur la reconstruction, à chaque période, d'un Total de la Production Manufacturière au sens Strict (TPMS), qui correspond à la production manufacturière totale moins les branches "Dépendantes des matières". Le poids des trois groupes d'industries dans la structure industrielle est exprimé en fonction du TPMS ; l'addition de leur part est donc égale à 100 par construction. Dans la mesure du possible, ces structures sont construites à partir des valeurs de production, sur lesquelles les erreurs d'estimation sont moins fréquentes. A défaut, elles portent parfois sur la valeur ajoutée. En fonction des sources, et surtout des périodes, le TPMS couvre entre 50 % et 85 % de la

²⁵ Contrairement à l'hypothèse hardie adoptée par Hoffmann sur ce point (Cf : Hoffmann, Op.Cit., p 17).

production industrielle, soit environ 90 % de la production industrielle hors agro-alimentaire. Avant les années 1950, rares sont les statistiques qui décomposent la structure industrielle en plus de 20 branches. Nous avons ainsi effectué des reclassements et parfois estimé grossièrement les productions des branches non prises en compte, afin de nous rapprocher au mieux du format de base de la typologie IPS-L/IPS-K/IPC. Les réévaluations et les modifications des frontières sectorielles ont été limitées aux manques les plus flagrants. Le détail de la composition de chacun des trois groupes d'industries ainsi que les sources utilisées sont présentées en annexe.

2.1 La première vague industrielle : Royaume-Uni, France, Allemagne

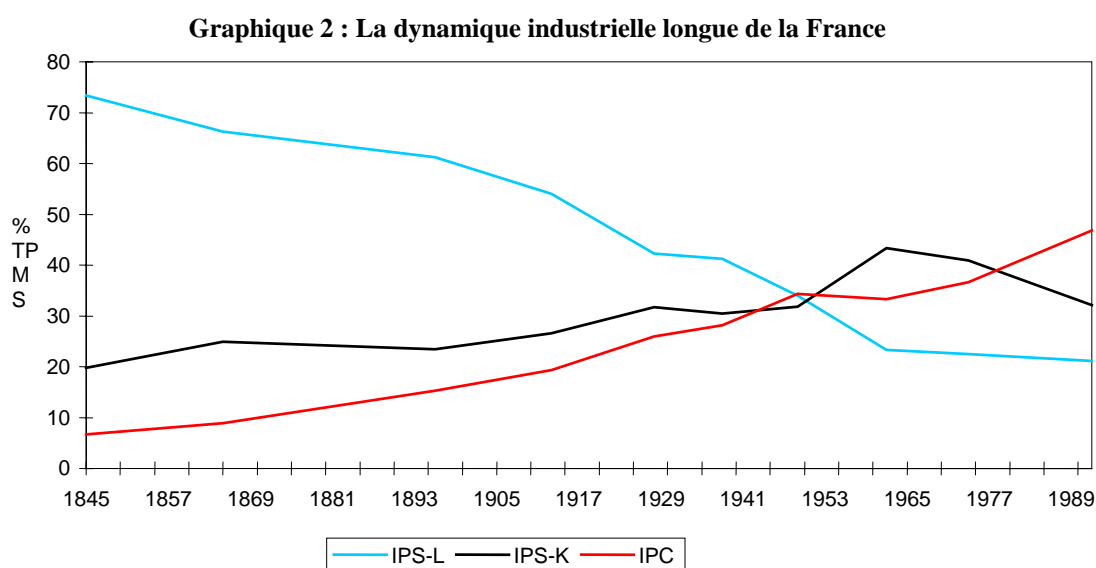
Graphique 1 : La dynamique industrielle longue du Royaume-Uni



L'industrialisation anglaise débute avant le début de notre série (1812). A cette date nous retrouvons néanmoins les traits caractéristiques attendus, en l'occurrence : la très lourde domination initiale des branches IPS-L dans la structure industrielle, un premier développement des IPS-K et une contribution marginale des IPC (moins de 4 % du TPMS). Le poids relatif des IPS-L tend déjà à s'infléchir et sur la plus grande partie du siècle, en gros jusqu'aux années 1870, les IPS-K seront les branches les plus dynamiques.

Les rythmes de croissance respectifs des trois groupes d'industrie changent dans le dernier tiers du siècle. La baisse relative des IPS-L s'accroît alors que les IPC "décollent". En conséquence, la hiérarchie des groupes d'industries se modifie vers 1930. Le poids des IPC dépasse d'abord

celui des IPS-K, puis celui des IPS-L. Les IPC deviennent le groupe le plus important au cours des années 1930. Par rapport aux autres pays examinés (infra), la structure industrielle de la Grande Bretagne arrive à maturité relativement plus tôt, dans les années 1950; décalage qui renvoie à l'avance anglaise vis à vis de l'Europe continentale depuis la révolution industrielle. De 1810 à 1950 la trajectoire sectorielle de l'industrialisation du premier pays industriel, la Grande-Bretagne, respecte donc les principales séquences de notre schéma théorique. Les écarts qui apparaissent ensuite ne le remet en cause, car à partir des années 1950 la problématique de l'économie anglaise n'est plus celle du développement industriel mais plutôt, et de manière rapidement croissante (années 1960), celle de la désindustrialisation²⁶.

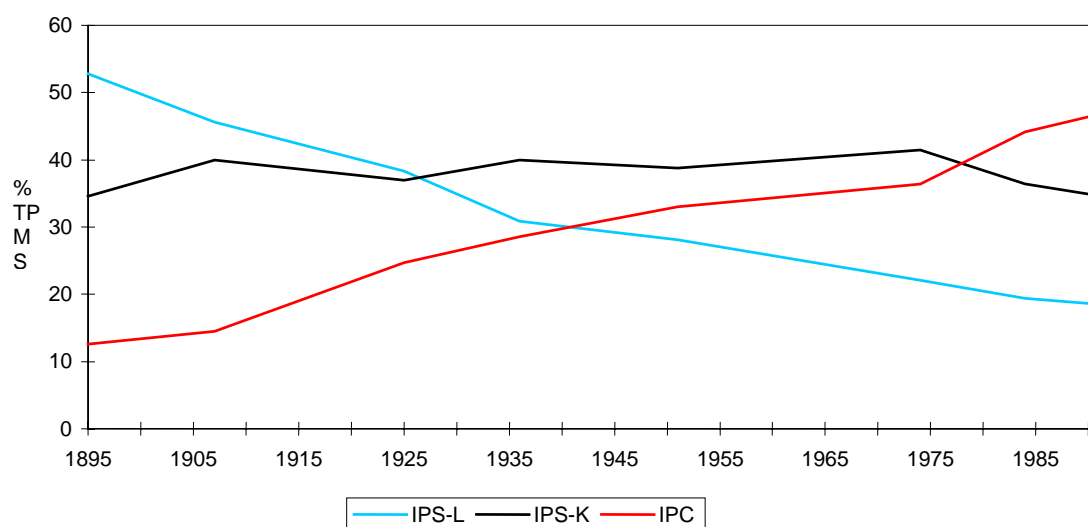


L'évolution de la structure de la production industrielle française en longue période apparaît également conforme à notre trajectoire théorique : Prédominance des IPS-L qui s'atténue et à laquelle succède celle des IPS-K puis, enfin, celle des IPC.

²⁶

La thèse de la désindustrialisation est proposée par Kaldor à cette période.

Graphique 3 : La dynamique industrielle longue de l'Allemagne



Note : Allemagne de l'Ouest seulement à partir de 1951, jusqu'à la fin de période (1991).

La déformation dans le temps de la structure industrielle de l'Allemagne est marquée par les mêmes tendances longues.

La croissance plus soutenue des IPC, par rapport à celle des IPS-K, pratiquement dès le début de la période prise en compte ici (1907), constitue le principal écart apparent avec la séquence sectorielle théorique. Cette situation s'explique par le rythme spécifique de l'industrialisation allemande, qui s'accélère dans la deuxième moitié du 19^{ème} siècle, et la non prise en compte de cette période dans cette série. Entre 1857 et 1880, la production industrielle allemande est multipliée par deux (23 ans). Seize années suffiront ensuite (1880-1896) pour qu'elle double à nouveau. Cette forte croissance industrielle repose alors principalement sur la montée en charge des principales IPS-K de l'époque : sidérurgie, dont la production est puissamment tirée par le chemin de fer, et chimie. Dans le cas de l'industrie chimique, quasiment inexistante avant les années 1840, l'Allemagne devient exportateur net de soude et d'acide sulfurique dès les années 1880²⁷. Pour le secteur sidérurgique pris dans son ensemble, le rattrapage est particulièrement impressionnant puisqu'en 1900 la production allemande (fer et acier bruts) mesurée en tonnes est pratiquement équivalente à l'addition de celles de la France et du Royaume-Uni²⁸.

La montée en charge des IPS-K dans la structure industrielle est donc pour l'essentiel antérieure à la date de démarrage de notre série (1895). En conséquence, elle n'apparaît pas sur le

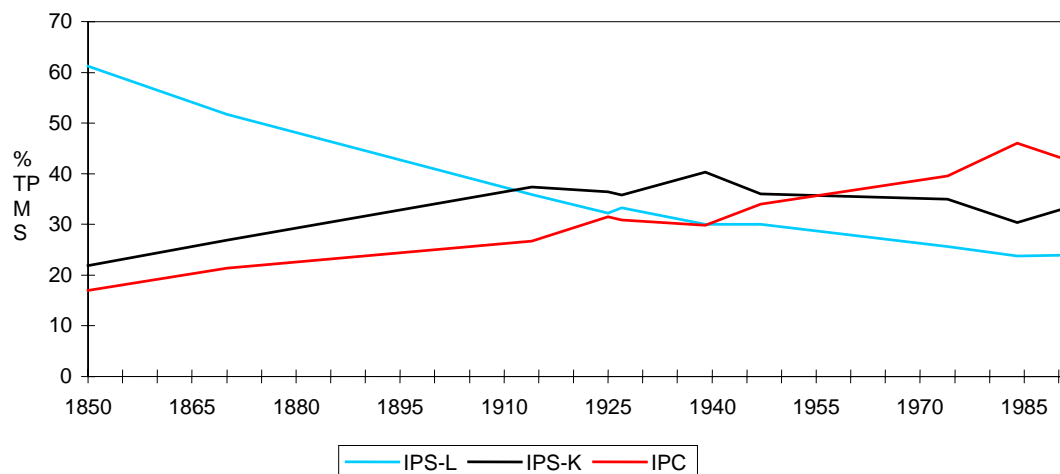
²⁷ Landes, Op.Cit., p 258-259.

²⁸ Les coefficients d'accroissement de la production de fer entre 1850 et 1900 en Allemagne, France et Royaume-Uni sont respectivement de 36, 7 et 4. Pour la période 1880-1900, ils sont de 7, 4 et 4 pour la production d'acier. (L'annexion de l'Alsace-Lorraine n'influe que très partiellement sur ces tendances ; dans le cas de la production de fer, elle n'implique qu'un accroissement d'environ 10 % de la capacité de l'Allemagne). (Source : B.R.Mitchell, Op.Cit.).

graphique. Mais la croissance différentielle des IPS-K précède bien celle des IPC, qui sont les industries les plus dynamiques depuis le début du 20^{ème} siècle.

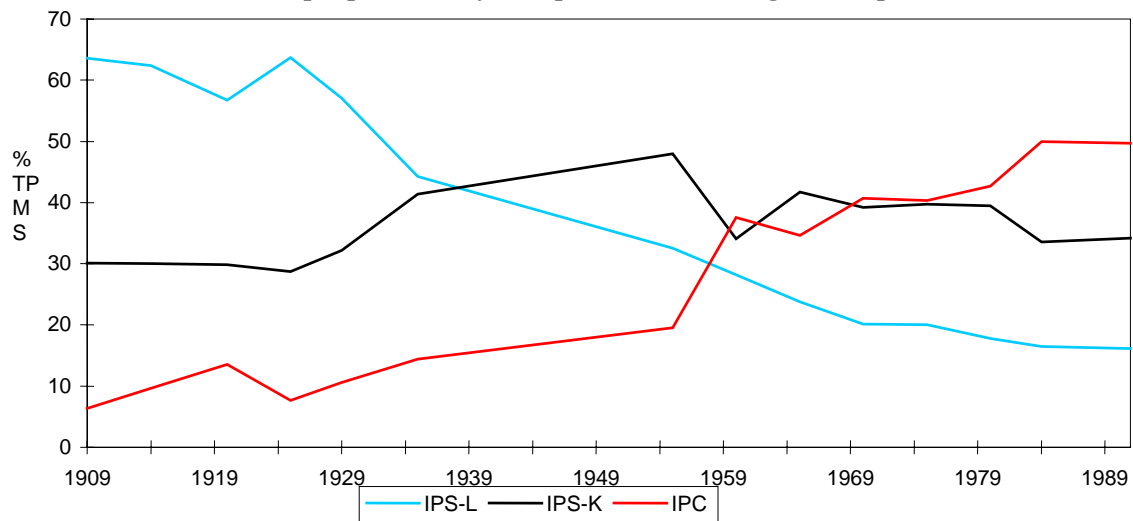
2.2 Deux générations de « late-comers » : Etats-Unis, Japon, Taiwan, Corée du Sud

Graphique 4 : La dynamique industrielle longue des Etats-Unis



La périodisation de la croissance relative des trois types d'industrie aux Etats-Unis depuis 1850 respecte le schéma général. La montée en charge des IPS-K est particulièrement dynamique de 1870 à 1914 ; elles gagnent alors près de 10 points dans la structure industrielle, contre 5 pour les IPC. Ces évolutions entraînent un changement de hiérarchie au début des années 1910 : en 1914 les IPS-K apportent la plus forte contribution à l'activité manufacturière (37 %), suivies par les IPS-L (36 %) et, enfin, par les IPC (27%). A la veille de la deuxième guerre, la hiérarchie est à nouveau remise en cause. Alors que la prédominance des IPS-K dans la structure industrielle s'est accentuée, les IPC ont rejoint le niveau des IPS-L (30 %). La dernière période (1939 à 1992) est marquée par la prééminence rapide des IPC dans la structure industrielle.

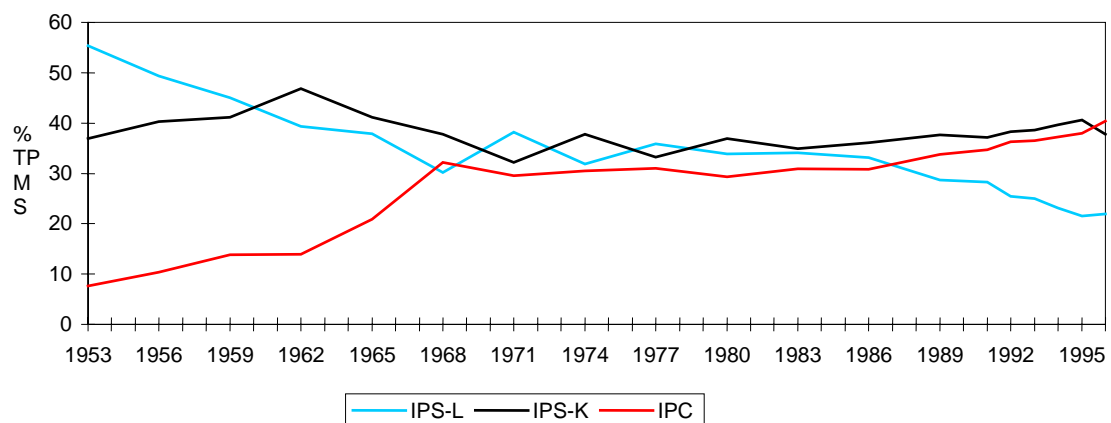
Graphique 5 : La dynamique industrielle longue du Japon



Note : La période 1936-1954 n'est pas prise en compte

A partir du milieu des années 1930 jusqu'au début des années 1950, les évolutions économiques fondamentales sont bouleversées au Japon par une succession de fortes perturbations et de chocs: militarisation, guerre, destruction et reconstruction. Puisque l'analyse porte ici sur la longue période, on peut prendre la liberté d'exclure les ruptures brutales de cette période en prolongeant directement les tendances des années 1935 sur 1955²⁹. Les principaux changements de la structure industrielle du Japon apparaissent alors plus clairement et se distinguent par leur conformité au schéma général.

Graphique 6 : Evolution de la structure industrielle de Taiwan



²⁹ Le procédé est sommaire. Mais l'identification des tendances longues de l'industrialisation incite à s'affranchir des aléas historiques, aussi importants soient-ils. Cette méthode est notamment légitime lorsque succède à ces périodes de rupture un retour à la trajectoire initiale ; ce qui est le cas ici.

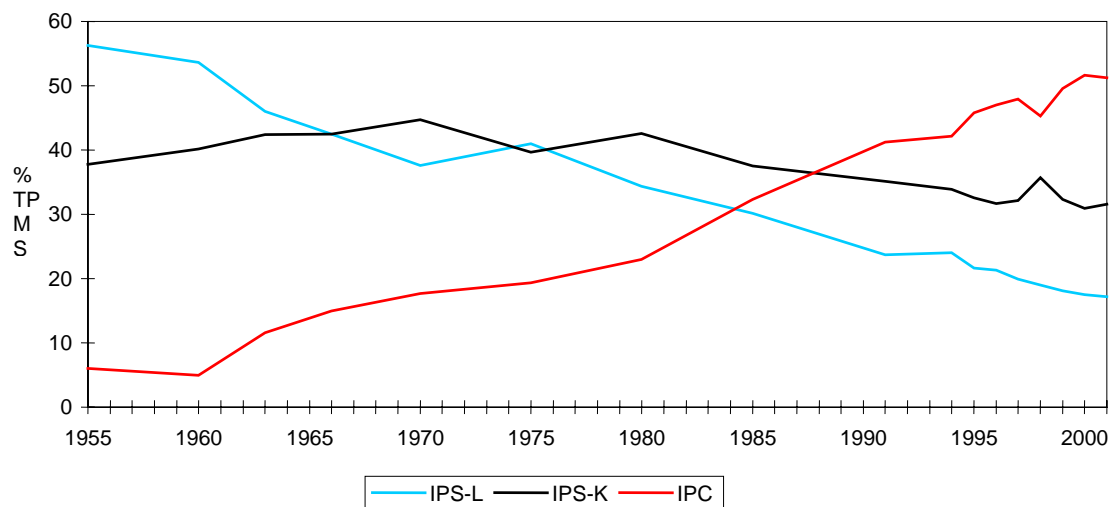
Dans la seconde moitié du 20^e siècle, la trajectoire industrielle de Taiwan apparaît conforme au schéma général, mais elle se distingue par ses ruptures de rythme. Ce phénomène s'explique principalement, comme dans le cas de la Corée (cf infra), par la brièveté de la série, alors que les trajectoires examinées précédemment s'étaient étalées sur 100 ou 150 ans. La structure industrielle est marquée par la prééminence des IPS-L jusqu'aux années 1960. Celle-ci se réduit rapidement, d'abord au profit des IPS-K, qui constitue le groupe le plus dynamique et dont le poids augmente de 10 points entre 1953 et 1962, et en second lieu au profit des IPC (+ 6 points sur la même période). Au début des années 1960, les IPS-K forment le groupe d'industries le plus important, suivi par les IPS-L, alors que la contribution des IPC à la production manufacturière demeure faible (14 % en 1962). Un changement structurel particulièrement rapide intervient au cours des années 1960. Il se caractérise surtout par l'augmentation du poids des IPC, qui constituent le principal moteur de la formidable croissance industrielle de cette période³⁰.

A ces changements rapides succède une période de stabilité structurelle relativement longue (1968-1986). On observe une séquence similaire de stabilisation de la structure industrielle, caractérisée par un certain équilibre des IPS-K et des IPC à un haut niveau (au dessus de 30 % du TPMS), dans la plupart des autres chronologies industrielles : années 1950-60 en France, période 1938-1974 en Allemagne, entre-deux guerre aux Etats-Unis, années 1960-70 au Japon. Cette stabilité relative est remise en cause à Taiwan à partir du milieu des années 1980 par un retour aux tendances de la période précédente (années 1960) : augmentation du poids des IPC et diminution de celui des IPS-L.

³⁰

La production industrielle est multipliée par 3,3 entre 1959 et 1968 !

Graphique 7 : Evolution de la structure industrielle de la Corée du Sud (1955-2001)

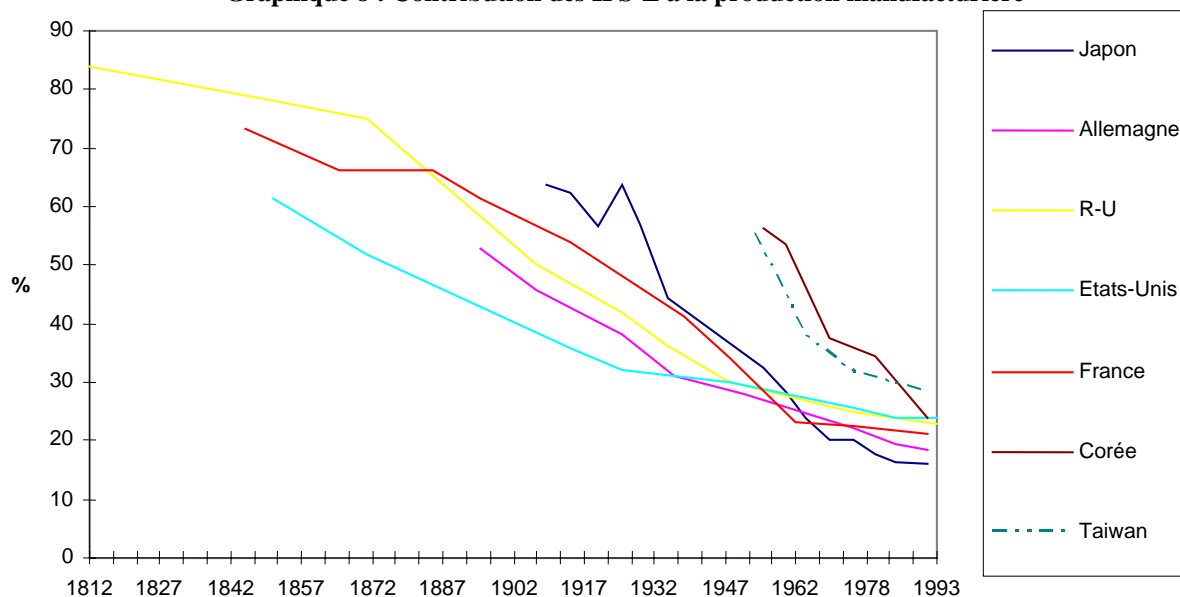


La série historique est centrée ici sur la période d'industrialisation rapide de la Corée. Mais il serait abusif de dater de 1955 (ou de 1962) le démarrage de l'activité industrielle. Des développements non négligeables ont précédé cette période, notamment pendant la colonisation japonaise (1910-1945). Au cours de la période 1955-1991, les tendances relatives et les hiérarchies successives des trois groupes d'industries qui caractérisent la trajectoire sectorielle de l'industrialisation coréenne sont conformes au schéma général. Dans une perspective comparative, on peut noter des similitudes remarquables avec les trajectoires de l'Allemagne et du Japon, respectivement 60 et 30 ans plus tôt. La rapidité du développement industriel et des changements de structure constitue la principale originalité de la Corée par rapport aux industrialisations nationales qui, historiquement, l'ont précédée.

2.3 Les dynamiques industrielles longues : synthèse et conclusion

L'examen de l'évolution des structures industrielles nationales confirme l'existence d'une séquence sectorielle de l'industrialisation par laquelle sont passés les grands pays industriels capitalistes d'Europe et d'Asie ainsi que les Etats-Unis. Les tendances longues et les ordres de grandeur sont si nettement marqués que l'hétérogénéité des données utilisées ne fragilise pas le résultat global. La permanence des trajectoires sectorielles apparaît en effet clairement. Celles-ci se caractérisent systématiquement par la succession ordonnée des industries de croissance : IPS-L puis IPS-K puis IPC.

Graphique 8 : Contribution des IPS-L à la production manufacturière

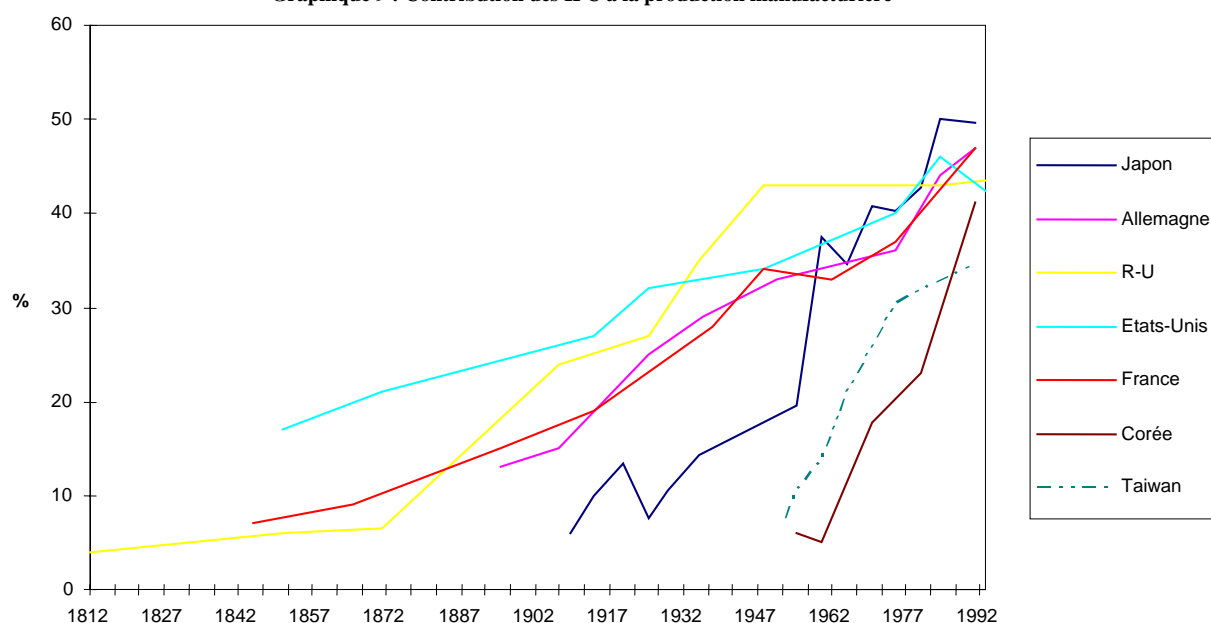


Chronologiquement, les IPS-L constituent le premier type d'industrie. Bien que les dates de démarrage des séries nationales diffèrent, la part des IPS-L dans la structure industrielle est en début de période supérieure à 50 % pour les sept pays considérés. Cette part décroît ensuite de manière systématique. La seule prise en compte des activités industrielles a pour conséquence de masquer la période de croissance relative des IPS-L, car celle-ci ne s'effectue pas aux dépens du reste de l'industrie (IPS-K et IPC) mais aux dépens des autres activités économiques (agriculture surtout). Autrement dit, l'évolution croissante des IPS-L est antérieure aux périodes prises en compte ici.

La chronologie sectorielle de l'industrialisation se poursuit par la plus forte croissance relative des IPS-K, qui forment progressivement le groupe le plus important dans la structure industrielle. Les spécificités des rythmes nationaux sont plus marquées ensuite lorsque les IPC s'affirment comme le principal moteur de la croissance générale de l'industrie.

Le basculement des industries de croissance des IPS-K vers les IPC est net. En longue période la croissance relative des IPC et le développement industriel vont clairement de pair.

Graphique 9 : Contribution des IPC à la production manufacturière



L'examen empirique mené ici avait pour objectif de montrer, à partir d'un échantillon de pays représentatif, qu'aucun processus d'industrialisation n'a fait l'économie d'un puissant développement des IPS-L puis des IPS-K avant de se centrer sur les industries relativement plus avancées que sont les IPC. Ce résultat est établi. Que ces processus aient démarré au début du 19e siècle ou beaucoup plus tard, qu'ils aient été rapides ou lents, on constate que de ce point de vue ils ont tous suivi la même voie.

Le recours croissant à des fonctions de productions plus intensives en équipements et en consommations intermédiaires traduit un allongement du détour productif. L'examen empirique confirme ainsi que le progrès industriel en longue période est fondamentalement orienté par la dynamique de la division du travail. Ces processus longs de changement sectoriel sont orientés par les mêmes tendances générales, ils s'inscrivent dans des limites qui sont identifiables et ils sont convergents ; ils définissent donc une *trajectoire*, qui caractérise de manière générale l'évolution de la structure industrielle avec le développement. Les processus d'industrialisation réussis ayant suivi effectivement la même *trajectoire sectorielle*, il existe bien une séquence standard. Mais chacun de ces processus suit un rythme qui lui est propre. L'existence de permanences communes à tous les processus de développement ne signifie pas qu'ils sont identiques.

Dans la partie suivante, l'évolution contemporaine des structures industrielles des pays méditerranéens (PM) et des pays en développement (PED) est confrontée à cette séquence historique de l'industrialisation.

3/ LES PAYS MEDITERRANEENS PARMIS LES PED CONTEMPORAINS

Introduction

Dans cette troisième partie, l'évolution des structures industrielles des pays en développement contemporains (PED) est confrontée à la séquence standard de l'industrialisation qui caractérise les dynamiques longues en Europe de l'Ouest, aux Etats-Unis et au Japon (cf supra). Alors que précédemment les représentations s'appuyaient sur des sources nationales, on utilise ici les statistiques industrielles de l'UNIDO. La base INDSTAT de l'UNIDO propose une décomposition de la valeur ajoutée manufacturière de nombreux PED en 27 branches depuis le début des années 1960. Ces séries ne sont pas exhaustives ni systématiquement continues, mais elles représentent la seule base disponible. Les 27 branches de la classification UNIDO ont été reclassées suivant nos trois catégories. Les branches BD sont donc exclues de la production industrielle « au sens strict » (TPMS) et la contribution des IPS-L, IPS-K et IPC est exprimée en % du TPMS.

S'appuyant surtout sur les résultats des recensements industriels nationaux, la construction de ces statistiques aboutit à une surestimation des IPS-K, car les petites unités productives sont moins systématiquement prises en compte que les grandes; et elles sont plus rares dans la chimie ou la sidérurgie (IPS-K) que dans la confection (IPS-L) ou la mécanique (IPC).

Bien que le changement structurel s'accélère depuis le début du 19^{ème} siècle –pour devenir parfois très rapide comme le montrent les exemples de la Corée et de Taiwan - les quelques décennies couvertes par les données UNIDO sont trop brèves pour rendre compte des trajectoires longues d'industrialisation. Ces statistiques offrent néanmoins l'opportunité de comparer les trajectoires des différentes régions en développement et d'examiner leur proximité avec la trajectoire historique d'industrialisation. Elles permettent en particulier d'apprécier le dynamisme relatif des différentes régions (pays) en développement dans les trois groupes de branches.

Les trajectoires sectorielles des grandes régions en cours d'industrialisation sont donc présentées ici, d'abord successivement, en commençant par les PM³¹. L'identification de tendances régionales repose sur le calcul des moyennes simples des structures industrielles des pays de la région, pour lesquels des données suffisantes sont disponibles dans la base UNIDO. La moyenne simple est préférée à la moyenne pondérée, car l'objectif est de différencier des

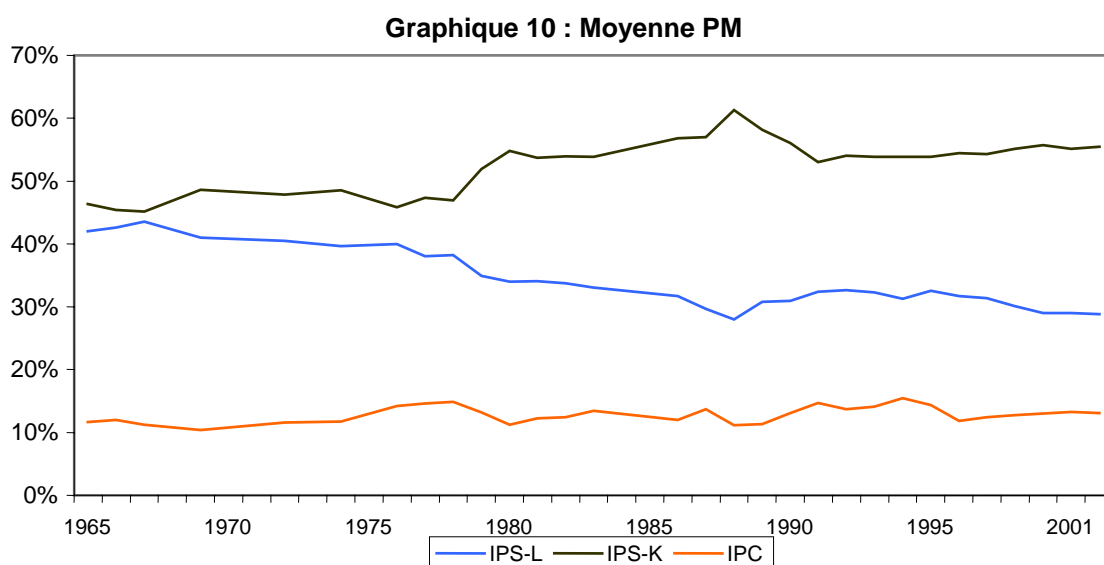
³¹ L'Afrique Sub-saharienne n'est pas prise en compte en raison de sa trop faible industrialisation en moyenne.

comportements régionaux. Une analyse comparative de la dynamique industrielle des PM permet ensuite de conclure sur la spécificité de cette région.

3.1 Les Pays Méditerranéens

a) L'évolution régionale

La région « MEDA » est représentée ici par la moyenne simple des structures industrielles des cinq pays suivants : Egypte, Jordanie, Maroc, Tunisie, Turquie. La base UNIDO comprend également une série pour Israël, mais ce pays n'est pas intégré au calcul en raison des nombreuses spécificités (PIB/habitant, niveau technologique,...) qui conduisent à le classer dans la catégorie des pays à revenus élevés. Les autres pays de la région ne sont pas pris en compte en raison de l'absence ou de l'insuffisance de données dans la base UNIDO (Algérie, Libye, Syrie, Liban).



Comparée aux expériences précédentes, et de manière absolue, la première particularité de la dynamique industrielle régionale est la stagnation à un faible niveau du poids des IPC : 12% du TPMS en 1965 et 13% en 2002 ! L'évolution des IPS-L apparaît plus conforme au schéma historique de baisse tendancielle (de 42% de la production totale à 29%). Cependant, les seules industries de croissance au cours de cette période sont les IPS-K : Elles passent de 46% du TPMS en 1965 à 55 % en 2002. Cette croissance relative des IPS-K pourrait correspondre à une phase d'industrialisation antérieure à celle dominée par l'expansion des IPC, comme cela fut le cas de l'Allemagne ou des Etats-Unis à la fin du 19^{ème} siècle, du Japon au début du 20^{ème}, ou encore de la Corée dans les années 1950. Si c'est le cas, les PM accuseraient un « retard »

d'industrialisation, annonciateur d'un futur développement des IPC. Malheureusement, et bien que la période soit trop courte pour permettre des conclusions définitives, l'hypothèse du retard semble moins pertinente que celle de l'inertie structurelle. Aucune région ne se caractérise par une telle stabilité de la hiérarchie des trois groupes d'industries (cf supra et infra). L'absence de décollage des IPC incite plutôt à conclure au faible approfondissement de la division du travail et au peu de construction de nouvelles compétences industrielles au cours des quatre dernières décennies.

A l'exception - toujours- de la Turquie, les tendances nationales (infra) sont conformes à la tendance régionale ; Celle-ci résulte donc bien de l'addition de similitudes et non de la compensation d'évolutions divergentes.

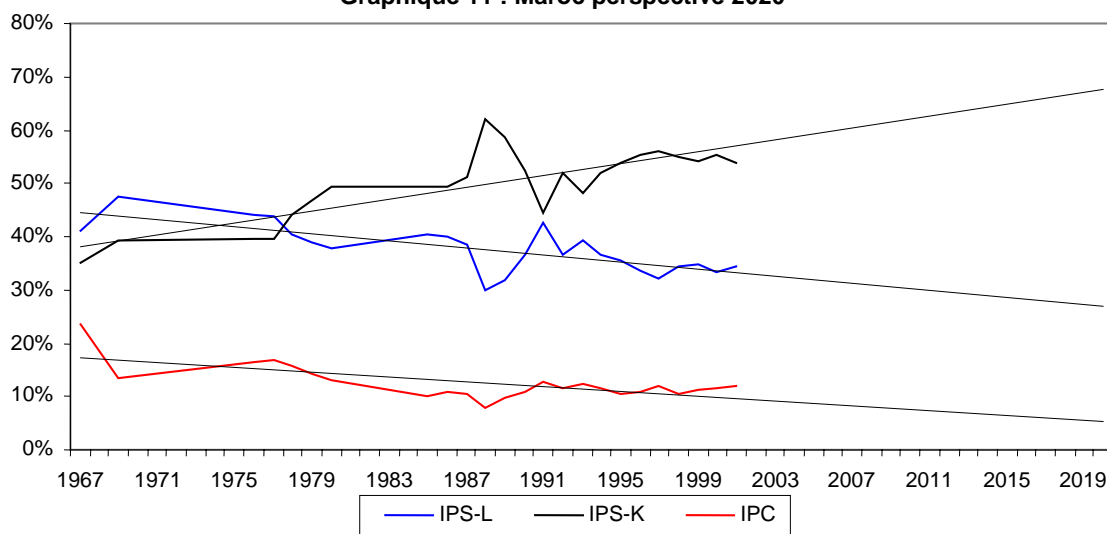
b) Maroc, Tunisie : l'industrialisation en marche arrière

Les trajectoires du Maroc et de la Tunisie au cours de cette période sont très éloignées de la séquence historique de l'industrialisation et se caractérisent par de fortes inerties de structure.

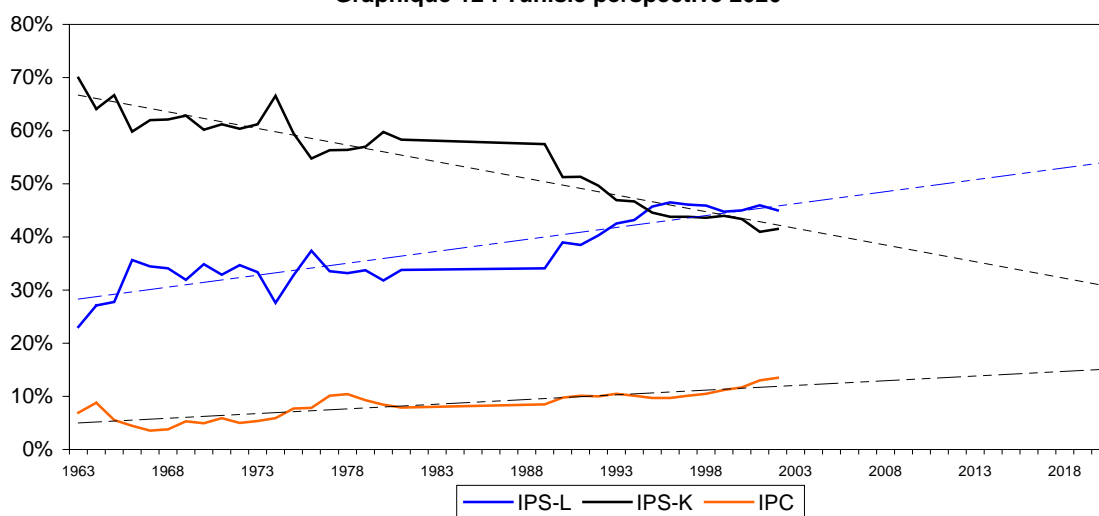
Là encore l'hypothèse du retard est fragile. A moins de considérer que le Maghreb se situe toujours dans une période pré ou proto-industrielle, comme la Corée ou Taiwan au tout début du 20ème siècle. Mais ce n'est pas le cas puisque l'industrie représente 30 % du PIB dans les deux pays. Relativement à la trajectoire historique, le Maroc et la Tunisie présentent des cas d'industrialisation « bornée », ou « en marche arrière » :

- Les industries les plus modernes (IPC) ne jouent aucun rôle moteur et demeurent marginales dans le secteur industriel (Tunisie), ou sont en décroissance relative (Maroc) ;
- Les industries support du démarrage industriel (IPS-L) représentent toujours une part élevée du TPMS en 2002 (34% au Maroc, 45% en Tunisie) ; et leur contribution augmente tendanciuellement en Tunisie où elles constituent le premier groupe d'industries depuis 1995.

Graphique 11 : Maroc perspective 2020



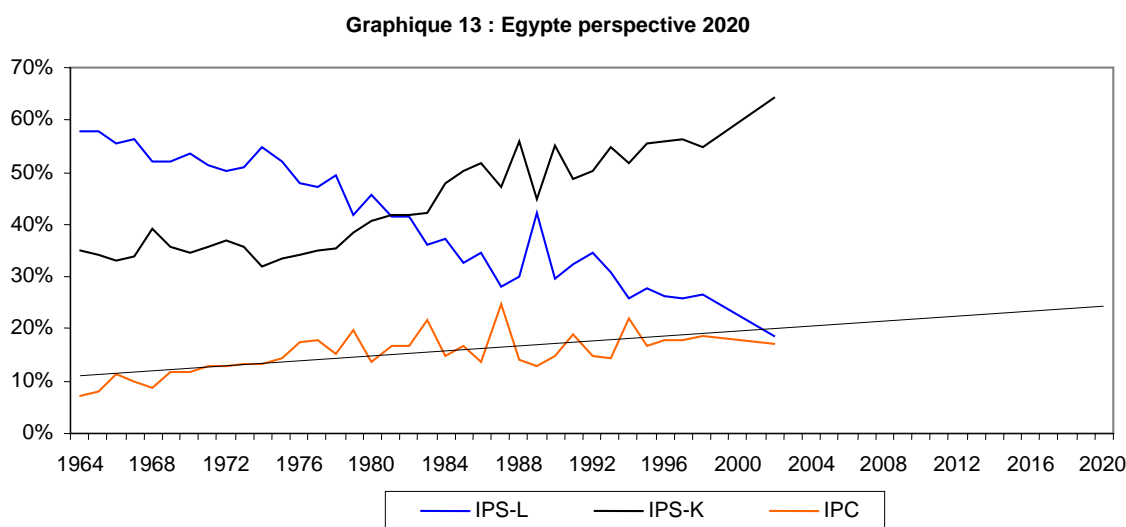
Graphique 12 : Tunisie perspective 2020



Le prolongement des tendances actuelles aboutit dans les deux pays à des structures industrielles moins avancées à l'horizon 2020 et trace une évolution à l'opposée de la séquence historique de l'industrialisation : Au Maroc, le recul des IPC s'accroît et ces branches deviennent marginales ; En Tunisie, la position dominante des IPS-L se renforce et les IPC demeurent le plus faible contributeur à la production industrielle. Seules la relative brièveté de la période couverte par les données disponibles et la nature incertaine du futur permettent d'atténuer le pessimisme de ces conclusions.

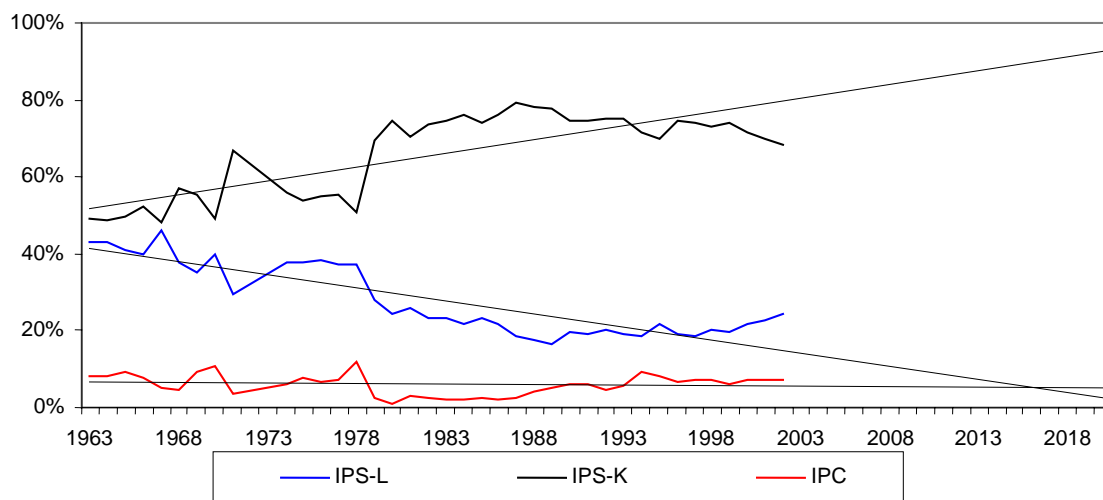
c) Egypte, Jordanie : la domination croissante des IPS-K

Résultat d'une longue préférence pour la substitution aux importations et d'une planification industrielle à la soviétique, d'une part, et du biais rentier de l'économie égyptienne, d'autre part, les industries lourdes que sont les IPS-K dominent la structure industrielle de l'Egypte. Ce biais rentier explique probablement la prépondérance croissante des IPS-K. Mais, en l'absence de ce biais, les tendances structurelles de l'industrie égyptienne sont les plus proches parmi les PM des trajectoires (réussies) de développement industriel observées dans la partie précédente. Malgré des pesanteurs démographiques et bureaucratiques souvent évoquées, l'Egypte apparaît en effet comme le seul pays d'Afrique du Nord dans lequel la contribution des IPC progresse : 8% du TPMS en 1965, 17 % en 2002 ; après un sommet à 25 % en 1987. L'évolution de la contribution des IPS-L est conforme à la tendance historique de ce groupe de branches : domination initiale (58% du TPMS en 1965), puis décroissance rapide (19 % en 2002), qui annonce son prochain dépassement par les IPC, comme le montre le prolongement des tendances 1964-2002 à l'horizon 2020.



En Jordanie, la faible contribution des IPS-L et des IPC à la production doit être replacée dans le contexte d'une industrie dominée par les branches dépendantes des matières premières (BD) et les branches qui se situent en aval : les BD représentaient 46 % de la production industrielle totale en 1963, et encore 30% en 2002. Le gouvernement a de plus pour objectif de donner un rôle moteur aux services dans la croissance et les exportations. Le maintien des IPC à un niveau marginal traduit, à l'évidence, une absence de dynamisme industriel, et suggère que le ciblage des services constitue au moins autant une option par défaut qu'un véritable choix stratégique.

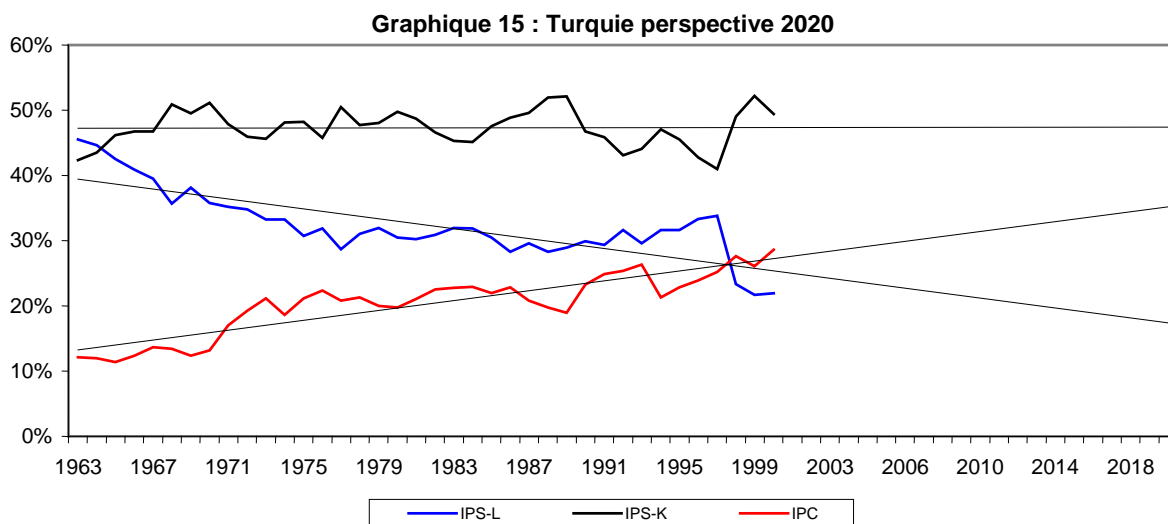
Graphique 14 : Jordanie prospective 2020



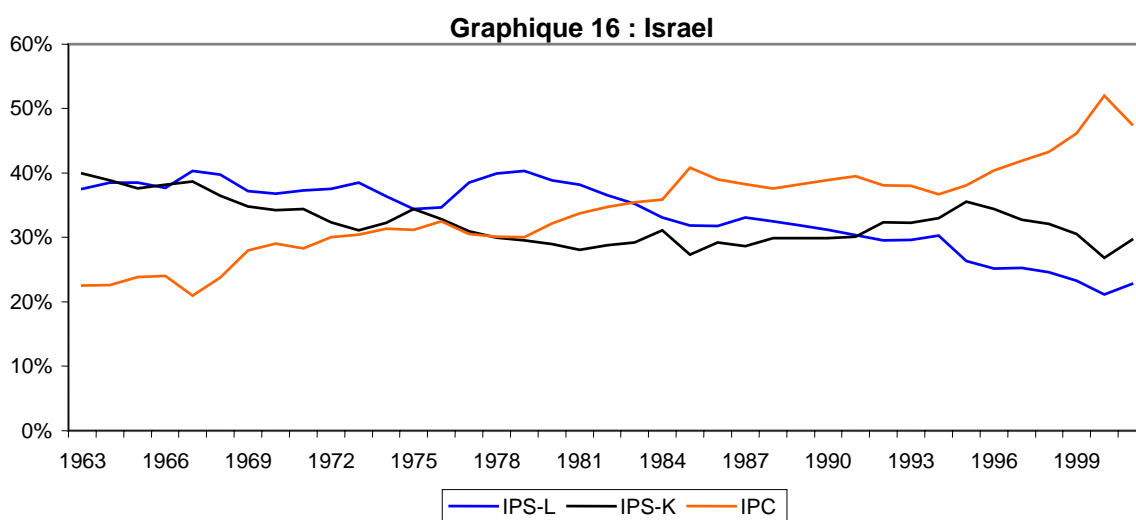
d) Les exceptions : Turquie et Israël

La trajectoire industrielle de la Turquie constitue une exception parmi les PM, en raison de sa proximité avec la séquence historique de l'industrialisation. La trajectoire turque est assez similaire à celles de la Corée du Sud et de Taiwan ; avec un retard de l'ordre de 25 ans, car le rythme du changement structurel est plus lent en Turquie :

- A partir d'une position initiale dominante, la contribution des IPS-L à la production recule régulièrement. Elle est d'abord dépassée par celle des IPS-K (en 1964), puis par les IPC (en 1998).
- La croissance relative des IPS-K précède la période prise en compte ici et se poursuit jusqu'à la fin des années 1960. Leur contribution est stable ensuite.
- Les IPC sont le groupe dont le rythme de croissance est le plus élevé au cours de cette période. Leur contribution passe de 12% du TPMS en 1963 à 29% en 2000. Si cette tendance se poursuit, les IPC pourraient supplanter les IPS-K et devenir le premier contributeur à la production industrielle à l'horizon 2040.



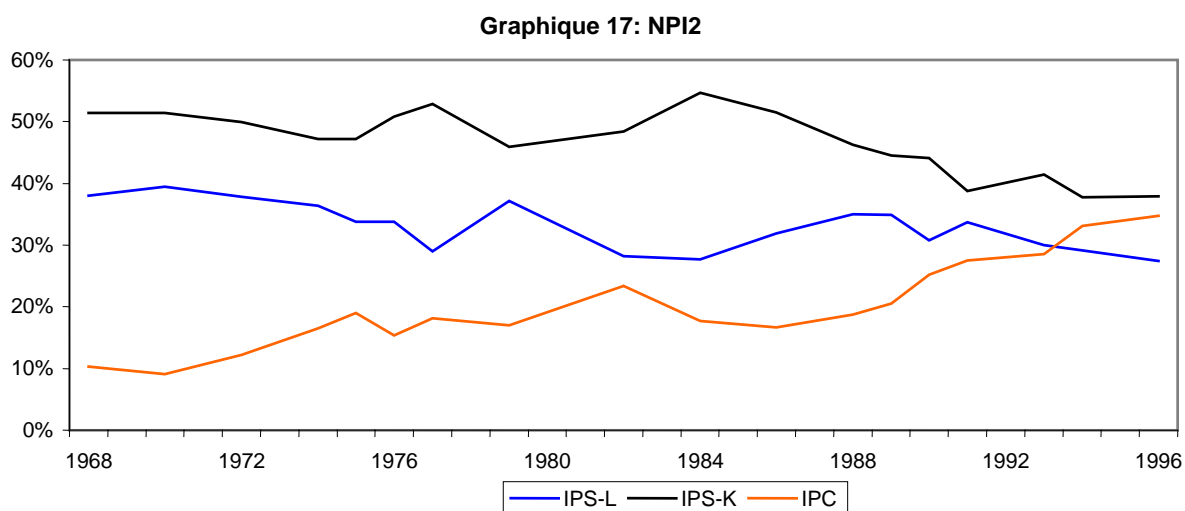
Par le niveau du revenu par habitant et ses ressources technologiques, Israël est plus proche des pays européens que des PM. Bien que la profondeur historique manque ici, la trajectoire industrielle Israël apparaît comparable à celle des pays d'Europe de l'Ouest ou du Japon au cours de cette période. Au début des années 1960, les IPS-L et les IPS-K dominent le secteur industriel (environ 80 % pour ces deux groupes), et les IPC représentent le groupe le plus modeste (autour de 20 % de la production). Mais, sur la période considérée, les IPC constituent les industries « motrices » : Leur croissance est plus rapide que celle des autres branches et leur contribution à l'activité industrielle devient prépondérante dès le début des années 1980 ; cette avance s'accroît ensuite.



3.2 Les autres régions en développement

a) Les NPI 2 : Malaisie, Thaïlande, Indonésie, Philippines

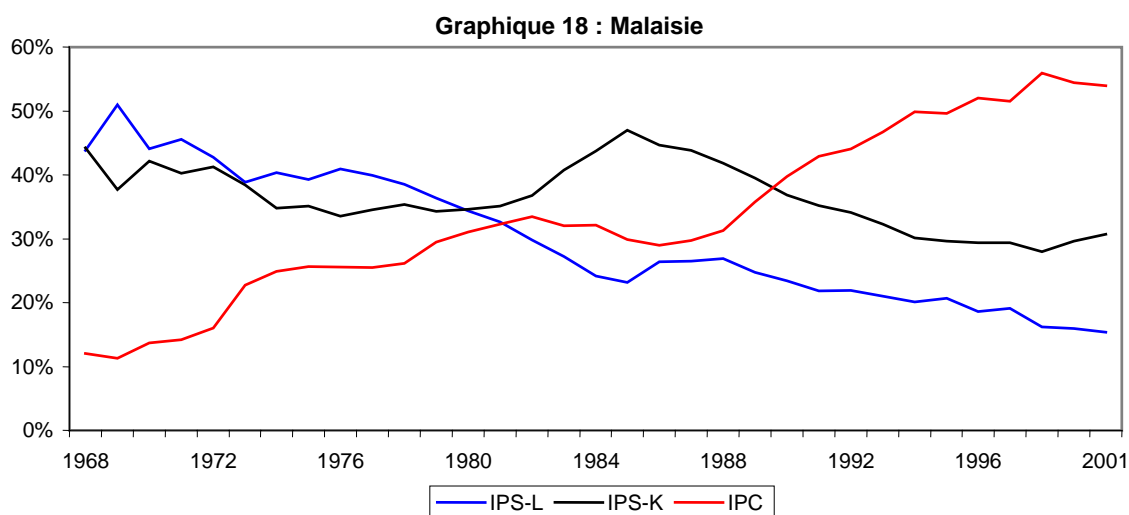
L'ensemble « NPI2 » regroupe ici la deuxième génération de NPI asiatique : Thaïlande, Malaisie, Indonésie, Philippines. Le graphique présente la moyenne simple des contributions des trois groupes de branches dans chaque pays. La comparaison NPI2-PM se justifie particulièrement, en raison des similitudes structurelles du développement industriel et de la proximité des niveaux de revenu par habitant au début de notre période d'étude (cf infra : tableau 2)³².



On retrouve en Asie du Sud-Est une évolution comparable à la trajectoire historique d'industrialisation, mais décalée dans le temps. Les contributions des deux groupes principaux de branches en début de période diminuent : rapidement pour les IPS-L, plus lentement pour les IPS-K. A l'inverse, les IPC ont un poids marginal dans les années 1960 (9% du TPMS seulement en 1970) mais connaissent la croissance la plus forte. Résultat de ces différentiels de croissance, la hiérarchie des groupes de branches est modifiée en 1994, lorsque les IPC dépasse les IPS-L, et la prolongation des tendances sur 2000-2010 annonce une prochaine prédominance des IPC dans la structure industrielle régionale.

L'évolution de la structure industrielle du pays le plus industrialisé de la région, la Malaisie, suit les principales étapes de la trajectoire historique de l'industrialisation dans un délai remarquablement court :

- prédominance initiale des IPS-L, dont la part dans le TPMS chute rapidement ;
- augmentation du poids des IPS-K d'abord, qui est ensuite remis en cause par la croissance plus rapide des IPC ;
- inversion de la position des IPC dans la hiérarchie des branches : Elles passent de la contribution la plus faible à la production à la première au cours de la période.

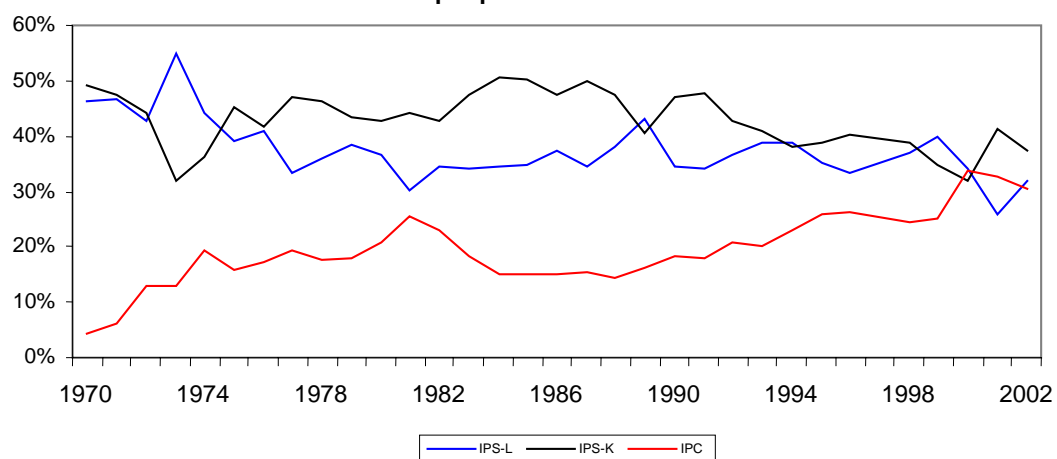


Un franchissement aussi rapide de ces différentes étapes est exceptionnel. La croissance industrielle n'a pas été aussi vive et continue dans les autres pays de la région ; le rythme du changement structurel y apparaît plus lent et son orientation moins nette. Les données disponibles permettent néanmoins d'observer des séquences semblables, ou des morceaux de cette séquence, en Indonésie, aux Philippines et en Thaïlande³³. Ces résultats préliminaires invitent à une consolidation par l'utilisation de séries historiques plus longues.

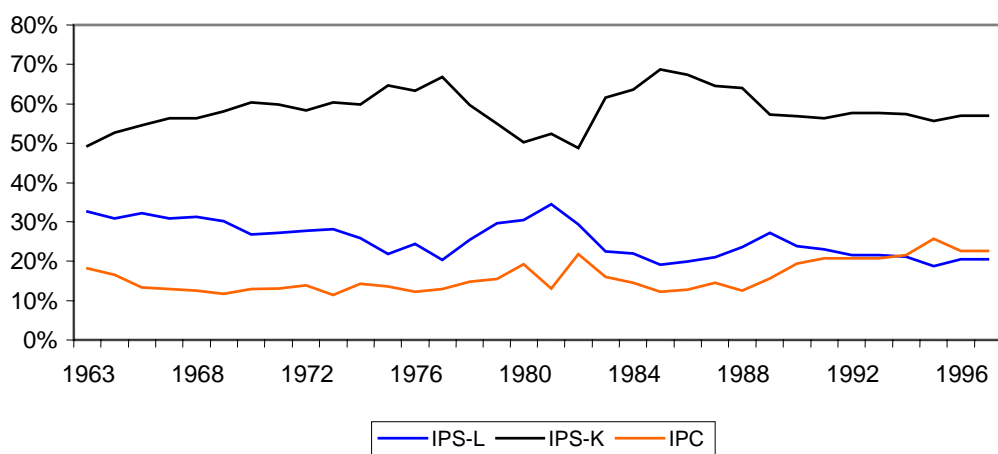
³² Les similitudes structurelles sont également étonnantes au niveau des exportations en début de période. Voir l'analyse de la dynamique des exportations des PM dans le chapitre suivant.

³³ Dans ce dernier pays les données UNIDO ne couvrent qu'une période très courte de 26 ans (1968-1994).

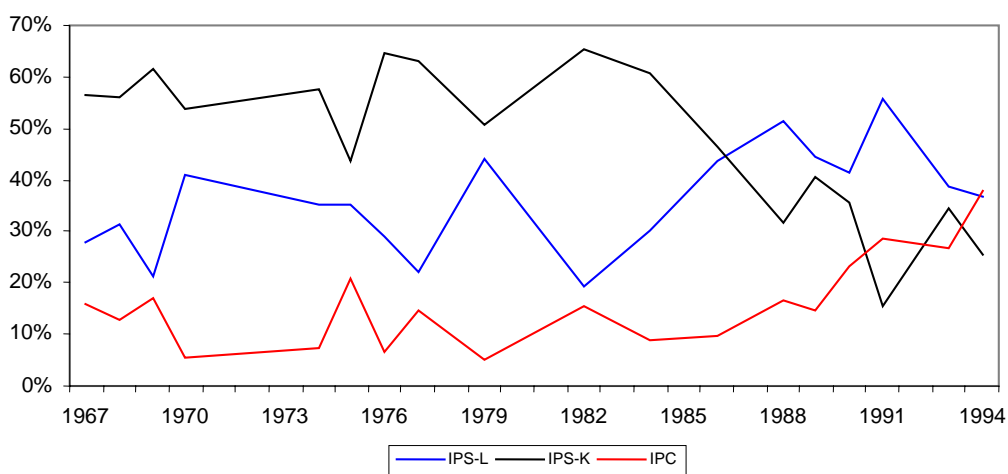
Graphique 19 : Indonésie



Graphique 20 : Philippines

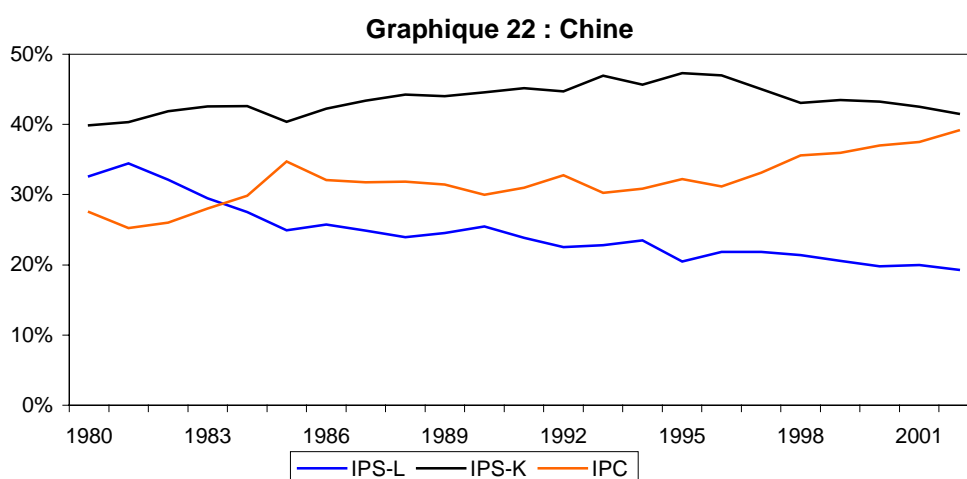


Graphique 21 : Thaïlande



b) La Chine

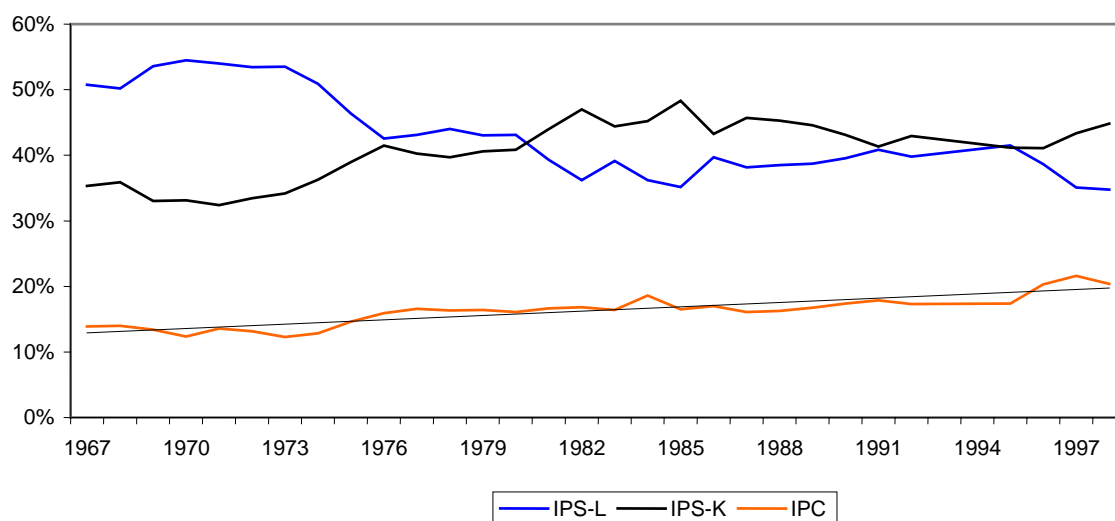
Les données ONUDI sur la Chine ne portent que sur deux décennies (1980-2002). Mais ce pays a connu au cours de cette période une croissance industrielle particulièrement soutenue, appuyée sur un nouveau paradigme d'ouverture économique. Comme dans toutes les expériences d'industrialisation rapide (cf supra : les cas de la Corée du Sud ou de la Malaisie), on retrouve ici les principales étapes de la séquence standard concentrée dans un intervalle de temps réduit : Les IPC constituent le groupe d'industrie le plus modeste en début de période mais leur croissance est la plus rapide ; La contribution des IPS-L diminue régulièrement ; le différentiel de croissance des IPC annonce un très prochain dépassement des IPS-K par les IPC, qui deviendront alors le groupe de branches prédominant dans l'industrie chinoise.



c) L'Asie du Sud-Ouest

L'ensemble Asie du Sud-Ouest regroupe ici l'Inde, le Pakistan et le Bangladesh. La croissance industrielle y a été plus lente qu'en Asie de l'Est. On observe néanmoins dans cette région la même forme de changement structurel – baisse tendancielle des IPS-L, croissance relative des IPC - mais sur un rythme atténué.

Graphique 23 : Asie du Sud-Ouest

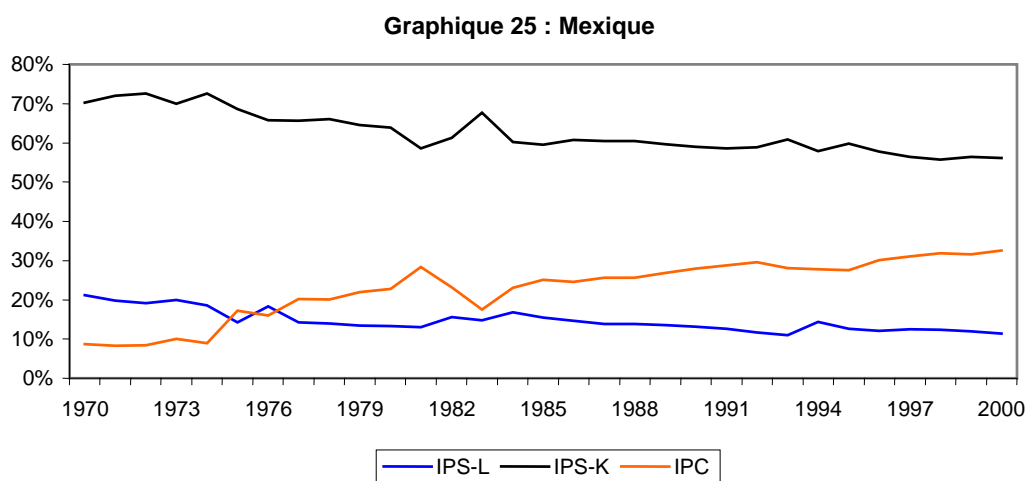
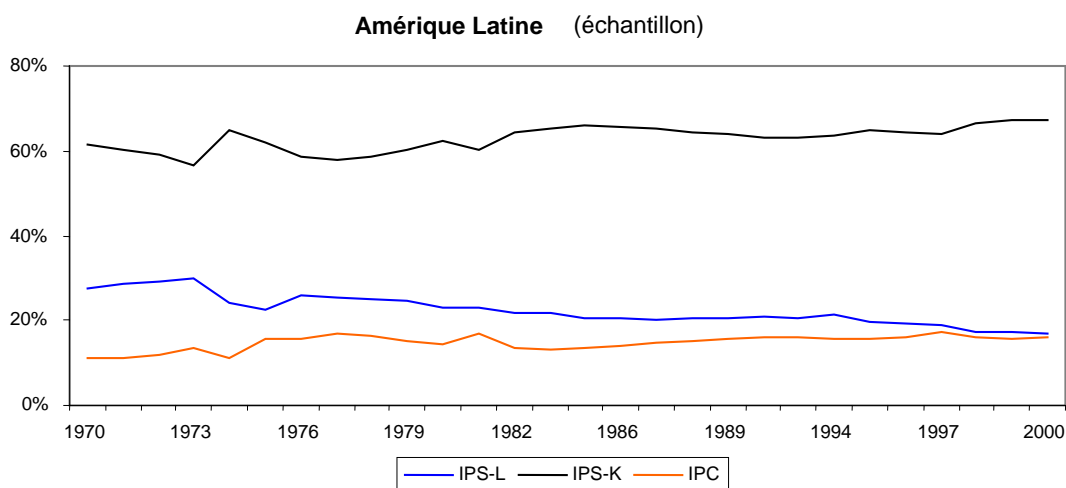


d) l'Amérique Latine

La région « Amérique Latine » est formée ici d'un échantillon réduit au Mexique, à la Colombie et au Chili, car les séries complètes ne sont pas disponibles pour les autres pays. La prise en compte de l'Argentine dans la moyenne régionale sur la période 1984-1999 ne modifie cependant pas les tendances observées pour la région. Une recherche complémentaire devrait intégrer le Brésil à partir de sources statistiques nationales.

La pente particulièrement douce des courbes IPS-L et IPC illustre ici la pénibilité et la lenteur du rythme de la modernisation industrielle. Cependant, même pendant ces « décennies perdues » qui ont additionné les crises macro-économiques, on retrouve en Amérique Latine les tendances séculaires de l'industrialisation : baisse tendancielle des IPS-L et augmentation du poids des IPC.

Les transformations « molles » constatées en Asie du Sud-Ouest et en Amérique Latine accentuent le caractère contre-tendanciel des évolutions de la région méditerranéenne.



Lorsque la croissance industrielle est soutenue, comme au Mexique, le changement structurel dans l'industrie suit un schéma similaire aux précédentes vagues d'industrialisation en Europe, aux Etats-Unis et, en Asie de l'Est, du Japon à la Chine.

3.3 Les dynamiques industrielles des PED : synthèse et conclusion

Le rappel des situations initiales des différentes régions et pays en développement permet de mettre en perspectives leurs dynamiques industrielles.

Tableau 2 : Le développement industriel en perspectives 1970-2000

\$ constant de 1995 ; %	1970					2000				
	PIB/h	Manuf / PIB %	IPS-L	IPS-K	IPC	PIB/h	Manuf / PIB %	IPS-L	IPS-K	IPC
Corée du Sud	2283	21	35%	49%	16%	13062	31	18%	31%	52%
PM	1003	13	41%	49%	10%	1963	17	29%	56%	15%
Egypte	478	18	52%	36%	12%	1226	19	23%	59%	18%
Jordanie	1051	11	35%	56%	9%	1616	16	22%	71%	7%
Maroc	849	16	47%	39%	13%	1370	18	33%	55%	12%
Tunisie	1004	8	32%	63%	5%	2470	18	45%	43%	12%
Turquie	1633	12	38%	50%	12%	3134	15	22%	49%	29%
NPI2	822	16	39%	51%	9%	2441	28	27%	38%	35%
Thaïlande	752	16	41%	54%	5%	2805	32	37%	25%	38%
Indonésie	298	10	46%	49%	4%	994	26	34%	40%	26%
Malaisie	1371	12	44%	42%	14%	4797	33	19%	29%	52%
Philippines	867	25	27%	60%	13%	1167	23	20%	57%	23%
Chine	120	34	32%	42%	26%	824	35	22%	47%	31%
Asie S Ouest	245	12	55%	33%	12%	450	15	35%	45%	20%
Bengladesh	249	6	68%	28%	4%	373	15	46%	34%	20%
Inde	211	14	34%	42%	24%	459	16	20%	55%	24%
Pakistan	274	16	61%	30%	9%	516	15	38%	45%	17%
Am Latine	3043	24	29%	57%	14%	4353	16	20%	64%	16%
Argentine	6823	32	32%	45%	23%	7933	18	25%	49%	26%
Chili	2360	26	23%	63%	13%	5354	16	16%	77%	7%
Colombie	1377	21	38%	51%	11%	2290	14	24%	68%	8%
Mexique	2295	23	21%	70%	9%	3819	21	12%	56%	32%
Pérou	2362	18	29%	57%	15%	2368	14	24%	67%	8%

Notes : PM = moyenne sans Israël Les valeurs régionales sont des moyennes non pondérées. Lorsque la valeur n'était pas disponible pour 1970 ou 2000, on utilise l'année disponible la plus proche.

Sources : World Bank indicators 2002 ; calculs de l'auteur.

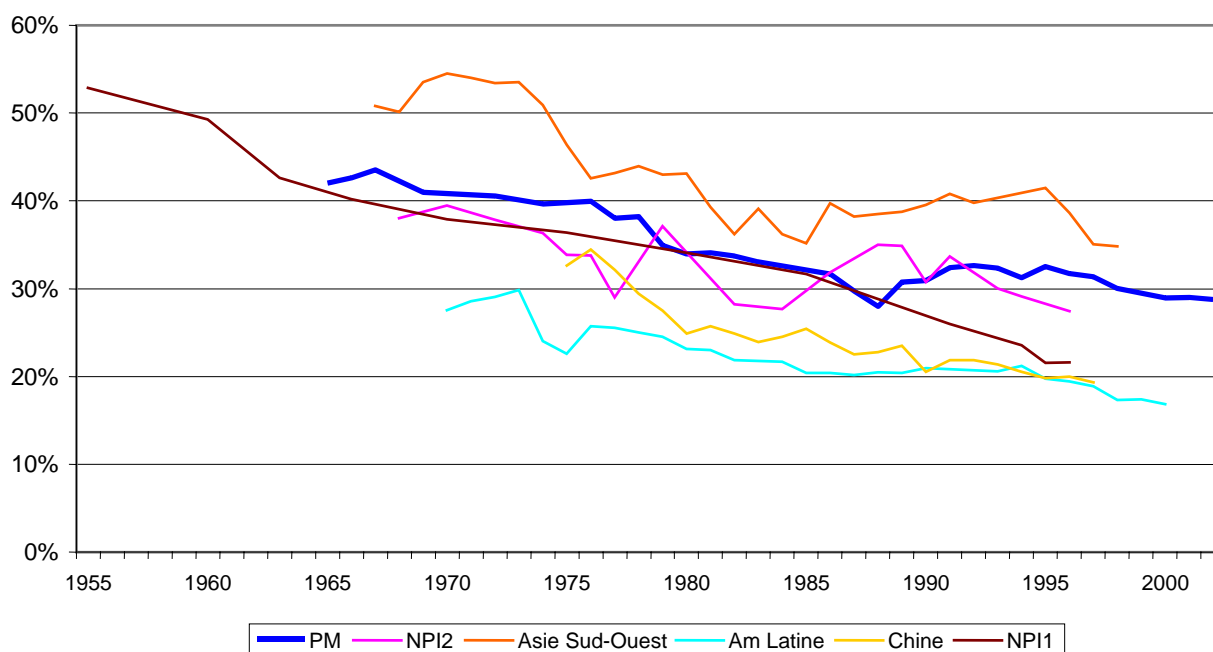
La croissance du revenu par habitant depuis 1970 révèle une nette hiérarchie des dynamiques au sein du monde en développement : En moyenne, le revenu par habitant est multiplié par 1,5 en Amérique Latine, par près de 2 dans les PM et en Asie du Sud-Ouest, mais par 3 dans l'ASEAN, par 6 en Corée du Sud et par 7 en Chine. La loi de Kaldor joue pleinement puisque les rythmes les plus rapides sont ceux des pays, ou régions, où le poids de l'industrie manufacturière dans le PIB progresse le plus ; La croissance est particulièrement rapide lorsque la croissance relative des IPC est forte. Les statistiques chinoises décrivent une évolution qui semble faire exception, avec un taux d'industrialisation stable. Mais ce dernier masque le saut qualitatif considérable entrepris par l'industrie chinoise au cours de cette période.

De manière remarquable, les situations initiales (1970) des PM sont comparables à celles des NPI2. Ces deux régions apparaissent en effet très proches en termes de revenu par habitant (autour de 1000 \$), de poids du secteur manufacturier (autour de 15 % du PIB), et même de structure industrielle : les IPS-K assurent la moitié de la production manufacturière,

les IPS-L 40% et les IPC 10 % dans les deux régions. Par contre les évolutions divergent profondément au cours des trois décennies qui suivent.

La comparaison des dynamiques industrielles des différentes régions en développement confirme ainsi la spécificité des PM et montre que les PM sont les seuls cas contre-tendanciels.

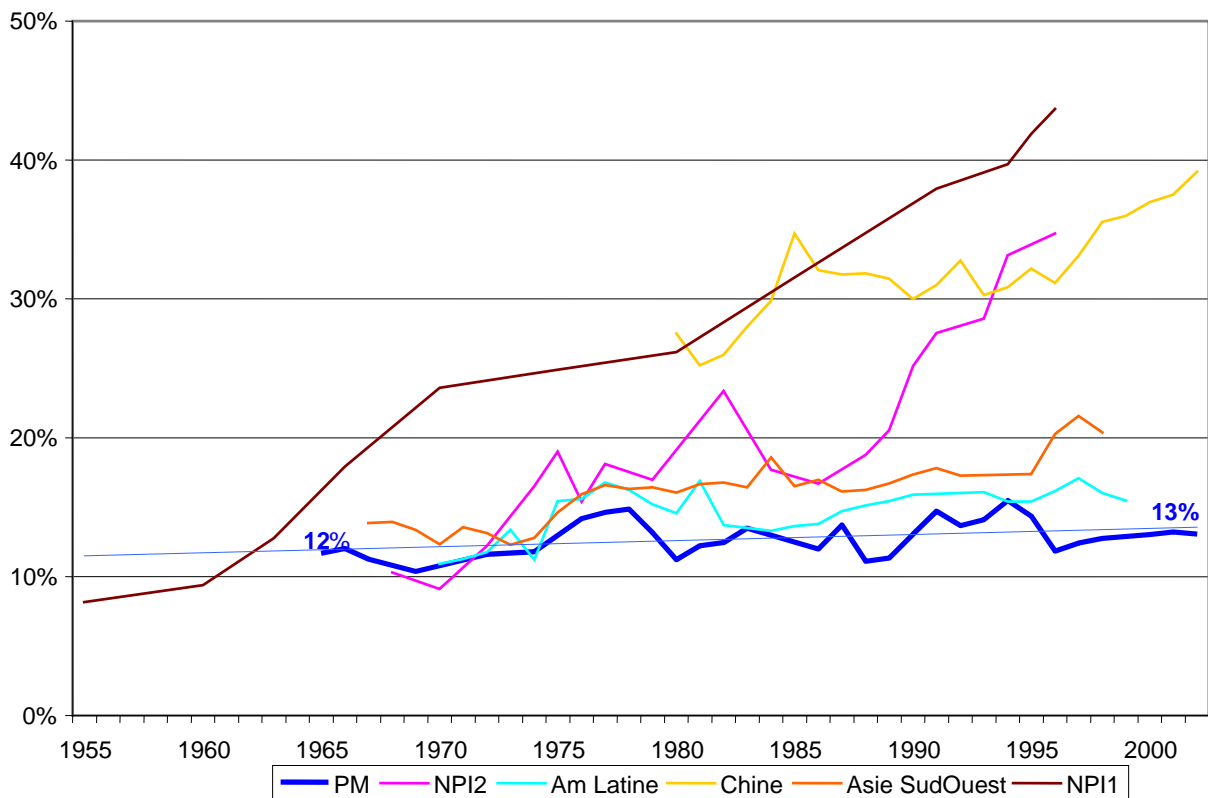
G 26 : Contribution des IPS-L à la production industrielle



Depuis les années 1960, l'évolution des IPS-L dans le monde en développement est conforme à la trajectoire historique de l'industrialisation. La tendance à la décroissance relative des IPS-L dans la période contemporaine est aussi nette et marquée qu'elle l'était pour les dynamiques longues des grands pays industriels (cf supra : graphique 8). Les pentes sont moins fortes ici car la période d'examen est brève ; Seul un « moment » de l'industrialisation est présenté et non l'ensemble du processus. L'examen de ces séquences courtes du développement industriel confirme et renforce donc les conclusions obtenues précédemment dans l'étude de séquences d'industrialisation longues. Les pentes de toutes les régions en développement sont orientées dans le même sens. Les PM suivent également cette tendance générale ; Leur évolution est très proche des NPI2.

Mais ce recul des IPS-L ne traduit que la décroissance relative des industries pionnières du développement industriel. Il est associé au progrès économique uniquement si des branches plus avancées, plus productives, remplacent ces branches pionnières.

G 27 : Contribution des IPC à la production manufacturière



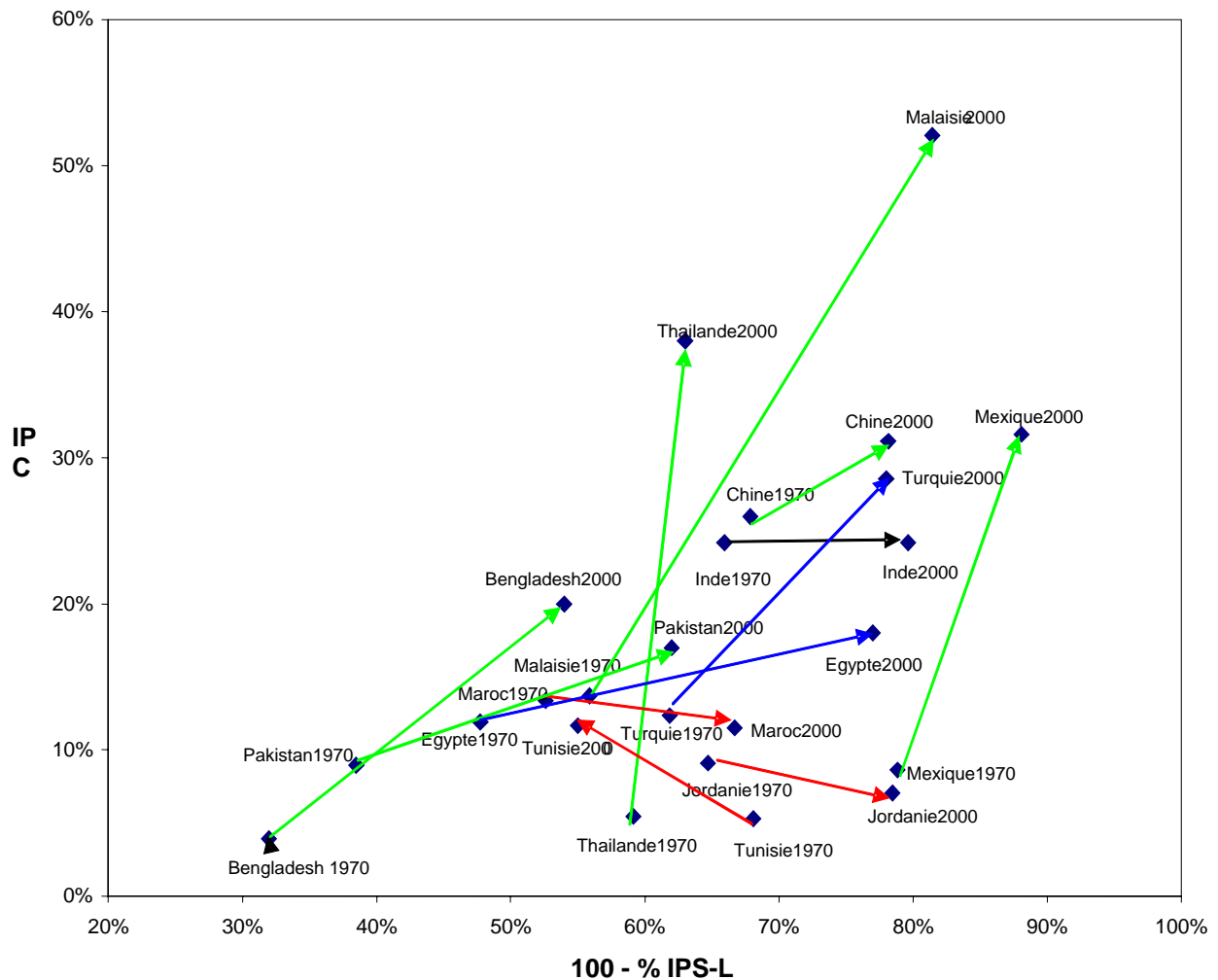
En moyenne, on retrouve actuellement dans le monde en développement la tendance à la croissance relative des IPC qui caractérise l'industrialisation en longue période (cf supra graphique 9, pour les grands pays industriels).

Les niveaux initiaux des différentes régions en développement sont proches : les IPC représentent entre 10 et 15 % du TPMS dans les années 1960. Même les NPI1, pourtant partis en avance, ne sont pas éloignés de cette fourchette. Mais la croissance relative des IPC dans les structures industrielles suit ensuite des rythmes spécifiques. On peut en effet distinguer trois dynamiques :

- *Rapide* : L'Asie de l'Est, dans laquelle, des NPI1 à la Chine, la vitesse d'expansion des IPC est remarquable ;
- *Lente* : En Amérique Latine et en Asie de l'Ouest, la contribution des IPC augmente mais de manière modérée, respectivement de 11% à 16% et de 14% à 20 % du TPMS, au cours de cette période ;
- *Stagnation* : Les PM se distinguent par l'absence de décollage des IPC, qui demeurent à un faible niveau en 2002 (13 % du TPMS) comme en 1965 (12 %).

Les PM sont donc les pays dont l'évolution sectorielle apparaît la plus éloignée de la trajectoire standard de l'industrialisation.

G 28 : Les trajectoires d'industrialisation 1970-2000



Note : échelle inversée pour les IPS-L

Le principe de changement structurel identifié suggère une mise en forme des trajectoires d'industrialisation à partir du croisement des dynamiques relatives des IPS-L, décroissantes dans le temps du développement, et des IPC, croissantes. Dans le graphique suivant, la trajectoire historique de l'industrialisation est orientée dans le sens Sud-Ouest / Nord-Est (échelle inversée pour les IPS-L en abscisse) ; Le changement structurel est d'autant plus rapide que la pente est forte.

Relativement à cette « direction » standard de la dynamique d'industrialisation, les différents PED d'Asie et d'Amérique latine pris en compte ici sont orientés dans le sens du développement, à l'exception de l'Inde, dont la trajectoire est plate. Même des pays qui ne sont pas considérés comme des modèles de développement industriel, comme le Pakistan ou le Bangladesh, combinent croissance des IPC et recul des IPS-L.

Parmi les PM, seuls la Turquie, et dans une moindre mesure l’Egypte, évoluent dans ce sens. Par contre, la Jordanie, le Maroc et la Tunisie révèlent des trajectoires d’industrialisation en sens contraire de l’évolution historique. Ces industrialisations « à l’envers » se caractérisent par une baisse relative des IPC en Jordanie et au Maroc depuis 1970, et une augmentation du poids des IPS-L en Tunisie.

Annexe 1 : Critères et méthodes de classement des branches

Premier critère : BD

Les branches dont les CI sont dépendantes à plus de 40 % des branches matières (BM) pour les deux années 1985 et 1980 sont classées dans les *branches fortement dépendantes des matières premières*.

Deuxième critère : IPC/IPS

Une branche dont le ratio CIB/Y dépasse le seuil de 10 % au premier niveau de désagrégation (65 secteurs) et dont la moyenne arithmétique simple des CIB/Y de ses sous-secteurs au deuxième niveau de désagrégation (161 sous-secteurs) dépasse aussi 10 % est classée dans les IPC ; les autres branches sont classées dans les IPS.

Pour les cas limites (écart inférieur à 1 du seuil de 10 %, par excès ou par défaut, au deuxième niveau de désagrégation), la moyenne arithmétique simple des CIB/Y des catégories de produits au troisième niveau de désagrégation (402 catégories) a été calculée. Lorsque cette moyenne des CIB/Y au troisième niveau est supérieure à 5 %, la branche est classée en IPC, lorsqu'elle est inférieure à 5 % la branche est classée en IPS.

Troisième critère : IPS-L/IPS-K

Pour différencier les IPS-L des IPS-K, un seuil de 50 % pour le ratio salaires / valeur ajoutée a été appliqué. Lorsque W/VA est supérieur à 50 %, la branche est classée dans les IPS-L. Lorsque W/VA est inférieur à 50 %, la branche est classée dans les IPS-K.

Le calcul de ce ratio a porté sur l'année 1985. Nous avons ensuite vérifié pour les branches concernées (IPS) que le calcul de ce même ratio pour l'année 1988 confirmait le classement en IPS-L/IPS-K basé sur 1985.

Annexe 2 : Sources statistiques et composition des trois groupes d'industries

GRANDE-BRETAGNE

Sources:

1812-1948 : W.G.Hoffman, Op.Cit ; W.G.Hoffman, British Industry 1700-1950, Basil Blackwell 1955.

1974-1993 : STAN/OCDE

Indices calculés à partir de B.R.Mitchell, Op.Cit. ; OCDE/STAN.

Composition des groupes d'industries :

- 1812-1871 (8 branches manufacturières) :

IPS-L = textile/vêtement + cuir + c(métallurgie et machines)

IPS- K = 0,2 (alimentation) + d(métallurgie et machines) + b(chimie)

IPC = e(métallurgie et machines)

- 1907-1948 (8 branches manufacturières) :

IPS-L = textile/vêtement + cuir + 0,2 (métallurgie) + a(chimie)

IPS- K = 0,2 (alimentation) + 0,8 (métallurgie) + b(chimie)

IPC = construction de machines + construction de véhicules

- 1974 à 1993 (40 branches manufacturières) :

Classement conforme au classement de base (Corée 1985), Cf Supra Section 1.

Les coefficients c, d et e, qui correspondent à la décomposition de la branche métallurgie et machines, ont été estimés à partir des données plus détaillées mais partielles fournies par Hoffman dans son étude sur la croissance britannique (Hoffman 1955).

Sur les coefficients a et b, ainsi que sur les autres approximations, voire infra les modes de calcul dans le cas de l'Allemagne. Ici, a = 0,5 et b = 2,5 jusqu'à 1871 et b = 2 ensuite.

FRANCE

Sources :

1845 : M.Kergoat, "La localisation départementale de l'industrie selon les deux enquêtes de 1841-1845 et de 1861-1865", Revue d'économie industrielle n°48, 1989.

1861-1865 : W.G.Hoffman, Op.Cit.

1896-1962 : L.A.Vincent, "Evolution de la production intérieure brute en France de 1896 à 1938", Etudes et conjoncture n°11, 1962 ; et L.A.Vincent, "Population active, production et productivité dans 21 branches de l'économie française (1896-1962)", Etudes et conjoncture n°2, 1965.

1974-1992 : STAN/OCDE

Indices calculés à partir de B.R.Mitchell, Op.Cit. ; J.M.Jeanneney, L'économie française depuis 1967, Seuil 1989 ; OCDE.

Composition des groupes d'industries :

- 1845 (10 branches manufacturières) :

IPS-L = textile + cuir + 0,5(papeterie/imprimerie) + 0,2 (travail des métaux)

IPS-K = 0,1 (alimentation) + 0,25 (matériaux de construction) + verre + chimie + 0,4 (travail des métaux) + 0,5 (papeterie/imprimerie)

IPC = 0,4 (travail des métaux)

- 1861-1865 (8 branches manufacturières) :

IPS-L = textile/vêtement + cuir + 0,2 (métallurgie)

IPS- K = 0,2 (alimentation) + 0,8 (métallurgie) + chimie

IPC = construction de machines + construction de véhicules

La part du secteur des boissons (IPS-K) dans l'industrie alimentaire a été évalué à partir de données partielles sur le détail de la structure de cette branche (la production de boissons représente en effet environ 20 % du total de la production agro-alimentaire aussi bien dans le cas de la France de 1896 et 1938 -voir Vincent 1962 p 911- que dans le cas de la Corée de 1985).

- 1896-1962 (13 branches manufacturières) :

IPS-L = caoutchouc + textiles + habillement + cuir et peaux + presse/édition

IPS-K = a (production des métaux + transformation des métaux) + verre/céramique/matériaux de construction + chimie + papier/carton + 1 (boissons)

IPC = (1-a) (production des métaux + transformation des métaux)

Le coefficient de répartition "a" des activités métallurgiques et mécaniques en IPS-K et en IPC est déterminé par rapport aux bases suivantes : a = 0,54 en 1861 et 0,39 en 1921 (source Hoffmann), et 0,26 en 1974 (STAN/OCDE). En moyenne longue, "a" perd donc 0,25 point par an. Nous avons donc adopté les valeurs suivantes pour ce coefficient : 0,45(1896); 0,41(1913); 0,37(1928); 0,34(1938); 0,32(1949); 0,29(1962).

- 1974 à 1992 (40 branches manufacturières) :

Classement conforme au classement de base (Corée 1985), Cf Supra Section 1.

ALLEMAGNE

Sources :

1895-1951: W.G.Hoffman, Op.Cit.

1974-1991: STAN/OCDE

Indices calculés à partir de B.R.Mitchell, Op.Cit. ; J.M.Jeanneney, Op.Cit. ; OCDE.

Composition des groupes d'industries :

- 1895-1951 (8 branches manufacturières) :

IPS-L = textile/vêtement + cuir + 0,2 (métallurgie) + a(chimie)

IPS- K = 0,2 (alimentation) + 0,8 (métallurgie) + b(chimie)

IPC = construction de machines + construction de véhicules

Afin de compenser l'absence de prise en compte par Hoffmann des branches "Produits des minéraux non-métalliques" (IPS-K), "Presse et édition" (IPS-L) et "Papier et produits du papier" (IPS-K), nous avons ajouté aux catégories IPS-L et IPS-K "apparente" dans sa classification un "supplément". Ce "supplément" est calculé en fonction de l'importance relative de ces trois branches "exclues" par rapport à la chimie dans la structure détaillée de l'industrie française aux mêmes dates (étude de Vincent). Pour 1885-1907, les coefficients "a" et "b" sont ainsi respectivement de 1 et 2,5. Pour 1925- 1951, les coefficients "a" et "b" sont respectivement de 0,5 et 2.

[Pour la France, les proportions des branches "Produits des minéraux non-métalliques", "Papier et produits du papier" et "Presse et édition" relativement à la chimie (base 1) sont de 1,8/0,6/1,2 en 1898, de 1,3/0,6/1 en 1913, de 0,8/0,5/0,7 en 1928, de 0,6/0,5/0,7 en 1938. L'industrie chimique allemande étant plus importante que celle de la France (le rapport France/Allemagne de la production d'acide sulfurique est de 0,9 pour 1 en 1900, de 0,5 pour 1 en 1913, de 0,6 pour 1 en 1938 ; voir Mitchell 1975), nous avons choisi des coefficients "de suppléments" dans la fourchette basse pour limiter le risque de surestimation des IPS-L et des IPS-K.]

- 1974 à 1992 (40 branches manufacturières) :

Classement conforme au classement de base (Corée 1985), Cf Supra Section 1.

ETATS-UNIS

Sources :

1850-1947 : W.G.Hoffmann, Op.Cit.

1974-1992 : STAN/OCDE

Composition des groupes d'industries :

- 1850-1947 (8 branches manufacturières) :

IPS-L = textile/vêtement + cuir + 0,2(métallurgie) + a(chimie)

IPS- K = 0,2(alimentation) + 0,8(métallurgie) + b(chimie)

IPC = construction de machines + construction de véhicules

Les coefficients "a" et "b" sont respectivement de 1 et 2,5 pour 1850-1914, et de 0,5 et 2 pour 1925-1947.

- 1974 à 1992 (40 branches manufacturières) :

Classement conforme au classement de base (Corée 1985, Cf Supra Section 1).

JAPON

Sources :

Historical Statistics of Japan, vol 2, Japan Statistical Association, Tokyo 1988. Sauf pour 1991 (OCDE/STAN).

Indices calculés à partir de G.C.Allen, Japan's Economic Expansion, Oxford UP 1965 ; et K.Ohkawa et H.Kohama, Op.Cit.

Composition des groupes d'industries :

Les statistiques historiques japonaises fournissent pour chacune des années de 1909 à 1984 les productions en valeur dans une structure industrielle désagrégée en plus de cent branches manufacturières.

Le classement des branches est donc conforme au classement de base (Corée 1985, Cf Supra Section 1.3).

TAIWAN

Sources :

- Avant 1991 : National Income in Taiwan Area, Directorate general of Budget, ROC 1992.

Indices calculés à partir de : Taiwan Statistical Data Book, CEPD, ROC 1994, p 82. (Base 100 = 1991)

Composition des groupes d'industries :

IPS-L = textiles + vêtements + produits du cuir + 0,5 (papier et produits du papier, presse et édition) + produits du caoutchouc + produits métalliques.

IPS-K = 0,5 (papier et produits du papier, presse et édition) + produits chimiques de base + produits chimiques + produits en plastiques + produits des minéraux non métalliques + sidérurgie.

IPC = machines + machines électriques + équipements de transports + appareils de précision.

- années suivantes : base INDSTAT UNIDO (voir infra)

COREE DU SUD

Sources :

- 1960 et 1966 : "Development of manufacturing in Korea in the 1960's", IDE Statistical Data Series n°17, 1975, (données primaires issues du recensement industriel coréen)

- 1955 et 1963 et 1970-1991 : Report of Mining and Manufacturing Survey, EPB Séoul, plusieurs années. Toutes ces données proviennent de la même source primaire et sont donc homogènes. Indices calculés à partir de données de l'EPB.

- années suivantes : base INDSTAT UNIDO (voir infra)

Composition des groupes d'industries :

- Pour 1955-1966 :

IPS-L = textiles + vêtements et chaussures + presse et édition + produits du cuir et du caoutchouc + produits métalliques.

IPS-K = boissons + papier et produits du papier + produits chimiques + produits des minéraux non métalliques + métallurgie

IPC = machines + appareils électriques + équipements de transport

Pour l'année 1955, pour laquelle seules les statistiques d'emploi sont disponibles par branches, la structure de la production a été estimée en projetant les valeurs de production par tête de chaque branche en 1963 sur la structure de l'emploi manufacturier de 1955.

- Pour 1970-1991 :

IPS-L = textiles et vêtements et produits du cuir + presse et édition + produits du caoutchouc + produits métalliques.

IPS-K = boissons + papier et produits du papier + produits chimiques industriels + autres produits chimiques + produits en plastiques + produits des minéraux non métalliques + métallurgie de base.

IPC = fabrication de machines et d'équipements (Classe 38 moins catégorie 381 du recensement industriel coréen)

AUTRES PAYS

Les trois groupes de branches sont formés à partir de la désagrégation en 27 branches fournies par la base INDSTAT de l'UNIDO, soit :

IPS-L = produits métalliques + chaussures + pdts du cuir + édition et imprimerie + pdts du caoutchouc + textiles + confection.

IPS-K = boissons + 0,2 produits alimentaires + pdts du verre + chimie industrielle + sidérurgie + métaux non-ferreux + autres produits chimiques + autres produits des métaux non-ferreux + pdts du papier + pdts en plastique + porcelaine.

IPC = machines électriques + machines non-électriques + équipement scientifique + équipement de transport.

Bibliographie

- ABRAMOWITZ M. (1986), "Catching up, Forging ahead, and Falling Behind", *Journal of Economic History* n°2.
- AMENDOLA G. (1994), "Structures européennes de spécialisation dans les produits de haute technologie : une nouvelle approche", *Revue STI OCDE* n°14.
- AMSDEN A.-H. (2001), *The rise of "the Rest", challenge to the West from late industrializing countries*, Oxford University Press.
- BAIROCH, P. (1997), *Victoires et déboires, histoire économique et sociale du monde du 16ème siècle à nos jours*, Editions Folio Gallimard.
- BAIROCH P. (1982), "International Industrialization Levels from 1750 to 1980", *Journal of European Economic History* vol 11 n°2.
- BRAUDEL F. (1979), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, Armand Collin.
- CHENERY H.B. et al (1986), *Industrialization and Growth : A Comparative Study*, Oxford University Press.
- CHENERY H.B. (1981), *Changement des structures et politique de développement*, Economica.
- CHENERY H.B. (1960), "Patterns of Industrial Growth", *American Economic Review* n°4, vol 50.
- CHENERY H.B., WATANABE T. (1958), "International Comparisons of the Structure of Production", *Econometrica* vol 26 n°4, Octobre.
- CNUCED (1998), *World Investment Report*.
- CNUCED (1993), *Trade and development report*.
- FONTAGNE L. (1991), *Biens intermédiaires et division internationale du travail*, Economica.
- GERSCHENKRON A. (1966), *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Harvard University Press.
- HOFFMAN W.G. (1958), *The Growth of Industrial Economies*, Manchester University Press.
- IMADA K. et al (1992), *The Mechanism of Economic Development: Growth in the Japanese and East-Asian Countries*, Clarendon Press.
- KERGOAT M. (1989), "La localisation départementale de l'industrie selon les deux enquêtes de 1841-1845 et de 1861-1865", *Revue d'économie industrielle* n°48.
- KUBO Y. (1985), "A Cross-Country Comparison of Inter-industry Linkages and the Role of Imported Intermediate Inputs", *World Development* vol 13 n°12.
- KUZNETS S. (1972), *Croissance et structures économiques*, Calmann-Levy.
- LALL S. (2000), « The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-1998 », *QEH working paper*, Juin.
- LALL S. (1998), « Exports of manufactures by developing countries : emerging patterns of trade and location », *Oxford review of economic policy* vol 14, n°2.

- LANDES D.S. (1975), *L'Europe technicienne ou le Prométhée libéré*, Gallimard.
- LAUTIER M. (1998). "Organisation industrielle et rattrapage : une problématique méso-économique de l'industrialisation tardive", *Annales d'économie et de gestion*.
- LAUTIER M. (1998), "Dynamiques des structures industrielles et développement : le cas de la Corée du Sud et de Taiwan", *Asies Recherches* n°13, fév.
- MADDISON A. (1995), *L'économie mondiale 1820-1992 : Analyses et statistiques*, OCDE.
- MADDISON A. (1981), *Les phases du développement capitaliste*, Economica.
- MARKOVITCH T.J. (1966), "L'industrie française de 1789 à 1964 : Conclusions générales", *Cahier de l'ISEA AF 7* n°179.
- MITCHELL B.R. (1975), *European Historical Statistics 1750-1970*, Columbia University Press.
- OCDE (1992), *La technologie et l'économie : les relations déterminantes*, OCDE.
- OCDE (1988), « La mesure de la haute technologie : méthode existantes et améliorations possibles », DSTI.
- OHNO K., IMAOKA H. (1987), "The Experience of Dual-industrial Growth : Korea and Taiwan", *The Developing Economies* XXV n°4, Décembre.
- OKHAWA K., KOHAMA H. (1989), *Lectures on Developing Economies, Japan's Experience and its Relevance*, University of Tokyo Press.
- PACK H. (1993), "Industrial and Trade Policies in the High-Performing Asian Economies", *Background Paper World Bank*.
- PACK H., WESTPHAL L. (1986), "Industrial Strategy and Technological Change", *Journal of Development Economics* n°22.
- PERROUX F. (1973), "L'effet d'entraînement: de l'analyse au repérage quantitatif", *Economie Appliquée* n°2-3-4.
- PERROUX F. (1980), "La dépense stratégique et l'unité active", *Mondes en développement* n°31-32.
- ROSTOW W.W. (1970), *The Stages of Economic Growth, a non-communist Manifesto*, 3e ed Cambridge University Press 1990.
- TANAKA T. et al (1989), "Economic Development and the Structural Change of Trade in the Pacific Asian Region", *The Developing Economies* n°3.
- UNIDO (2002), *Rapport sur le développement industriel 2002/2003*.
- UNIDO (1985), *Industry in the 1980's: Structural Change and Interdependence*, UNIDO.
- UNIDO (1990), *Industry and Development, Global Report 1989/1990*, UNIDO.
- VINCENT L.A. (1962), "Evolution de la production intérieure brute en France de 1896 à 1938", *Etudes et conjoncture* n°11.
- VINCENT L.A. (1965), "Population active, production et productivité dans 21 branches de l'économie française (1896-1962)", *Etudes et conjoncture* n°2.
- WATANABE S. (1972), "International Subcontracting Employment and Skill Promotion", *International Labour Review*, mai .

WATANABE T. (1985), "Economic Development in Korea, Lessons and Challenges", dans R.Sato et al, *Economic Policy and Development: New Perspectives*, Auburn House 1985.

YANAGIHARA T. (1989), "The Dual-industrial Growth in prewar Japan", *The Developing Economies* XXVII n°4, Décembre.

YOKOYAMA H., ITOGA S. (1989), "A Test of the Dual-industrial Growth Hypothesis: The Case of the Philippines and Thailand", *The Developing Economies* XXVII n°4, Décembre.

YOUNG A.A. (1928), "Increasing Returns and Economic Progress, *Economic Journal* vol 38, 1928 ; trad fr *Revue française d'économie* vol 5, n°2, 1990.

**1.3 / LA TRANSFORMATION DE LA STRUCTURE DES
EXPORTATIONS MANUFACTURIERES DANS LES PAYS
MEDITERRANEENS**

**Jean-Raphael Chaponnière, CPEN Université Paris 13
Marc Lautier, CARE, Université de Rouen**

Les exportations d'articles d'habillement représentent entre 30% et 50% des exportations manufacturières et ce secteur est le premier employeur industriel dans les Pays du Sud de la Méditerranée (PSM). La libéralisation des échanges textile a confirmé la fragilité de cette spécialisation. La réaction européenne à l'invasion chinoise qui a conduit à la restauration de contingentements sur ces importations ralentira la progression des articles chinois pendant deux ans. Mais, au delà de ce délai prévu par l'accord ATV, ces exportations seront à nouveau débridées et, dès janvier 2008, la question de l'après textile reviendra d'actualité. Cette perspective conduit à s'interroger sur les spécialisations commerciales de l'après textile : Sur quels secteurs seront-elles fondées ?

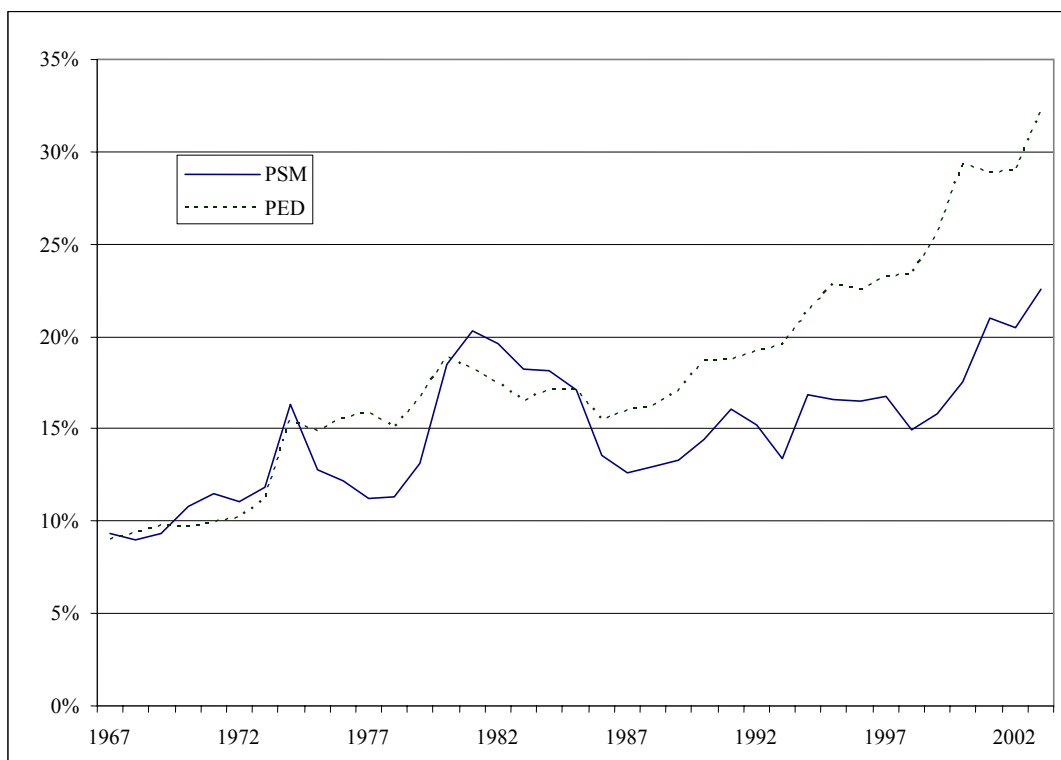
Pour répondre à cette question on procédera d'abord à une analyse sur longue période (1967-2003) des exportations manufacturières des PSM en comparant leur évolution à celle des pays émergents. Cette analyse s'appuiera sur la construction d'un Indicateur de Rattrapage des eXportations, l'IRX, qui permet de synthétiser le niveau de sophistication des exportations de chaque pays, de situer son niveau sur une échelle internationale et de l'évolution de chaque pays sur cette échelle. Avant d'étudier de cette manière la « qualité » des exportations, on rappellera le poids du secteur manufacturier dans la balance des paiements, afin de situer l'enjeu spécifique des exportations manufacturières pour chacun des pays de la région. Enfin, cette approche comparative sera complétée par l'analyse des niches de diversification des exportations à un niveau fin entre 1994 et 2003.

1 / La place du secteur manufacturier dans l'ouverture

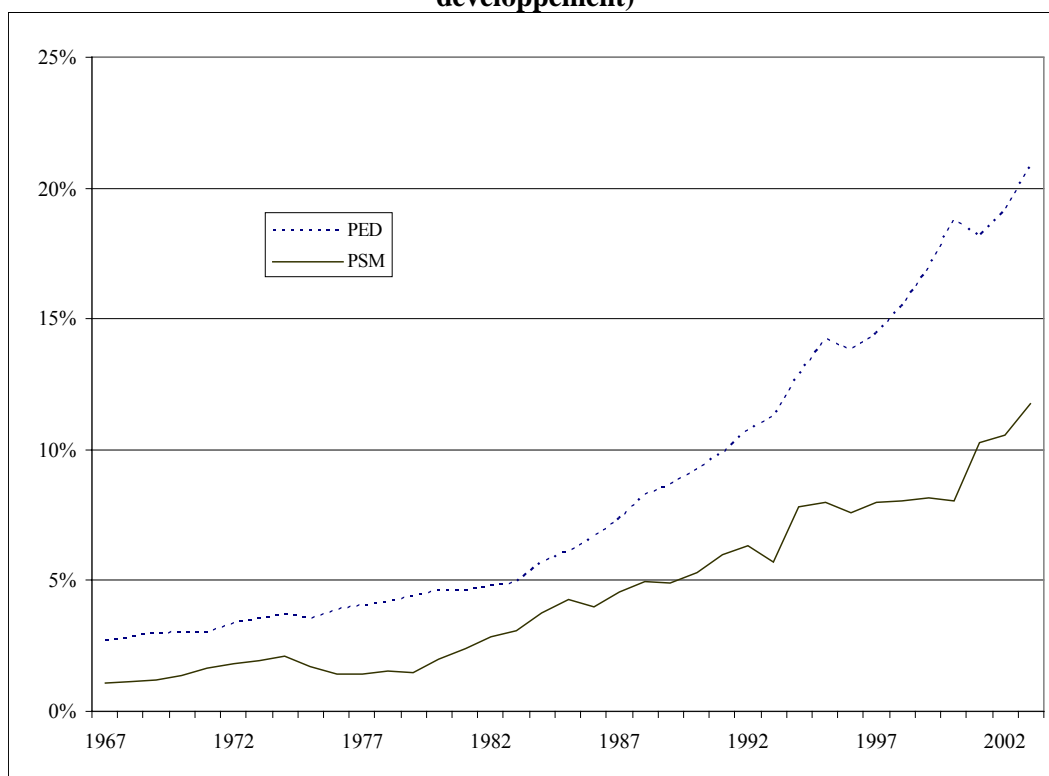
1.1 Les PSM et les économies en développement

Le degré d'ouverture des PSM -apprécié par le rapport des exportations totales au PIB- évolue parallèlement à celui de l'ensemble des pays émergents jusqu'au milieu des années 1970 et stagne depuis. La place des exportations manufacturières connaît par contre une progression interrompue de 1967 à 2003, mais à un rythme plus lent que celui des pays en développement (PED). Assez faible jusqu'au début des années 1980, la différence avec l'ensemble des PED s'est accentuée ensuite : en 1980 ces taux étaient respectivement de 4% et 8%, en 2003 ils sont de 11% et 25%. Cet écart s'est creusé alors même que les traités d'association avaient ouvert le marché européen aux exportations manufacturières des PSM.

G1 : Taux d'ouverture (X/PIB) des PSM et des pays en développement



G2 : Contribution des Exportations manufacturières dans le PIB (PSM et pays en développement)

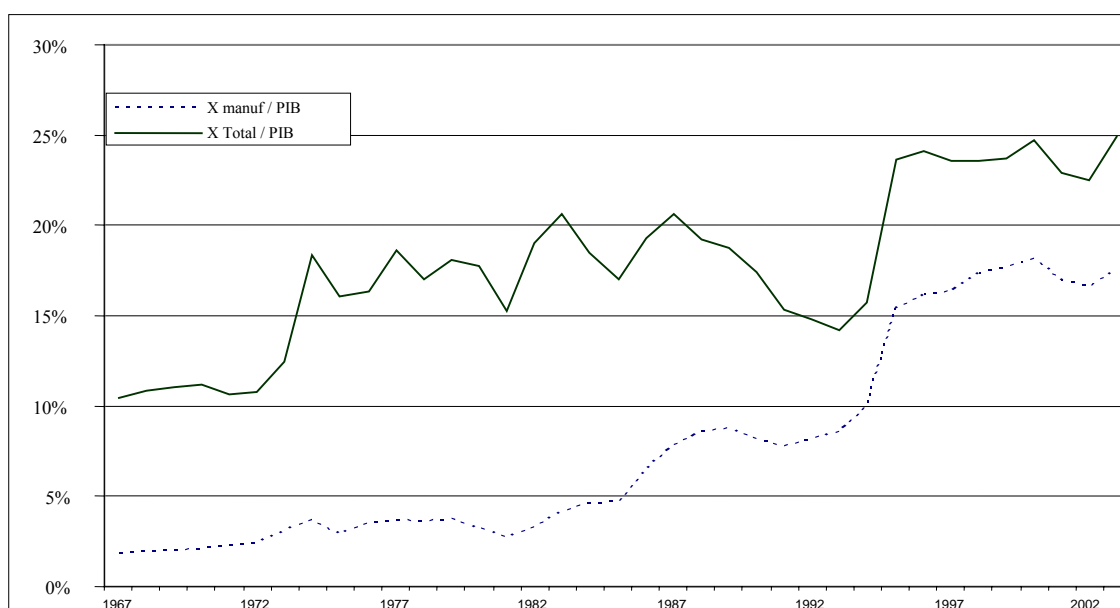


Source CHELEM. PSM : Algérie, Tunisie, Maroc, Egypte, Turquie, Jordanie, Syrie Liban (approché par Moyen Orient Non pétrolier dans Chelem). PED : Monde – OCDE + Corée + Turquie.

La somme des exportations des pays est divisée ici par la somme de leurs PIB.

Les exportations manufacturières des PSM se dirigent massivement vers le marché européen. La comparaison entre l'évolution de la place des exportations manufacturières des PSM et de la « périphérie » des Etats-Unis est à ce titre intéressante. Cette région exporte une proportion analogue (70%) de ses exportations manufacturières vers les Etats-Unis, et le rapport entre le PIB de ces régions et ceux, respectivement, de l'UE et des Etats-Unis est de 5% et 10%. Jusqu'au milieu des années 1980, les exportations manufacturières représentaient un pourcentage assez proche du PIB du Mexique et des pays d'Amérique Centrale. Après la rupture de tendance provoquée par la crise mexicaine du début des années 1980, les initiatives des Caraïbes dans les années 1989 et ensuite la création de l'ALENA en 1994 ont accéléré ces exportations et ce taux est désormais plus élevé que celui qui caractérise les. Dans le cas des PSM, on ne constate pas d'accélération de ce type.

G3 : Taux d'ouverture et Contribution des exportations manufacturières dans le PIB (Mexique plus Amérique Centrale)



1.2 Structures des recettes courantes des PSM

Les PSM constituent un ensemble économique hétérogène, en particulier au niveau des modalités d'insertion internationale. L'Algérie, et dans une moindre mesure la Syrie disposent d'une rente pétrolière. Les recettes en devises de l'Egypte sont assurées par le pétrole et le gaz³⁴,

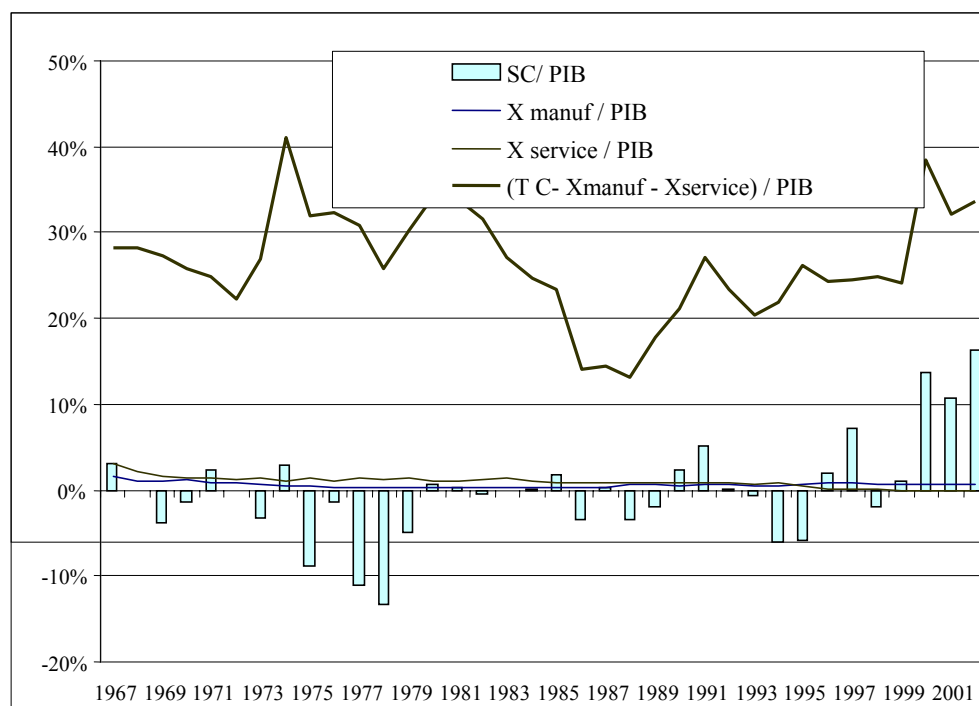
³⁴ Les statistiques officielles sous-estiment ces recettes (voir sur l'Egypte, FMI Article IV, *Selected issues* juin 2005)

les droits sur le canal de Suez et les remises des émigrés. Ces dernières jouent un rôle également considérable dans d'autres pays de la région (en particulier la Jordanie). Pour tous ces pays, les exportations manufacturières ne constituent qu'une ressource marginale alors que leur est plus important pour le Maroc, la Tunisie et la Turquie.

Les graphiques qui suivent présentent le solde courant, et la part des exportations manufacturières et des exportations de services dans le PIB. Ils indiquent également le poids de la rente (dont le pétrole), qui est définie ici par la différence entre les recettes courantes et le montant des exportations manufacturières et de services ($TC - X_{manuf} - X_{services}$). Ces indicateurs sont mesurés depuis 1967 pour l'Algérie, l'Égypte, la Turquie, la Tunisie et le Maroc, et comparés à ceux des NPI d'Asie de la seconde génération (les pays de l'ASEAN moins Singapour).

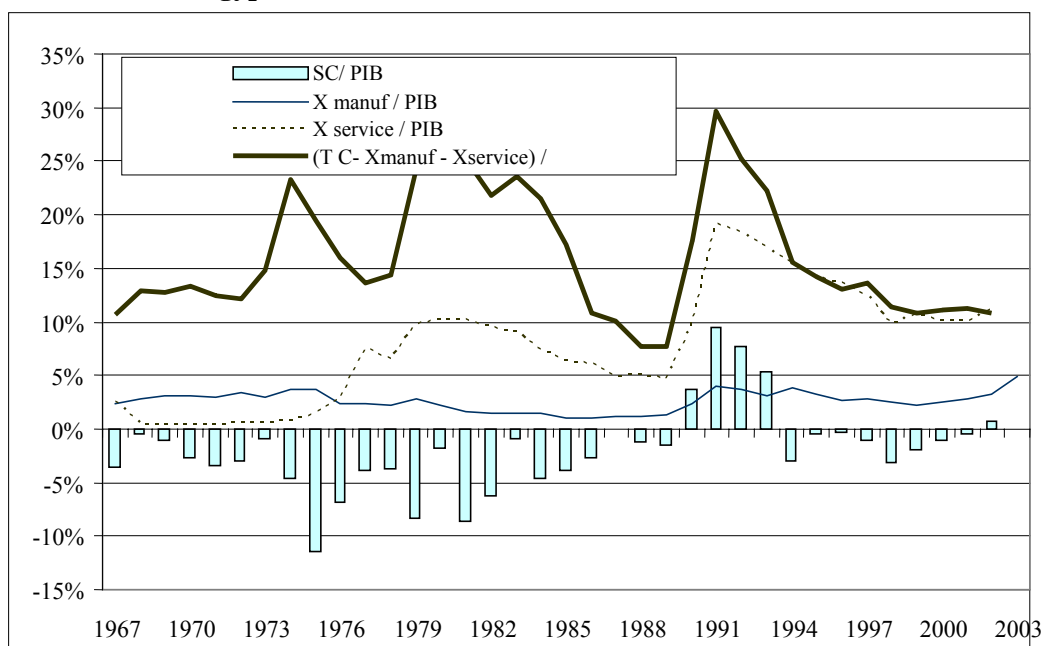
Le poids des rentes représente un premier discriminant des balances des paiements dans la région méditerranéenne. Les rentes jouent par exemple un rôle considérable en Algérie (30% du PIB). Elles sont également importantes en Égypte, mais où leur place relative a diminué. La contribution des exportations manufacturières aux recettes courantes constitue un deuxième discriminant. Ces exportations sont inexistantes en Algérie, et elles ont timidement augmenté en Égypte où elles représentent 5% du PIB.

G4 : Algérie : Structure des recettes courantes (en % du PIB)



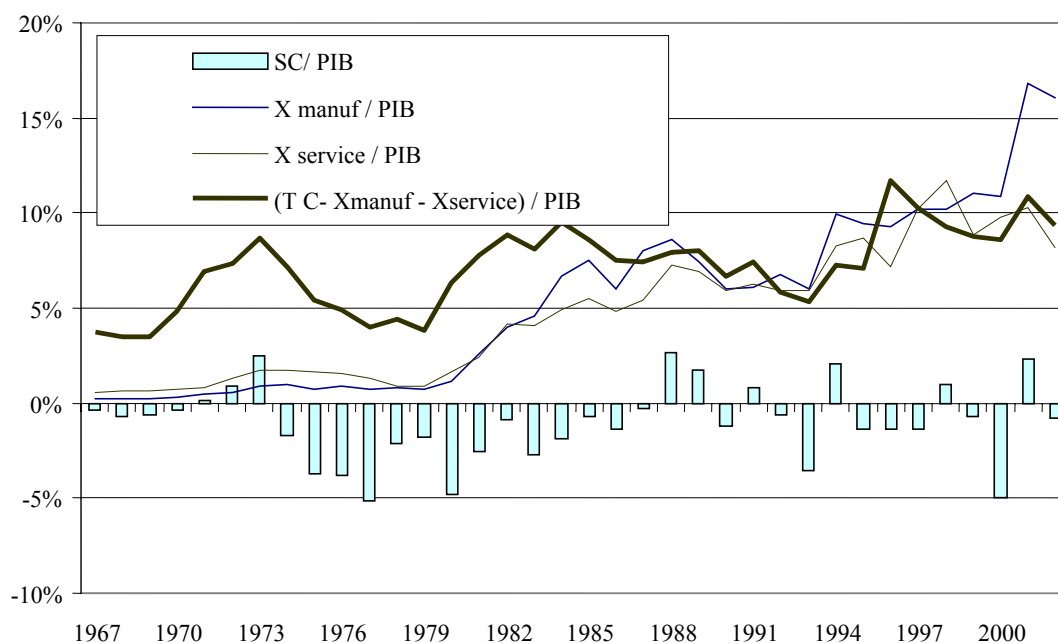
Source : CHELEM

G5 : Egypte : Structure des recettes courantes (en % du PIB)

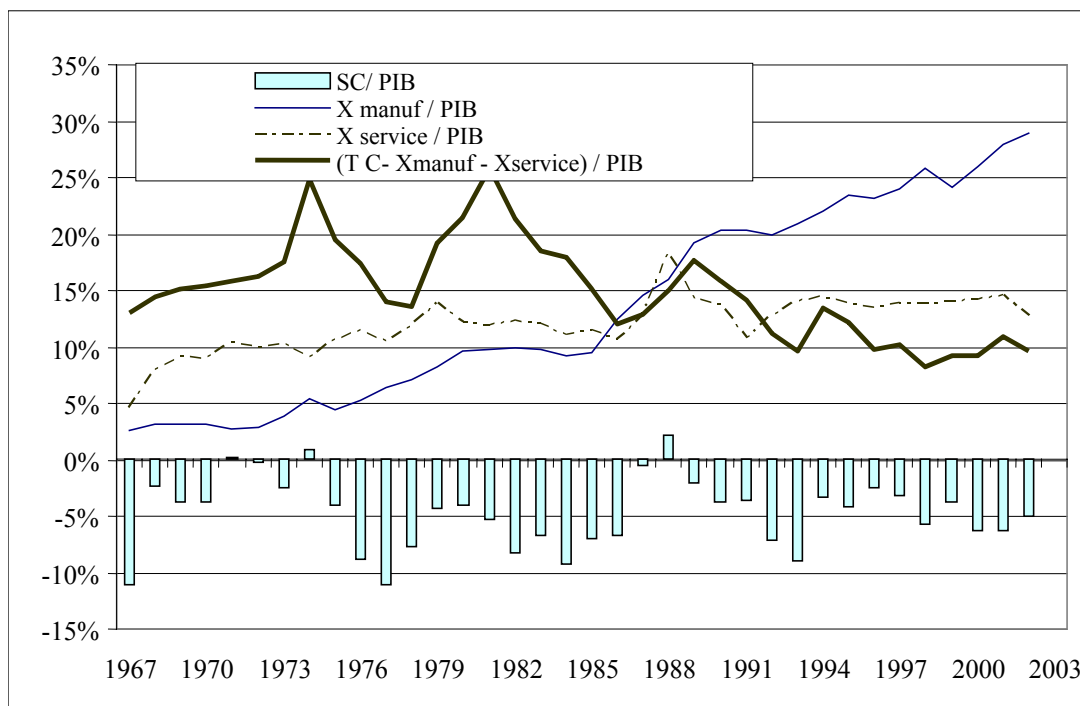


Dans les années 1970, la Turquie était une économie très peu ouverte aux échanges de biens comme de services ; les remises de l'émigration assuraient alors l'essentiel des recettes en devises. Les réformes du début des années 1980 se sont accompagnées d'une augmentation parallèle des exportations de services (tourisme) et de produits manufacturiers : ces dernières représentent 15% du PIB en 2003.

G6 : Turquie : Structure des recettes courantes (en % du PIB)

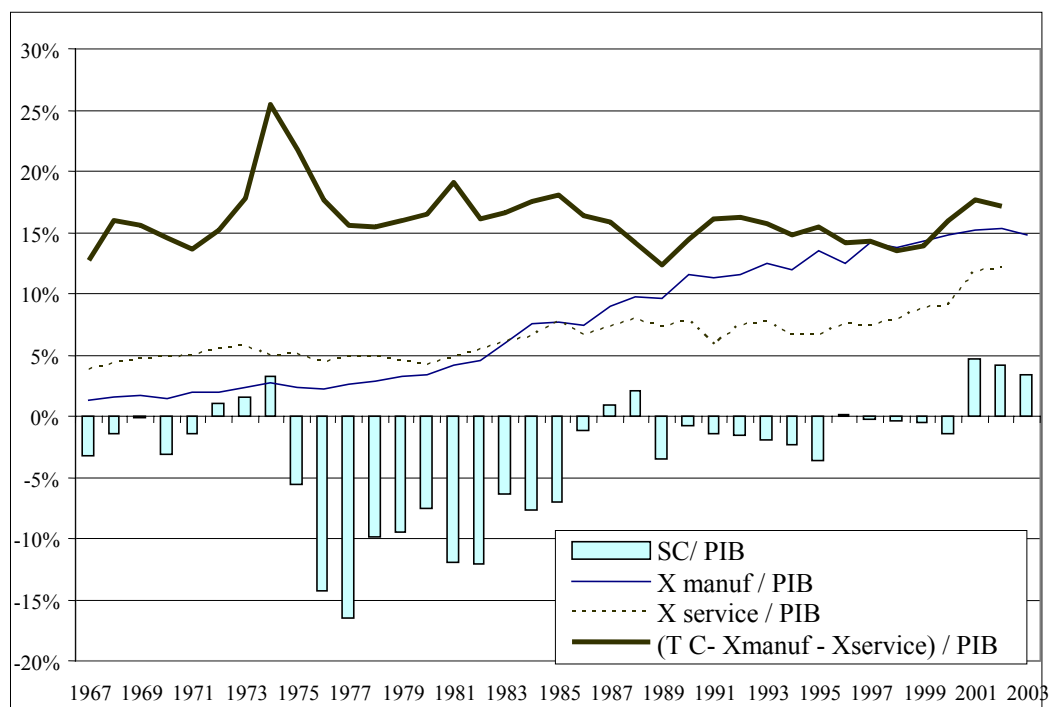


G7 : Tunisie : Structure des recettes courantes (en % du PIB)

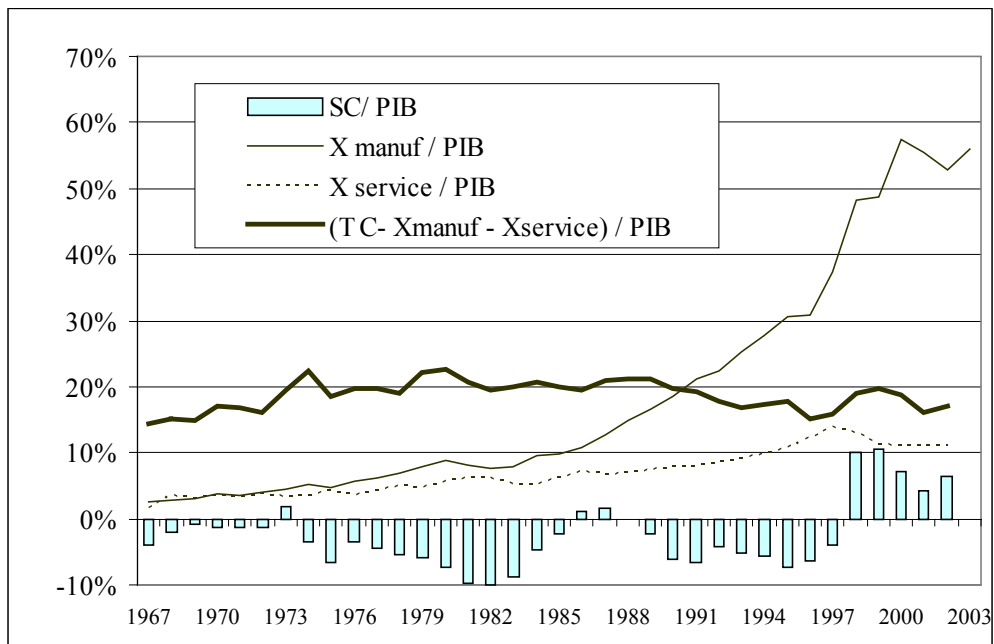


La situation de la Tunisie est structurellement proche de celle de la Turquie : les exportations manufacturières représentent près de 30% du PIB, deux fois plus que les exportations de services et les rentes jouent un rôle très limité. Ces dernières sont plus importantes au Maroc. Mais les exportations manufacturières représentent désormais 15% du PIB ; une part trois fois supérieure à celle du début des années 1980.

G8 : Maroc : Structure des recettes courantes (en % du PIB)



G9 : NPI2 : Structure des recettes courantes (en % du PIB)



La comparaison de ces évolutions avec celles de la seconde génération de NPI d'Asie montre que le rôle important des rentes dans ces pays (pétrole et gaz en Malaisie et Indonésie) n'a pas empêché une rapide progression des exportations manufacturières ; Alors que les situations de ces deux ensembles régionaux étaient assez analogues jusqu'au « décrochage » du début des années 1980.

2 L'IRX, indicateur de rattrapage des exportations

2.1 Nature et calcul de l'IRX

Au cours des 30 dernières années, à l'exception de l'Algérie, la spécialisation manufacturière des PSM s'est accentuée, en raison surtout de la dynamique du secteur textile-habillement mais également de la progression d'autres activités exportatrices. Ces percées pourront-elles à terme relayer la place du textile dans les exportations? Pour répondre à cette question il faut disposer d'un indicateur permettant d'apprécier de façon synthétique l'ampleur, la vitesse et la direction du changement de la structure des exportations.

Dans la littérature, ces indicateurs sont construits à partir de classification des produits en fonction de leur nature et, souvent, en s'attachant à apprécier leur contenu technologique. Ce type de classement se heurte à des problèmes méthodologiques importants liés aux différences de niveau de désagrégation entre les statistiques du commerce international et les statistiques industrielles. Cela conduit à des résultats assez frustrants qui amènent à décomposer en quatre ou cinq niveaux de technologie les exportations. Par ailleurs, cette méthode suppose une mesure préalable de l'intensité technologique des produits, qui soit mobile inter temporellement, pour permettre d'apprécier les changements dans les structures d'exportation dans un contexte de progrès technique continu.

Pour contourner cette difficulté, inhérente aux classifications industrielles, nous avons systématisé et dynamisé une méthode proposée initialement par C.H Kwan (2002) pour analyser l'évolution de la concurrence intra-asiatique sur le marché américain. Cette méthode ne se fonde pas sur les caractéristiques technologiques des produits mais sur les caractéristiques économiques des exportateurs de ces produits. Elle repose sur l'idée suivante : un produit est d'autant plus sophistiqué que le revenu moyen des pays qui exportent ce produit est élevé.

En effet, les produits exportés par les pays les plus riches possèdent des caractéristiques qui permettent à des producteurs ayant des salaires élevés d'être compétitifs sur le marché mondial. Ces avantages compétitifs, qui déterminent la place des pays à haut revenu dans les exportations de ces produits s'expliquent par le niveau de technologie, ou des avantages en termes de marques, réseau de distribution), de coût d'accès au marché, d'organisation de la chaîne de valeur,... En définitive, l'exportation d'un produit par un pays caractérisé par des niveaux élevés de salaires implique qu'il incorpore une valeur ajoutée suffisamment forte pour lui permettre d'être compétitif sur le marché mondial malgré le désavantage de coût salarial. Ainsi, on peut considérer que les produits sont d'autant plus sophistiqués (valeur ajoutée plus élevée) que le niveau des salaires (du revenu) est plus élevé dans le pays exportateur.

Concrètement, cet indicateur fournit une mesure synthétique de l'évolution de l'écart entre la structure d'exportation d'un PED « j » et celle du pays qui a la structure d'exportation la plus avancée. Autrement dit, il mesure la dynamique de rattrapage des exportations du PED « j ».

Son calcul comprend deux étapes et s'appuie sur la structure des exportations par pays et le niveau de revenu per capita des pays exportateurs.

Dans un premier temps, on mesure la « valeur PIB de chaque produit i », $PIB_{produit\ i}$, en calculant la moyenne pondérée des PIB des pays qui exportent cette catégorie de produits ; les coefficients de pondération sont donnés par les parts des divers pays dans les exportations mondiales du produit :

$PIB_{produit\ i} = \sum (PIB\ per\ capita_{pays\ j} * Part\ du\ pays\ j\ dans\ les\ exportations\ mondiales\ du\ produit\ i)$

Ensuite, on mesure le « PIB exportateur du pays j », $PIB_{exp}\ du\ pays\ j$, à partir de la moyenne des PIB produits pondérée par la structure des exportations du pays j :

$PIB_{exp}\ du\ pays\ j = \sum (PIB_{produit\ i} * Part\ du\ produit\ i\ dans\ les\ exportations\ du\ pays\ j)$

Ces calculs sont d'abord réalisés sur les données en dollars courants (exportation et niveau de revenu). Pour rendre ces résultats facilement comparables aux niveaux international et intertemporel, on exprime enfin ces résultats sous forme d'indice, en plaçant le résultat obtenu pour un pays, son PIB_{exp} , sur une échelle constante de 0 (minimum) à 1 (maximum) de la manière suivante :

$$IRX_{pays\ j} = [PIB_{exp}\ pays\ j. - Min\ PIB_{exp}] / [Max\ PIB_{exp} - Min\ PIB_{exp}]$$

(Min PIB_{exp} est la valeur la plus faible du PIB_{exp} parmi les pays de l'échantillon, et Max PIB_{exp} la valeur la plus élevée du PIB_{exp})

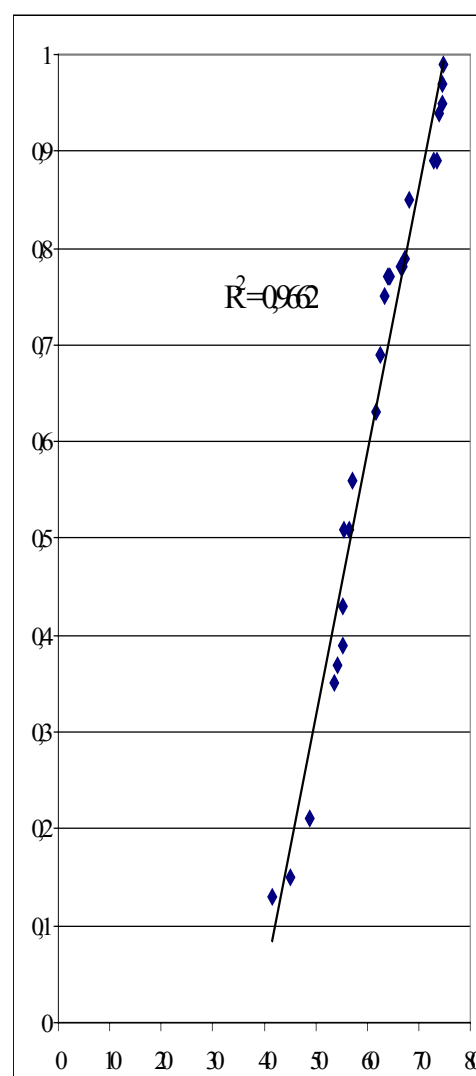
2.2 Le degré de désagrégation

L'objectif est de faire apparaître l'évolution en longue période de la « qualité » des exportations manufacturières des PSM, comparée à celles d'autres PED, et leur dynamique de rattrapage des exportations. Le calcul est donc réalisé ici pour les exportations manufacturières désagrégées en 48 produits, à partir de la nomenclature Chelem du CEPII, et appliqué à l'ensemble des pays de la base (68 pays dont 28 PED de 1967 à 2003 et 19 PECO depuis 1993), car la base Chelem offre l'avantage de la longue série.

L'inconvénient de cette base est son niveau moyen de désagrégation. Pour vérifier que le niveau d'IRX obtenu ne change pas avec le niveau de désagrégation, nous avons comparé les IRX obtenus avec la nomenclature Chelem en 48 branches avec les résultats de Lall (2005) qui a repris la méthode de Kwan (2002) pour calculer cet indicateur selon la nomenclature CTCI Rev 3 à quatre chiffres (766 branches) pour 1990 et 2000. Il a mené ce calcul pour 30 pays, dont 25 communs à notre échantillon.

Les deux méthodes conduisent à des classements très proches l'un de l'autre. Cette comparaison montre que on ne gagne pas en pertinence en s'appuyant sur des données beaucoup plus désagrégées et valide l'adoption des données Chelem, qui offrent le considérable avantage de permettre d'apprécier les évolutions de l'IRX en longue période.

	Lall		IRX
Etats Unis	74,8	Etats-Unis	0,99
Japon	74,6	Japon	0,97
Allemagne	74,6	Allemagne	0,95
Irlande	73,9	Royaume-Uni	0,94
Royaume Uni	73,6	Finlande	0,89
Finlande	73	Irlande	0,89
Singapour	68,1	Singapour	0,85
Mexique	67,4	Mexique	0,79
Taiwan	67	Corée du Sud	0,78
Corée	66,5	Argentine	0,78
Argentine	64,4	Taiwan	0,77
Brésil	64,2	Brésil	0,77
Philippines	64,1	Philippines	0,77
Malaisie	63,4	Malaisie	0,75
Afrique du Sud	62,6	Thaïlande	0,69
Thaïlande	61,8	Afrique Sud	0,63
Chili	57,2	Chili	0,56
Chine	56,5	Indonésie	0,51
Egypte	55,4	Chine	0,51
Indonésie	55,3	Inde	0,43
Inde	55,2	Turquie	0,39
Turquie	54,3	Hong Kong	0,37
HK	53,7	Egypte	0,35
Maroc	48,8	Maroc	0,21
Tunisie ³⁵	45*	Tunisie	0,15
Pakistan	41,6	Pakistan	0,13



³⁵ La Tunisie ne figure pas dans le calcul de Lall mais on l'a calculé en s'appuyant sur les données PIB par produit (fournies par l'auteur).

2.3 Résultats

Le calcul de l'IRX montre qu'à l'exception de quatre années³⁶ les Etats Unis ont dominé ce classement devant le Japon, l'Allemagne et la Suisse. Le classement des 10 premiers pays fait apparaître une assez grande permanence entre 1967 et 2003 : sept pays ont toujours fait partie des dix premiers (Etats Unis, Allemagne, Suisse, Royaume Uni, Canada, Suède et France), le Japon à partir de 1990.

Les dix premiers pays par l'IRX

1967	1980	1990	2003
Etats-Unis	Etats-Unis	Suisse	Suisse
Nlle-Zélande	Suisse	Suède	Etats-Unis
Finlande	Suède	Etats-Unis	Royaume-Uni
Canada	Royaume-Uni	Canada	Suède
Suède	Canada	Finlande	Allemagne
Royaume-Uni	Allemagne	Japon	Irlande
Suisse	Finlande	Allemagne	Canada
Allemagne	Pays-Bas	Royaume-Uni	France
Danemark	France	France	Japon
France	Danemark	Danemark	Autriche

Le classement des dix derniers pays a davantage évolué. A l'exception du Pakistan et du Pérou, aucun des dix derniers de 1967 ne figure parmi les dix derniers de 2003. Par contre, on constate que la Tunisie et le Maroc n'ont pas quitté ce groupe depuis 1974.

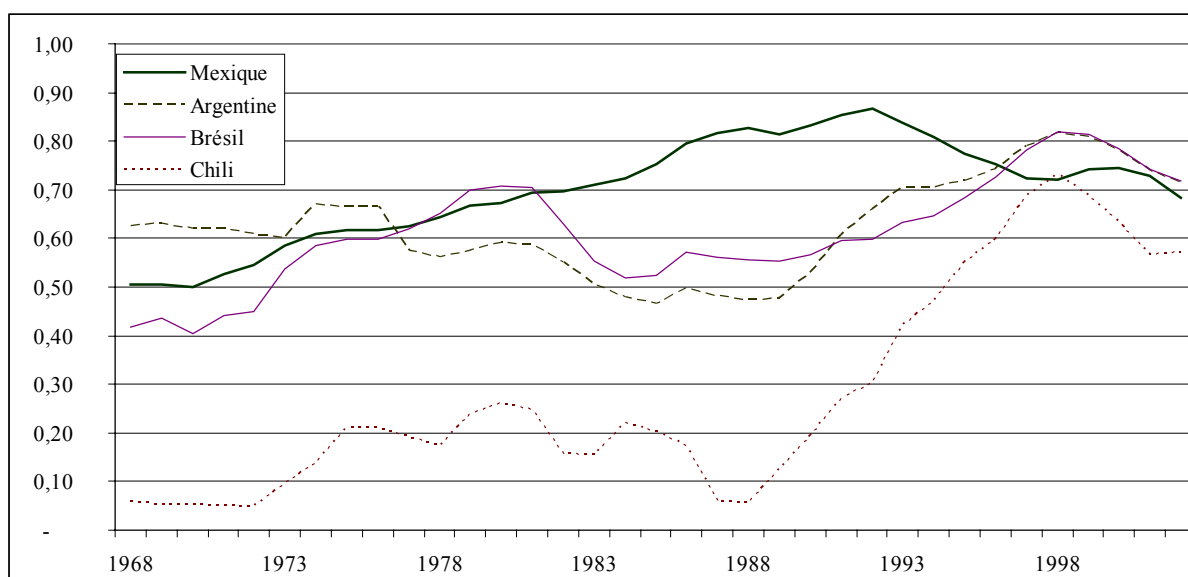
Les dix derniers pays par l'IRX

1967	1974	1980	1990	2003
Gabon	Hong Kong	Hong Kong	Chine	Pérou
Islande	Philippines	Indonésie	Inde	Nigéria
Turquie	Grèce	Grèce	Nigéria	Egypte
Malaisie	Nigéria	Philippines	Colombie	Roumanie
Inde	Turquie	Islande	Turquie	Macédoine, Rép. de
Thaïlande	Pérou	Inde	Grèce	Tunisie
Nigéria	Islande	Turquie	Indonésie	Maroc
Chili	Maroc	Maroc	Tunisie	Hong Kong
Pakistan	Tunisie	Tunisie	Maroc	Pakistan
Pérou	Pakistan	Pakistan	Pakistan	Albanie

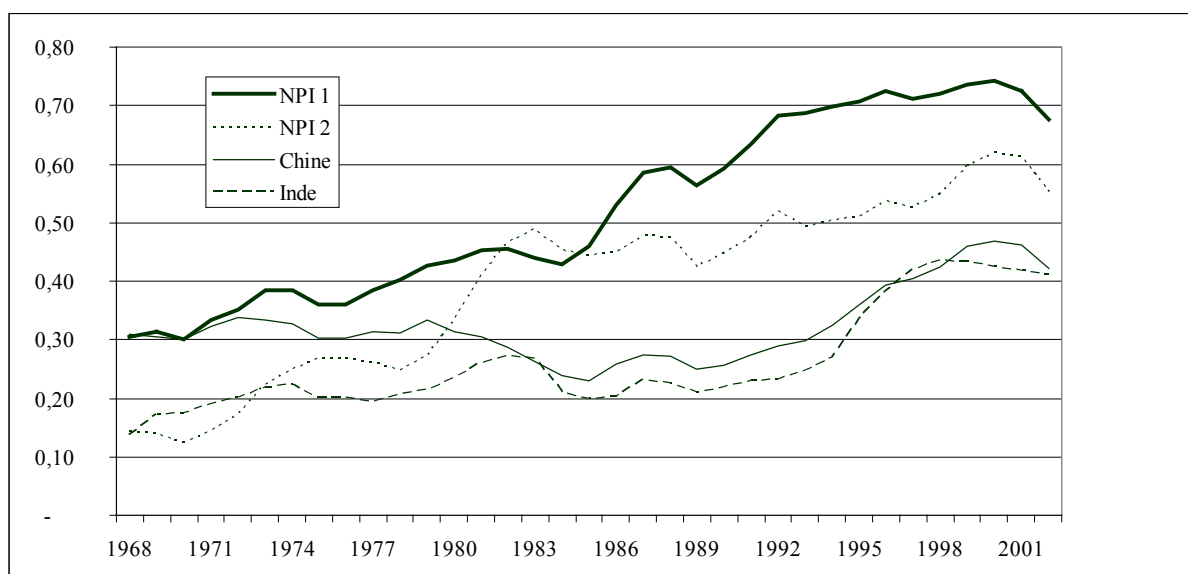
³⁶ 1993 où ils étaient après le Japon et de 1995 à 1996, 2002 et 2003 où ils étaient derrière la Suisse.

L'évolution de l'IRX en Amérique Latine et en Asie, présentée dans les graphiques suivants, souligne par contraste la situation assez singulière des PSM sous ce critère. Cette comparaison montre que, partant d'un niveau initial assez éloigné en 1967, cet indicateur connaît un double mouvement de montée progressive et de relative convergence : En début de période, la dispersion de l'IRX est de 1 à 10 dans le cas de l'Amérique Latine et de 1 à 6 dans les cas des pays asiatiques (hors Singapour), alors qu'en fin de période les IRX deviennent proches en Amérique Latine et suivent des tendances similaires en Asie. L'évolution des PSM est par contre très différente.

G10 : Amérique Latine Evolution de l'indicateur IRX (1967 – 2003) *moyenne mobile sur trois ans*



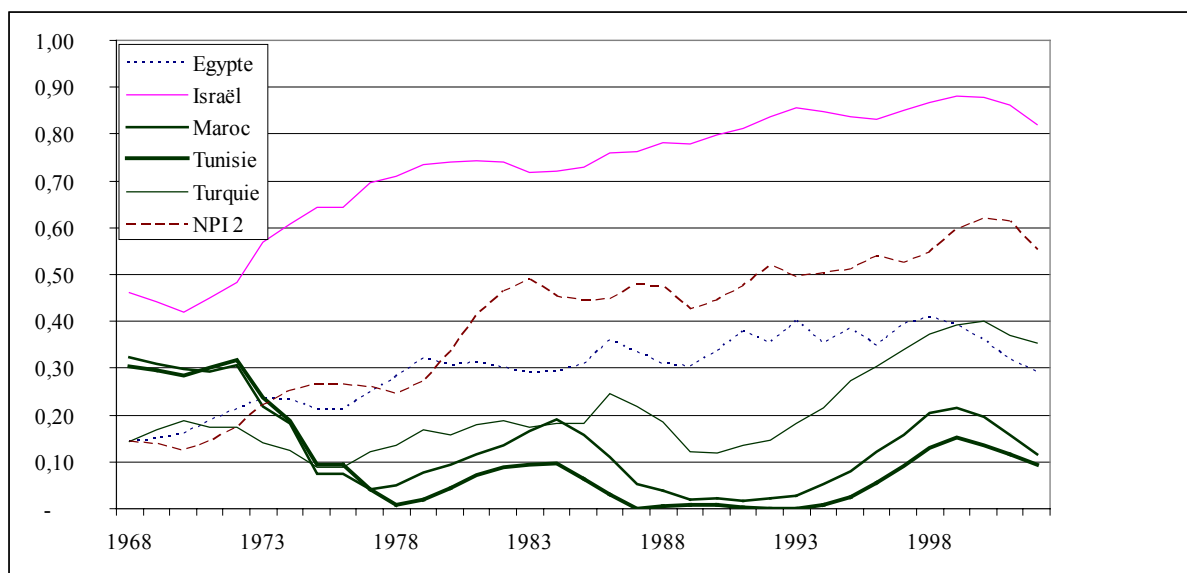
G11 : Asie Evolution de l'indicateur IRX (1967 – 2003) *moyenne mobile sur trois ans*



Le graphique ci dessus présente l'IRX des PSM et des NPI de la seconde génération. La Turquie, depuis son ouverture en 1980, et Israël connaissent des évolutions conformes à celles des autres PED. Par contre, la Tunisie et le Maroc qui avaient le même IRX que les NPI 2 au début des années 1970, ont connu une évolution divergente. Alors que les NPI 2 progressent de façon assez régulière, les deux pays du Maghreb connaissent des évolutions fluctuantes, et leur IRX reste bas.

Aucun processus de convergence ne se manifeste dans la région méditerranéenne, à l'exception du net parallélisme des évolutions du Maroc et de la Tunisie. Dans ce contexte régional, l'évolution égyptienne apparaît discordante. Mais ce pays exporte peu et son IRX relativement élevé s'explique par l'importance relative des exportations de biens intermédiaires, qui sont assurées par les entreprises d'Etat.

G12 : PSM Evolution de l'indicateur IRX (1967 – 2003) *moyenne mobile sur trois ans*

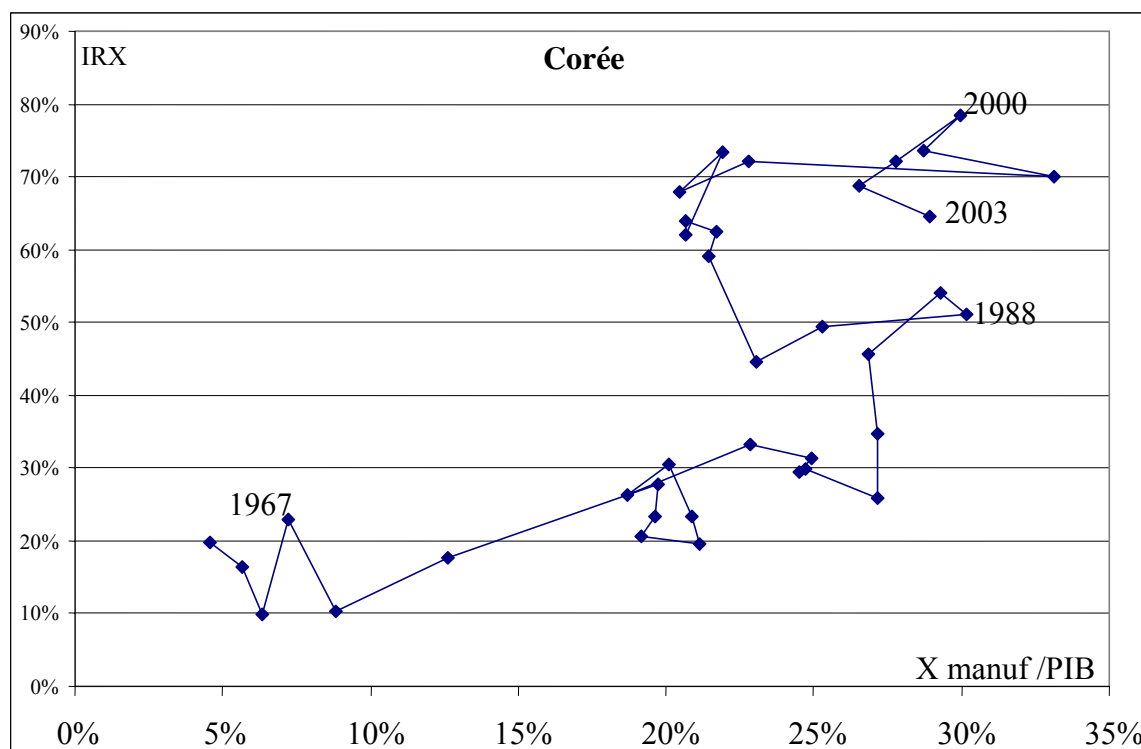


2.4 Qualité et intensité des exportations

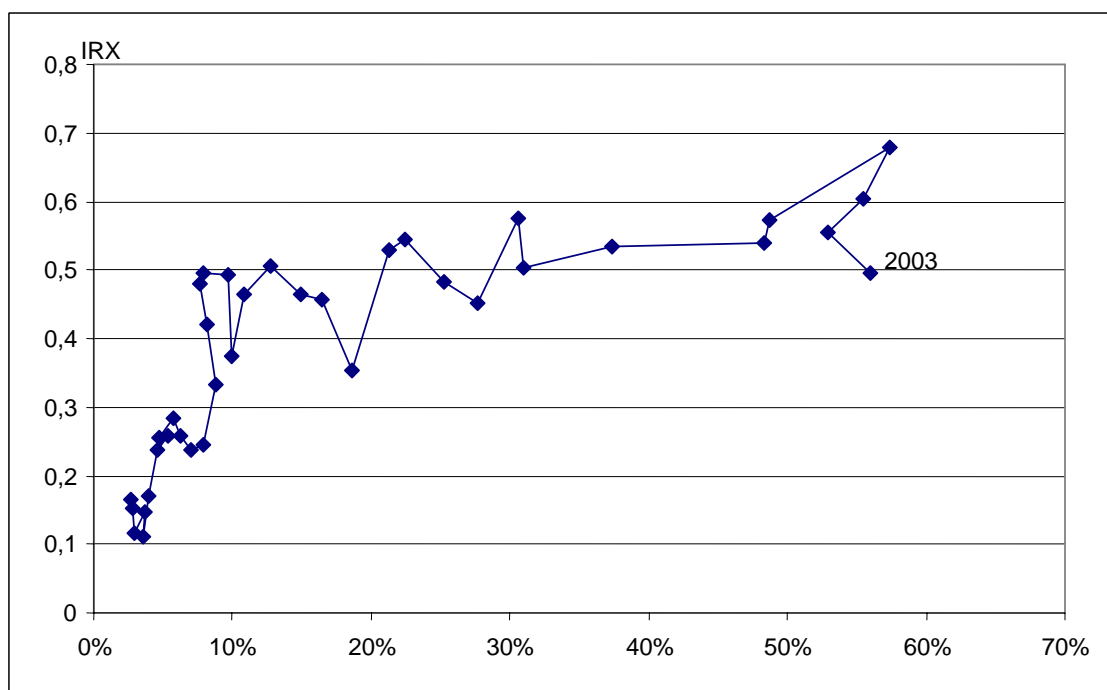
L'analyse précédente a montré que l'IRX des PSM les plus exportateurs ne décolle pas. La spécificité des PSM apparaît davantage encore lorsque l'on examine l'évolution combinée de la qualité des exportations (l'IRX) et celle de l'intensité des exportations (mesurée par le taux d'exportations manufacturières X manu / PIB).

Dans le cas des NPI de la première (Corée) ou de la seconde génération et de la Turquie après 1980, l'augmentation du taux d'exportation s'accompagne d'une augmentation régulière de l'IRX. La relation n'est pas linéaire, mais elle est robuste en longue période. Autrement dit, la dynamique d'ouverture repose sur une progression régulière de la « qualité » des exportations.

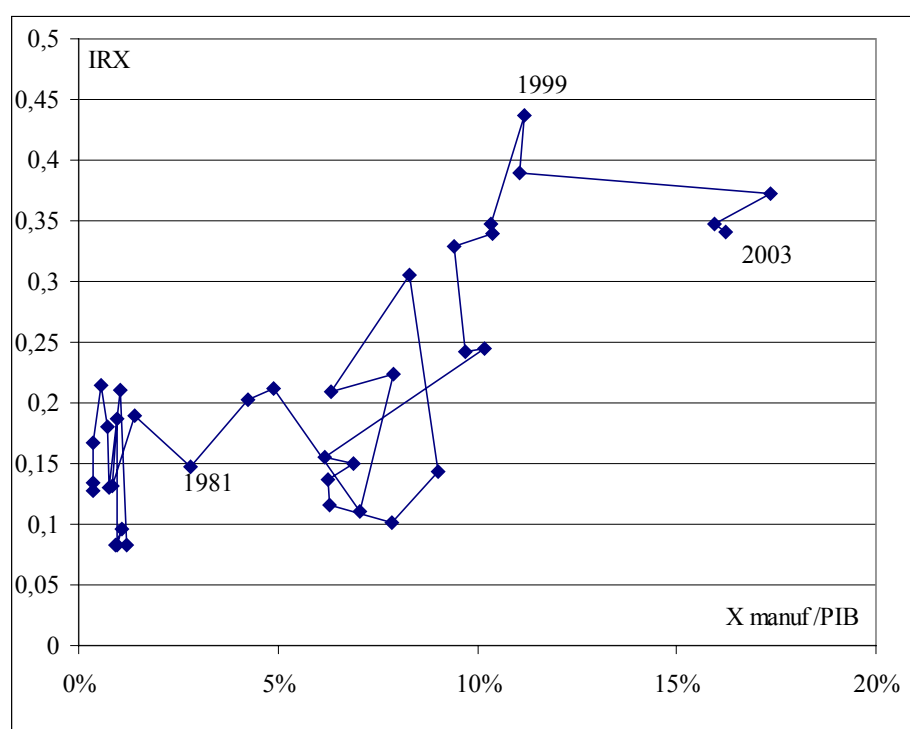
G13 : Corée IRX et intensité des exportations manufacturières



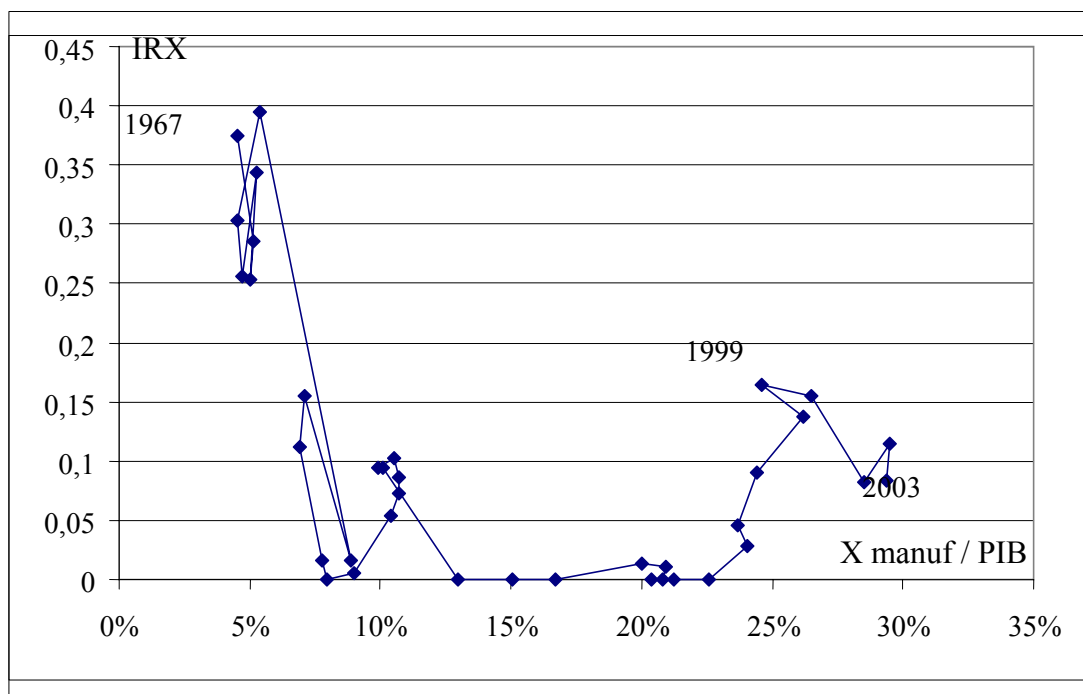
G14 : NPI2 IRX et intensité des exportations manufacturières



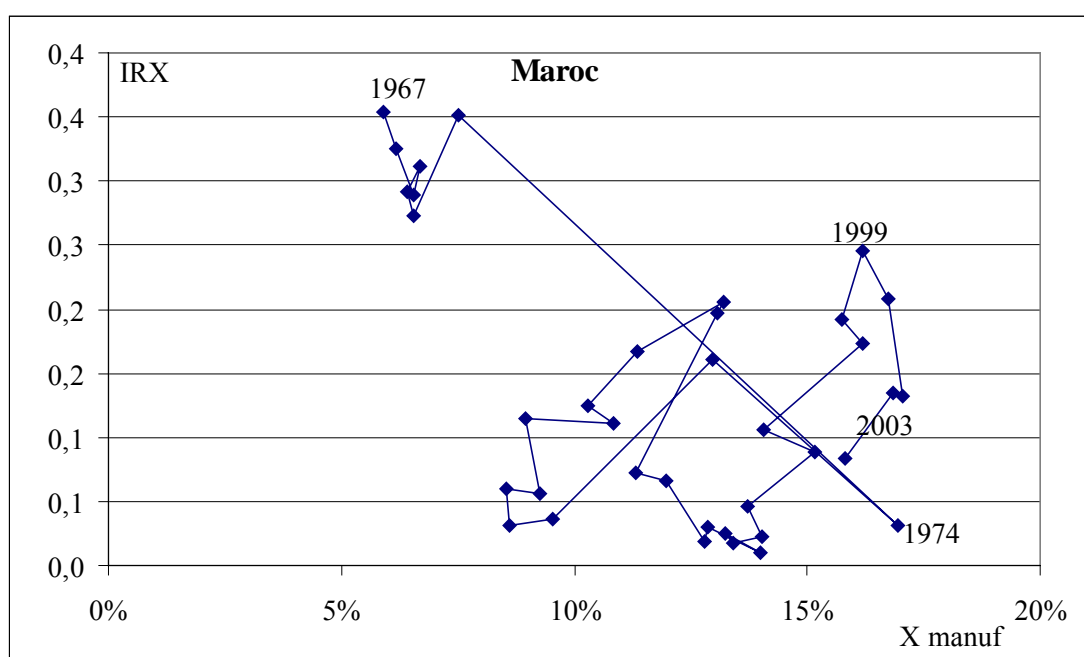
G15 : Turquie IRX et intensité des exportations manufacturières



G16 : Tunisie IRX et intensité des exportations manufacturières



G17 : Maroc IRX et intensité des exportations manufacturières



2. 5 Ecart avec le potentiel ou écart à la moyenne ?

La valeur du PIB_{exp} devrait être une fonction croissance du revenu per capita. La régression ci-dessous porte sur cette relation. Elle n'apparaît pas systématique, mais devient cependant plus solide à partir d'un certain seuil de revenu per capita, qui se situe autour de 10 000 \$ en 2003.

Si la droite de régression est interprétée comme l'ensemble des PIB_{exp} potentiels pour un PIB/h donné, on peut mesurer, pour chaque pays, l'écart $E_x = [PIB_{exp} - PIB_{exp} \text{ potentiel}]$. C'est ce qui a été fait ici pour 2003. L'écart E_x a ensuite été ramené à la valeur du PIB_{exp} potentiel et le graphique indique l'importance de cet écart en pourcentage. Le Maroc, la Tunisie et le Pakistan se distinguent par des écarts élevés et négatifs.

$E_x < 0$ s'interprète comme une sous-performance relative du secteur industriel exportateur du pays, et réciproquement : L'avantage de productivité du secteur exportateur sur le reste de l'économie (l'économie domestique) est inférieur à la moyenne internationale.

Dans ce cas deux explications, susceptibles de se combiner, sont possibles :

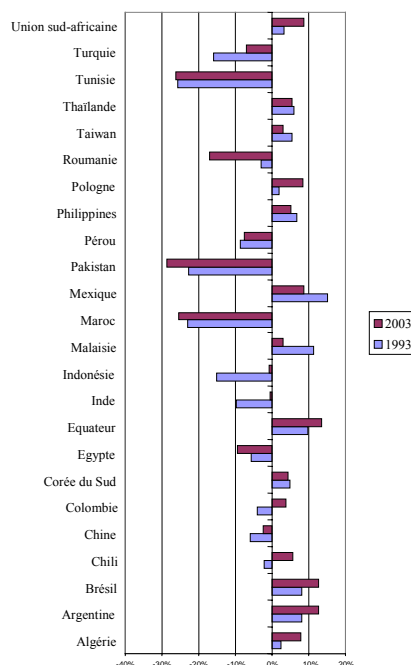
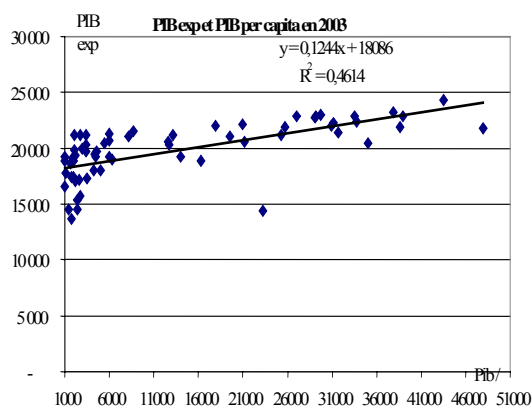
- Une forte homogénéité intersectorielle des performances dans le pays (moindre différence de productivité entre le secteur exportateur et l'économie domestique) ;
- Une sous-compétitivité industrielle ;

Elles peuvent donner lieu à une interprétation optimiste et à une autre plus pessimiste de la valeur négative de E_x :

- A ce niveau de développement économique (apprécié par le PIB per capita), E_x traduit l'existence d'un potentiel d'amélioration de la qualité des exportations, par rattrapage du niveau moyen. Les exportations seraient « bridées » et la mise en œuvre de réformes, par exemple institutionnelles ou du taux de change, permettrait la réalisation de ce potentiel d'exportation ;
- E_x indique un état de sous-productivité de l'industrie par rapport au niveau de développement économique. Le revenu par habitant est donc « poussé » vers ce niveau supérieur par d'autres variables que la productivité industrielle, par exemple les rentes ou l'endettement³⁷.

L'interprétation de E_x comme l'indicateur d'une déconnexion entre le niveau du revenu par habitant et le niveau de productivité ouvre ainsi des pistes de recherche dans plusieurs directions, en particulier sur l'évolution en longue période de cet écart et sur l'identification de ses déterminants. Mais cet axe d'interprétation n'a de sens qu'au-delà d'un certain seuil d'exportations industrielles. Or, celles-ci ont un poids variable, et parfois très faibles, dans les recettes courantes des PSM (cf Supra) .

G18 : les écarts de PIB_{exp}



Conclusion sur le changement de la structure des exportations dans les PSM

L'évolution observée dans les PSM est à rapprocher de la très grande stabilité de la structure des exportations manufacturières depuis les années 1980. L'indicateur Cos-Cos permet d'apprécier de manière synthétique l'ampleur du changement de la structure des exportations : Il mesure la déformation d'une structure au cours d'une période, et varie entre 1, aucune déformation, et 0, déformation maximum. Ce calcul est appliqué à la structure des exportations manufacturières des PSM et d'autres pays de 1970 à 2003.

	Turquie	Israël	Tunisie	Maroc	Egypte	NPI2	Corée
1990 à 2003	0,88	0,89	0,93	0,93	0,61	0,82	0,67
1980 – 1990	0,61	0,86	0,93	0,73	0,93	0,42	0,46
1970 à 1980	0,89	0,79	0,50	0,69	0,90	0,44	0,69

Source : à partir de Chelem

La structure des exportations tunisiennes et marocaines a changé pendant les années 1970, qui marquent le début des exportations de TH. Mais au cours des deux décennies suivantes, l'évolution de la structure tunisienne traduit une stabilité étonnante, qui caractérise également les exportations marocaines dans les années 1990. Cette stabilité contraste avec ce que l'on constate en Corée mais également dans les NPI 2. Une explication est le fait que, contrairement aux PED d'Asie, la région a tardé à s'engager dans le secteur de l'électronique. Le Maroc et la Tunisie commencent seulement à s'engager dans ces activités dans le cadre d'opérations d'assemblage, mais ces exportations ne jouent encore qu'un rôle marginal dans leurs exportations. Les délocalisations et les investissements électroniques à partir de l'Europe ont, pour l'instant, privilégiées les PECO.

Cependant, l'examen de l'évolution des exportations à un niveau plus désagrégré semble nécessaire pour confirmer ce diagnostic d'inertie structurelle.

³⁷ Il n'y jamais eu de démonstrations de nature à infirmer la thèse kaldorienne de la plus forte productivité de l'industrie dans les PED. Autrement dit, on considère que la productivité dans l'agriculture et les services est inférieure.

3/ Dynamique des niches d'exportation

Les analyses précédentes ont conclu sur le caractère atypique de l'industrialisation des PSM tant au niveau de la transformation de leurs structures industrielles que de la dynamique de rattrapage des exportations manufacturières. Ces analyses avaient été menées à un niveau intermédiaire de désagrégation. Pour mieux caractériser la dynamique des exportations des PSM, cette partie procède à une analyse plus fine, au niveau 4 de la CTCI qui couvre 700 postes. Menée pour la période allant de 1994 à 2003, cette analyse s'est limitée aux postes qui, cumulés, représentent un montant égal à 90% du total des exportations. A partir de ces postes, dont le nombre varie selon les pays, on a identifié les « niches d'exportation », puis étudié leur évolution entre 1994 et 2003. Ensuite, après avoir examiné la nature de ces niches au Maroc et en Tunisie, on analysera les dynamiques de marché et de concurrence qui les caractérisent.

3.1 Identification des niches d'exportation

L'analyse des postes au niveau 4 de la nomenclature CTCI (révision 3), qui représentent un montant cumulé égal à 90% des exportations totales en 2003, conduit à s'intéresser à seulement cinq postes dans le cas de l'Algérie mais à une centaine dans le cas de l'Egypte, de la Jordanie, du Maroc et de la Syrie, de 150 pour la Tunisie et de 300 pour la Turquie³⁸. Dans tous ces pays, ce nombre n'a pas évolué entre 1994 et 2003. Un premier constat qui suggère que le processus de diversification a été limité au cours de cette période.

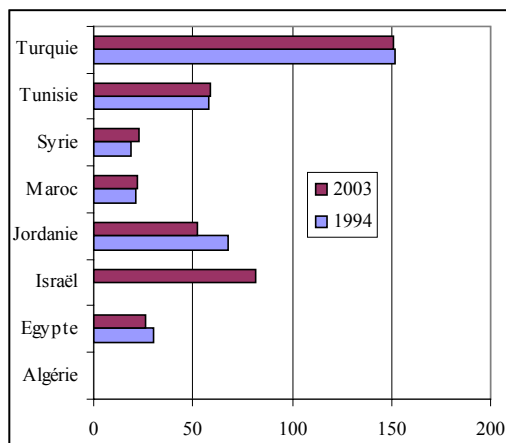
Une fois ces postes identifiés, ceux qui relèvent de la transformation de ressources naturelles et de l'agro alimentaires sont écartés³⁹, de même que les postes de l'industrie du textile habillement. Les « niches d'exportation manufacturières hors textile habillement » sont ainsi isolées. Pour simplifier, elles seront désormais qualifiées de « niches d'exportations ». Inexistantes dans le cas de l'Algérie, ces niches représentent un cinquième des postes dans le cas de l'Egypte, la Syrie et le Maroc, un tiers dans le cas de la Tunisie et davantage dans le cas de la Jordanie (où les re-exportations conduisent à des sur-estimations). La situation de ces divers pays est très différente de celle de la Turquie et d'Israël caractérisée par une séquence d'industrialisation et une évolution de leur IRX analogue à celles des NPI d'Asie.

³⁸ Par comparaison, il faut considérer respectivement 180 et 230 postes pour obtenir 90% des exportations dans le cas de l'Indonésie et de la Thaïlande.

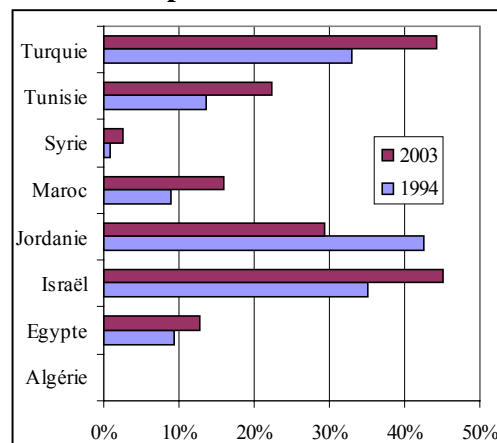
³⁹ Les postes 1, 2,3,4, de la CTCI à 1 chiffre.

Entre 1994 et 2003, le nombre de ces niches a diminué dans le cas de l’Egypte et de la Jordanie. Il est resté constant au Maroc et en Turquie et il a légèrement augmenté en Syrie.

G19 : Nombre de niches d’exportations



G20 : Part des niches d’exportations dans les exportations totales



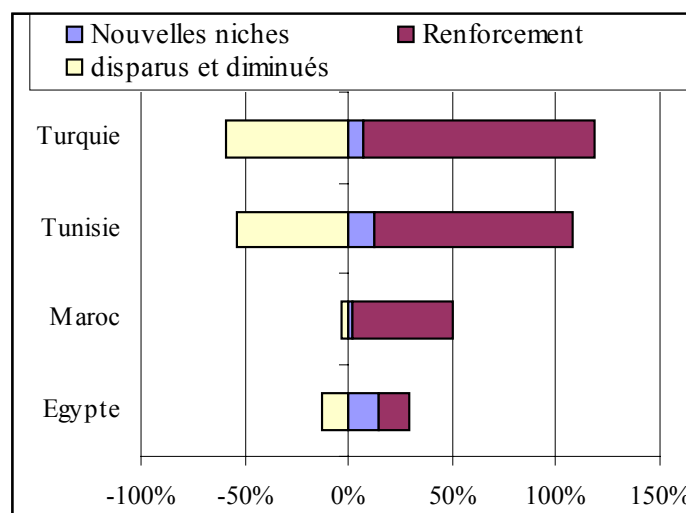
Source : A partir des données ITC, CTCI nomenclature à 4 chiffres

Le poids relatif de ces niches dans les exportations totales est variable selon les pays. Elles occupent une place marginale en Syrie (3%), plus forte en Egypte (13%) et au Maroc (16%), plus élevée en Tunisie (22%) et Jordanie (29%) et très importante en Turquie (44%) en Israël (45%). Ce poids a partout augmenté sauf en Jordanie où il a été ramené de 43% à 29% : dans ce pays, l’établissement des Qualified Industrial Zones et la signature du traité de libre-échange avec les Etats-Unis ont provoqué une augmentation de la place du textile habillement dans les exportations.

L’augmentation du poids relatif des niches peut avoir plusieurs causes. Il peut traduire leur renouvellement, avec l’apparition de nouvelles spécialisations et la disparition d’anciennes ; Il peut également être le résultat d’un renforcement des spécialisations acquises en 1993. La comparaison de ces niches entre 1994 et 2003 indique qu’il y a eu très peu de création de nouvelles niches entre 1994 et 2003. Le graphique ci-dessous montre que ces « créations » ne jouent qu’un rôle marginal dans l’accroissement en valeur des exportations entre ces deux dates. Ainsi au Maroc les 2 nouveaux postes ont contribué à hauteur de 0,3% à l’augmentation de la valeur des exportations. On en recense 6 en Syrie dont la contribution est marginale (0,6% des exportations), 7 en Egypte (4% des exportations). Elles sont par contre plus nombreuses en Tunisie et en Turquie, mais dans ces deux pays les 15 nouvelles niches ne contribuent, respectivement, qu’à 2% et 1,4% de l’accroissement des exportations.

Ce faible renouvellement, qui confirme le résultat obtenu par l'analyse de l'IRX, annonce de sombres perspectives pour les exportations des PSM, dans un contexte de nouvelle baisse probable des exportations de textile habillement après 2008.

G21 : Dynamique des niches
Mesurée par la contribution à la croissance des exportations

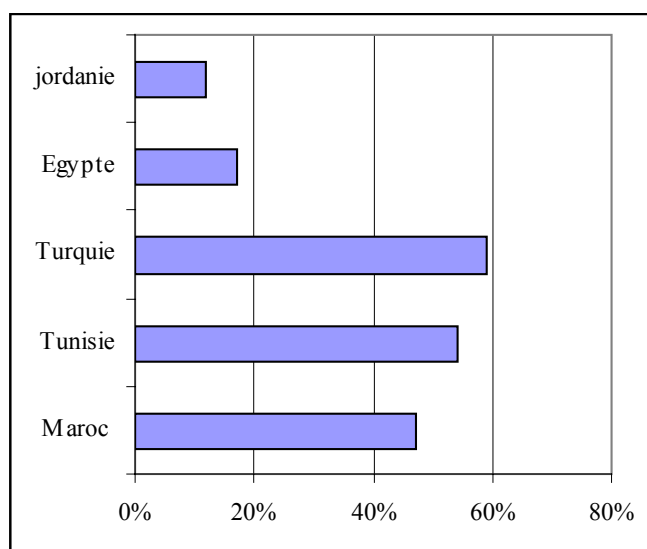


Interprétation : Turquie, le renforcement des niches existantes en 1994 expliquent près de 100% de l'accroissement des exportations entre 1994 et 2003, la création de nouvelles niches représentent moins de 5%. Par ailleurs, la diminution ou la disparition de niches a contribué à réduire les exportations.

L'accroissement de la contribution des niches s'explique d'abord par le renforcement de quelques unes d'entre elles. L'augmentation des exportations entre 1994 et 2003 repose sur un nombre très limité de postes : les deux principaux assurent la moitié des exportations de l'ensemble des niches au Maroc et les cinq premiers en assurent la moitié en Tunisie. On peut conclure de cette première analyse à l'absence d'un processus de diversification des exportations. On observe, au contraire, une stabilisation, voire une concentration, sur les niches d'exportations existantes en 1994.

Néanmoins, en dépit de leur place modeste, ces niches ont contribué de façon significative à l'accroissement des exportations totales entre 1994 et 2003. En Tunisie et au Maroc, près de 40% de l'augmentation des exportations (en dollars courants) s'expliquent par la progression des exportations relevant des 20 niches. Cette contribution atteint 60% en Turquie. Les niches ont par contre eu un impact marginal très faible sur la croissance des exportations en Egypte, en Syrie et en Jordanie.

G22 : Contribution des niches à la croissance des exportations totales de 1994 à 2003



Source : ITC, calculs des auteurs.

3.2 Nature des niches au Maroc et en Tunisie

Au Maroc et en Tunisie, plusieurs niches correspondent à des échanges intra-firmes dans les secteurs de l'électronique (assemblage de composants) et de la construction électrique liée à l'automobile.

a) Maroc : assemblage électronique

Le Maroc est le principal exportateur de transistor de la région et il est le troisième dans le monde (hors OCDE), derrière Singapour et la Malaisie. Le secteur est dominé par les unités de ST Micro electronics qui, avec 4150 salariés, est le premier exportateur marocain ; une dizaine d'autres sous traitants se sont implantés à la suite de ST. Le site principal date des années 1960 et il est, avec celui de Malte (années 1970), le seul site de « *back-end*⁴⁰ » du groupe, qui réalise l'essentiel de ses opérations d'assemblage en Malaisie et en Chine. Ces deux sites ont été créés dans une logique de proximité : le traité d'association ouvrait le marché de l'Union Européenne et le Maroc bénéficiait d'un avantage de coût de main d'œuvre, d'une main d'œuvre qualifiée et d'excellentes infrastructures aéroportuaires. La création de ces sites correspond donc à diverses considérations : des considérations de stratégie géopolitique

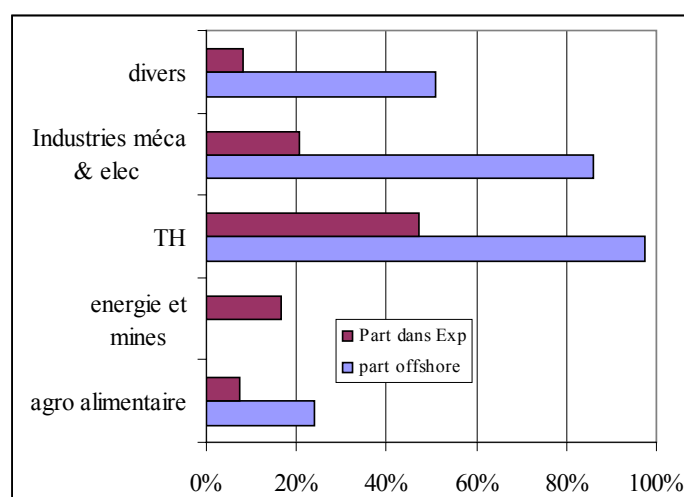
⁴⁰ On distingue le front end, les « fab » où l'on procède à la fabrication des semi conducteurs du back end où se réalisent les opérations d'assemblage et de test. Le front end exige des investissements de plusieurs milliards de dollars alors que le back end relève davantage de l'industrie de main d'œuvre (mais l'automatisation élève l'investissement). Les seuls sites « front end » du Sud de la Méditerranée se trouvent en Israël.

bilatérale (la proximité respective de l'Italie et de la France avec Malte et le Maroc), des données de dimension européenne, et des avantages économiques comparatifs plus classiques. Aujourd'hui, l'effet de proximité a perdu de sa pertinence mais cela n'a pas remis en cause l'activité des sites marocains.

b) Tunisie : construction électrique et électronique

En Tunisie, l'électronique joue un rôle marginal et la construction électrique liée à l'automobile est de loin la diversification la plus importante. La Tunisie a percé dans la production de faisceau de câbles pour l'automobile. Les sous traitants sont des filiales d'entreprises étrangères et également des sous traitants tunisiens qui travaillent en offshore. L'offshore joue un rôle aussi important que dans le textile habillement.

G23 : Place de l'offshore dans les exportations tunisiennes (2003)



Source : A partir des données du Centre de promotion des exportations (Cepex) de Tunisie

Coût d'exploitation en 2004 (Tunisie = 100)

	Cablage électronique	Disjoncteurs magnéto thermique	Amortisseur
Tunisie	100	100	100
Roumanie	98	93	96
Maroc	143	134	121
Hongrie	154	159	144
Turquie	278	231	198
France	410	364	301

Source : Business Mobility International ; Présentation du FIPA, Tunis.

Dans la construction électrique, les entreprises exportatrices sont spécialisées dans la production de composants passifs (transformateurs, self réactance, composants audio), et de circuits imprimés. Les exportations d'équipements automobiles sont réalisées par les filiales d'entreprises étrangères. La Tunisie a réussi sur le marché européen des faisceaux de câbles et fils électriques qui représente près des trois quarts des exportations d'équipements automobiles en 2003.

3.3 Dynamique du marché et concurrence

L'analyse de la dynamique des niches s'est concentrée sur les postes représentant chacun plus de 0,4% des exportations totales. Le choix de ce seuil a conduit à repérer 23 postes différents pour l'ensemble des PSM. La Turquie est présente sur 13 de ces postes, la Tunisie sur 10, le Maroc sur 6 et l'Egypte sur 2. Aucune niche de diversification ne dépasse le seuil de 0,4% des exportations totales dans le cas de la Syrie et de la Jordanie, qui sont donc exclus des analyses qui suivent. La plupart des niches renvoient à des produits qui relèvent de la construction automobile, de la construction électrique, de l'électronique et de la sidérurgie.

On examinera successivement la dynamique de la demande adressée aux PSM et l'état de la concurrence sur ces niches, en analysant la situation des PSM vis à vis des pays émergents et plus particulièrement de l'Asie et des Peco.

a) Dynamisme de la demande

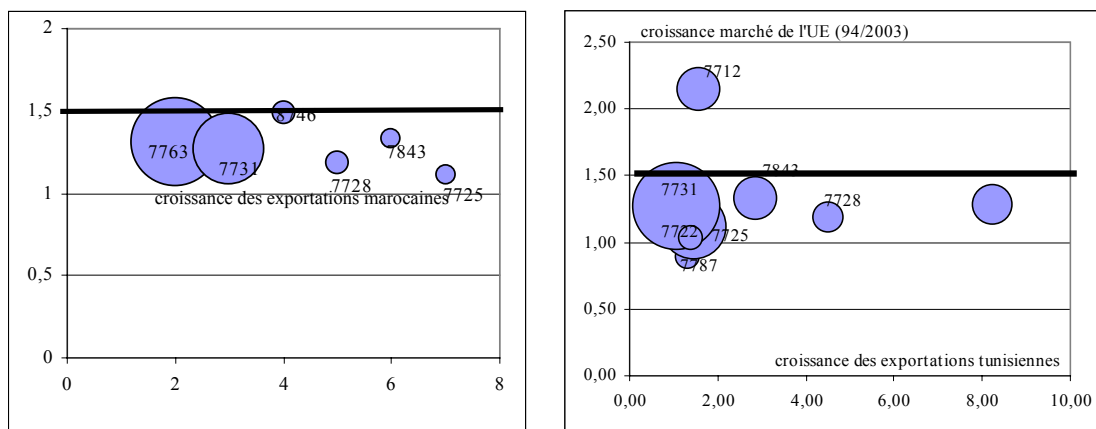
Au cours des dix dernières années, la demande de l'UE sur les niches d'exportation du Maroc et de la Tunisie a été assez peu dynamique ; A une exception près⁴¹, la croissance des importations européennes relevant de ces niches a été proche de la moyenne. Celles qui ont progressé le plus rapidement dans les exportations marocaines (coefficient multiplicateur de 2 à 8 entre 1994 et 2003) et tunisiennes (le coefficient varie de 2 à 10) correspondent à des marchés d'importations de l'UE assez peu dynamiques. Quand aux niches les plus importantes pour les deux pays considérés, elles sont assez peu dynamiques, avec toujours la même exception dans le cas de la Tunisie.

⁴¹ Le poste 7712, "autres équipements de la construction électrique"

G24 : Dynamisme des niches : Maroc

G25 : Dynamisme des niches Tunisie

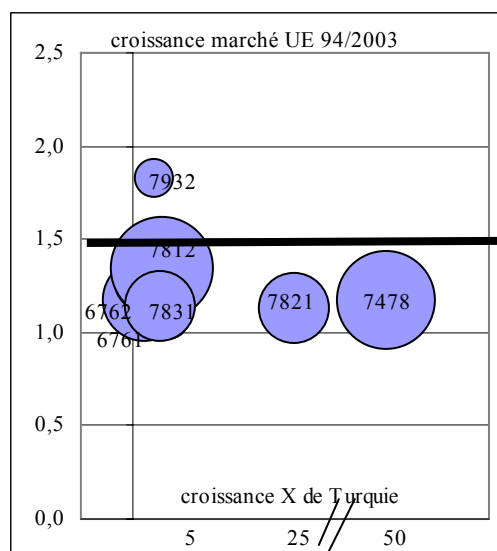
Variation des importations européennes (ordonnées) et des exportations de chaque pays (abscisse).
Taille proportionnelle au poids relatif dans les exportations du pays



Note : En gras la croissance moyenne des importations européennes (source ITC)

Dans le cas de la Turquie, on constate la même absence de dynamisme du marché d'importation. Par contre les exportations turques progressent beaucoup plus rapidement, en particulier sur les niches les plus importantes en terme relatif⁴². En résumé, la Turquie progresse vite sur des marchés stables.

G26 : Dynamisme des niches : Turquie



⁴²

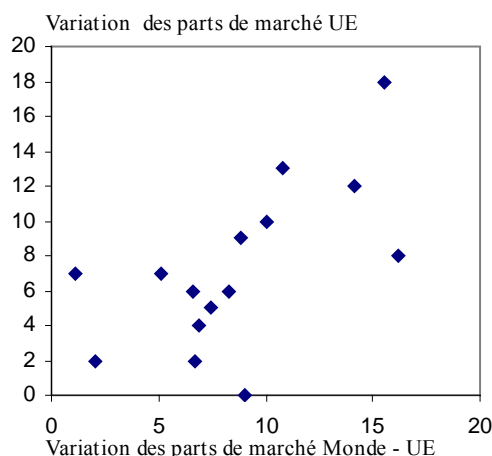
7821 “fils électriques” et 7478 “robinets et valves”

b) Evolution de la concurrence

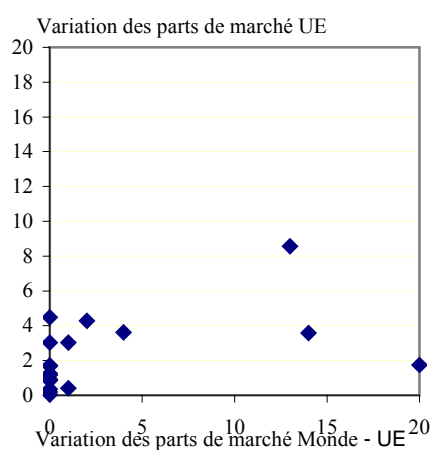
Les graphiques suivants montrent l'évolution des parts de marché des pays émergents, (définis comme les pays non OCDE) sur le marché mondial hors UE, en abscisse, et sur le marché européen, en ordonnée, pour les 23 niches considérées. Ils présentent la même évolution dans le cas des PSM. Dans l'un et l'autre cas, l'évolution est mesurée par la variation des parts de marché dans le monde et en Europe.

On constate une assez bonne corrélation entre l'évolution de la part de marché des pays émergents dans le monde et en Europe, bien qu'entre 1994 et 2003, la part de marché des pays émergents augmente un peu plus sur le marché mondial. Ce n'est pas le cas des PSM. Sur ces niches leur progression sur le marché mondial est infime et la progression de leur part de marché dans l'UE est faible. A l'exception des produits sidérurgiques et de la construction automobile (Turquie), les PSM n'améliorent leurs positions que sur le marché européen.

G27 : Variation des parts de marché des pays émergents entre 1994 et 2003



G28 : Variation des parts de marché des PM entre 1994 et 2003



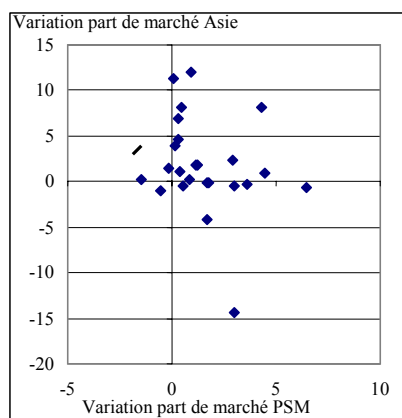
Les PSM sont en concurrence entre eux et tout particulièrement avec la Turquie, qui est présente sur la plupart de ces niches. Ils sont également en concurrence avec les Peco qui, à partir de 1990, ont attiré les investisseurs européens. Ces derniers ont d'abord investi pour occuper les marchés intérieurs, mais leurs filiales ont une activité globalisée.

Dans le cas des exportations réalisées dans le cadre de contrats de sous-traitance, les PSM bénéficient d'un avantage de proximité, qui leur permet d'être réactifs vis-à-vis de leurs donneurs d'ordre européens. Ces derniers sous-traitent également en Asie pour des livraisons

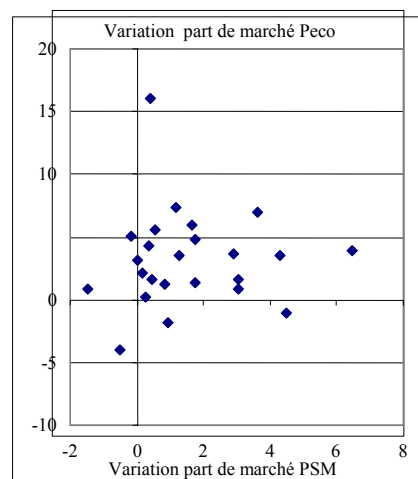
plus importantes qui s'accompagnent de délais plus longs⁴³ : l'avantage méditerranéen est ici similaire à celui constaté dans le cas des exportations d'habillement. Ce constat suggère qu'il y a un arbitrage entre sous-traiter auprès des Peco et des PSM ou sous-traiter en Asie.

Les graphiques ci dessous placent en ordonnée l'évolution de la part de marché en Europe des pays asiatiques et des Peco, et en abscisse celle des PSM. Cette évolution est appréciée par l'augmentation de la part de marché. Celle de l'Asie coïncide avec une assez faible progression des PSM, alors que l'accroissement des parts de marché des Peco accompagne celle des PSM. Ces évolutions suggèrent l'existence d'une relation de concurrence entre PSM et Asie et d'une relation de complémentarité entre PSM et Peco. Mais les données sont insuffisantes pour conclure.

G29 : Concurrence entre Asie et PSM sur le marché européen entre 1994 et 2003



G 30 : Concurrence entre Peco et PSM sur le marché européen entre 1994 et 2003



Source : ITC

Conclusion

L'analyse de la transformation des exportations manufacturières des PSM, menée ici à trois niveaux, confirme les résultats issus de l'étude sur le changement structurel dans l'industrie.

La comparaison entre l'évolution des exportations manufacturières des PSM et celle des pays émergents, notamment celle des deux générations de NPI et de la Chine, montrent que les

⁴³ Cette indication a été fournie par des donneurs d'ordre de la construction mécanique et électrique à l'occasion d'une journée d'information sur la Tunisie.

exportations ont joué un rôle modeste en Méditerranée. Récemment, le différentiel de dynamisme à l'export avec la moyenne des PED s'est creusé alors même que les traités d'association offraient aux PSM un accès privilégié au marché européen.

L'analyse de la « qualité » des exportations des PSM, à l'aide de l'IRX, depuis le milieu des années 1960 fait à nouveau ressortir la situation singulière du Maroc et de la Tunisie. Alors qu'Israël et la Turquie connaissent des évolutions analogues à celles des NPI2, la Tunisie et le Maroc, qui avaient le même IRX que les NPI 2 jusqu'au début des années 1970, ont connu une évolution divergente. Leur IRX fluctue mais demeure très bas.

Enfin, cette approche comparative est complétée par l'identification et la caractérisation des niches d'exportation des PSM, hors valorisation des ressources naturelles et textile-habillement. Celles-ci sont presque inexistantes en Jordanie et en Syrie et rares en Egypte. Il en existe une dizaine au Maroc et en Tunisie et une vingtaine en Turquie. Ces niches se situent sur des segments peu dynamiques du marché mondial. Sur ces segments, la concurrence est faible entre les pays du Maghreb et ceux du Machrek, mais forte entre tous les PSM et la Turquie.

ANNEXE

Evolution sur le marché mondial

		2003/94		Variation des parts de marché			
		Emergent		Asie	(Chine)	PM	Peco
6727	Semi-fin.iron,etc..25%+c	1,4	3,7	0,8	-1,9	17,5	0,3
6753	Flat,hot-rolled s.steel	2,0	15,18	19,02	0,10	-7,58	0,02
6761	Bar,rod iron,hot-fd,coil	1,1	-1,0	4,1	1,0	2,1	0,6
6762	Bar,rod iron,sti.hot-fd	1,2	2,1	-2,4	2,4	3,7	1,6
6793	Oth.tube,d406.4mm+,	0,8	1,7	3,0	-3,7	0,4	-0,1
7139	Parts,nes.IC.piston engs	1,4	3,5	1,0	0,4	0,9	2,1
7478	Taps,cocks, valve.etc.nes	1,3	11,8	7,4	6,1	0,1	1,7
7642	Microph.loudspkrs.amplif	1,3	10,9	11,2	12,8	0,1	0,5
7712	Oth.elec power mach,part	2,2	-3,0	-5,0	-3,9	0,7	2,5
7722	Printed circuits	1,4	53,7	12,4	6,1	0,1	0,7
7725	Switch.apparatus,<1000v	1,3	5,5	5,3	2,5	0,4	1,1
7728	Parts,electrc.panels etc	1,4	8,9	6,1	1,5	0,9	1,0
7731	Insultd wire,etc.condctr	1,2	8,2	4,0	4,1	0,9	7,7
7752	Dom.refrigeratrs,freezrs	1,5	18,0	11,1	5,1	3,0	2,4
7758	Electro-thermic appl nes	1,5	13,2	11,9	14,5	0,2	1,9
7763	Diodes,transistors etc.	1,5	6,1	6,6	3,1	0,4	0,1
7783	Automotive electrc.equip	1,4	13,0	6,0	1,6	0,5	3,0
7787	Elec mch wth indiv funct	1,3	6,2	6,1	2,5	0,0	0,7
7812	Pass.transport vehicles	1,4	2,4	1,5	0,0	0,5	1,0
7821	Insultd wire,etc.condctr	1,3	41,3	1,5	0,1	1,8	-0,6
7831	Pub-transport pass vehcl	1,0	4,6	2,1	0,4	3,0	1,7
7843	Other parts,motor vehicl	1,4	7,0	3,7	0,9	0,3	3,2
7932	Ships,boats,othr.vessels	1,2	7,3	6,8	2,1	0,6	3,5
8746	Automatic control instrt	1,5	5,6	1,9	1,0	0,0	2,7

Source : ITC

Evolution sur le marché européen

	2003/ 1994	Variation des parts de marché					Place des exportations en 2003			
		Emergent	Asie	Chine	PM	Peco	Tunisie	Maroc	Egypte	Turquie
6727	1,1	9,1	-0,1	0,0	1,7	1,4				0,7%
6753	1,3	3,00	0,2	0,02	-1,45	0,91			0,4%	
6761	1,1	6,4	-0,5	0,0	3,0	1,6				0,6%
6762	1,2	11,1	-0,6	-0,1	6,5	4,0			0,5%	2,6%
6793	1,0	14,9	12,1	0,0	0,9	-1,8	0,7%			
7139	1,5	6,7	-0,1	-0,1	1,7	4,8				1,2%
7478	1,2	10,1	4,7	4,4	0,3	4,3				3,7%
7642	1,2	10,8	8,1	9,3	0,4	1,6	0,4%			
7712	2,1	3,5	-4,2	-1,9	1,7	5,9	1,2%			
7722	0,9	9,3	-0,5	3,2	0,5	5,6	0,4%			
7725	1,1	6,6	1,8	1,2	1,3	3,5	2,6%	0,4%		
7728	1,2	8,8	2,3	0,3	2,9	3,7	0,6%	0,5%		
7731	1,3	16,2	1,1	1,6	0,4	16,0	4,5%	4,0%		1,3%
7752	1,4	15,5	8,1	2,7	4,3	3,5				0,9%
7758	1,4	14,1	11,3	11,2	0,0	3,2				0,6%
7763	1,3	1,1	-14,	0,8	3,0	0,8		6,0%		
7783	1,3	10,7	1,7	0,5	1,2	7,3	1,0%			
7787	1,0	6,9	3,9	1,5	0,2	2,1	0,4%			
7812	1,3	2,1	0,2	0,0	0,8	1,2				3,9%
7821	1,1	27,1	0,9	0,0	4,5	-1,1				1,9%
7831	1,1	10,3	-0,3	0,0	3,6	6,9				1,9%
7843	1,3	8,3	-1,1	-0,1	-0,5	-4,0	1,2%	0,4%		
7932	1,8	1,6	7,0	0,2	0,3	0,3				0,6%
8746	1,5	7,5	1,5	0,9	-0,2	5,0		0,5%		

Source : ITC

Bibliographie

CH Kwan « The rise of China and Asia's flying geese pattern of economic development : an empirical analysis based on US import Statistics », *Rieti Discussion paper* juillet 2002

Lall S, « The sophistication of exports : a new measure of product characteristics », *Oxford University Working Paper* janvier 2005

Soderling L, « Is middle east and MENA achieving its trade potential », *IFM working papers* mai 2005

**2.1 / PERSPECTIVES FOR SERVICES GROWTH AND
DEVELOPMENT IN THE MEDITERRANEAN COUNTRIES**

José. A Camacho Ballesta

Mercedes Rodriguez Molina

Juliette Milgram Baleix

Facultad de Ciencias Economicas, Universidad de Granada, Spain

INTRODUCTION

The rapid growth of services in the economies, both in terms of production and employment, has led to a renaissance of the economic debate about the tertiarisation process and the consequences of de-industrialisation. Nevertheless, to this date scarce (or no) attention has been paid to the role of services in the process of economic growth of developing countries, as it is the case of the Mediterranean countries (Argelia, Egypt, Jordan, Libya, Morocco, Syria, Tunisia and Turkey). The situation of these countries has radically altered during recent years, mainly due to the changes brought about by Information and Communication Technologies (ICT). They are immersed in an ever more global environment where financial flows move fast from one place to another and under these circumstances, services are assuming more and more relevance in these economies, fostered (at least in part) by deregulation and liberalisation processes. Therefore, in these moments a “key task” for Mediterranean countries is to try to identify what service activities have a greater potential for growth, taking international competitiveness as an essential indicator.

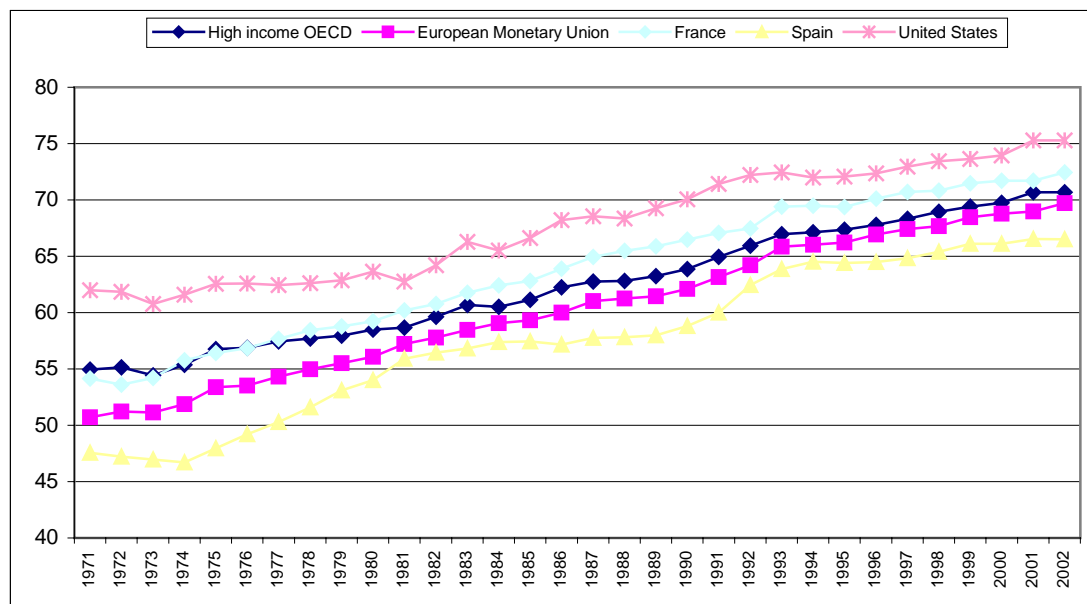
The aim of this work is to contribute to this “task”. In particular, we attempt to analyse the potential role of the international trade of services in the Mediterranean countries. It is divided in three main parts. The first one analyses the evolution of the participation of service activities in the world economies that is known as structural change or tertiarisation, distinguishing between developed countries and developing countries. The second one centres on the relationship between international trade of services and development. The last one, starting from the heterogeneity of the service sector, establishes a taxonomy of those service activities that can constitute a source of growth (via international trade) for the Mediterranean economies. Finally, some conclusions are drawn.

II. STRUCTURAL CHANGE AND TERTIARISATION 1970-2002 (SPECIAL ATTENTION TO THE PERIOD 1990-2002)

II.1. EXPLANATORY FACTORS OF STRUCTURAL CHANGE IN DEVELOPED ECONOMIES.

During the last decades, services have acquired a high importance in all developed economies, contributing in a rising manner to gross domestic product (GDP) and to employment creation (Graph 1). The contribution of services to GDP has continuously increased since the 70s, and seems to have no end. Currently the service sector accounts for more than 70% of GDP in high-income economies, being the United States the country with the highest share in 2002 (more than 75%). Moreover, we observe the presence of some type of “convergence” in terms of the importance of services. For example, if we take the countries with the highest and the lowest share of services (the United States and Spain): whereas in 1971 the difference between the participation rates of services in the United States and Spain was 14.5 percentage points (62% in comparison with 47.5%), in 2002 this difference decreased to 8.5 percentage points (75% in comparison with 66.5%).

GRAPH 1. EVOLUTION OF THE PARTICIPACION OF SERVICES IN GDP IN DEVELOPED ECONOMIES, 1971-2002.



Nevertheless, services are currently a key economic sector not only from a quantitative perspective but also in many other aspects. They collaborate to the development of infrastructures, help to boost competitiveness (for example by providing specialised services to firms), facilitate international trade (the advances in transport and communication services have been a crucial aspect in the increasing trend of

international trade) and have led the development of the so-called “Welfare State” (education, health services and social services are the core of “public provision”).

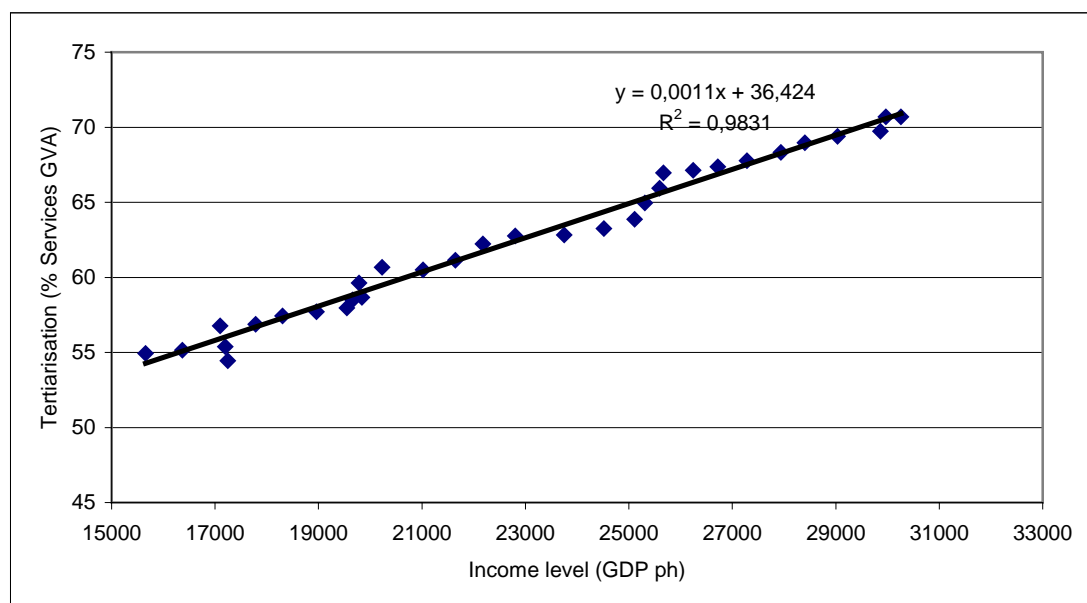
Despite the fact that these functions are quite recent, the interest of the economic literature in the contribution of services to economic growth is not new. In the works of economists such as Adam Smith or Karl Marx the attempts carried out to define the concept of “productive labour” gave place to the pioneer distinctions between goods and services. But it was in the nineteenth century when a clear association between growth and services appears (Fisher, 1935; Clark, 1940; Kuznets, 1957; Chenery, 1960; Fuchs, 1980; Gershuny, 1978; Del Río, 1987). In general, these works adopt a systemic vision of structural change, in consonance with Rostow’s stages of economic development, but the explanations proposed are very different, as a result of the dissimilar socio-economic conditions in which they emerge. In broad terms, we can classify the theories that try to explain the relationship between growth and services in three main groups: theories on structural change (60s-70s), theories on the transformation of the production system (80s-90s) and theories on the globalisation of services (present time).

- Theories on structural change and tertiarisation.

During the 60s and the 70s, most authors (the first works are those of Balassa (1964) and Samuelson (1964)) underlined the existence of a “structural change process”.

The main explanatory factors were two: the *growing level of income* and the *high income-elasticity of service activities* (Graph 2).

GRAPH 2. TERTIARISATION AND INCOME LEVEL HIGH-INCOME OECD COUNTRIES.

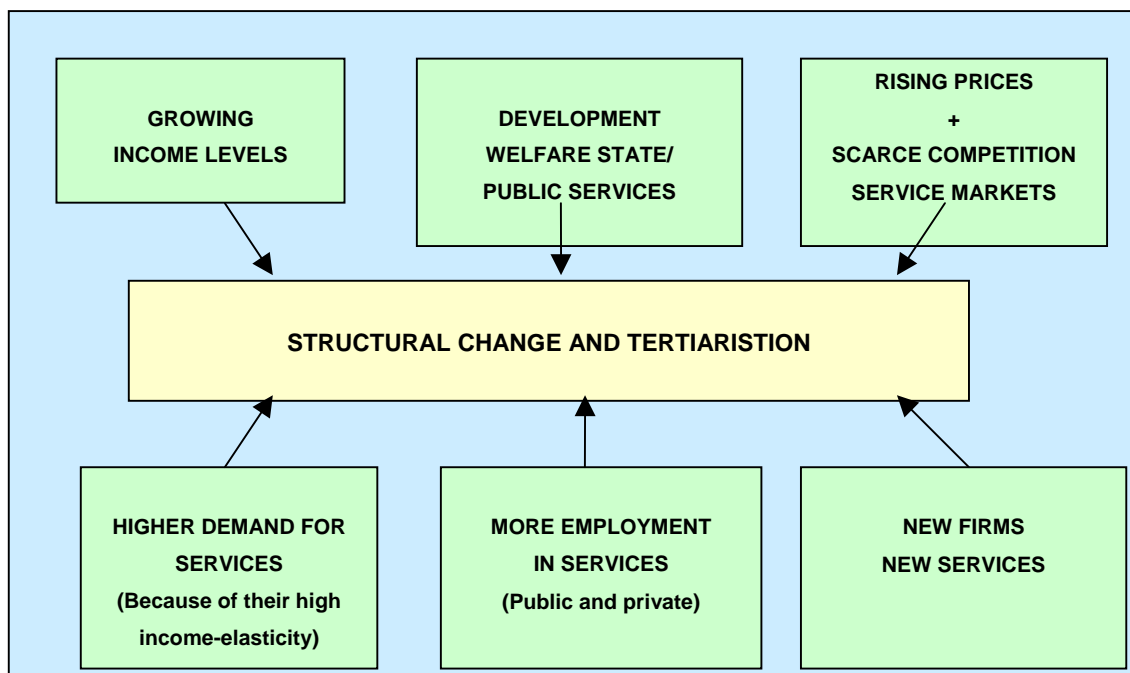


As is shown in Graph 2, the growth of the income level (GDP per head) in high-income economies has been accompanied by an increasing contribution of services to GDP. This process was especially remarkable during the 70s (the participation of services in GDP grew from 54% to 60%), and continues to these dates (during the 80s the contribution increased from 60% to 65% and currently the participation is above 70%). In addition to income levels, some other factors were highlighted: the development of Welfare State, the upward trend of tertiary employment and the emergence of new services and subsequent creation of new firms (Scheme 1).

The genesis and *development of the “Welfare State”* brought about a considerable *increase in public employment, and, in particular, in some service activities*, like education, health and social services.

One conventional belief about the service sector has been that the co-production in the provision of services and the necessary proximity between provider and client causes a *low level of competition in service markets*. Nevertheless, as the theories on the globalisation of services will be recognised, the “real culprits” of the low level of competition in service markets were, in most occasions, the methods of provision commonly adopted (monopolies owned by the public sector) and the absence of adequate standards and rules for regulating these markets.

SCHEME 1



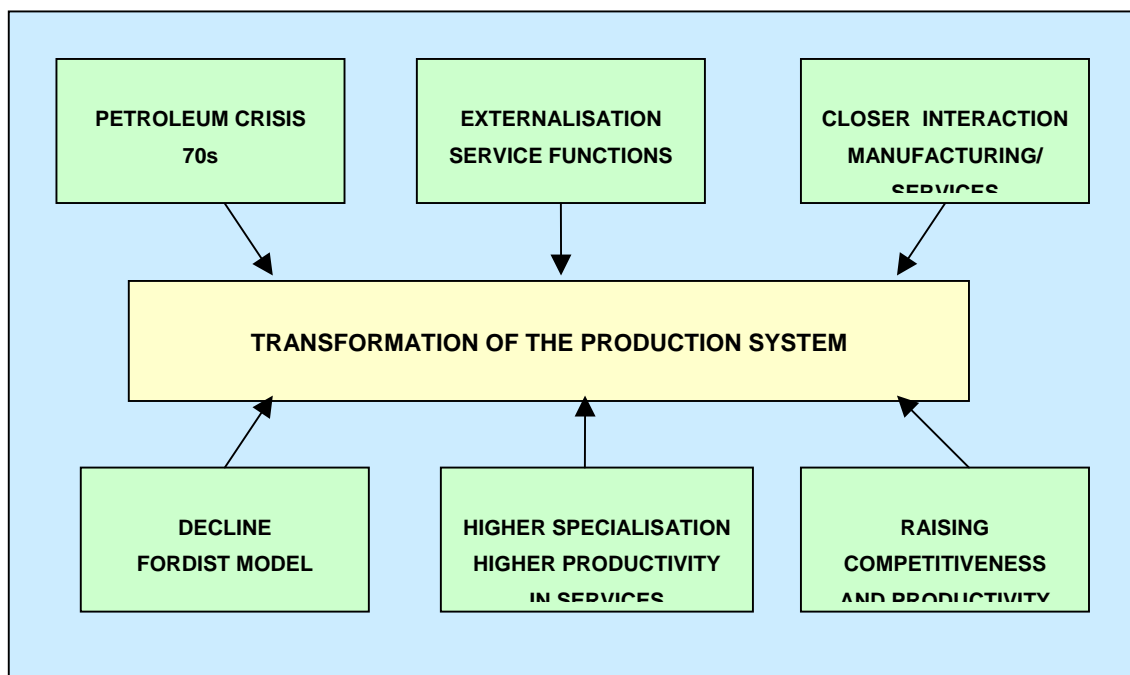
It has also traditionally been assumed that in services activities *growth in prices was lower than growth in productivity*. As a result a progressive loss of competitiveness of service activities would take place. However, time has demonstrated that the *emergence of new service activities and the creation of new firms* can compensate this “negative trend”, introducing dynamism in the tertiarisation process.

- Theories on the transformation of the production system.

The 80s are a decade that shows in a very visible way the transformation of the production system. The *petroleum crisis* of the 70s brought forth the *decline of a production model, the fordist model*, which gave way to a new model based on the externalisation of service functions and the concentration on core activities. The major objective, as some studies argue (Greenfield, 1966; Katouzian, 1970), was to improve efficiency.

The *externalisation* process, thanks to the reinforcement of service activities, implies an *increase in productivity and competitiveness*. The greater flexibility of the production processes also foster the *interaction between manufacturing and services*, leading to a transformation of the production system. This new system is more efficient but less manufacturing-oriented (in fact many manufacturing activities loose importance).

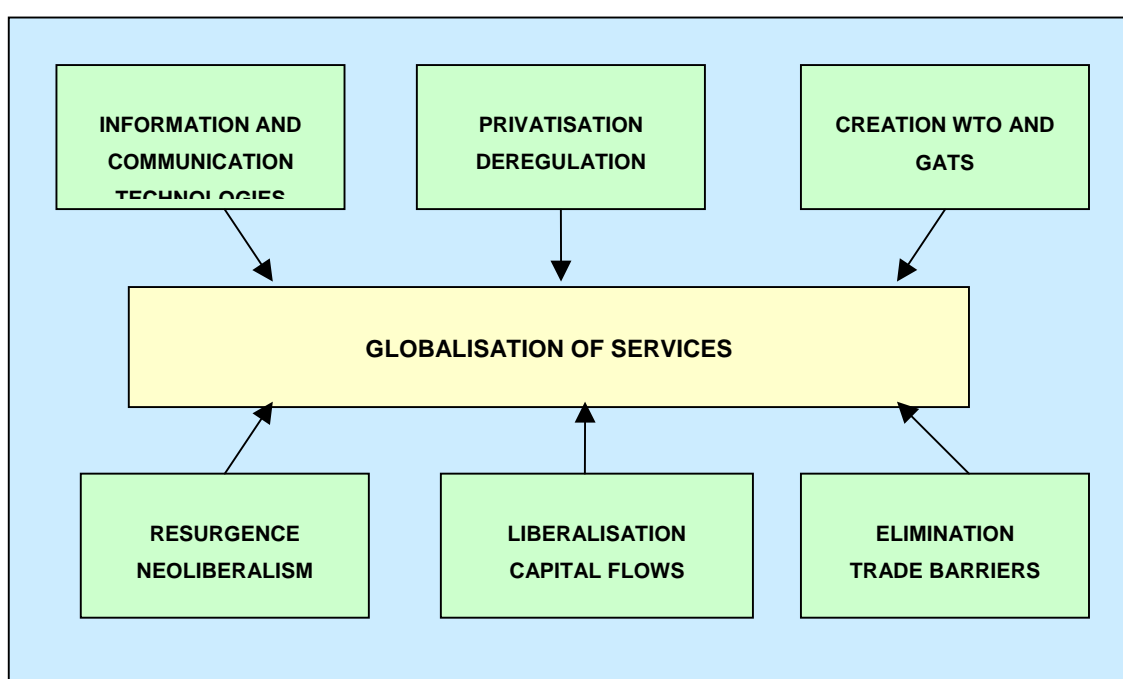
HEME 2



- Theories on the globalisation of services.

During the 90s the studies on service activities adopt a novel dimension: the global one. Up to this date, the majority of the analyses take the country-level as their main scenario. In contrast, the works carried out in recent years centre on the globalisation of services (Camacho and Rodriguez, 2003), underlying several factors (Scheme 3): the impact of information and communication technologies, the resurgence of neoliberalism, the privatisation and deregulation processes, the effects of the different GATS rounds, the liberalisation of capital flows or the elimination of trade barriers. From all these factors, the emergence of information and communication technologies (ITC) and the resurgence of neoliberalism are the two great pillars that sustain this new “global” vision on services.

SCHEME 3



Starting with *Information and Communication technologies*, they have enormously increased the tradability of services, facilitating, at the same time, the development of new services, such as “on-line services”, linked to the development of the Internet. This higher tradability of services has translated into an internationalisation of services, both in terms of international trade and in terms of foreign direct investment (FDI).

In relation to neoliberalism, although after the Second World War the triumph of Keynesianism gave place to the development of the Welfare State, later, the 70s crisis brought about the final of this vision and the resurgence of *neoliberalism*. This new perspective was progressively adopted during the 80s and the 90s not only by national governments (the clearest example are the Reagan’s and Thatcher’s governments),

but also by international bodies such as the OECD, the IMF or the World Bank. Following this line, in the majority of countries numerous studies on the efficiency of the public sector are carried out, as a mean to justify a reduction in the role of the public sector. The main consequence of these studies is the beginning of liberalisation and deregulation processes within the service sector that extends throughout the 90s.

From a “national” viewpoint *privatisation of public monopolies, regulation and de-regulation* reforms of service industries, like financial services, telecommunications, distribution, and energy and water distribution are carried out (OECD, 2000; Gamberala y Matto, 2002; Mattoo y Sauve, 2003).

From an international perspective, the *liberalisation of capital flows* becomes a key element.

An additional factor that drives this global trend is the *creation of the World Trade Organisation (WTO)* and the put into practice of *the General Agreement of Trade in Services (GATS)*. The several negotiation rounds have resulted in a progressive *elimination of trade barriers* and in the elaboration of exhaustive sectoral studies, especially in the financial sector and in the transport and communications industries (Francois and Schuknecht, 1999; Mattoo et al., 2001). In recent years, the number of industries analysed has been extended, including activities such as insurance and business services (Gordon and Gupta, 2004).

The main conclusion that we reach from these studies is that the globalisation of the service sector implies a new role for services. Services have assumed a strategic importance (unknown until now) in the improvement of competitiveness. The close relationship established between manufacturing and services (Bailly et al., 1987) gives place to the contract-out numerous service functions (Grossman and Helpman, 2002). Contracting-out is especially relevant in the realm of high-specialised/high-knowledge-intensive activities (marketing, design, etc.), although low-knowledge-intensive services (such as cleaning or security) are also commonly externalised (Morcos and Crombrugghe, 2004). The main feature of externalisation is that both agents (the client firm and the service provider) benefit from it. For the client firm, the externalisation of services implies a cost cutting, an improvement in quality, greater capability for adapting to changes in demand and new opportunities for entering international markets. From the perspective of the service provider, it has the opportunity to boost productivity and efficiency, thanks to the better utilisation of its production capacity, the emergence of economies of scale, the access to novel sources of financial support, the participation in the transfer of technology and the reduction of risks.

In a few words, nowadays, the extent of structural change and tertiarisation has to be measured mainly through the analysis of international relations. From a quantitative viewpoint, services have a key role, in terms of international trade and in terms of foreign direct investment. From a qualitative perspective, the regulation and liberalisation processes drove by the WTO and the GATS are deeply affecting services: de-localisation, contracting-out, movement of workers, etc.

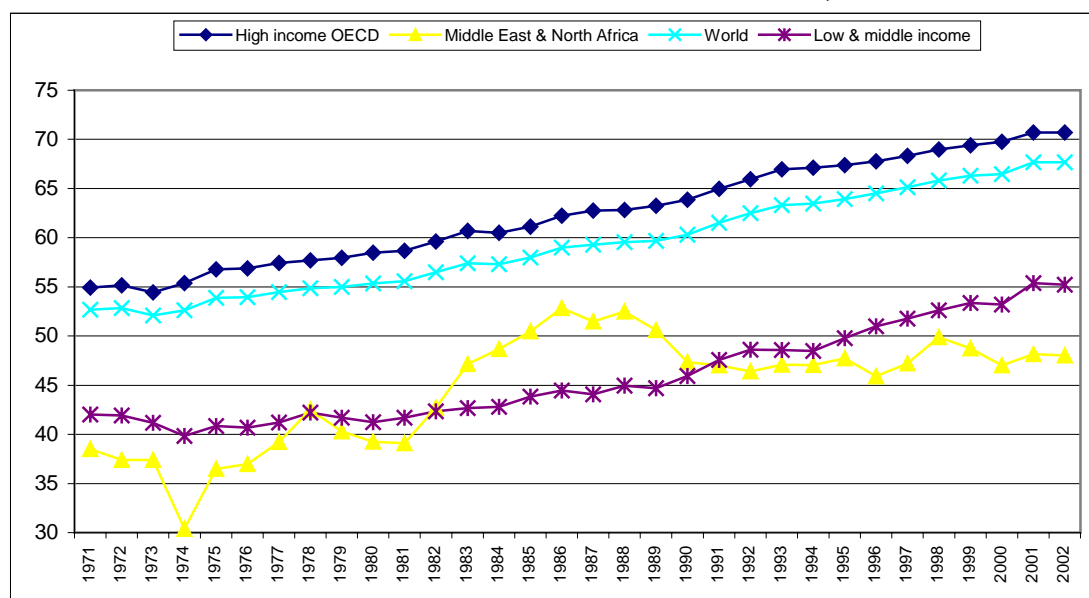
II.2. DIFFERENTIAL FEATURES OF TERTIARISATION IN DEVELOPING COUNTRIES. SPECIAL REFERENCE TO THE MEDITERRANEAN COUNTRIES.

1. PRODUCTION STRUCTURE: INTERDEPENDENCE AND SERVICES.

As we have seen, developed economies have followed a long tertiarisation process. In contrast to this, developing economies have faced (and still do) to radical transformations in their production structures. Another important difference is that, whereas in developed economies tertiarisation has been accompanied by an increase in the standard of living (increase of income levels, development of the Welfare State), in developing economies the rise in income levels has been very low and social protection has suffered almost no change.

Despite this negative fact, we can argue that the improvement of income levels in developed economies offers a new opportunity for developing countries: they can take advantage of the higher tradability of some type of services (tourism, transport) and become important providers using their competitive advantages, like their low labour costs.

GRAPH 3. TERTIARISATION OF THE WORLD ECONOMY, 1971-2002



If we look at the graph (Graph 3) we observe how the tertiarisation level (measured by the contribution of services to GDP) is substantially lower in developing economies. For example in 2002 the participation of services in GDP was higher than 70% in high-income countries and only 55% in low and middle-income countries. It captures our attention the different trends of tertiarisation in Middle East and North Africa during the 80s and the 90s.

Nonetheless, in absolutely all groups of countries the contribution of services to GDP has substantially increased during the last three decades. A question that emerges is: do countries influence each other? and more concretely, do developed countries stimulate the tertiarisation process in developing countries?

The answer is affirmative. During the 80s the transformation of the production system in developed economies was influenced by the industrial crisis and the subsequent changes in the production model (mainly the externalisation of service functions). These factors had a negative impact on developing countries: there was a reduction in the foreign demand for consumer services (due to the high income-elasticity of these services, if the level of income decreases the demand for these activities decreases more than proportionally).

During the 90s (the “globalisation age”) a real change for developing economies took place. The effects of the ICT revolution and the neoliberalism adopted by international bodies (OECD, IMF or the World Bank) fostered the privatisation of numerous public services (state-owned monopolies before) and the de-regulation of many market services. The liberalisation of capital flows in this “new liberalised” economies drove the establishment of multinational companies, especially in Asia and Latin America.

In more general terms, the close relationship manufacturing-services drives a great part of the advance of service industries in developing countries. Although the relationship between manufacturing growth and services growth has been confirmed by several empirical studies (Park, 1989; Park and Chan, 1989; Uno, 1989), very few analyses empirically estimate the extent of the increase in the use of services by the manufacturing sector. One example of this scarce literature is the work by Gordon and Gupta (2004). They employ input-output coefficients to confirm the growing use of services by other industries.

The international presence in developing countries, along with the intensification of competition, cause wider scales of activity and boost growth. The explanation is quite simple: foreign firms do not replace domestic firms, so there are changes in the size of the sector and changes in the level of competition. While in developing countries most sectoral studies concentrate on agriculture and manufacturing, some analyses

demonstrate the existence of positive effects on efficiency and productivity derived from the expansion of the service industries. These service industries are: transport, storage and distribution, communications, trade (wholesale trade and retail trade), finance and insurance, hotels and restaurants and other business services (accountancy, legal services, etc.). We summarise the main results of some of these studies below:

- Clemes et al. (2003) analyse the impact of two different growth models elaborated for the service sector over the growth of the manufacturing sector in five countries of the ASEAN: Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore and Thailand. Their results show that the increase in the demand for services has increased the demand for some types of manufactured goods, such as computers, mobile phones, scanners or optical instruments. Therefore, some spillover effects seem to exist.
- Hansen (1993) sustains that technological advances foster the growth of services, because services constitute a growing share of value added in high-technology manufacturing goods (for example software services and maintenance).
- Glasmeier and Howland (1994) conclude that a great share of the literature on growth demonstrate that services drive productivity growth in other industries. Their presence in a region stimulates competition. They also help industries adapting to different circumstances (new markets, product or process changes, etc.)
- Marshall et al. (1987) affirm that services contribute to eliminate organisational, administrative and information barriers that impede an adequate adaptation. Similar ideas can be found in Porter (1990) and his famous “diamond model”:
- Banga and Goldar (2004) estimate the impact of a greater use of services over the productivity growth of the manufacturing sector, obtaining a positive result.

From all the above we can conclude that the intensive use of services has been fostered by changes in the production processes and in the availability of specialised services. The higher use of services has led to a higher specialisation and has improved productivity in the manufacturing sector. The spillover effects that this growth seems to generate offer a new opportunity for growth in developing countries.

Summarising, the conclusion we reach is that we have to examine specific factors in the tertiarisation process of developing economies. In addition to the factors mentioned above:

- Privatisations
- Deregulation, regulation and re-regulation
- Liberalisation of capital flows
- Elimination of trade barriers and other type of barriers for the provision of services.

Some other elements contribute to services growth in developing economies. We can highlight two:

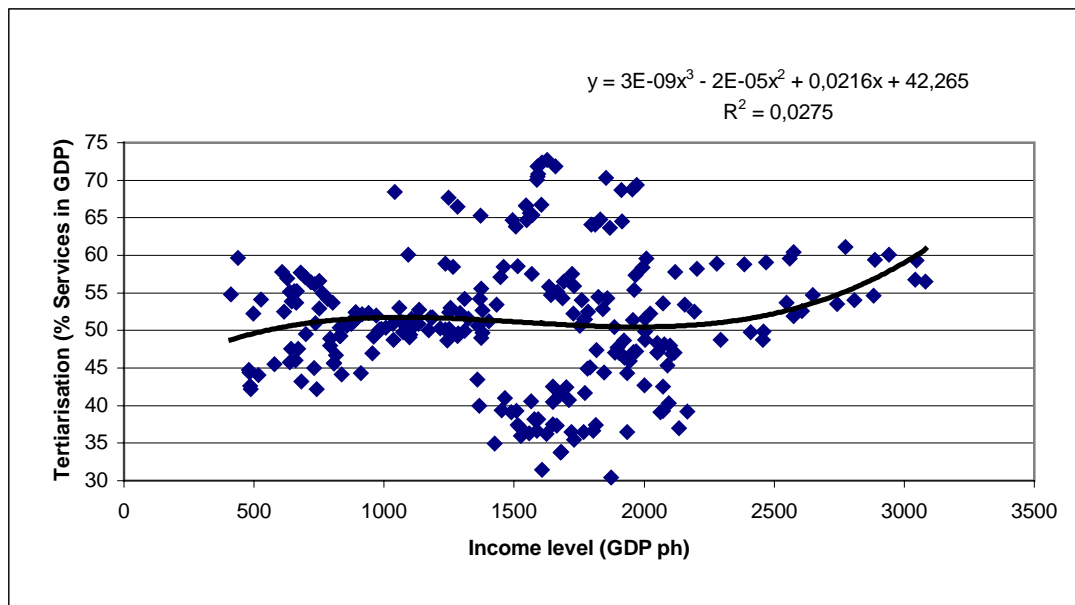
- Foreign trade openness
- Attraction of foreign direct investment

All these factors will be discussed in detail in the third section of this work. But before doing this, we carry out a brief description of the current situation of services in the Mediterranean countries.

2. EXPLANATORY FACTORS AND DIFFERENTIAL FEATURES IN THE MEDITERRANEAN COUNTRIES.

The Mediterranean countries can be classified as developing countries because they show relatively low income levels and their tertiarisation process do not follow a “developed” pattern (in the sense described in the second section).

GRAPH 4. TERTIARISATION AND INCOME LEVEL IN MEDITERRANEAN COUNTRIES
(Algeria, Egypt, Jordan, Morocco, Syria, Tunisia and Turkey)

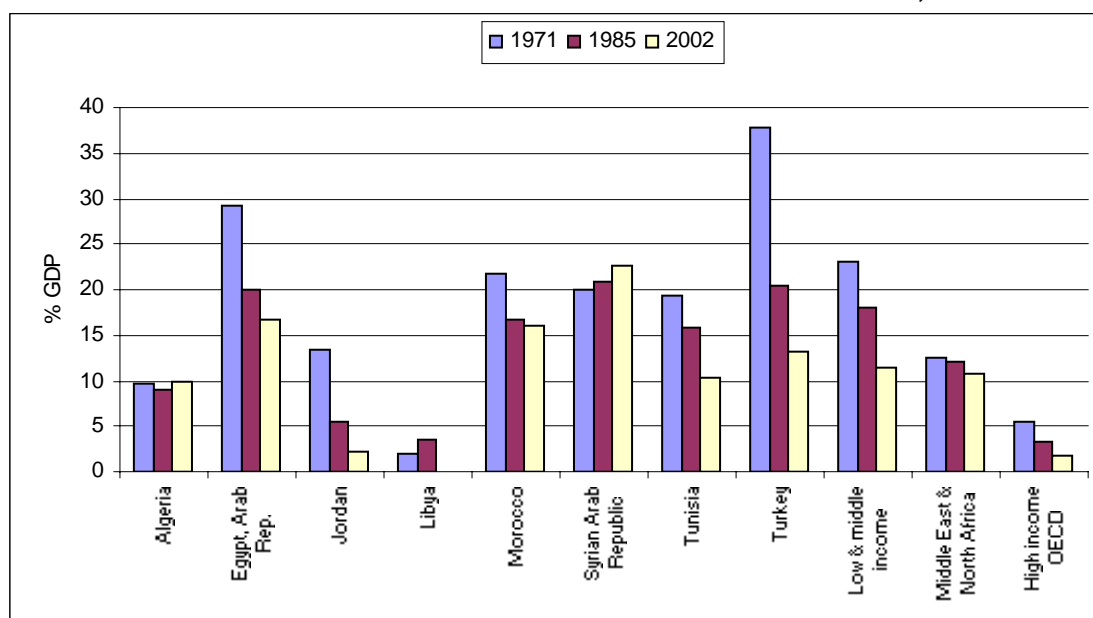


As is shown in Graph 4, there is almost no relationship between income levels and participations of services in these countries.

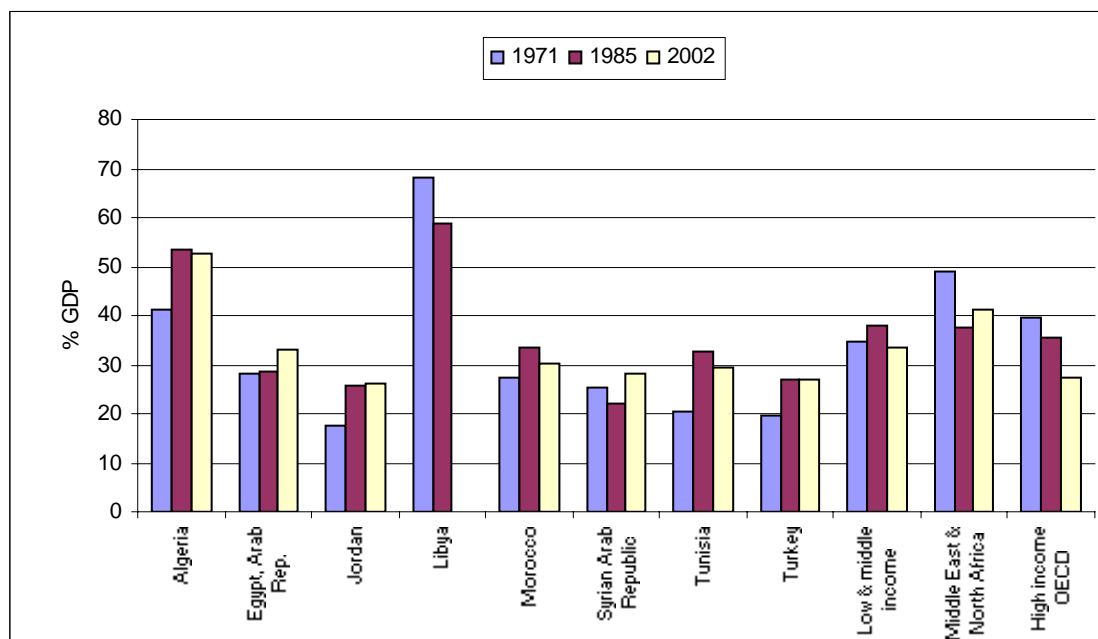
Before entering into evolution of tertiarisation, in order to analyse the differential features of the structural change in these countries, we examine the participation of the three main economic sectors: agriculture, manufacturing and services in the economy in three key years: 1971, 1985 and 2002.

Starting with the evolution of agriculture (Graph 5), we confirm the existence of a clear desagrarisation process in Mediterranean countries. The importance of agriculture has diminished with two sole exceptions: Algeria and Syria. It draws attention the spectacular change occurred in Turkey: the share of agriculture in GDP decreased from 38% in 1971 to 13% in 2002. Nevertheless, despite this loss of importance, the share of agriculture in GDP is still substantially superior to the high-income countries average (1.8%), excluding the case of Jordan (2.2% in 2002).

GRAPH 5. CHANGES IN THE PARTICIPATION OF AGRICULTURE IN GDP, 1971-2002



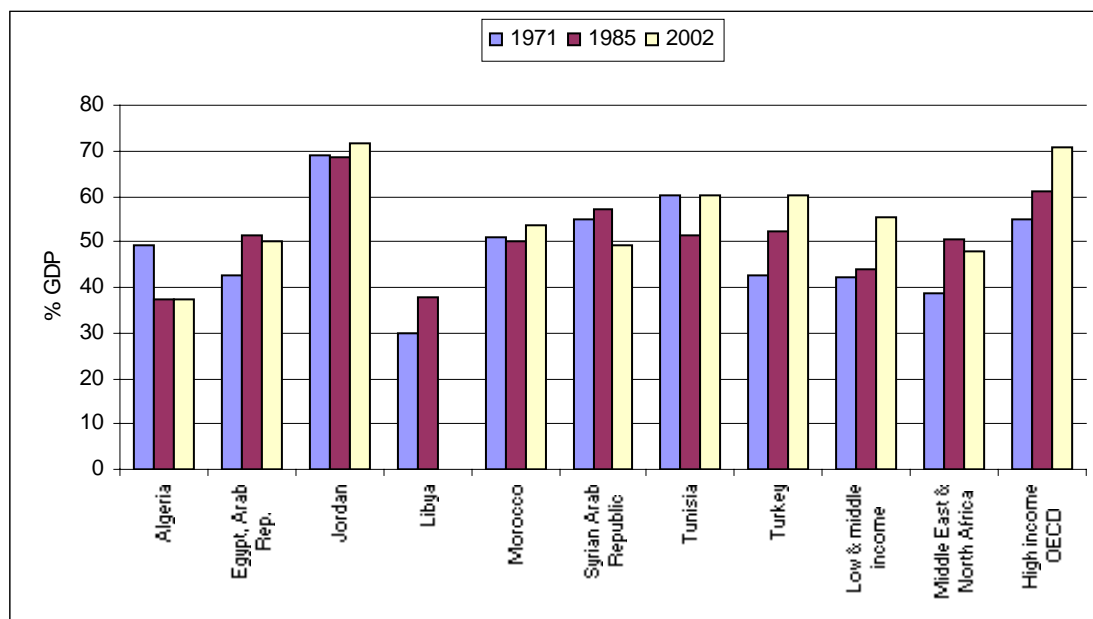
GRAPH 6. CHANGES IN THE PARTICIPATION OF MANUFACTURING IN GDP, 1971-2002



As refers to the manufacturing sector (Graph 6), the situation is totally different from the one described for agriculture: the share of manufacturing in GDP is considerably higher than the high-income countries average in the major part of countries. Nonetheless, we cannot speak of a “continuous” industrialisation process. More concretely, we observe two different trends: during the 70s and the first half of the 80s the share of manufacturing in GDP rises in most countries, while since the 90s the share decreases very slightly or remains practically unchanged.

Entering into the evolution of services, we can observe how the trend followed by the tertiary sector is very different from one country to another. For example, whereas Jordan has had a highly tertiarised economy since the 70s and no relevant changes are detected, Turkey has experienced a clear tertiarisation process. This is why we carry out a country per country analysis of the tertiarisation process.

GRAPH 7. CHANGES IN THE PARTICIPATION OF SERVICES IN GDP, 1971-2002



ALGERIA

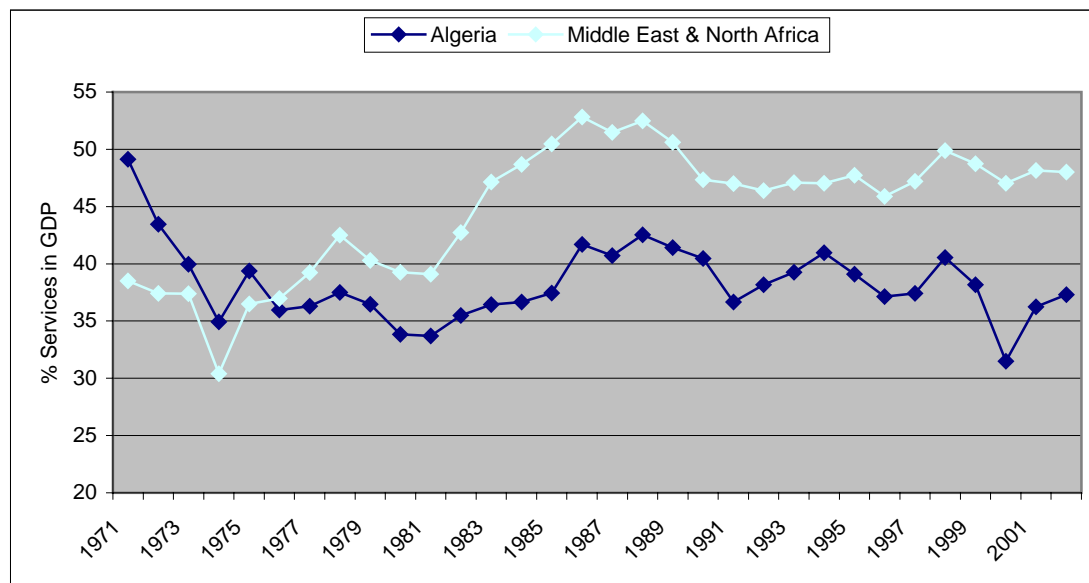
The tertiarisation of this country process can be described as “erratic”, partly due to its high dependence from petroleum.

The result is that Algeria shows the lowest tertiarisation rate of all the Mediterranean countries examined: the participation of services in GDP in 2002 is 37.3%.

The loss of relevance experienced by services during the period 1971-2002 has been acquired by manufacturing that accounts for more than 52% of GDP in 2002.

We can affirm, therefore, that Algeria has not entered into a formal tertiarisation process yet. On the contrary, its economy is very dependent on manufacturing (and in particular on petroleum exports).

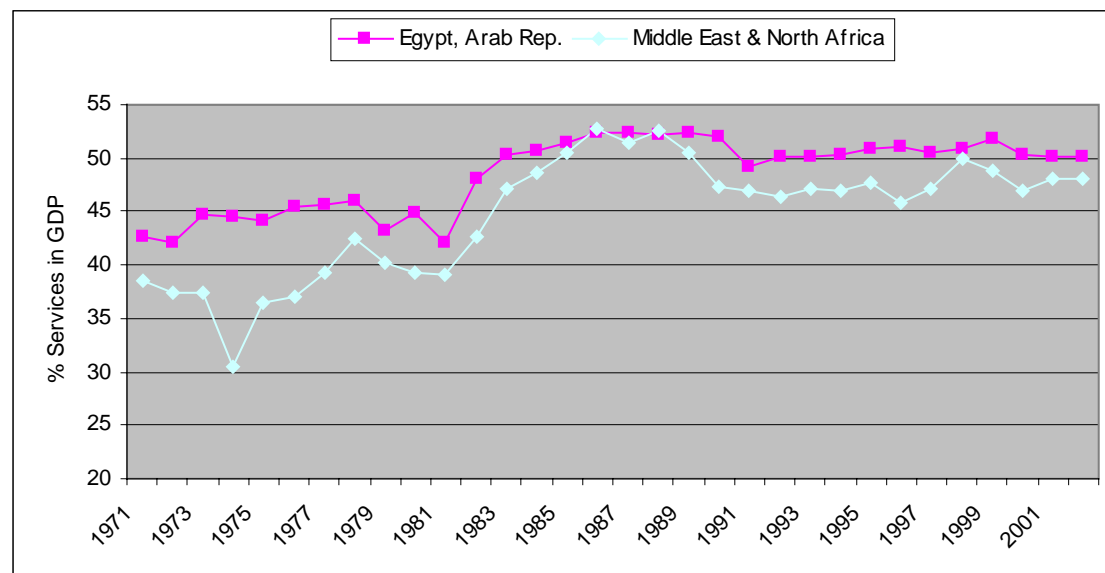
GRAPH 8. EVOLUTION OF THE SERVICE SECTOR IN ALGERIA, 1971-2002.



EGYPT

The Egyptian economy shows an evolution of services similar to the Middle East and North Africa average (Graph 9), where the most radical changes took place during the eighties.

GRAPH 9. EVOLUTION OF THE SERVICE SECTOR IN ALGERIA, 1971-2002.



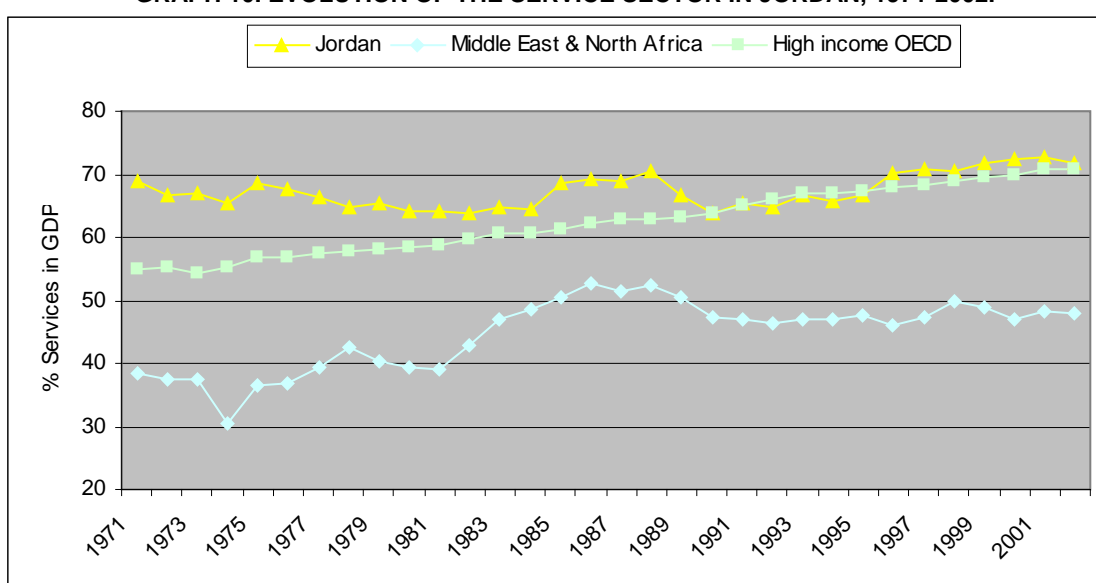
The desagrarisation process has been a very important factor: the contribution of agriculture to GDP diminished from 29% in 1971 to 17% in 2002 and the major part of this participation was absorbed by the service sector that grew from 43% of GDP in 1971 to 50% of GDP in 2002, although the share of manufacturing substantially increased too (from 28% of GDP in 1971 to 33% of GDP in 2002).

In brief, Egypt started a strong tertiarisation processes during the eighties that needs to be reinforced during this decade.

JORDAN

As has been mentioned before, Jordan is the most tertiarised of the Mediterranean economies. The participation of services was substantially above the Middle East and North Africa average during the whole period analysed. It also shows a production structure very similar to high-income countries: taking data from 2002, agriculture accounts for 2% of GDP, manufacturing for 26% of GDP and services for 72% of GDP.

GRAPH 10. EVOLUTION OF THE SERVICE SECTOR IN JORDAN, 1971-2002.



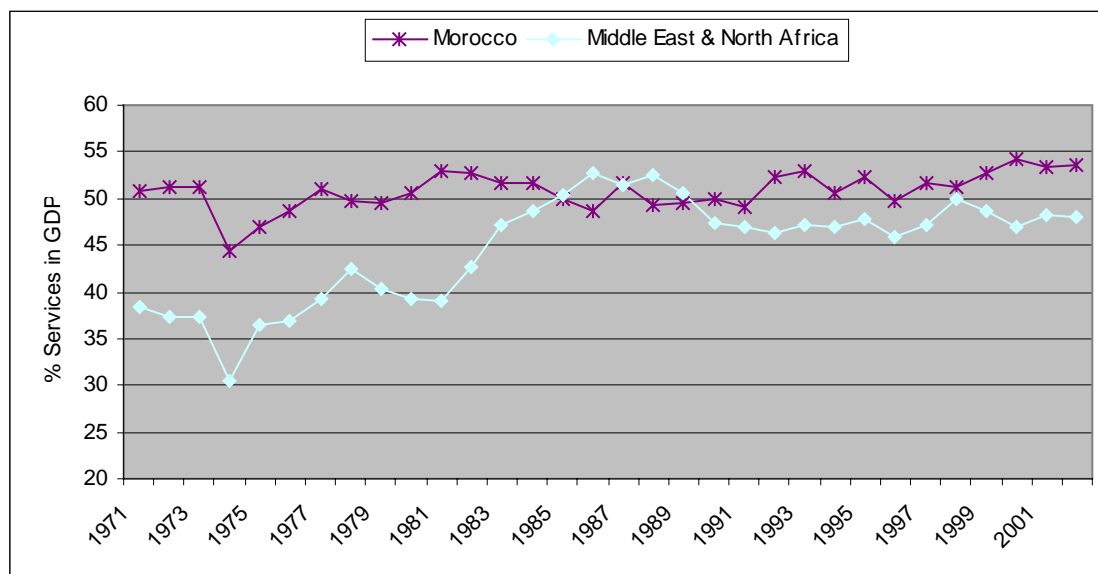
Thus, we can observe the existence of an early tertiarisation process in Jordan that confirms the potential impact that services can have on the Mediterranean economies.

MOROCCO

The tertiarisation level in Morocco is superior to the Middle East and North Africa average (the contribution of services to GDP in 2002 was 54%).

We can distinguish two main periods within the process of structural change experienced by Morocco: before and after the mid eighties. Before the mid eighties there was a severe desagrarisation process that resulted in a considerable increase in the contribution of the manufacturing sector, whereas the contribution of services remained practically unchanged. Since the mid eighties desagrarisation ceases, and the manufacturing sector losses importance in favour of services, that is to say, a real tertiarisation process has started.

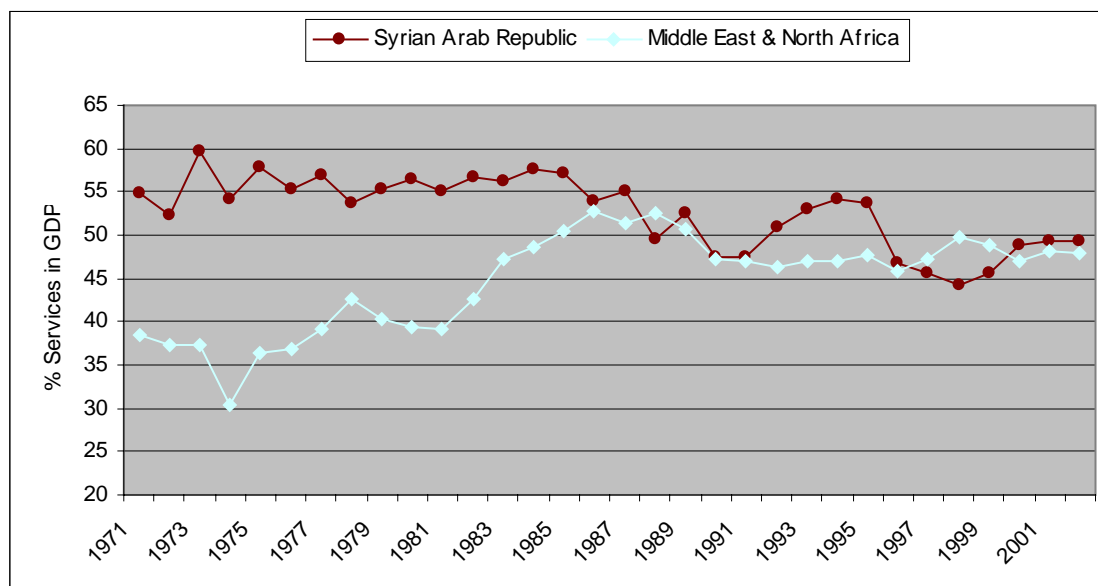
GRAPH 11. EVOLUTION OF THE SERVICE SECTOR IN MOROCCO, 1971-2002.



SYRIA

One of the most singular trajectories of the service sector is the one followed by Syria. From a privileged situation in comparison with other Mediterranean countries (the contribution of services to GDP in 1971 was 55%) the role of services has continuously diminished. The consequence of the decreasing importance of services is that their participation in GDP in 2002 is substantially lower than in 1971: 49%.

GRAPH 12. EVOLUTION OF THE SERVICE SECTOR IN SYRIA, 1971-2002.



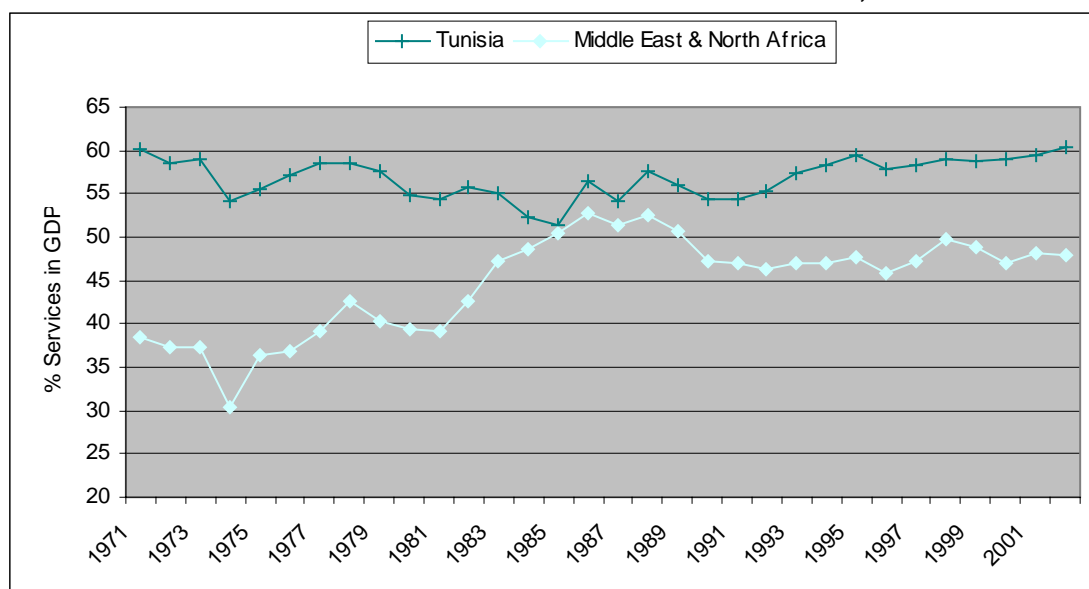
Surprisingly, this lower importance of services has been compensated, not only by an increase in the contribution of the manufacturing sector, but also by the growth of the

agriculture sector, that currently accounts for 23% of GDP, the highest share in all the Mediterranean countries analysed. Thus, an “inverse” tertiarisation process seems to exist: services acquire less relevance and agriculture and manufacturing assume a preponderant role.

TUNISIA

Tunisia experienced almost no change during the period analysed. As a result the contribution of services to GDP is the same at the beginning and in the end of the period: 60% and Tunisia continues to be the second most tertiarised Mediterranean economy.

GRAPH 13. EVOLUTION OF THE SERVICE SECTOR IN TUNISIA, 1971-2002.

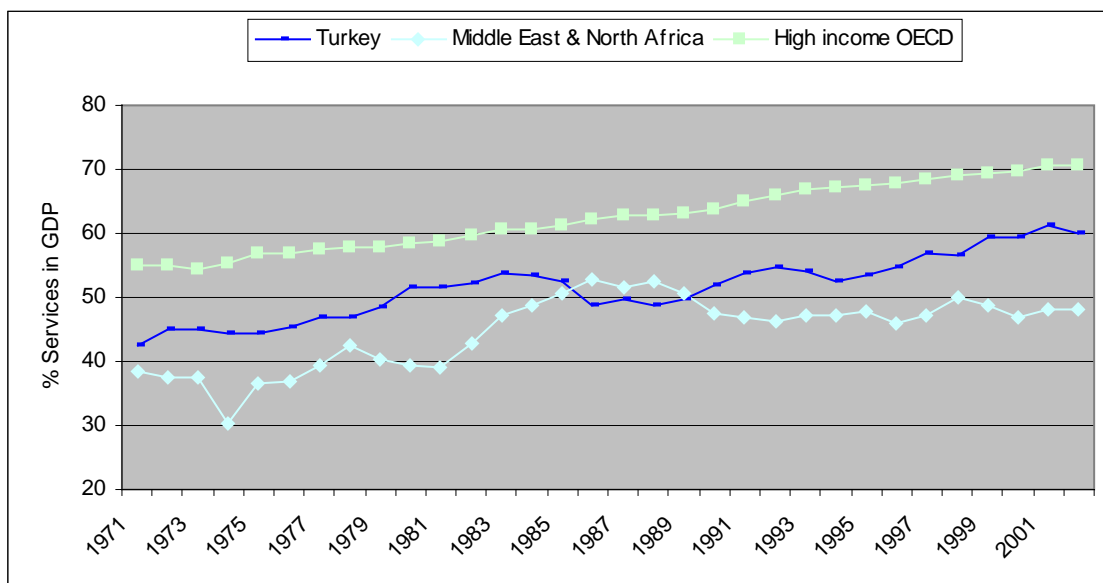


This “stability” does not maintain in the cases of the two other sectors: the share of agriculture decreased during the period 1971-2002 from 19% of GDP to 10% of GDP, whereas the share of manufacturing increased from 21% of GDP to 30% of GDP).

TURKEY

Turkey has experienced one of the most intense tertiarisation processes of the Mediterranean economies. From being the second economy with the lowest contribution of services to GDP (after Syria) it became the third most tertiarised Mediterranean economy. In 2002 it shows a participation of services of 60%.

GRAPH 14. EVOLUTION OF THE SERVICE SECTOR IN TURKEY, 1971-2002.



In general, we can affirm that the importance of services is growing in most of the Mediterranean economies, although at a different paces. Excluding some countries like Jordan, the tertiarisation process shows differential features in comparison with the “model” followed by developed economies. Thus, as we have mentioned, the growth of income level is not an explanatory factor for the major part of these economies. This justifies the examination of other elements, such as the development of international trade of services or FDI. The third phase of the development of services that we have called “the globalisation of services” can affect the Mediterranean countries in a special way. This is why in the remaining part of the work we concentrate on analysing the role of the international trade of services.

III. TOWARDS THE GLOBALISATION OF SERVICES (1985-2002).

After a brief analysis of the structural change and the tertiarisation process, the aim of the second part of the work is to examine the role of the international trade of services in the Mediterranean countries and to compare the situation with those existent in other economic areas. But before doing so, it is necessary to answer some key questions:

- How can we measure the international trade of services?
- Can the international trade of services contribute to the development of developing economies?
- Are there barriers to the international trade of services? Why? Of what kind?

In relation to the measurement of international trade, as we mentioned in the previous part, the 90s are the decade of the globalisation of services, in terms of international trade and in terms of foreign direct investment. Consequently, statistical methods and process are trying to adapt (as best as they can) to all the changes occurred. The final objective is to measure in real terms what is happening in the realm of economic international relations. Below we summarise the main efforts made in this sense:

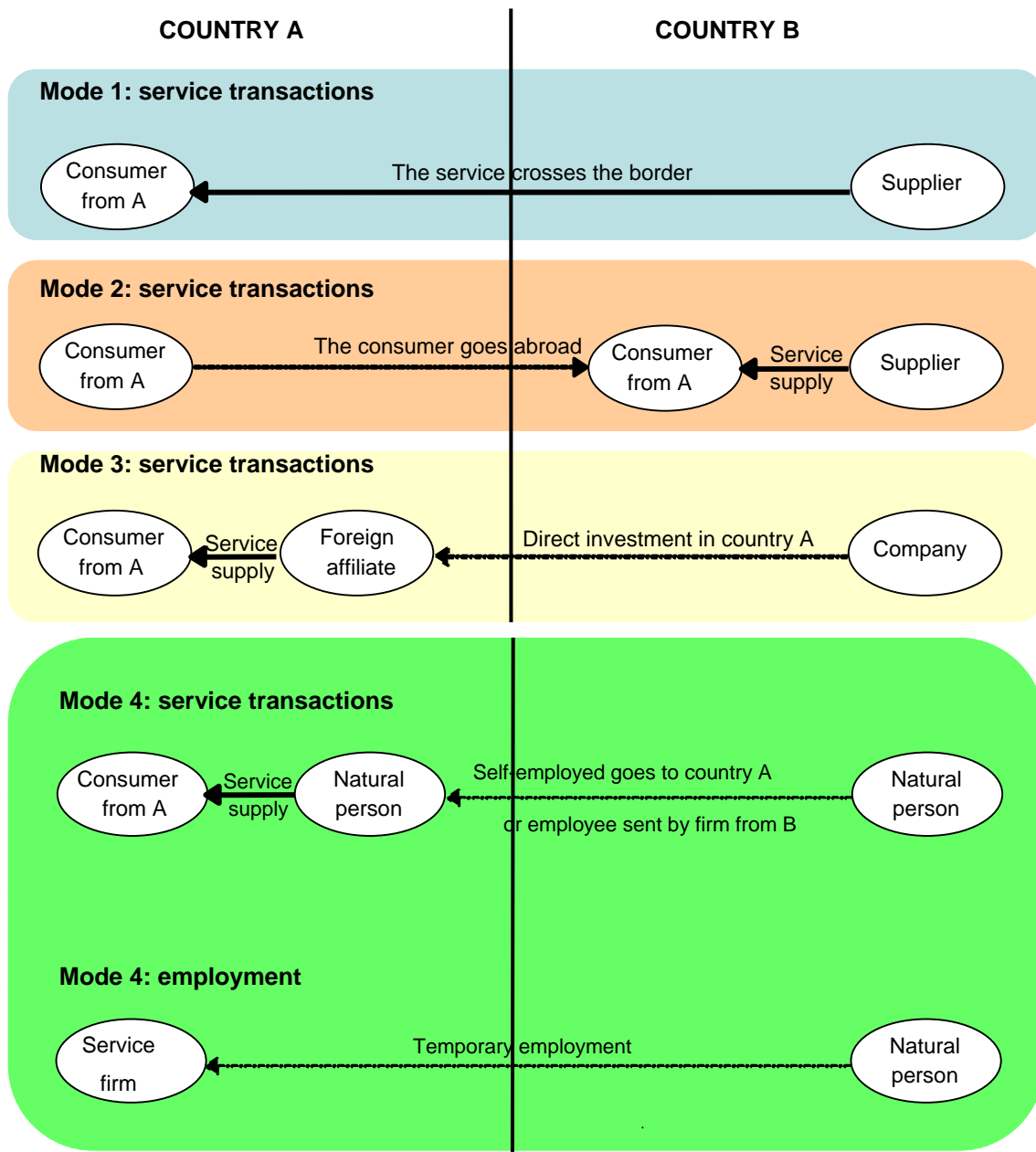
- During the first half of the nineties the IFM published the Fifth Manual of the Balance of Payments, in an attempt to incorporate the changes brought about by the liberalisation of capital flows.
- In 1995 the GATS defined the four modes of the international trade of services (see Scheme 4).
- In 2001 the WTO published the Manual on the Statistics of International Trade in Services.
- The OECD is trying to modify their indicators to measure the activity of multinational companies.
- Several international bodies like the United Nations, the OECD, Eurostat and ILO are currently working on the measurement of the mode 4 of international trade of services.

Although the concept of service trade is simple, the way by means of which a service can be provided has been thoroughly discussed. A service activity is defined (following Hill, 1977) as “some change in the condition of one economic unit produced by the activity of another unit”. Following this definition, it has been argued that the inherent characteristic of services impose important constraints on international trade in services. In particular, Stern and Hoekman (1988) underline three main features of service activities:

- Production and consumption take place simultaneously.

- Services cannot be stored.
- Services are intangible

SCHEME 4. MODES OF SERVICE SUPPLY UNDER GATS.



Mattoo et al. (2001) argue that, because of the simultaneity in production and consumption, it is necessary a physical proximity between producer and consumer. In opposition to this argument, the evolution of the international trade of services (in their four different modes), drove by ICT and liberalisation has demonstrated, at least in part, that it is possible to surpass these constraints. The development of the different

modes of international trade of services is a proof of this new dimension of service trade.

Concerning the effects of the international trade of services on development, the contribution of the international trade of services to economic growth is well known, and, in addition to this, the international provision of services and especially of intermediate services can have a positive impact on efficiency (economies of scale, product differentiation, etc.)⁴⁴. Moreover, the liberalisation of services is a key question for the development of international trade and investment flows. This development has effects on the production and employment levels of those countries exporting of services. Thus, for example, some of the modes of international trade in services imply the movement of production factors (capital in mode 3 and labour in mode 4).

A country will benefit from the imports of services, allow immigration or receive foreign direct investment when the international conditions are more favourable than the domestic ones. That is to say, the process of development requires an adequate selection of those production methods more suitable for the factor endowment available. Nevertheless, barriers to international trade still persist in many countries that impede, in some degree, the put into practice of this principle. The reasons are varied: from threats to national security to the existence of monopolies. This is why a great deal of the literature on international trade in services has focused on the quantification of the barriers in the international trade of services, trying to measure the effects of these barriers.

Generally speaking, the policies that affect international trade in services are similar to those employed for goods: subsidies, tariffs, taxes, quotes and technical rules. In the case of services, regulation can be an indirect barrier. Therefore, regulatory reforms are commonly a mandatory element for liberalisation.

Within this general context that describes the state of the art of international trade in services, in this work we confine to study mode 1 and mode 2 of service trade. We start by comparing the evolution of the international trade of services in three economic areas: the World, the European Union and the Mediterranean countries.

⁴⁴ Jones y Kierzkowski (1990), Markusen (1989), Krugman (1990) , Deardorff (2001)

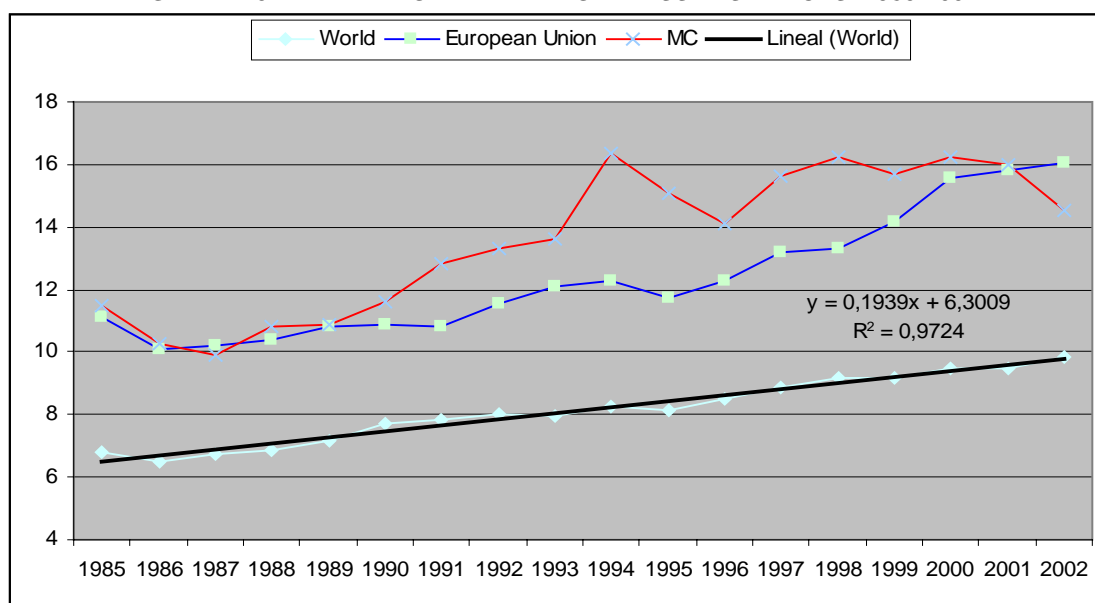
III.1. INTERNATIONAL TRADE OF SERVICES.

In order to empirically analyse the evolution of international trade of services in the three economic areas mentioned we employ four main indicators:

- International trade openness
- Export share in relation to GDP
- Trade balance in relation to GDP
- Participation in the world trade of services

The importance of international trade in an economy can be measured by means of the international trade openness (Graph 15). On a world scale, we observe how there is a rising trend in the trade openness of services. During the period 1985-2002, the share of the international trade of services in GDP increased from 6.8% to 9.8%. Thus, the international trade of services show more dynamism than the rest of the economy.

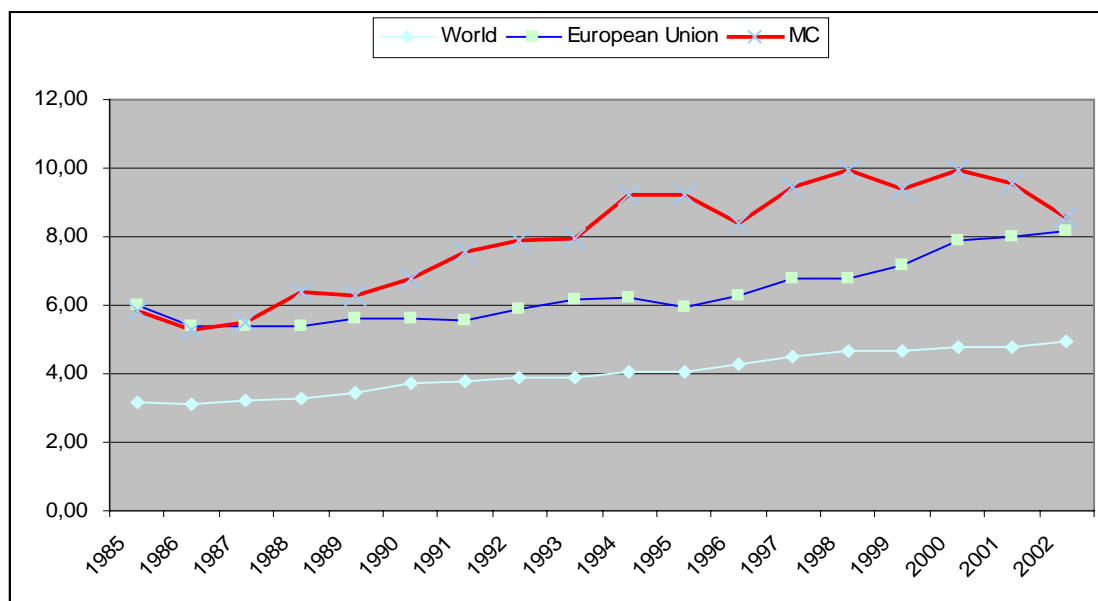
GRAPH 15. INTERNATIONAL TRADE OPENESS IN SERVICES: 1985-2002.



In the Mediterranean countries (MC), as happens in the European Union, the importance of the international trade of services is higher than the world average. Moreover, the trend is very positive. Nonetheless, in the case of the MC we note a break in this ascendant trend, probably because of the effects of the 11-S attack and the Iraq War. The geographic proximity of these countries to the recent Iraqi conflict can be affecting some service activities especially vulnerable to instability, like transportation and travel services.

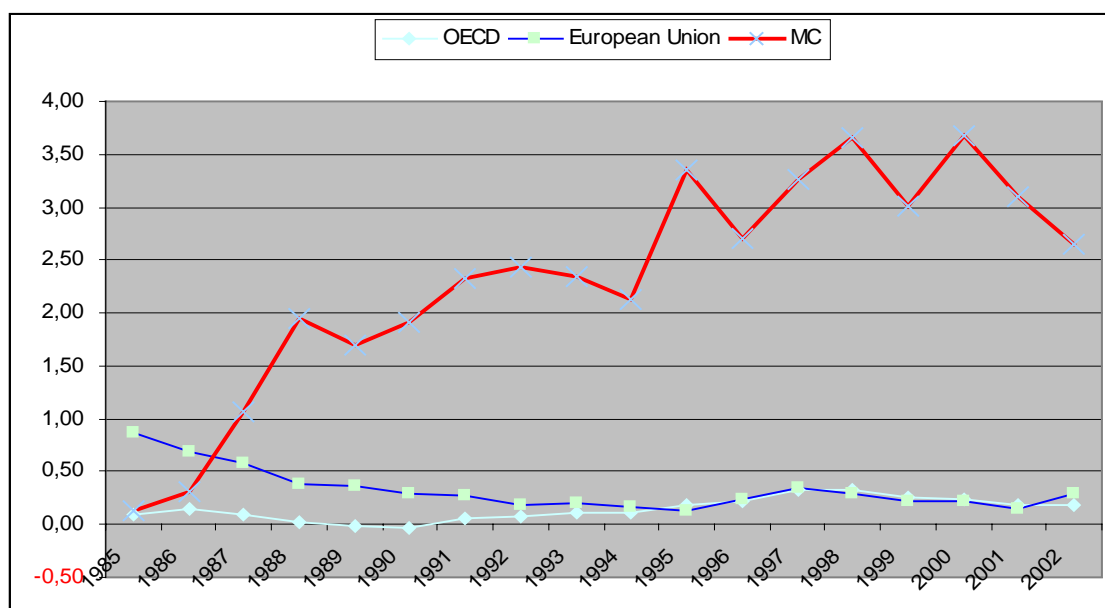
The role played by service exports in relation to GDP is shown Graph 16. We appreciate how there is a substantial growth in the volume of service exports in Mediterranean countries: while the share of service exports in GDP was 5.81 in 1985, this share raised to 8.58 in 2002. Moreover, the participation is higher than those showed by the European Union (8.17) and by the World (4.95)

GRAPH 16. EXPORT SHARE OF SERVICES IN RELATION TO GDP: 1985-2002.



If we look at the trade balance (Graph 17) we appreciate how the Mediterranean countries have a positive trade balance in terms of service activities.

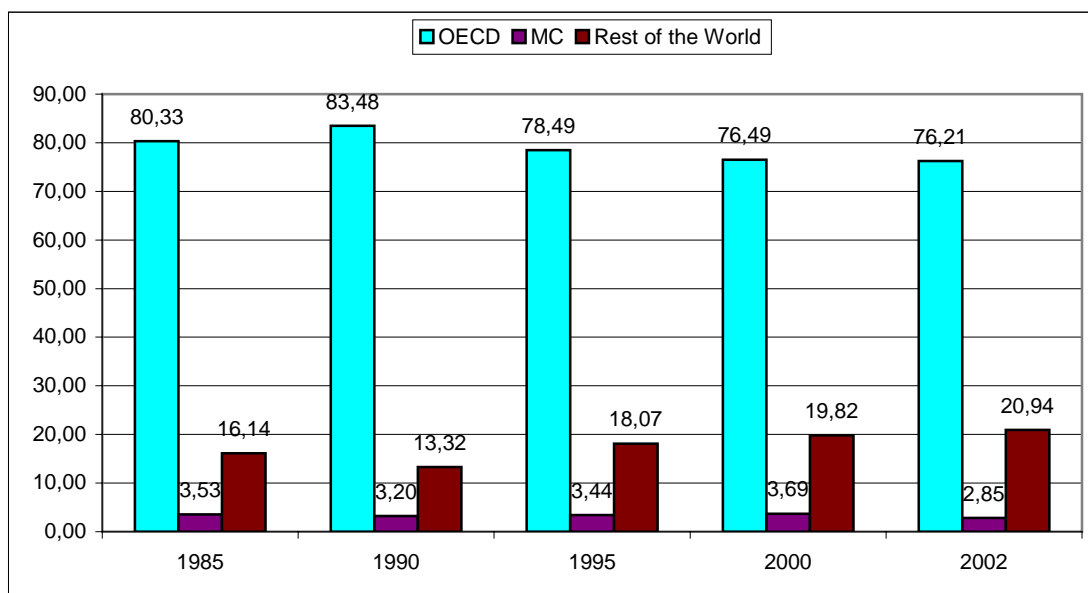
GRAPH 17. TRADE BALANCE OF SERVICES IN RELATION TO GDP. 1985-2002.



Since the nineties this balance situates around 3% of the GDP. This converts service activities into sources of finance for acquiring technology or even essential goods. That is to say, it could be argued that services can be used to foster the development process of these countries.

Another central aspect is the analysis of the relative importance of the Mediterranean countries in the world trade of services. As we can see in Graph 18, the OECD countries currently account for 76% of the international trade of services, although their share has diminished during the nineties (it was 83.48% in 1990). This loss of importance has been utilised by the Mediterranean countries (the share of these countries increased from 13.32 in 1990 to 20.94 in 2002).

GRAPH 18. EVOLUTION OF INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES. 1985-2002.



In brief, all the four indicators analysed show good prospects for the growth of the international trade of services in the Mediterranean countries: a rising international trade openness, a growing share of service exports in GDP, a positive trade balance and increasing participation in the world trade of services.

We have to bear in mind, however, that this is an aggregate analysis. With the aim to detect individual potentials, we carry out a country per country analysis.

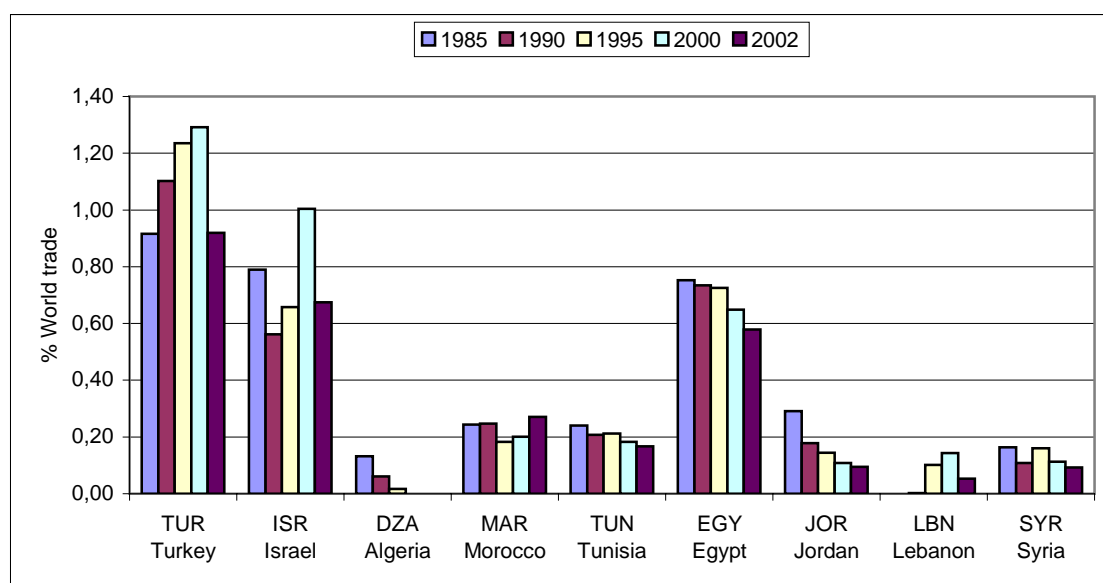
III.2. Evolution of the international trade of services in the Mediterranean countries.

Following the same methodology, we employ four indicators to examine the evolution of the international trade of services in the different Mediterranean countries:

- Share of each country in the world trade of services
- Dependence from the foreign demand
- Share of service exports in the total exports of each country
- Trade balance of services

Starting with the participation in the world total, the main feature we can underline is the still scarce contribution of the major part of these countries to the world trade of services. Only three countries stand out in 2002: Turkey that has the highest share (0.92%), Israel with a share of 0.67% and Egypt, where the international trade of services accounts for 0.58% of the world trade of services

GRAPH 19. INTERNATIONAL TRADE OF SERVICES IN THE MEDITERRANEAN COUNTRIES: 1985-2002.



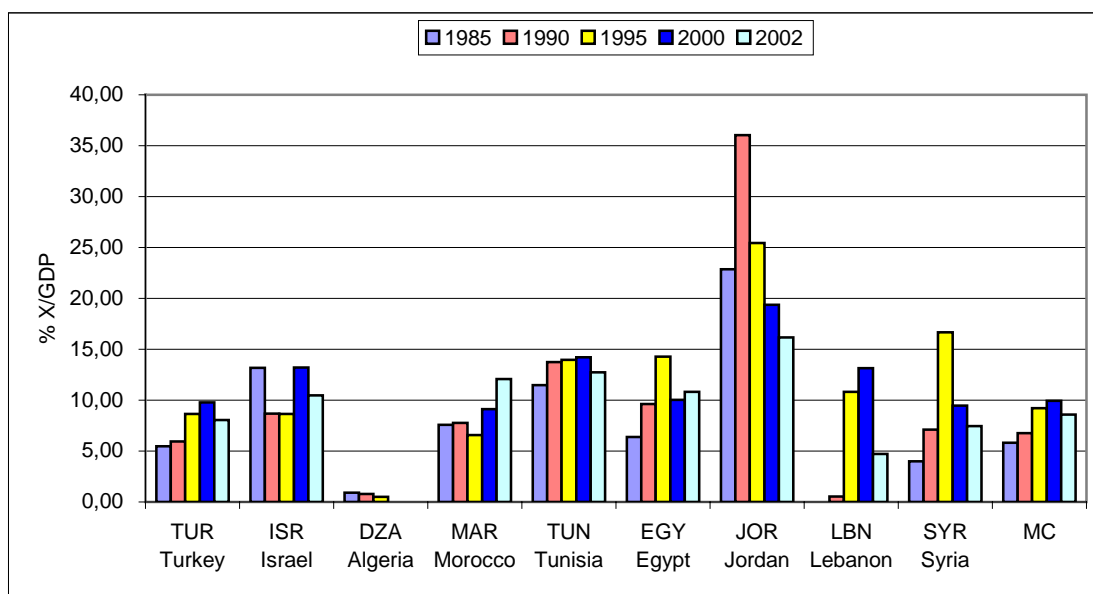
In terms of the evolution of these participations, we observe the existence of a negative trend that installs since 2000 in all the Mediterranean countries, excepting Morocco. This can be explained by the fact that Morocco is the country more distant (in geographic terms) to the Iraqi conflict, and has become a new ally for the United States.

Putting apart this common trend, we detect different patterns in the globalisation of services. Thus, whereas the participation of the international trade of services clearly increases in Turkey, in other countries like Egypt, Tunisia, Jordan, Lebanon or Algeria

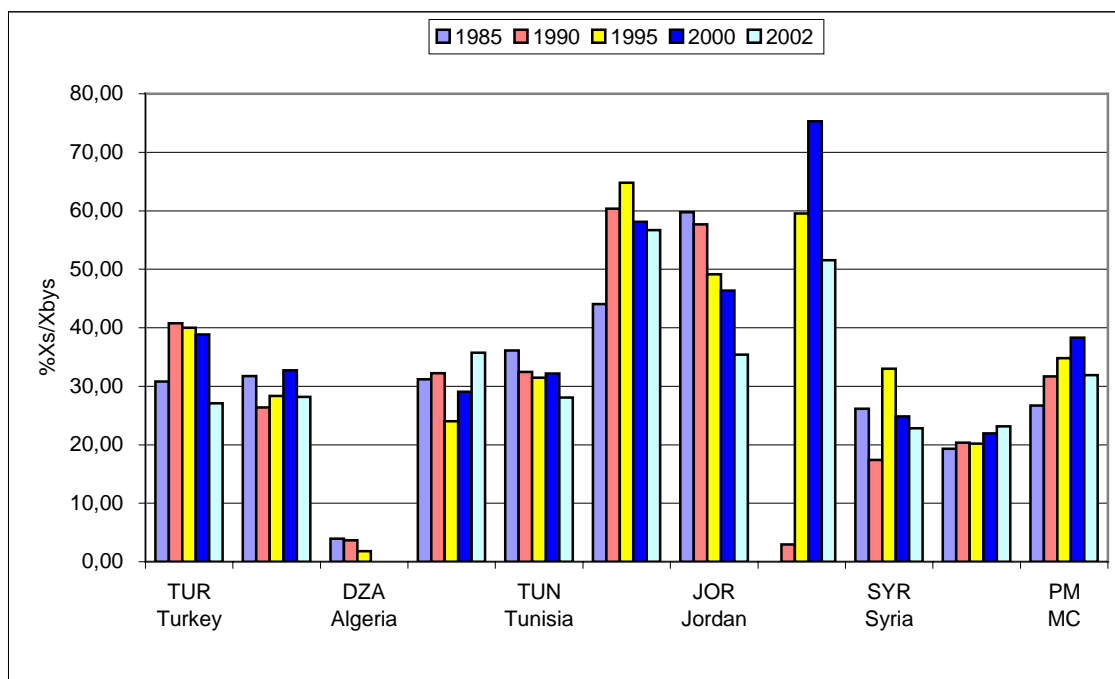
there is a substantial decrease. In an intermediate situation, with increases and decreases, we find countries like Morocco, Israel or Syria.

In addition to the current participation in the world trade, it is necessary to evaluate future trends. In this sense a basic aspect is to analyse the dependence of these economies from the foreign demand for services. We define the dependence from the foreign demand for services as the participation of foreign demand for services in GDP (Graph 20).

GRAPH 20. DEPENDENCE FROM THE FOREIGN DEMAND FOR SERVICES: 1985-2002.



GRAPH 21. SHARE OF EXPORTS IN TOTAL EXPORTS OF THE MEDITERRANEAN COUNTRIES: 1985-2002.

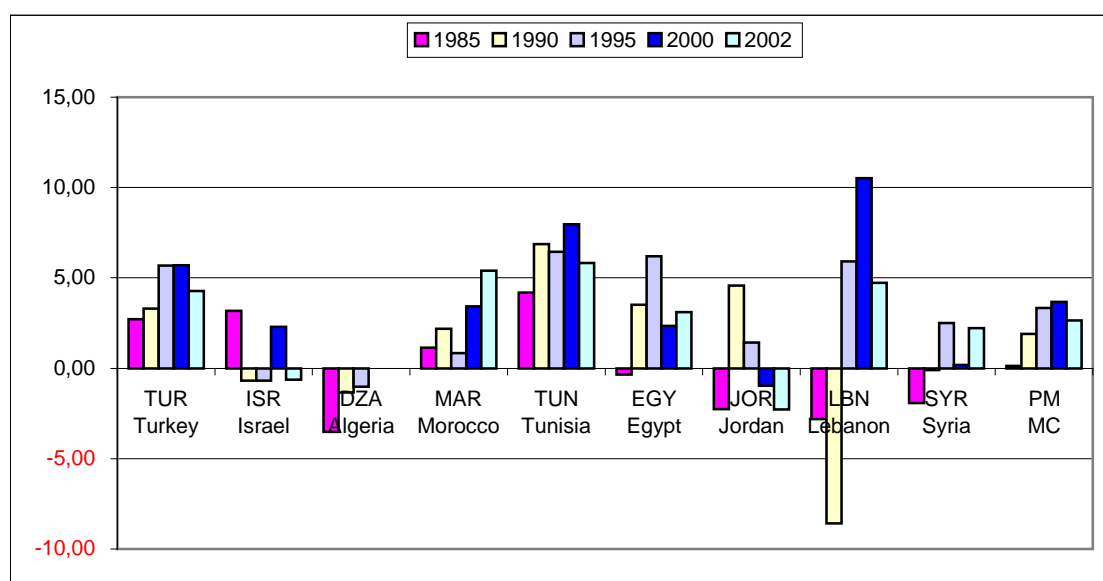


Given this index, we observe that the Jordan economy is the most dependent economy throughout the period. There has been, however, a descending trend in this dependence since the beginning of the nineties, in opposition to what happens in the rest of the Mediterranean countries. In 2002, the participation of foreign demand for services in GDP was higher than 10% in Israel, Morocco, Tunisia, Egypt and Jordan. If we observe the evolution of the importance of service exports in the total volume of exports of the Mediterranean countries (Graph 21), we observe an upward trend that interrupted in 2000. As a result, the role of services in international trade is higher in the Mediterranean countries than in the European Union (26.7% in comparison with 19.3% in 2002).

We have to except the case of Algeria, where no updated data are available (although given its strong dependence from petroleum, service exports have traditionally been of scarce relevance). It is necessary to take into account that physical presence is commendatory in the provision of most services (particularly in modes 1 and 2 that are the ones included in the balance of payments and in this work). Finally, we must bear in mind the negative consequences of current conflicts, such as the Iraqi war or the Arab-Israeli conflict.

These trends have to be complemented by incorporating the acquisition of services carried out by each Mediterranean country, that is to say, the imports. A simple way of doing this is to use the trade balances (Graph 22).

GRAPH 22. TRADE BALANCE OF SERVICES IN MEDITERRANEAN COUNTRIES: 1985-2002.



Again, there is no a common trend. For one part, we find economies that show a surplus: Turkey, Morocco, Egypt and Tunisia register a positive balance, higher than 2% of GDP, during the period 1982-2002. For the other part, we find economies with alternate surplus and deficits, but that show a moderate surplus in average. This is the case of Israel, Jordan, Lebanon and Syria. Algeria is the exception, showing a deficit that persists during the whole period.

As a conclusion from all the data analysed, we can state the international trade of services can be a source for growth in the Mediterranean countries. More specifically, we can highlight the following points:

- Services are acquiring an important role in the exports of the Mediterranean countries. The cases of Lebanon and Egypt stand out: the service exports account for more than 50% of their total exports.
- The contribution of the foreign demand for services is one of the key elements for the growth of service exports.
- In general, services contribute to achieve equilibrium in the balance of payments of the Mediterranean countries. On average, the Mediterranean economies registered a surplus in the international trade of services during the period 1985-2002.
- Despite the positive implications of all the aspects exposed above, from the perspective of world trade of services, the Mediterranean countries still account for a low share.

The differences among countries detected, both in terms of current participation and in terms of trends, justify a disaggregate analysis of service industries in order to more clearly identify those service activities more dynamic in terms of international trade.

IV. IDENTIFICATION OF SERVICES: “FROM WISH TO PRACTICE”.

The identification of those service industries that have a potential for growth in the realm of the international trade is a quite complex process. Firstly, we need to characterise the national production structure. Secondly, we have to examine the evolution of these industries in terms of international trade. These two tasks have been accomplished in sections 2 and 3, but taking the service sector as a whole. Now, we study individual service industries. In doing so we face several barriers:

- In general there are important limitations for accessing information. For example, the data of production by industry does not follow a homogenous classification.
- Although we have surpassed some of these limitations: we have various sources of data on international trade of services (the balance of payments elaborated by the IMF, the statistics elaborated by the WTO and the CHELEM database elaborated by the CEPII), there are considerable gaps in the series, especially relevant in countries like Lebanon or Algeria.
- The distortions brought about by the different conflicts that are taking place in neighboring regions (such as the Iraq War), reflect in the data on international trade, causing severe modifications in the trends.
- The negotiation of the different trade agreements and the elimination of trade barriers are commonly done on an individual basis. This makes advisable to carry out a country per country analysis.

Despite all these obstacles, in this section we carry out a country per country analysis of the international trade by service industries, using various indicators that are calculated for each country:

- International trade structure.
- Changes in the international trade structure.
- Growth rates since the half nineties to the present, distinguishing two periods: 1996-2000 and 2000-2002.
- Share of each economy in the world international trade of services.
- Specialisation in service activities.
- Specialisation dynamic: changes in specialisation.

The service industries examined are classified in three main groups:

- Transportation.
- Travel
- Other commercial services

Within this last group we can differentiate eight industries:

- Communications services
- Construction services
- Insurance services
- Financial services
- Computer and information services
- Royalties and licence fees
- Other business services
- Personal, cultural and recreational services

The data employed are reported in two annexes. The first one is entitled “International trade of services in the Mediterranean countries: main indicators”. It shows data on three main services industries: transportation, travel and other commercial services. The second annex is entitled “Service industries in the Mediterranean countries: detailed data”. It comprises data on a more disaggregated level.

IV. 1. Identification of key service industries in Turkey.

The international trade structure of Turkey showed a clear specialisation in travel and other commercial services, with similar shares for both industries in the total volume of service exports (higher than 43%) in 1996 (Annex 1). The travel industry has registered an upward trend during the whole period: the annual growth rate was 7%, and currently this industry accounts for 57% of the international trade of services. In terms of specialisation, the difference of the travel industry with respect to the world total has risen 28 percentage points. This is a proof of the relevance of the *travel* industry for the Turkish economy.

Entering into the detailed data (Annex 2), we underline the growth experienced by the *transport industries*, with growth rates greater than 10% during the period 1996-2000. Nevertheless, the conflicts of this new century have resulted into negative growth rates in water transport and air transport during recent years.

Despite the considerable growth showed by the transport industries, Turkey does not show a specialisation in these activities, except in the case of other transport, that shows a positive differential of 1.45 in 2002. But given its strategic geographic location, this industry is expected to develop more strongly during the years to come.

In relation the other services industries where data are available: construction, insurance, financial services, other business services and personal, cultural and

recreational services, we can highlight the evolution of two industries: personal, cultural and recreational services and construction.

The industry of personal, cultural and recreational services maintains high differentials in specialisation, relevant growth rates and a clear improvement in its trade balance. If we add to this trend the great importance of tourism in this country, this industry probably will grow in next years.

The industry of construction has registered a strong decrease, with a negative growth rate of -7.8%. In spite of this decrease, it still shows a trade surplus and the economy is specialised in this industry. Therefore, this situation is possibly a consequence of current factors, and the export potential is still high.

IV. 2. Identification of key service industries in Israel.

Israel is the most “westernise” of the Mediterranean economies, and its tertiarisation rate is well known. Surprisingly, we do not have national data and this is why it was not included in the sections below.

With respect to the evolution of the international trade of services, we can distinguish two opposite trends: a clear dynamism during the period 1996-2000 and a backward movement since 2000 (Annex 1). Obviously, the Palestinian-Israeli conflict has much to say in this decrease of the service exports.

The structure of the international trade of services has radically changed during the years 1996-2002: the group of other services has gained importance (they account for 61% of the international trade of services) to the detriment of transportation (that represents 19.4%) and travel (that accounts for 19.5%). This last industry has reduced its participation in more than 18 percentage points. From an international perspective the differentials in specialisation that were positive in travel and transportation have turned into negative, and the contrary happens in other service industries.

Entering into the service industries available (Annex 2): water transport, air transport, other transport, communication, construction, insurance, royalties and licenses and other business services, there are two dynamic industries: construction and other business services. Their potential for growth is justified by the increase in the specialisation in these industries, their growth rates and their positive contribution to the balance of payments.

With reference to transportation, we have to highlight the industry of water transport. It accounts for 15% of service exports and shows a differential in specialisation higher than 6% in 2002. Thus, in spite of being a “mature industry”, it can be a key industry in a highly internationalised economy, as it is the case of the Israeli economy.

IV. 3. Identification of key service industries in Morocco.

The growth of services in Morocco has been confirmed in the sections before. To this growth we have to add its increasing trade openness. Thus, the international trade of services grew at an average rate of 8% during the period 1996-2002 (Annex 1). The most dynamic industry is transportation, with a growth rate of 11%. This industry currently accounts for 18% of the international trade of services. This spectacular growth is mainly explained by the growth experienced by the industry of air transport (with an average growth rate of 19.2% and a reduction in the specialisation differential from -3.27 to 3.46). The growth of this industry has been reinforced, at least in part, by the growth of travel and the stagnation of other transport industries, like water transport.

As has been mentioned, despite registering a growth rate lower than the whole sector, travel services accounts for more than 60% of the international trade of services. This specific weight converts it into a key industry for exporting, with a pulling power on the rest of the economy. The specialisation differential is 30 percentage points higher than the world average, which reveals, on the one hand, the relevance of this sector, and, on the other hand, the need for diversification.

In the line of the diversification the industries of air transport (commented before) and communication can play an important role (Annex 2).

In the case of the industry of communication, despite its relative weight being low, it showed during the period 1996-2002 an increase that can be described as spectacular (an annual average rate of 28.6%). The annual growth is especially showy during the last two years: 42%. This growth is a reflection of the rising trend by telecommunication companies like France Telecom or Telefonica to relocate some service activities in Morocco (for example, call centres). Thus, we can state that the industry of communication is becoming a key pillar for fostering economic growth in Morocco.

IV. 4. Identification of key service industries in Tunisia.

The growth rates experienced by the international trade of services in Tunisia are very modest, showing a slight increase during the period 1996-2000 (the average annual growth was 1.26%) and a similar decrease during the period 2000-2002 (an annual average growth rate of -1.61%). The result is a reduction of the share in the world international trade of services from 0.21% in 1996 to 0.17% in 2002 (Annex 1).

The service industry with the greatest importance (and on which the Tunisian economy is specialised) is travel, that accounts for 57% of the international trade of services.

Nonetheless, the service industry that grew the most during the period 1996-2002 was other services. Despite this increase, Tunisia is not specialised in this industry, and its contribution to the international trade of services is very modest too, only 20%.

On a more detailed level (Annex 2), we can classify as “dynamic” the three following industries: construction (with an annual average growth of 46.8% during the period 1996-2002), computer services (with an annual average growth of 34.8%) and at a long distance financial services (that grew at an annual average rate of 7.6%). With respect to specialisation, only construction shows relevant differentials. We must underline the interest of national authorities in measuring these flows. This fact can have a positive impact on the elimination of trade barriers and on the internal regulation of this industry. The transportation industries show opposite trends: whereas the water transport decreased (it registered an annual average rate of -9%), the air transport and other transport industries grew at annual average rate of 3.2% and 10%, respectively. These last two industries have also improved their participation in the international trade of services and their specialisation differentials. For example, air transport showed a specialisation differential of 5.6 percentage points in 2002.

Thus, we can affirm that the transportation industries can help to construct a growth model based on tourism.

IV. 5. Identification of key service industries in Egypt.

The Egypt economy can be described as a tertiarised economy, although the relevance of service exports has decreased during recent years due to the proximity of conflicts (Annex 1). Therefore we can differentiate two periods: 1996-2000 and 2000-2002, where the growth rates are opposed: positive during one period and negative during the other. In the case of the industry of transportation the average growth is negative during the first period and positive during the most recent one. The opposite happens in the industry of travel that shows an average growth positive during the first period and negative during the period 2000-2002. The same trend is observed in their trade balances. Nevertheless if we take the whole period, the growth rate is positive in both cases and the specialisation differentials are also positive.

Concerning the desegregation of service industries, we distinguish eleven service industries: water transport, air transport, other transport, communication, construction, insurance, financial services, computer services, royalties and licenses, other business services and cultural services (Annex 2).

In the case of the transportation industries, the industry of water transport grew at an annual average rate higher than 20% during the period 1996-2000 and turned to negative rates during 2000-2002. On the contrary, the industries of air transport and

other transport registered a negative evolution during the period 1996-2000 and more modest growths during 2000-2002 (9.2% and 2.8%, respectively). Thus, the perspectives for growth in the transportation industry are not clear. The sector has a great instability and does not show a continuation in its process of growth. Thus, for example, although the water transport seems to be a dynamic industry in terms of growth, there is not a specialisation in this industry. In the case of air transport, the industry is not taking advantage of the development of world transport: the negative evolution of the industry during the period 1996-2000, in spite of the positive evolution of tourism, brings about doubts about the future of this industry. As refers to other transport, in which Egypt is specialised, the perspectives for growth are not optimistic. Within the rest of service industries we underline the growth showed by the industries of construction (55.7%) and cultural services (44.2%) and the slight advances registered in computer services and communications. All these industries have good perspectives for a future growth, thanks to the relocation processes, the development of information and communication technologies and their links to tourism (the key industry of the Egyptian economy). In the case of construction, the participation of Egyptian firms in important projects favours the internationalisation of this industry.

IV. 6. Identification of key service industries in Jordan.

In the sections below we have mentioned that Jordan has a high tertiarisation level and a important trade openness in comparison with other Mediterranean countries. Nevertheless, the international trade of services diminished during the period 1996-2002 at an annual average rate of -2.8% (Annex 1). This evolution is explained by the reduction of exports in all the three main types of commercial services, excepting the industry of travel that grew at an annual average rate of 4.3% during the period 2000-2002. The Jordan economy is highly specialised in this last industry, and it has increased its specialisation (mainly due to the decrease of the rest of industries).

The low level of desegregation does not permit a detailed analysis of service industries (Annex 2).

IV. 7. Identification of key service industries in Syria.

The international trade of services considerably diminished in Syria during the period 1996-2002 (at annual average rate of -2.7%). Only the industry of other services grew during the period at a positive rate (1.3%). Despite this growth, the trade balance of other services deteriorated during the period. The same happens with the industry of travel, although both industries maintain a positive balance. Travel is the main service

industry in the international trade, accounting for more than 72% of the international trade of services.

As happens with Jordan, the level of desegregation is not enough to carry an individual analysis of service industries (Annex 2).

After this evaluation, we elaborate the following taxonomy of service industries with potential for growth (in terms of international trade) in the Mediterranean countries:

Industry	Turkey	Israel	Algeria	Morocco	Tunisia	Egypt	Jordan	Lebanon	Syria
SERVICES									
COMMERCIAL SERVICES			..						
TRANSPORT SERVICES	+		
Sea transport		+
Air transport			..	+			
Other transport			..		+		
TRAVEL	+		..	+			+	..	+
OTHER SERVICES			..						
Communications	+		
Construction		+	..		+	+
Insurance		
Financial services	
Computer, information services	+	+
Royalties, license fees
Other business services		+	
Pers., Cult. & recreat. Services	+		+
Government services, n.i.e.			..						

No information available

- Services with a potential for growth
- Services in which the country is specialised

V. Conclusions.

As main conclusions of the analysis carried out in this work, we can highlight the following points:

- The tertiarisation in developed economies has followed a process of structural change, transformation of the production system and globalisation of services that is not directly applicable to the Mediterranean countries (MC).
- One of the main pillars of tertiarisation in developed economies has been the increases in income levels. This relation does not exist in the case of the Mediterranean countries, except in Turkey.
- Therefore, we can describe the tertiarisation process in the Mediterranean countries as “unsteady”. One of the main reasons of the discontinuity is the existence of conflicts, and the subsequent political, economic and social instability.
- The key factor that fosters the growth of services in the Mediterranean countries is the international trade of services. The share of services in the balance of payments is significantly higher than the rest of elements (goods, transfers, etc.). The only exception is Algeria, given its dependence from petroleum.
- This “trade specialisation” in services in the Mediterranean economies has become a driver for development and growth, thanks to the financial flows associated with the service exports. The case of Spain during the 60s, 70s and 80s is an example of how the international trade can contribute to growth.
- One criticism to this model of growth based on international trade is that economies are more sensitive to global changes. A clear example is Jordan. This country has benefited from the globalisation of services, but the recent conflicts (the 11-S attack or the 24-M attack) have profoundly reduced their volume of service exports.
- These sudden changes along with the scarce volume of disaggregated data for the Mediterranean countries have made impossible to carry out an econometric approach.
- In general terms, we can underline the specialisation of the Mediterranean countries in the export of travel services. The industries of transportation and construction also account for an important share of service exports.
- The development of air transport has been fostered by the liberalisation of this sector and the intensification of competition. Thus, the Mediterranean countries have incorporated to the “global flight map”.

- In those countries where disaggregated data are available, services linked to information and communication technologies show an ascending importance. This is a result of the globalisation of technology and the delocalisation of service activities that have affected yet to countries like India or Costa Rica and is currently extending to Mediterranean countries like Morocco, Tunisia and Egypt. The analyses that use data on FDI corroborate this trend (Perrin and Sachwald, 2004).

In sum, this work is a first approach to role of services in the Mediterranean countries. It is obvious that a lot of work still remains to be done. Some future lines of analysis are the role of multinational service companies or the correct measurement of the Mode 4 of service trade.

VI. References.

- Anderson, K. (1995), "Lobbying incentives and the pattern of protection in rich and poor countries", *Economic Development and Cultural Change*, January, 401:423.
- Bahlous, M. and M. K. Nabli, (2000). Financial liberalization and financing constraints on the corporate sector in Tunisia. Working Paper No 2005, Economic Research Forum for the Arab Countries.
- Balassa, B (1978), "Exports and Economic Growth", *Journal of Development Economics*, Vol. 5, p181-189.
- Balassa, B (1984), "Adjustment Policies in Developing Economics", *World Development*, Vol. 12, p23-38.
- Balassa, B. (1965), "Trade liberalization and revealed comparative advantages", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 33: 99-123.
- Balasubramanyam, V.N (1991), "International Trade in Services: The Real issues", Greenaway, David, et al, eds. *Global protectionism*, New York; St. Martin's Press, pages 119-42.
- Banga, R. and B.N Goldar (2004), "Contribution of Services to Output Growth Productivity in Indian Manufacturing: Pre and Post Reform", ICRIER Working Paper 139, August
- Berger, A.N. and Humphrey, D.B., (1985), "Why Are Services Cheaper in the Poor Countries?, *Wealth and Poverty*", edited by Gene Grossman *Essays in Development Economics Series*, vol.1, Cambridge, Mass.: MIT Press; Oxford, England: Blackwell 82-91
- Berger, A.N. and Humphrey, D.B., (1987), "International Trade in Services and its Relevance for Economic Development", Giarini, Orio, ed. *The Emerging Service Economy*, for the Services World Forum, Oxford, New York, Sydney and Toronto, Pergamon Press, 3-34
- Berger, A.N. and Humphrey, D.B., (1992), "Measurement and Efficiency Issues in Commercial Banking", in Griliches, Z. ed. *Output Measurement in the Service Sectors*, National Bureau of Economic Research, University of Chicago Press., Chicago, 245-279
- Bhagwati, Jagdish N (1984), 'Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations', *World-Economy*, June, 7(2), 133-43
- Bhagwati, J. (1984), "Splintering and disembodiment of services and developing nations", *The World Economy* , Vol. 7, pp. 133-143.
- Bhagwati, J. (1987), "Trade in services and the multilateral trade negotiations", *The World Bank Economic Review*, 1, 549-569.

- Bhagwati, J. (1991), 'Trade in Services and the Multilateral Trade Negotiations', Bhagwati Jagdish, Political economy and international economics, edited by Douglas A. Irwin, Cambridge, Mass and London: MIT Press pp 282-306, previously published 1987.
- Bhagwati, J. (1996), 'International Trade in Services and Its Relevance for Economic Development', Bhagwati, J. ; Political economy and international economics. Edited by Douglas A. Irwin. Cambridge and London: MIT Press, 1996; 235-69. Previously published: 1987.
- Bhagwati, J. (2000)b. "After Seattle: Free Trade and the WTO," International Affairs, 77:15-30.
- Bhattasali, Deepak, Shantong Li , William J. Martin, (2004), China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies, World Bank, Washington.
- Bohrat, H., (2004): Employment Trends in South Africa. DPRU. Unpublished. University of Cape Town.
- Borensztein, M., J. de Gregorio and J.W. Lee (1998), "How does foreign direct investment affect economic growth?", Journal of International Economics, Vol. 45, pp. 115-135.
- Bosworth, M., C. Findlay, R. Trewin and T. Warren (1997), "Measuring Trade Impediments to Services within APEC", paper presented at the Symposium on Evaluating APEC Trade Liberalisation: Tariff and Non-tariff barriers, US International Trade Commission, Washington, DC, 11-12 September.
- Boylaud, O., and G. Nicoletti. (2000). "Regulation, Market Structure and Performance in Telecommunications." Economics Department Working Paper 237. Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris
- Braga, Carlos A. Primo, "Liberalizing Telecommunications and the Role of the World Trade Organization," Public Policy for the Private Sector, Note 120
- Brenton, Paul and Hiroshi Imagawa (2003) 'Rules of Origin, Trade, and Customs' in de Wulf, Luc and Jose Sokol (eds) (2004) Customs Modernization Handbook, Washington, DC: World Bank.
- Brown, D., A. Deardorff and R. Stern. (1997). "Some Economic Effects of the Free Trade Agreement between Tunisia and the European Union," in Galal and Hoekman
- Brown, D., A. Deardorff, A. Fox, and R. M. Stern, (1996), "Computational Analysis of Goods and Services Liberalization in the Uruguay Round," in Will Martin and L. A. Winters, editors, The Uruguay Round and Developing Economies, Cambridge University Press.

- Brown, D., et. Al. (1996), 'The Liberalization of Services Trade: Potential Impacts in the Aftermath of the Uruguay Round', Martin,-Will; Winters,-L.-Alan, eds. The Uruguay Round and the developing countries. Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press, 1996; 292-315.
- Cassing, Jim et al, (2000). "Enhancing Egypt's Exports" in Catching Up with the Competition: Trade Opportunities and Challenges for Arab Countries, ed. B
- Cave, W. (2002), 'Measuring international trade in services and new demands on the family of classifications', paper prepared for the IAOS, London, August 27-29 2002.
- Caves, R.E. (1996), Multinational Enterprise and Economic Analysis, second edition, Cambridge Surveys of Economic Literature, Cambridge University Press.
- Chadha, R.(2000), "GATS and the Developing Countries: A Case Study of India", forthcoming in R. M. Stern (ed.), Services in the International Economy: Measurement and Modeling, Sectoral and Country Studies, and Issues in the WTO Services Negotiations, University of Michigan Press, Ann Arbor, Michigan.
- Chadha, R., D. Brown, A. Deardorff and R. Stern (2000), "Computational Analysis of the Impact on India of the Uruguay Round and the Forthcoming WTO Trade Negotiations", Discussion Paper No. 459, School of Public Policy, University of Michigan. Ann Arbor, Michigan.
- Chanda R. (1997), 'Trade Liberalization and Foreign Direct Investment in Producer Services: A Theoretical and Empirical Study', Working Paper, IIM Bangalore, September 1997.
- Chang, P., G. Karsenty, A. Mattoo and J. Richterung (1999), "GATS, the modes of supply and statistics on trade in services", Journal of World Trade, Vol. 33, pp. 93-115.
- Chao, W. S. and J. Buongiorno (2002), "Exports and growth: a causality analysis for the pulp and paper industries based on international panel data", Applied Economics, Vol. 34, p1-13.
- Chenery, H., and M. Syrquin (1975), 'Patterns of Development: 1950-1970', London: Oxford University Press
- Chenery, Hollis B (1960), 'Comparative Advantage and Development Policy', Cowles Foundation, Yale University, Cowles Foundation Discussion Papers: 106
- Claessens, S., and T. Glaessner (1998), 'Internationalization of financial services in Asia', Working paper, World Bank.
- Claessens, Stijn and D. Klingebiel (1999), "Alternative Frameworks for the Provision of Financial Services: Economic Analysis and Country Experiences", Policy Research Working Paper 2189, World Bank, July 1999.
- Clark, C.A. (1940), 'The Conditions of Economic Progress', London: Macmillan

- Clemes, M.D. et al (2003), 'An Empirical Estimation of the Spillover Effects of Services and Manufacturing Sectors in ASEAN Countries', *Asia Pacific Development Journal*, Vol 10, No 2
- Cornelius, P.K. (2000), "Trade in financial services, capital flows, and the value-at-risk of countries", *The World Economy*, Vol. 23, pp. 649-672.
- Cowhey, P. F; Aronson, J. D (1985), 'Trade in Communications and Data Processing', Stern,-R. -M., ed. *Trade and Investment in Services: Canada/U.S. Perspectives*. Ontario Economic Council Special Research Report Canadian Trade at a Crossroads Series Toronto: Ontario Economic Council 1985; 256-90
- Cowhey, P., and M. M. Klimenko. (2000). "Telecommunications Reform in Developing Countries after the VITO Agreement on Basic Telecommunications Services." *Journal of International Development* 12:265-81
- Davis, E.; Hanlon, G.; Kay, J. (1993), 'What Internationalisation in Services Means: The Case of Accountancy in the UK and Ireland', Cox,-Howard; Clegg,- Jeremy; Ietto-Gillies,-Grazia, eds. *The growth of global business.. Comparative and International Business Series: Modern Histories*. London and New York: Routledge; 105-18.
- Deardorff, A. (1985), 'Comparative advantage and international trade and investment in services', in *Trade and investment in services: Canada/US perspectives*, (ed. R. M. Stern), Toronto: Ontario Economic Council.
- Deardorff, A. (1998), "Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?" in J. A. Frankel ed., *The Regionalization of Economy*, Chicago:University of Chicago Press, pp.7-22.
- Deardorff, A. (2001), "International Provision of Trade Services, Trade, and Fragmentation", *Review of International Economics*, 9(2), 233-248, 2001.
- Deardorff, A. and R. Stern (1997), "Measurement of Non-tariff Barriers", OECD Working Papers No. 179.
- Dee, P. and K. Hanslow (2000), "Modelling the liberalisation of services", in Productivity Commission and Australian National University, *Achieving Better Regulation of Services*, Conference Proceedings, AusInfo, Canberra, November, 2000
- Dee, P. and K. Hanslow (2000), "Multilateral Liberalisation of Services Trade", Productivity Commission Staff Research Paper, Ausinfo, Canberra.
- Dee, P., A. Hardin and L. Holmes, (2000). "Issues in the application of CGE models to services trade liberalization, in C. Findlay and T. Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, Routledge, London and New York.

- Dunning, J. H. (1977), 'Trade, location of Economic Activity and MNE: A Search for an Eclectic Approach', in *The International Allocation of Economic Activity*, (eds. B. Ohlin, P. O. Hesselborn, and P. M. Wijkman), London: MacMillan.
- Dunning, J. H. (1981), 'Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach', *Weltwirtschaftliches-Archiv*. 117(1): 30-64.
- Dunning, J. H. (1989), 'Trade and Foreign-Owned Production in Services: Some Conceptual and Theoretical Issues', Giersch,-Herbert, ed. *Services in world economic growth: Symposium 1988*. Tübingen, West Germany: Mohr (Siebeck); Boulder, Colo. and London: Westview Press ; 108-50.
- Eberhard, A., (2003): *GATS Energy Services Negotiations and Energy Market Regulation and Liberalisation in South Africa*. Trade and Industrial Policy Strategies (TIPS) Research Paper. Available at [http:// www.tips.org.za](http://www.tips.org.za)
- Economic Research Forum (ERF). (2004). *The Road Ahead for Egypt*. Egypt Country Profile, December. Cairo: ERF.
- Edwards, S. (1993), "Openness, trade liberalization, and growth in developing countries", *Journal of Economic Literature*, Vol. 31, pp. 1358-1393.
- English, P. and A. Mattoo (eds.), *Trade Policy, Economic Development and Multilateral Negotiations: A Handbook*, Washington: World Bank, forthcoming.
- Falvey, R. and Gemmell, Norman (1996), 'Are Services Income-Elastic? Some New Evidence', *Review-of-Income-and-Wealth*, September, 42(3), 257-69
- Feenstra, R.C. and G.H. Hanson (1996), "Globalization, outsourcing, and wage inequality", *American Economic Review*, Vol. 86, pp. 240-245.
- Findlay, Christopher and Tony Warren (eds) (2000), *Impediments to trade in services: measurement and policy implications*, Routledge, London.
- Fink, C. A. Mattoo and I. Neagu. (2001). "Trade in International Maritime Services: How Much Does Policy Matter?," Policy Research Working Paper 2522, World Bank (www.worldbank.org/ltrade).
- Fink, Carsten, Aaditya Mattoo and Randeep Rathindran, "Liberalizing Basic Telecommunications: The Asian Experience", paper presented at Workshop on Trade, Investment and Competition Policies in the Global Economy, Hamburg Institute of International Economics, January (2001)
- Fontagné, L. y J. H. Lorenzi (2005) *Désindustrialisation, délocalisations*. La Documentation française. Paris. Rapport.

- Francois, J. (1990), "Producer services, scale and division of labour", Oxford Economic Paper, Vol. 42, p715-729.
- Francois, J. and B. Hoekman (1999), "Market Access in the Service Sectors", Tinbergen Institute, unpublished.
- Francois, J. and I. Wooton. (2000). "Trade in International Transport Services: The Role of Competition, Review of International Economics 9(2):249-61
- Francois, J. and Ian Wooton, (2001), "Market Structure, Trade Liberalization, and the GATS," European Journal of Political Economics 17: 389-402
- Francois, J., (1999). A gravity approach to measuring services protection. Manuscript, Erasmus University.
- Freeman, C. and L. Soete (1987), Technical Change and Full Employment, Blackwell, Oxford.
- Freund, C., and Weinhold, D. (2002), 'The Internet and international trade in services', American Economic Review – Papers and Proceedings, May 2002, 236-240.
- Fuchs, V. 1968. The Service Economy. New York: National Bureau of Economic Research
- Galal, A.. (1998). "Towards a More Efficient Telecommunications Services in Egypt," Policy Viewpoint No. 2, January. Egyptian Center for Economic Studies, Cairo
- Gershuny, J. (1978), 'After Industrial Society: the Emerging Self-Service Economy', London: Macmillans
- Goaied, M., (1999). Cost-frontier analysis of Tunisian commercial banking sectors. Manuscript.
- Gordon, J. and Poonam Gupta (2004), 'Understanding India's Services Revolution', IMF Working Paper WP/04/171, September.
- Hardin, Alexis and Leanne Holmes (1997), 'Services Trade and Foreign Direct Investment', Staff Research Paper, Industry Commission. Canberra: Australian Government Publishing Services.
- Helpman, E. and P. Krugman (1985), Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy, Cambridge, MA: MIT Press.
- Hill, T P (1977), 'On Goods and Services', Review of Income and Wealth, December, 23(4), 315-38
- Hindley, B., and Smith, A. (1984), 'Comparative advantage and trade in services', The World Economy, 7, 369-390.
- Hirsch, S. (1989), 'Services and Service Intensity in International Trade', Weltwirtschaftliches Archive, 125, pp.45-60 30

- Hodge, J., (2002): *Liberalization of Trade in Services in Developing Countries in Development, Trade, and the WTO: A Handbook* (ed. B. Hoekman, A. Mattoo, and P. English). World Bank.
- Hoekman, B. (1995), "Assessing the General Agreement on Trade in Services", World Bank Discussion Paper No. 307, World Bank, Washington, DC.
- Hoekman, B. and C. P. Braga (1997), "Protection and Trade in Services: A Survey", *Open Economic Review*, Vol. 8, p285-308.
- Hoekman, B. and Denise Eby Konan, (2000), *Rents, Red Tape and Regionalism: Economic Effects of Deeper Integration*, in B. Hoekman and J. Zarrouk, editors, *Catching Up with the Competition: Trade Policy Challenges and Options for the Middle East and North Africa*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Hoekman, B. and Denise Eby Konan, (2001)a, *Deep Integration, Nondiscrimination and Euro-Mediterranean Free Trade*, in J. von Hagen and M. Widgren, editors, *Regionalism in Europe: Geometries and Strategies After 2000*, Boston/Dordrecht/London: Kluwer Academic Publisher.
- Hoekman, B. and Denise Eby Konan, (2001)b, *Overlapping Free Trade Agreements and the Middle East and North Africa: Economic Incentives and Effects on Egypt*, Julia Devlin, Sebastien Dessus, and Raed Safadi, editors, *Towards Arab and Euro-Mediterranean Regional Integration* Paris: OECD.
- Hoekman, B. and P. Messerlin. (2000). "Liberalizing Trade in Services: Reciprocal Negotiations and Regulatory Reform," in Pierre Sauve and R. Stern (eds.), *Services 2000 - New Directions in Services Trade Liberalization* Washington DC: Brookings Institution
- Hoekman, B. and P. Sauvé (1994): 'Liberalizing Trade in Services', World Bank Discussion Papers, 243, Washington, D.C.
- Hoekman, B. and S. Djankov (1997), "Effective Protection and Investment Incentives in Egypt and Jordan: Implications of Free Trade with Europe", *World Development* , Vol. 25, p281-291.
- Hoekman, B. and W. Martin. Eds. (2001). *Developing Countries and the WTO: A Pro-Active Agenda*. Oxford: Basil Blackwell.
- Hoekman, B. et al (1996), 'Trade in Services, the GATS and Asia', *Asia Pacific Economic Review*; 2(1), April, pp 5-20.
- Hoekman, B. M and Stern, R. M (1993), 'International Transactions in Services: Issues and Data Availability', Stern, R. M., ed. *The Multilateral Trading System: Analysis and*

- Options for Change, Studies in International Trade Policy, Ann Arbor: University of Michigan Press, 391-434
- Hoekman, B., Denise Eby Konan, and Keith Maskus, (1998), "An Egypt-U.S. Free Trade Agreement: Economic Incentives and Effects," in Ahmed Galal and R. Lawrence, editors, Building Bridges: An Egypt-US Free Trade Agreement, Washington D.C.: Brookings Institution Press.
- Hoekman, P. English and A. Mattoo (eds.), Trade Policy, Economic Development and Multilateral Negotiations, Washington: World Bank, forthcoming.
- Jones, R.W. and H. Kierzkowski (1990), "The role of services in production and international trade: A theoretical framework", in R.W. Jones and A. Krueger (eds.), The Political Economy of International Trade, Basil Blackwell, Oxford.
- Kalirajan, K (2000), 'Restrictions on Trade in Distribution Services', Productivity Commission Staff Research Paper, Ausinfo, Canberra.
- Kang (2001), 'Price Impact of Restrictions on Maritime Transport Services', in Christopher Findlay and Tony Warren (eds.) Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications, New York: Routledge.
- Karsenty, Guy, (2000), "Assessing Trade in Services by Mode of Supply," in: GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization, Pierre Sauve and R. M. Stern, editors, Washington DC: Brookings Institution Press
- Katouzian, M A (1970), ' The Development of the Service Sector: A New Approach', Oxford Economic Papers, Nov. 22(3), 362-82
- Kessides, I. (2002). "Regulatory Reform in Network Utilities in the MENA Region." Background paper for the MENA Trade Intensification Study. World Bank, Washington, D.C
- Kheir-El-Din, Hanaa and Hoda El-Sayed . (1997) Potential Impact of a Free Trade Agreement with the EU on Egypt's Textile Industry, in A. Galal and B. Hoekman, editors, Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements. London: CEPR.
- Kim, J. and J-D. Kim (2001), "Liberalization of trade in services and productivity growth in Korea", in T. Ito and A.O. Krueger (eds.), Services Trade in the Asia-Pacific Region, East Asia Seminar on Economics Volume 11, forthcoming.
- Konan, D. E., and K E. Maskus. (2002). "Quantifying the Impact of Services Liberalization in a Developing Country." World Bank, Washington, D.C
- Konan, D. e, (2003), Alternative Paths to Prosperity: Trade Liberalization in Egypt and Tunisia, in A. Galal and B. Hoekman, editor, Arab Economic Integration: Between Hope

and Reality, Center for Economic Policy Research in Europe (CEPR) and Brookings Institution.

Kox, H. and A. Lejour, (2004), 'A different approach to WTO negotiations in services', CPB Discussion Paper, No. 36, July.

Kuznets, S. 1957. Quantitative aspects of the economic growth of nations. 11. Industrial distribution of national product and labor forces. Economic Development and Cultural Change, supplement to volume V, no. 4

Lawrence, R. and others. (1995). Towards Free Trade in the Middle East: The Triad and Beyond. Cambridge: Harvard University (June)

Lee, J. (2002). "Financial Liberalization and Foreign Bank Entry in MENA." Background paper for the MENA Trade Intensification Study. World Bank, Washington, D.C

Low, P. and A. Mattoo, "Reform in Basic Telecommunications and the WTO Negotiations: the Asian Experience," WTO Working Paper, 1997.

Marko, M (1998), 'An Evaluation of the Basic Telecommunications Services Agreement', CIES Policy Discussion Paper 98/09, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide

Markusen, J., T.F. Rutherford, and D. Tarr (2000), "Foreign direct investment in services and the domestic market for expertise", NBER Working Paper, No. 7700.

Markusen, J.R. (1989), "Trade in producer services and in other specialised intermediate inputs", American Economic Review, Vol. 79, pp. 85-95.

Markusen, James-R et al (1996), 'A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Pattern of Trade in Goods and Services', National Bureau of Economic Research, Inc, NBER Working Papers: 5696 .

Marrewijk, C. van, J. Stibora, A. de Vaal, and J. Viaene (1997), "Producer services, comparative advantage, and international trade patterns", Journal of International Economics, Vol. 42, pp. 195-220.

Maskus, Keith E. and Denise Eby Konan. (1997). "Trade Liberalization in Egypt," Review of Development Economics, 1:275-93

Maskus, Keith E. and Denise Eby Konan. (2004) "Quantifying the Impact of Services Liberalization in a Developing Country" World Bank Policy Research Working Paper 3193. Washington DC .

Mattoo (eds.), Trade Policy, Economic Development and Multilateral Negotiations: A Handbook, Washington: World Bank, forthcoming.

Mattoo, A. and C. Fink. (2002). "Regional Agreements and Trade in Services: Policy Issues," Policy Research Working Paper 2852. <http://econ.worldbank.org/>

- Mattoo, A., R. Rathindran, and A. Subramanian. (2001). "Measuring Services Trade Liberalization and Its Impact on Economic Growth: An Illustration." Policy Research Working Paper 2655. World Bank, Washington, D.C
- Mattoo, A. and P. Sauve, (2003), Domestic Regulation and Service Trade Liberalization, World Bank, Washington.
- Mattoo, A. (1999) "Financial Services and the WTO: Liberalization Commitments of the Developing and Transition Economies", Policy Research Working Paper No. 2184, Development Research Group, World Bank, September 1999
- Mattoo, A. (2004), "China's accession to the WTO: the Services dimension", in Bhattasali, Li and Martin (2004).
- McCulloch, R. (1988): 'International Competition in Services', in M. Feldstein (ed.), The United States in the World Economy, University of Chicago Press, Chicago.
- McGuire, G. (2000), "Measuring and Modelling Restrictions on Trade in Services: Note by the Australian Productivity Commission", prepared for the OECD.
- McGuire, Greg and C. Findlay (2005), Restrictions on trade in services: trade liberalisation strategies for APEC member economies, Asian-Pacific Economic Literature, forthcoming.
- Melvin, J.R. (1989), "Trade in producer services: A Heckscher-Ohlin approach", Journal of Political Economy, Vol. 97, pp. 1180-1196.
- Mirza, D. and G. Nicoletti (2004), "What is so Special about Trade in Services?" Research Paper 2004/02, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy.
- Mohieldin, M. (1997). "The Egypt-EU Partnership Agreement and Liberalization of Services," in Galal and Hoekman
- Muller-Jentsch, D. (2003). "Economic Prospects for the Euro-Mediterranean Partnership: Deeper Integration and Trade in Services." World Bank and European Commission Programme on Private Participation in Mediterranean Infrastructure. World Bank, Washington, D.C
- Nguyen-Hong, D. (2000), "Restrictions on Trade in Professional Services", Productivity Commission Staff Research Paper, Ausinfo, Canberra.
- Nielson, J. and D. Taglioni (2004). "Services trade liberalization: identifying opportunities and gains", OECD Trade Policy Working Paper, No. 1, TD/TC/WP(2003)23/FINAL (Paris: OECD),
- OCDE (2003) Quantifying the Benefits of Liberalising Trade in Services. (Paris: OECD).

- OCDE (2003). "Services liberalization: identifying opportunities and gains. Part two: modelling the economic benefits of services trade liberalization", OECD document, TD/TC/WP(2003)23/PART2/REV1 (Paris: OECD).
- OCDE(2001). "Trade in services: roadmap to GATSMFN exemptions", OECD document, TD/TC/WP(2001)25/FINAL, 29 October (Paris: OECD).
- Petit, P. and L. Soete (1996), "Technical change and employment growth in services: analytical and policy challenges", paper presented at the conference "Technology, Employment and Labour Markets", Athens.
- Pilat, D. (2000) 'No Longer Services as Usual' OECD Observer, November 23
- Porter, M.E. (1990) 'The Competitive Advantage of Nations'. New York (NY): Free Press.
- Qian, Ying, "Financial Services Liberalization and GATS - Analysis of the commitments Under the General Agreement on Trade in Services (GATS) at the World Trade Organization (WTO)," September 1999
- Raff, H. and M. von der Ruhr (2001), 'Foreign Direct Investment in Producer Services: Theory and Empirical Evidence', mimeo, University of Kiel.
- Refaat, A., (2000), Egypt: An Assessment of Recent Trade Policy Developments, in B. Hoekman and Hanaa Kheir-El-Din, editors, Trade Policy Developments in the Middle East and North Africa, Washington D.C.: The World Bank.
- Rodriguez, F. and D. Rodrik, "Trade policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence," Discussion Paper 2143, Center For Economic Policy Research, May 1999
- Rowthorn, R. and R. Ramaswamy (1999), "Growth, trade, and deindustrialisation", IMF Staff Papers, Vol. 46, pp. 18-41.
- Sally, R., (2002): Developing Countries and the Liberalisation of Services: Strategies for Market Access and Growth.
- Sampson, G., and Snape, R. (1985), 'Identifying the issues in trade in services', The World Economy, 8, 171-182.
- Samuelson, P. (1964), 'Theoretical Notes on Trade Problems', Review of Economic Studies, 46, 145-154
- Sapir, A. (1985), "North-South issues in trade in services", The World Economy, Vol. 8, pp. 27-42.
- Sapir, A., and Lutz, E. (1981), 'Trade in services: economic determinants and development related issues', World Bank Staff Working Paper No. 480, World Bank, Washington DC.

- Sapir, A., and Winter, C. (1994), 'Services trade,' in *Surveys in International Trade* (eds. D. Greenaway and L.A. Winters), Basil Blackwell Ltd.
- Sauvant, K. (1986), 'International Transactions in Services: The politics of transborder data flows', *Atwater Series on the World Information Economy*, no. Boulder, Colo., and London: Westview Press, xxiii, 372.
- Sauvant, K. (1990), 'The Tradability of Services', Messerlin,-P.-A.; Sauvant,- Karl-P., eds. *The Uruguay Round: Services in the world economy. With contributions by Bela Balassa et al* Washington, D.C.: World Bank; New York: United Nations Centre on Transnational Corporations, 114-22.
- Sauvé, P. (2002), 'Completing the GATS framework: Addressing Uruguay Round leftovers', *Aussenwirtschaft*, 57. Jahrgang, Heft III, p. 301-341, Zürich: Rüegger.
- Self, Richard and B.K Zutshi (2002), 'Movement of Natural Persons (Mode 4) Under the GATS', WTO, Geneva, April.
- UNCTAD (2004), *World Investment Report: The Shift Towards Services*, Geneva: United Nations.
- Vaal, A. de and Van den Berg (1999), "Producer services, economic geography and services tradability", *Journal of Regional Science*, Vol. 39, pp. 539-572.
- Varoudakis, A., and C. M. Rosotto. (2001). "Regulatory Reformn and Performance in Telecommunications: Unrealized Potential in the MENA Countries." World Bank, Washington, D.C. Processed
- Verikios, G. and X. Zhang (2000), 'Sectoral impact of liberalising trade in services', paper presented to the Third Conference on Global Economic Analysis, Melbourne, 27-30 June <http://www.monash.edu.au/policy/conf/53Verikios.pdf>
- Walmsley, T.L. and L.A. Winters, (2003), *Relaxing the restrictions on the temporary movement of natural persons: a simulation analysis*, CEPR Discussion Paper No. 3719, CEPR, London.
- Walter, I (1985), 'Barriers to Trade in Banking and Financial Services', London: Trade Policy Research Centre.
- Warren, T. (2000), "The Identification of Impediments to Trade and Investment in Telecommunications Services", in C. Findlay and T. Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, Routledge, London and New York (forthcoming).
- Warren, T. and Findlay, C. (2000) "Measuring Impediments to Trade in Services," in: *GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization*, Pierre Sauve and R. M. Stern, editors, Washington DC: Brookings Institution Press

- Whalley, J., (2003), 'Liberalization in China's key service sectors following WTO accession: some scenarios and issues of management', Working Paper 10143, NBER Working Paper Series.
- Whalley, J., (2004), Assessing the benefits to developing countries of liberalisation in services trade, *The World Economy*, 27(8), pp 1223-1253.
- World Bank. (2001). Globalization, Growth and Poverty. Policy Research Report.
- WTO (1995), General Agreement on Trade in Services, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, The Legal Texts, Geneva.
- Zarrouk, J., (2000). Regulatory regimes and trade costs, in B. Hoekman and J. Zarrouk (eds.), *Catching Up with the Competition: Trade Opportunities and Challenges for Arab Countries*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Zarrouk, J., (2003), A Survey of Barriers to Trade and Investment in Arab Countries, in A. Galal and B. Hoekman, editor, *Arab Economic Integration: Between Hope and Reality*, Center for Economic Policy Research in Europe (CEPR) and Brookings Institution.

**ANNEX 1. INTERNATIONAL TRADE OF SERVICES IN THE MEDITERRANEAN
COUNTRIES: MAIN INDICATORS**

Turkey

		International trade of services (mUSD)				Growth rates (%)		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Services	8957	13083	19518	14802	10,52	-11,43	2,08
X	Commercial services	8822	12927	19266	14742	10,49	-11,12	2,21
X	Transportation	1841	1755	2955	2796	13,91	-2,66	8,07
X	Travel	3225	5649	7635	8481	7,82	5,39	7,01
X	Other Services	3873	5679	8928	3525	11,97	-26,70	-5,51
(X-M)	Services	4988	6658	11363	7885	14,30	-14,28	2,86
(X-M)	Commercial services	5129	6895	11639	8458	13,98	-12,84	3,46
(X-M)	Transportation	41	16	491	871	135,36	33,19	94,68
(X-M)	Travel	2706	4383	5922	6600	7,81	5,57	7,06
(X-M)	Other Services	2223	2259	4950	414	21,67	-38,43	-10,46
		International trade structure (%)				Structural change (% Diff.)		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Services	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
X	Commercial services	98,49	98,81	98,71	99,59	-0,10	0,89	0,79
X	Transportation	20,55	13,41	15,14	18,89	1,73	3,75	5,47
X	Travel	36,01	43,18	39,12	57,30	-4,06	18,18	14,12
X	Other Services	43,24	43,41	45,74	23,81	2,33	-21,93	-19,59
(X-M)	Services	55,69	50,89	58,22	53,27	7,33	-4,95	2,38
(X-M)	Commercial services	57,26	52,70	59,63	57,14	6,93	-2,49	4,44
(X-M)	Transportation	0,46	0,12	2,52	5,88	2,39	3,37	5,76
(X-M)	Travel	30,21	33,50	30,34	44,59	-3,16	14,25	11,09
(X-M)	Other Services	24,82	17,27	25,36	2,80	8,09	-22,56	-14,47
		Share in the world total (*) and Specialisation				Average for each period		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
Xc/Xw	Services (* Country/World)	1,10	1,02	1,29	0,92	1,32	1,08	1,22
%Xc-%Xw	Commercial services	4,00	2,54	1,48	2,51	2,22	1,95	2,21
%Xc-%Xw	Transportation	-9,31	-10,18	-7,92	-2,96	-8,94	-4,98	-7,39
%Xc-%Xw	Travel	4,78	10,64	8,37	28,14	4,64	19,82	10,61
%Xc-%Xw	Other Services	4,41	0,03	0,47	-25,12	4,96	-14,21	-2,62

Israel

		International trade of services (mUSD)				Growth rates (%)		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Services	4566	8028	15165	10851	17,24	-13,33	5,15
X	Commercial services	4542	7962	15081	10824	17,31	-13,24	5,25
X	Transportation	1398	1902	2481	2121	6,87	-7,01	1,83
X	Travel	1395	3054	4152	2103	7,98	-22,21	-4,62
X	Other Services	1773	3072	8532	6627	29,09	-10,60	13,67
(X-M)	Services	-354	-1083	2630	-650	45,07	-49,90	5,77
(X-M)	Commercial services	-282	-957	2744	-476	48,53	-47,43	7,02
(X-M)	Transportation	-513	-1941	-2409	-2079	-5,55	6,63	-1,15
(X-M)	Travel	-39	777	1347	-441	14,75	-52,56	-17,02
(X-M)	Other Services	198	81	3692	1870	159,83	-22,21	68,74
		International trade structure (%)				Structural change (% Diff.)		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Services	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
X	Commercial services	99,47	99,18	99,45	99,75	0,27	0,31	0,57
X	Transportation	30,62	23,69	16,36	19,55	-7,33	3,19	-4,15
X	Travel	30,55	38,04	27,38	19,38	-10,66	-8,00	-18,66
X	Other Services	38,83	38,27	56,26	61,07	18,00	4,81	22,81
(X-M)	Services	-7,75	-13,49	17,34	-5,99	30,83	-23,33	7,50
(X-M)	Commercial services	-6,18	-11,92	18,09	-4,39	30,02	-22,48	7,53
(X-M)	Transportation	-11,24	-24,18	-15,89	-19,16	8,29	-3,27	5,02
(X-M)	Travel	-0,85	9,68	8,88	-4,06	-0,80	-12,95	-13,74
(X-M)	Other Services	4,34	1,01	24,35	17,23	23,34	-7,11	16,22
		Share in the world total (*) and Specialisation				Average for each period		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
Xc/Xw	Services (* Country/World)	0,56	0,63	1,00	0,67	0,76	0,83	0,75
%Xc-%Xw	Commercial services	4,98	2,91	2,21	2,67	2,52	2,46	2,54
%Xc-%Xw	Transportation	0,75	0,10	-6,70	-2,30	-2,22	-4,68	-2,63
%Xc-%Xw	Travel	-0,67	5,50	-3,37	-9,77	3,17	-7,30	-0,38
%Xc-%Xw	Other Services	0,01	-5,11	10,99	12,14	-0,30	12,60	3,62

Morocco

		International trade of services (mUSD)				Growth rates (%)		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Services	2011	2739	3036	4359	2,61	19,82	8,05
X	Commercial services	1873	2430	2856	4098	4,12	19,79	9,10
X	Transportation	181	414	486	780	4,09	26,69	11,13
X	Travel	1281	1674	2040	2646	5,07	13,89	7,93
X	Other Services	549	651	510	933	-5,02	35,26	6,18
(X-M)	Services	565	960	1140	1947	4,39	30,69	12,51
(X-M)	Commercial services	931	1131	1332	2196	4,17	28,40	11,69
(X-M)	Transportation	-368	-183	-135	-75	6,00	20,19	8,04
(X-M)	Travel	1095	1374	1614	2202	4,11	16,80	8,18
(X-M)	Other Services	-162	-231	-339	-180	-10,06	21,20	3,38
		International trade structure (%)				Structural change (% Diff.)		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Services	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
X	Commercial services	93,14	88,72	94,07	94,01	5,35	-0,06	5,29
X	Transportation	9,00	15,12	16,01	17,89	0,89	1,89	2,78
X	Travel	63,70	61,12	67,19	60,70	6,08	-6,49	-0,42
X	Other Services	27,30	23,77	16,80	21,40	-6,97	4,61	-2,36
(X-M)	Services	28,10	35,05	37,55	44,67	2,50	7,12	9,62
(X-M)	Commercial services	46,30	41,29	43,87	50,38	2,58	6,51	9,09
(X-M)	Transportation	-18,30	-6,68	-4,45	-1,72	2,23	2,73	4,96
(X-M)	Travel	54,45	50,16	53,16	50,52	3,00	-2,65	0,35
(X-M)	Other Services	-8,06	-8,43	-11,17	-4,13	-2,73	7,04	4,30
		Share in the world total (*) and Specialisation				Average for each period		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
Xc/Xw	Services (* Country/World)	0,25	0,21	0,20	0,27	0,20	0,25	0,22
%Xc-%Xw	Commercial services	-1,36	-7,55	-3,16	-3,07	-6,22	-3,14	-5,34
%Xc-%Xw	Transportation	-20,87	-8,47	-7,05	-3,96	-7,08	-5,83	-6,55
%Xc-%Xw	Travel	32,48	28,58	36,44	31,55	30,73	33,98	31,31
%Xc-%Xw	Other Services	-11,53	-19,61	-28,47	-27,53	-22,99	-27,53	-24,15

Tunisia

		International trade of services (mUSD)				Growth rates (%)		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Services	1690	2634	2769	2679	1,26	-1,61	0,28
X	Commercial services	1576	2529	2682	2601	1,48	-1,50	0,47
X	Transportation	364	642	594	609	-1,82	1,25	-0,84
X	Travel	1020	1587	1683	1524	1,48	-4,62	-0,65
X	Other Services	306	405	492	546	4,99	5,34	5,10
(X-M)	Services	844	1386	1551	1224	2,85	-10,04	-1,86
(X-M)	Commercial services	895	1395	1563	1245	2,88	-9,70	-1,72
(X-M)	Transportation	13	120	48	-45	-12,47	-71,39	-15,51
(X-M)	Travel	840	1335	1419	1263	1,54	-5,35	-0,88
(X-M)	Other Services	-9	-69	84	6	33,93	-38,87	13,05
		International trade structure (%)				Structural change (% Diff.)		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Services	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
X	Commercial services	93,25	96,01	96,86	97,09	0,84	0,23	1,07
X	Transportation	21,54	24,37	21,45	22,73	-2,92	1,28	-1,64
X	Travel	60,36	60,25	60,78	56,89	0,53	-3,89	-3,36
X	Other Services	18,11	15,38	17,77	20,38	2,39	2,61	5,00
(X-M)	Services	49,94	52,62	56,01	45,69	3,39	-10,32	-6,93
(X-M)	Commercial services	52,96	52,96	56,45	46,47	3,49	-9,97	-6,49
(X-M)	Transportation	0,77	4,56	1,73	-1,68	-2,82	-3,41	-6,24
(X-M)	Travel	49,70	50,68	51,25	47,14	0,56	-4,10	-3,54
(X-M)	Other Services	-0,53	-2,62	3,03	0,22	5,65	-2,81	2,84
		Share in the world total (*) and Specialisation				Average for each period		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
Xc/Xw	Services (* Country/World)	0,21	0,21	0,18	0,17	0,20	0,18	0,19
%Xc-%Xw	Commercial services	-1,24	-0,25	-0,37	0,00	-0,98	-0,14	-0,70
%Xc-%Xw	Transportation	-8,33	0,78	-1,61	0,88	-0,29	-0,56	-0,22
%Xc-%Xw	Travel	29,13	27,71	30,03	27,73	29,01	29,25	28,97
%Xc-%Xw	Other Services	-20,72	-28,00	-27,50	-28,55	-28,06	-28,07	-28,15

Egypt

		International trade of services (mUSD)				Growth rates (%)		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Services	5973	9267	9804	9318	1,42	-2,45	0,09
X	Commercial services	4815	9075	9687	9126	1,64	-2,85	0,09
X	Transportation	2412	2688	2646	2796	-0,39	2,80	0,66
X	Travel	1101	3204	4344	3765	7,91	-6,46	2,73
X	Other Services	2460	3375	2814	2757	-3,92	-1,01	-2,84
(X-M)	Services	2184	4182	2292	2688	-9,77	8,29	-5,22
(X-M)	Commercial services	1488	4365	2526	3111	-9,19	10,98	-4,30
(X-M)	Transportation	948	1032	435	1014	-12,09	52,68	-0,29
(X-M)	Travel	972	1887	3273	2499	14,76	-11,20	4,79
(X-M)	Other Services	264	1263	-1416	-825	-32,92	19,05	-17,66
		International trade structure (%)				Structural change (% Diff.)		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Services	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
X	Commercial services	80,61	97,93	98,81	97,94	0,88	-0,87	0,01
X	Transportation	40,38	29,01	26,99	30,01	-2,02	3,02	1,00
X	Travel	18,43	34,57	44,31	40,41	9,73	-3,90	5,83
X	Other Services	41,19	36,42	28,70	29,59	-7,72	0,89	-6,83
(X-M)	Services	36,56	45,13	23,38	28,85	-21,75	5,47	-16,28
(X-M)	Commercial services	24,91	47,10	25,76	33,39	-21,34	7,62	-13,72
(X-M)	Transportation	15,87	11,14	4,44	10,88	-6,70	6,45	-0,25
(X-M)	Travel	16,27	20,36	33,38	26,82	13,02	-6,57	6,46
(X-M)	Other Services	4,42	13,63	-14,44	-8,85	-28,07	5,59	-22,48
		Share in the world total (*) and Specialisation				Average for each period		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
Xc/Xw	Services (* Country/World)	0,73	0,72	0,65	0,58	0,67	0,61	0,64
%Xc-%Xw	Commercial services	-13,88	1,66	1,57	0,86	0,82	0,92	0,75
%Xc-%Xw	Transportation	10,51	5,42	3,93	8,16	5,20	6,53	5,95
%Xc-%Xw	Travel	-12,79	2,03	13,56	11,25	6,74	12,22	8,11
%Xc-%Xw	Other Services	2,36	-6,95	-16,57	-19,35	-11,28	-18,12	-13,46

Jordan

		International trade of services (mUSD)				Growth rates (%)		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Services	1450	1848	1640	1517	-2,70	-3,68	-2,78
X	Commercial services	1432	1833	1601	1478	-3,02	-3,77	-2,99
X	Transportation	373	378	296	288	-5,03	-1,34	-3,62
X	Travel	510	744	723	786	-0,70	4,27	0,92
X	Other Services	567	726	621	443	-3,43	-13,43	-5,64
(X-M)	Services	184	252	-82	-214	-23,49	-61,55	-19,07
(X-M)	Commercial services	316	486	137	2	-14,49	-40,90	-12,21
(X-M)	Transportation	-209	-339	-361	-426	-1,58	-8,63	-3,88
(X-M)	Travel	174	363	336	369	-1,81	4,80	0,27
(X-M)	Other Services	219	228	-57	-157	-22,47	-65,96	-17,92
		International trade structure (%)				Structural change (% Diff.)		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Services	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
X	Commercial services	98,76	99,19	97,62	97,43	-1,57	-0,19	-1,76
X	Transportation	25,72	20,45	18,05	18,98	-2,41	0,94	-1,47
X	Travel	35,17	40,26	44,09	51,81	3,83	7,73	11,55
X	Other Services	39,10	39,29	37,87	29,20	-1,42	-8,66	-10,08
(X-M)	Services	12,69	13,64	-5,00	-14,11	-18,64	-9,11	-27,74
(X-M)	Commercial services	21,79	26,30	8,35	0,13	-17,95	-8,22	-26,17
(X-M)	Transportation	-14,41	-18,34	-22,01	-28,08	-3,67	-6,07	-9,74
(X-M)	Travel	12,00	19,64	20,49	24,32	0,84	3,84	4,68
(X-M)	Other Services	15,10	12,34	-3,48	-10,35	-15,81	-6,87	-22,69
		Share in the world total (*) and Specialisation				Average for each period		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
Xc/Xw	Services (* Country/World)	0,18	0,14	0,11	0,09	0,13	0,10	0,12
%Xc-%Xw	Commercial services	4,26	2,92	0,39	0,35	2,11	-0,83	1,10
%Xc-%Xw	Transportation	-4,14	-3,14	-5,01	-2,87	-4,04	-4,42	-4,06
%Xc-%Xw	Travel	3,95	7,72	13,33	22,66	12,97	17,61	14,90
%Xc-%Xw	Other Services	0,28	-4,09	-7,40	-19,73	-8,27	-12,57	-10,24

Syria

		International trade of services (mUSD)				Growth rates (%)		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Services	876	1791	1701	1482	-1,23	-6,24	-2,69
X	Commercial services	741	1539	1482	1258	-0,91	-7,29	-2,83
X	Transportation	219	246	246	0	0,00	-41,42	-12,25
X	Travel	321	1164	1083	1070	-1,70	-0,60	-1,30
X	Other Services	336	381	372	412	-0,59	5,24	1,31
(X-M)	Services	-12	169	33	442	-15,91	265,98	17,38
(X-M)	Commercial services	42	94	12	452	-16,98	513,73	29,92
(X-M)	Transportation	-162	-552	-453	0	4,21	41,42	12,25
(X-M)	Travel	72	651	414	389	-8,07	-2,98	-5,80
(X-M)	Other Services	78	70	72	53	0,71	-12,42	-3,69
		International trade structure (%)				Structural change (% Diff.)		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Services	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
X	Commercial services	84,59	85,93	87,13	84,89	1,20	-2,24	-1,04
X	Transportation	25,00	13,74	14,46	0,00	0,73	-14,46	-13,74
X	Travel	36,64	64,99	63,67	72,20	-1,32	8,53	7,21
X	Other Services	38,36	21,27	21,87	27,80	0,60	5,93	6,53
(X-M)	Services	-1,37	9,44	1,94	29,82	-7,50	27,88	20,39
(X-M)	Commercial services	4,79	5,25	0,71	30,50	-4,54	29,79	25,25
(X-M)	Transportation	-18,49	-30,82	-26,63	0,00	4,19	26,63	30,82
(X-M)	Travel	8,22	36,35	24,34	26,25	-12,01	1,91	-10,10
(X-M)	Other Services	8,90	3,91	4,23	3,58	0,32	-0,66	-0,33
		Share in the world total (*) and Specialisation				Average for each period		
X, M	Industry	1990	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
Xc/Xw	Services (* Country/World)	0,11	0,14	0,11	0,09	0,12	0,10	0,11
%Xc-%Xw	Commercial services	-9,91	-10,34	-10,11	-12,20	-10,88	-11,45	-11,23
%Xc-%Xw	Transportation	-4,87	-9,85	-8,60	-21,85	-8,77	-17,75	-12,64
%Xc-%Xw	Travel	5,42	32,45	32,92	43,05	31,76	39,78	35,03
%Xc-%Xw	Other Services	-0,47	-22,10	-23,40	-21,13	-22,33	-21,41	-21,78

**ANNEX 2. SERVICE INDUSTRIES IN THE MEDITERRANEAN COUNTRIES:
DETAILED DATA**

Turkey

		International trade of services (mUSD)			Growth rate (%)		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	721	1103	988	11,21	-5,08	5,39
X	Air transport	447	869	797	18,08	-4,06	10,12
X	Other transport	587	983	1011	13,76	1,41	9,48
X	Construction	1968	1032	849	-10,22	-8,50	-7,79
X	Insurance	24	33	27	8,29	-8,71	1,98
X	Financial services	294	369	222	5,84	-18,25	-3,72
X	Other financial services	2289	4650	1014	19,39	-33,49	-7,66
X	Cultural services	948	2592	1353	28,59	-21,57	6,11
(X-M)	Communication	-75	-84	-72	-2,87	6,90	0,66
(X-M)	Construction	1941	966	831	-10,71	-6,76	-7,83
(X-M)	Insurance	-6	-309	-342	-167,89	-5,20	-96,18
(X-M)	Financial services	-189	-303	-399	-12,52	-14,75	-13,26
(X-M)	Royalties and licence	-123	-174	-108	-9,06	17,44	1,94
(X-M)	Other business services	1797	4080	-66	22,75	-41,99	-12,59
(X-M)	Cultural services	-849	1050	1143	34,13	4,33	22,30
		International trade structure (%)			Change in structure (% Diff.)		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	5,51	5,65	6,67	0,14	1,02	1,16
X	Air transport	3,42	4,45	5,38	1,04	0,93	1,97
X	Other transport	4,49	5,04	6,83	0,55	1,79	2,34
X	Construction	15,04	5,29	5,74	-9,75	0,45	-9,31
X	Insurance	0,18	0,17	0,18	-0,01	0,01	-0,00
X	Financial services	2,25	1,89	1,50	-0,36	-0,39	-0,75
X	Other business services	17,50	23,82	6,85	6,33	-16,97	-10,65
X	Cultural services	7,25	13,28	9,14	6,03	-4,14	1,89
		Share in the world total (*) and Specialisation			Average for each period		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	-3,06	-3,38	-1,43	-3,17	-2,47	-2,84
X	Air transport	-6,43	-4,39	-2,99	-5,10	-3,40	-4,48
X	Other transport	-0,69	0,06	1,45	-0,57	1,04	0,03
X	Construction	12,24	3,42	3,84	7,59	3,32	6,35
X	Insurance	-1,81	-1,57	-2,49	-1,68	-1,84	-1,76
X	Financial services	-1,50	-3,53	-3,55	-2,48	-3,37	-2,71
X	Royalties and licence	-4,61	-4,95	-5,02	-4,75	-4,97	-4,82
X	Other business services	-5,12	0,81	-18,48	0,68	-9,50	-3,70
X	Cultural services	6,41	11,94	7,75	11,51	8,50	10,16

Israel

		International trade of services (mUSD)			Growth rate (%)		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	1191	1677	1578	8,93	-2,91	4,80
X	Air transport	690	768	522	2,71	-14,90	-3,70
X	Other transport	21	36	21	14,42	-19,02	0,00
X	Communication	405	177	108	-11,81	-17,89	-9,60
X	Construction	66	183	216	29,04	8,64	21,85
X	Insurance	12	18	15	10,67	-8,01	3,79
X	Royalties, licence	159	486	390	32,22	-9,43	16,13
X	Other business services	2364	7584	5871	33,83	-10,72	16,37
(X-M)	Communication	108	-54	-78	-25,74	-20,19	-18,16
(X-M)	Construction	45	155	184	36,23	8,95	26,45
(X-M)	Insurance	-255	-312	-363	-5,17	-7,86	-6,06
(X-M)	Royalties, licence	-24	132	-60	65,49	-56,67	-16,50
(X-M)	Other business services	333	3885	2361	84,81	-17,99	38,60
		International trade structure (%)			Change in structure (% Diff.)		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	14,84	11,06	14,54	-3,78	3,48	-0,29
X	Air transport	8,59	5,06	4,81	-3,53	-0,25	-3,78
X	Other transport	0,26	0,24	0,19	-0,02	-0,04	-0,07
X	Communication	5,04	1,17	1,00	-3,88	-0,17	-4,05
X	Construction	0,82	1,21	1,99	0,38	0,78	1,17
X	Insurance	0,15	0,12	0,14	-0,03	0,02	-0,01
X	Royalties, licence	1,98	3,20	3,59	1,22	0,39	1,61
X	Other business services	29,45	50,01	54,11	20,56	4,10	24,66
		Share in the world total (*) and Specialisation			Average for each period		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	6,27	2,02	6,44	4,84	4,07	4,92
X	Air transport	-1,25	-3,77	-3,57	-1,92	-3,69	-2,41
X	Other transport	-4,91	-4,74	-5,18	-5,05	-4,91	-5,04
X	Communication	3,13	-0,89	-0,96	0,44	-0,93	0,04
X	Construction	-1,98	-0,66	0,09	-1,36	-0,16	-0,94
X	Insurance	-1,84	-1,62	-2,54	-1,70	-1,89	-1,79
X	Royalties, licence	-2,63	-1,75	-1,42	-2,42	-1,55	-2,14
X	Other business services	6,83	27,00	28,78	14,47	28,51	18,69

Morocco

		International trade of services (mUSD)			Growth rate (%)		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	216	210	225	-0,69	3,51	0,68
X	Air transport	180	246	516	8,12	44,83	19,19
X	Other transport	18	30	39	13,62	14,02	13,75
X	Communication	51	114	231	22,27	42,35	28,63
X	Insurance	42	30	27	-6,48	-4,88	-5,22
X	Royalties and licence	6	21	12	36,78	-19,52	12,25
X	Other business services	243	165	402	-7,21	56,09	8,75
(X-M)	Communication	33	96	210	30,60	47,90	36,13
(X-M)	Royalties and licence	-126	3	-30	19,27	-246,41	9,90
(X-M)	Other business services	33	-246	-93	-75,35	27,36	-29,96
		International trade structure (%)			Change in structure (% Diff.)		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	7,89	6,92	5,16	-0,97	-1,76	-2,72
X	Air transport	6,57	8,10	11,84	1,53	3,73	5,27
X	Other transport	0,66	0,99	0,89	0,33	-0,09	0,24
X	Communication	1,86	3,75	5,30	1,89	1,54	3,44
X	Insurance	1,53	0,99	0,62	-0,55	-0,37	-0,91
X	Royalties and licence	0,22	0,69	0,28	0,47	-0,42	0,06
X	Other business services	8,87	5,43	9,22	-3,44	3,79	0,35
		Share in the world total (*) and Specialisation			Average for each period		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	-0,68	-2,12	-2,94	-0,70	-3,01	-1,49
X	Air transport	-3,27	-0,74	3,46	-1,78	1,55	-0,50
X	Other transport	-4,52	-3,99	-4,48	-4,51	-4,22	-4,46
X	Communication	-0,05	1,70	3,35	1,14	2,39	1,59
X	Insurance	-0,46	-0,75	-2,06	-0,76	-1,23	-0,97
X	Royalties and licence	-4,39	-4,26	-4,74	-4,47	-4,53	-4,52
X	Other business services	-13,74	-17,58	-16,11	-15,33	-16,54	-15,53

Tunisia

		International trade of services (mUSD)			Growth rate (%)		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	244	60	78	-15,08	14,02	-9,03
X	Air transport	310	378	375	5,08	-0,40	3,22
X	Other transport	88	156	156	15,39	0,00	10,01
X	Communication	15	12	12	-4,66	0,00	-3,09
X	Construction	9	51	90	54,29	32,84	46,78
X	Insurance	21	15	21	-6,48	18,32	0,00
X	Financial services	27	33	42	5,14	12,82	7,64
X	Computer services	3	21	18	62,66	-6,90	34,80
X	Royalties and licence	0	15	15	..	0,00	..
X	Other business services	222	255	267	3,53	2,33	3,12
X	Cultural services	3	3	3	0,00	0,00	0,00
(X-M)	Communication	12	3	-3	-15,02	-73,21	-14,47
(X-M)	Construction	-114	-60	-69	10,18	-7,24	5,70
(X-M)	Insurance	-42	-33	-48	4,97	-20,60	-2,25
(X-M)	Financial services	3	-3	9	-31,61	123,61	20,09
(X-M)	Computer services	0	15	12	..	-9,54	..
(X-M)	Royalties and licence	-3	12	9	56,51	-11,80	30,77
(X-M)	Other business services	90	168	120	16,89	-13,39	4,91
(X-M)	Cultural services	-6	-6	-3	0,00	22,47	6,99
		International trade structure (%)			Change in structure (% Diff.)		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	9,26	2,17	2,91	-7,10	0,74	-6,35
X	Air transport	11,77	13,65	14,00	1,88	0,35	2,23
X	Other transport	3,34	5,63	5,82	2,29	0,19	2,48
X	Communication	0,57	0,43	0,45	-0,14	0,01	-0,12
X	Construction	0,34	1,84	3,36	1,50	1,52	3,02
X	Insurance	0,80	0,54	0,78	-0,26	0,24	-0,01
X	Financial services	1,03	1,19	1,57	0,17	0,38	0,54
X	Computer services	0,11	0,76	0,67	0,64	-0,09	0,56
X	Royalties and licence	0,00	0,54	0,56	0,54	0,02	0,56
X	Other business services	8,43	9,21	9,97	0,78	0,76	1,54
X	Cultural services	0,11	0,11	0,11	-0,01	0,00	-0,00

Tunisia (continuation)

X, M	Industry	Share in the world total (*) and Specialisation			Average for each period		
		1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	0,70	-6,87	-5,19	-1,71	-6,36	-2,97
X	Air transport	1,92	4,81	5,62	2,62	5,16	3,39
X	Other transport	-1,84	0,66	0,45	-1,11	0,79	-0,55
X	Communication	-1,34	-1,62	-1,50	-1,54	-1,59	-1,55
X	Construction	-2,46	-0,02	1,46	-1,84	0,71	-1,01
X	Insurance	-1,19	-1,19	-1,89	-1,22	-1,33	-1,27
X	Financial services	-2,72	-4,23	-3,48	-3,21	-3,86	-3,35
X	Computer services	-1,01	-1,36	-2,04	-1,35	-1,65	-1,48
X	Royalties and licence	-4,61	-4,41	-4,46	-4,50	-4,44	-4,48
X	Other business services	-14,19	-13,80	-15,36	-14,35	-14,84	-14,64
X	Cultural services	-0,73	-1,23	-1,28	-1,02	-1,21	-1,07

Egypt

		International trade of services (mUSD)			Growth rate (%)		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	150	321	297	20,95	-3,67	12,06
X	Air transport	372	312	372	-3,81	9,19	0,00
X	Other transport	2166	2013	2127	-1,72	2,79	-0,30
X	Communication	210	306	222	9,87	-12,89	0,93
X	Construction	12	93	171	66,85	35,60	55,70
X	Insurance	33	30	21	-2,20	-14,02	-5,31
X	Financial services	60	51	84	-3,56	28,34	5,77
X	Computer services	0	24	27	..	6,07	..
X	Royalties and licence	54	60	39	2,67	-16,19	-4,17
X	Other business services	2808	2118	1947	-5,65	-3,96	-4,56
X	Cultural services	6	15	54	25,74	89,74	44,22
(X-M)	Communication	198	204	96	0,75	-23,67	-7,17
(X-M)	Construction	12	93	48	66,85	-21,81	25,99
(X-M)	Insurance	-135	-420	-378	-32,81	4,88	-18,72
(X-M)	Financial services	33	30	57	-2,20	37,84	9,54
(X-M)	Computer services	-3	3	12	31,61	100,00	34,80
(X-M)	Royalties and licence	15	-342	-132	-123,16	27,04	-48,67
(X-M)	Other business services	1326	-744	-144	-26,50	34,40	-13,24
(X-M)	Cultural services	0	-6	39	..	191,55	..
		International trade structure (%)			Change in structure (% Diff.)		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	1,62	3,27	3,19	1,66	-0,09	1,57
X	Air transport	4,01	3,18	3,99	-0,83	0,81	-0,02
X	Other transport	23,37	20,53	22,83	-2,84	2,29	-0,55
X	Communication	2,27	3,12	2,38	0,86	-0,74	0,12
X	Construction	0,13	0,95	1,84	0,82	0,89	1,71
X	Insurance	0,36	0,31	0,23	-0,05	-0,08	-0,13
X	Financial services	0,65	0,52	0,90	-0,13	0,38	0,25
X	Computer services	0,00	0,24	0,29	0,24	0,04	0,29
X	Royalties and licence	0,58	0,61	0,42	0,03	-0,19	-0,16
X	Other business services	30,30	21,60	20,90	-8,70	-0,71	-9,41
X	Cultural services	0,06	0,15	0,58	0,09	0,43	0,51

Egypt (continuation)

		Share in the world total (*) and Specialisation			Average for each period		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	-6,95	-5,76	-4,92	-6,30	-5,44	-6,01
X	Air transport	-5,83	-5,66	-4,39	-5,17	-4,86	-4,97
X	Other transport	18,20	15,56	17,45	16,76	16,97	17,03
X	Communication	0,36	1,07	0,43	0,44	0,67	0,45
X	Construction	-2,67	-0,92	-0,07	-1,83	-0,40	-1,35
X	Insurance	-1,64	-1,43	-2,45	-1,36	-1,80	-1,54
X	Financial services	-3,10	-4,90	-4,15	-3,80	-4,49	-3,94
X	Computer services	-1,12	-1,88	-2,42	-1,55	-2,11	-1,75
X	Royalties and licence	-4,03	-4,34	-4,60	-4,16	-4,47	-4,26
X	Other business services	7,69	-1,41	-4,43	2,78	-3,58	0,65
X	Cultural services	-0,77	-1,19	-0,81	-0,99	-1,01	-0,97

Jordan

		International trade of services (mUSD)			Growth rate (%)		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	135	123	105	-2,15	-7,07	-3,40
X	Air transport	102	75	64	-6,05	-7,08	-5,42
X	Other transport	141	98	119	-6,88	10,19	-2,45
X	Insurance	0	3	5	..	29,10	..
X	Other business services	711	579	399	-4,35	-14,49	-6,25
(X-M)	Insurance	-96	-90	-94	1,53	-2,20	0,34
(X-M)	Other business services	558	252	153	-11,55	-18,02	-9,52
		International trade structure (%)			Change in structure (% Diff.)		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	7,31	7,50	6,92	0,19	-0,58	-0,38
X	Air transport	5,52	4,57	4,22	-0,95	-0,35	-1,30
X	Other transport	7,63	5,98	7,84	-1,65	1,87	0,21
X	Insurance	0,00	0,18	0,33	0,18	0,15	0,33
X	Other business services	38,47	35,30	26,30	-3,17	-9,00	-12,17
		Share in the world total (*) and Specialisation			Average for each period		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	-1,26	-1,54	-1,18	-1,04	-1,46	-1,15
X	Air transport	-4,33	-4,27	-4,16	-4,06	-4,13	-4,06
X	Other transport	2,45	1,00	2,47	1,16	1,32	1,25
X	Insurance	-1,99	-1,55	-2,35	-1,72	-1,78	-1,77
X	Other business services	15,86	12,29	0,97	12,14	6,14	9,55

Syria

		International trade of services (mUSD)			Growth rate (%)		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	88	102	0	3,76	-41,42	-12,25
X	Air transport	66	62	0	-1,48	-41,42	-12,25
X	Other transport	92	82	0	-2,61	-41,42	-12,25
X	Other business services	129	153	188	4,36	10,85	6,48
(X-M)	Other business services	63	51	63	-4,46	11,14	0,00
		International trade structure (%)			Change in structure (% Diff.)		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	4,91	6,00	0,00	1,08	-6,00	-4,91
X	Air transport	3,69	3,64	0,00	-0,04	-3,64	-3,69
X	Other transport	5,14	4,82	0,00	-0,32	-4,82	-5,14
X	Other business services	7,20	8,99	12,69	1,79	3,69	5,48
		Share in the world total (*) and Specialisation			Average for each period		
X, M	Industry	1996	2000	2002	1996-00	2000-02	1996-2002
X	Water transport	-3,65	-3,04	-8,10	-2,89	-6,85	-4,57
X	Air transport	-6,16	-5,19	-8,38	-5,33	-7,24	-6,17
X	Other transport	-0,04	-0,15	-5,38	-0,46	-3,52	-1,81
X	Other business services	-15,41	-14,02	-12,64	-14,77	-13,08	-14,15

**2.2/ LES EXPORTATIONS DE SERVICES DE TOURISME DE LA
TUNISIE ET DES PAYS MEDITERRANEENS**

Jean-Raphael Chaponnière, CPEN Université Paris 13, France

Introduction

Le tourisme représente une des plus grandes activités économiques dans le monde et joue un rôle considérable en Tunisie, qui a accueilli en moyenne 5 millions de visiteurs par an au cours des cinq dernières années et est l'une des grandes destinations touristiques au Sud de la Méditerranée. Les performances de ce secteur sont donc essentielles pour celles de l'économie tunisienne. Après avoir enregistré une croissance rapide pendant les années 1980 et 1990, ce secteur rencontre des difficultés, dans un contexte marqué par le renforcement de la concurrence en Méditerranée. En dépit d'une compétitivité-prix remarquable et d'une augmentation de la fréquentation, la part de marché de la Tunisie dans le tourisme au Sud de la Méditerranée diminue, alors que les autres destinations de la région prévoient d'augmenter leurs capacités d'accueil.

Le rôle du tourisme dans l'économie tunisienne sera d'abord présenté, avant d'analyser la place de la Tunisie dans la concurrence au Sud de la Méditerranée, puis les perspectives de la demande des grands pays émetteurs.

1 Le tourisme dans l'économie tunisienne

Le tourisme joue un rôle considérable dans l'économie tunisienne. Le montant des recettes du poste voyage de la balance des paiements est une première illustration. La place du tourisme dans l'économie est plus délicate à apprécier car, à la différence d'autres biens ou services – l'automobile ou la santé – le tourisme n'est pas produit par un secteur. Le produit touristique est un bien « composite » (Cacomo, Solonandrasana, 2001) qui associe des biens et services marchands (transport, hôtellerie, restauration, achats divers) à des biens et services non marchands (infrastructures matérielles et immatérielles⁴⁵). Ce n'est donc pas l'analyse des données de l'offre – le secteur hôtellerie – qui permet d'apprécier la place de cette activité mais celle de la demande. Les «comptes satellites du tourisme» se fondent sur ce constat pour mesurer l'ensemble de la demande que les touristes adressent à l'économie d'accueil.

⁴⁵ Sur l'économie du tourisme, en particulier dans les PED, voir notamment : P.Py, *Le tourisme un phénomène économique*, La documentation française (2002) ; Christie et Crompton, *Tourism in Africa*, Africa

1.1 Historique

Avant l'indépendance, le tourisme constituait déjà une activité économique importante en Tunisie. Les touristes étaient essentiellement des européens mais leurs séjours se concentraient pendant l'hiver. Le pays disposait alors d'une capacité de 91 hôtels qui proposaient 2500 chambres, dont la moitié à Tunis⁴⁶.

A partir de la fin des années 1950, la demande européenne s'est orientée vers le tourisme balnéaire estival et le pays s'est trouvé confronté à la nécessité d'investir dans une infrastructure hôtelière sur ses côtes pour répondre à cette nouvelle clientèle. Une priorité a rapidement été accordée à ce secteur par le gouvernement tunisien. Concrètement, l'Etat a assumé l'essentiel des investissements touristiques réalisés pendant cette période de démarrage. L'ONTT s'est ainsi vu confier la mission de construire des hôtels dont la gestion était confiée à un autre organisme public, la SHTT (qui sera liquidée en 1992).

Au cours des années 60, l'ONTT a investi dans deux catégories d'hôtels : les «Palaces », destinés à une clientèle haut de gamme et les « Tanit » destinés à une clientèle de masse. Il semble que l'urgente nécessité de générer des entrées de devises tout en minimisant le coût d'investissement par lit, aient naturellement conduit à privilégier l'option « Tanit » comme modèle de développement de l'industrie touristique tunisienne⁴⁷.

La stratégie tunisienne a depuis lors consisté à accroître sa capacité d'hébergement de touristes au moindre coût et a ainsi durablement positionnée l'offre tunisienne sur le tourisme balnéaire de masse. La création en 1973 de l'Agence Foncière Touristique, pour aménager de nouvelles zones touristiques, a représenté une étape importante dans la consolidation de cette orientation.

Cette stratégie a connu un succès indéniable, dans une première période.

La fréquentation touristique de la Tunisie a enregistré au cours de la période 1962-1990 une croissance de 17% par an en moyenne et n'a été que faiblement affectée par les chocs pétroliers de 1973 et 1982, par la fin du régime politique de l'ex Président Bourguiba en 1987 ainsi que par la première guerre du Golfe de 1991. Cette croissance s'est ensuite ralentie pour se situer à 4,7% par an en moyenne au cours de la période 1990-2000. A partir de 2002, l'industrie touristique tunisienne a subi de plein fouet l'impact de la conjoncture internationale très troublée qui a résulté des attentats du 11 Septembre 2001. L'attentat d'Avril 2002 à Jerba n'a fait qu'aggraver une situation devenue difficile.

Region working Paper n°12, World Bank 2001 ; Benavides (ed), *Tourism in the least developed countries*, WTO et UNCTAD 2001.

⁴⁶ Source : M. Bergaoui, *Le temps des pionniers*, 2003 ; Cité dans : FitchRatings, « L'industrie touristique tunisienne », 24 Juin 2004.

⁴⁷ Idem.

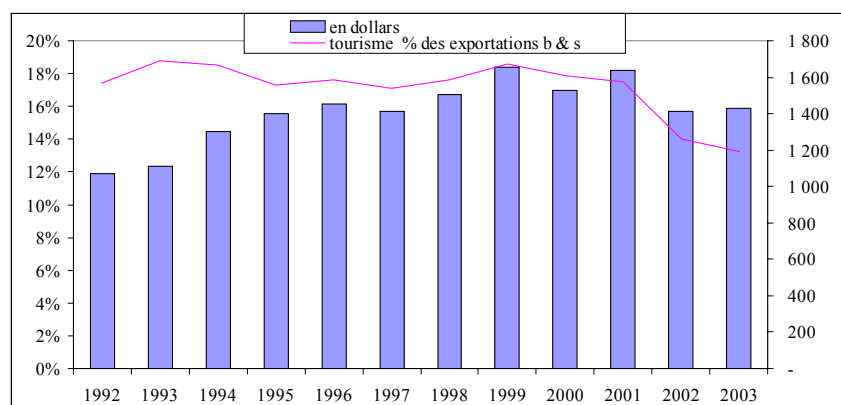
Ces ralentissements ont mis en lumière l'essoufflement structurel du modèle de développement touristique appliqué depuis trente ans.

1.2 Le tourisme, seconde recette en devise

La place occupée par le tourisme dans les exportations de biens et services est synthétisée par le poste voyage de la balance des paiements. Ce poste agrège les biens et services, à l'exception des transports, fournis par une économie aux touristes (définis comme des résidents étrangers de moins d'un an).

Au niveau mondial, le tourisme assure le tiers des exportations de services. Pour les pays du Sud de la Méditerranée, en 2000, les crédits du poste voyage s'élevaient à 20 mrds USD à comparer avec 10 mrds pour les exportations de textile, 90 mrds pour les exportations totales de marchandises et 5 mrds pour les remises de l'émigration. Ces revenus assuraient alors entre 15% (Turquie) et 50% (Chypre) des recettes en devises. Ces données montrent que la place du tourisme dans les exportations de biens et services des pays méditerranéens est supérieure à celle que l'on constate dans la plupart des pays émergents. Les recettes nettes du tourisme (crédit moins débit du poste voyage) représentent un pourcentage croissant du PIB de la région : de 1 point en 1980 à 4 points en 2000.

Figure 1 : Les recettes en devises du tourisme en Tunisie



Source : Banque Centrale de Tunisie et ONTT

En Tunisie, les revenus du tourisme ont représenté en moyenne 17% des exportations de biens et services entre 1992 et 2003. Le poste voyage apparaît comme la seconde ressource en devise après le textile-habillement (29% en moyenne). Mais, si l'on considère non pas les recettes brutes mais les recettes nettes (des inputs importés), le tourisme passe à la première place, car les exportations de textile-habillement ont un contenu en importation très élevé alors que ce n'est pas le cas des biens et services achetés par les touristes en Tunisie. D'après les comptes satellites du tourisme (infra), les

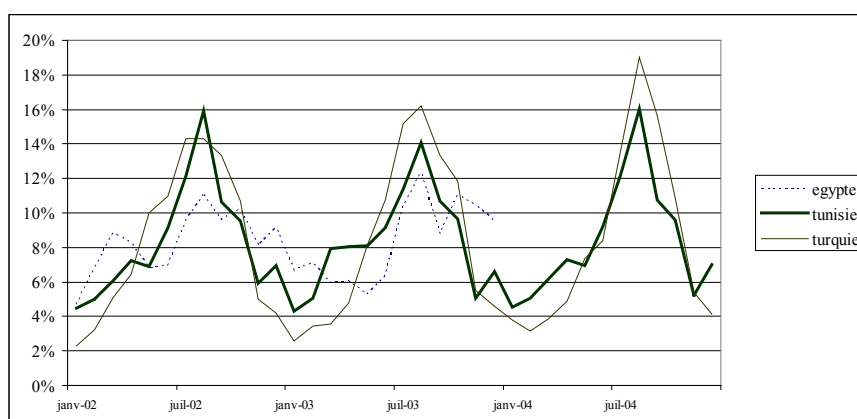
recettes nettes du tourisme (exportations aux touristes – différentes du poste voyage – moins importations) représentaient 2 mrds USD en 2003, soit deux fois le solde net de l'industrie du textile habillement.

Jusqu'au retournement de 2002, et contrairement à ce que l'on constate en Egypte ou en Turquie, les recettes du tourisme étaient caractérisées par une assez faible volatilité. Elles sont passées par un maximum de 1,66 mrds USD en 2000 pour diminuer ensuite dans un contexte marqué par la montée du terrorisme (poste voyage). En 2004, l'amélioration de la conjoncture internationale a permis un redressement de la situation en Tunisie comme dans l'ensemble de la Méditerranée : le nombre d'entrées a frôlé les 6 millions et la progression des 5 premiers mois de l'année permet d'espérer 6,5 millions en 2005.

La saisonnalité du tourisme est forte dans l'ensemble des pays de la Méditerranée. Elle est toutefois plus marquée dans le cas de la Tunisie qui accueille 64% des entrées annuelles entre les mois de juin et d'octobre, contre 57% pour la Turquie et 47% pour l'Egypte à cette période.

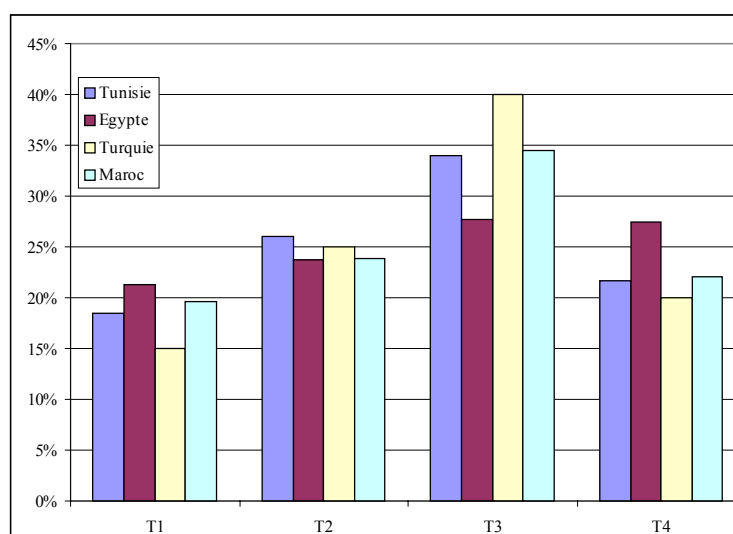
L'un des enjeux stratégique du secteur du tourisme est de lisser ces évolutions saisonnières. Pourtant, on constate que la saisonnalité s'est accentuée en Tunisie, comme en Turquie. Cette saisonnalité est encore plus marquée lorsqu'on considère l'évolution des recettes, car la variation du volume s'accompagne d'une variation des recettes par touristes. Les données disponibles pour la Turquie et la Tunisie montrent ainsi une assez forte variation de cet indicateur selon les mois. Les périodes de baisse n'étant d'ailleurs pas rigoureusement identiques dans les deux pays.

Figure 2 : Evolution mensuelle des entrées (en % du total annuel) Egypte, Tunisie, Turquie

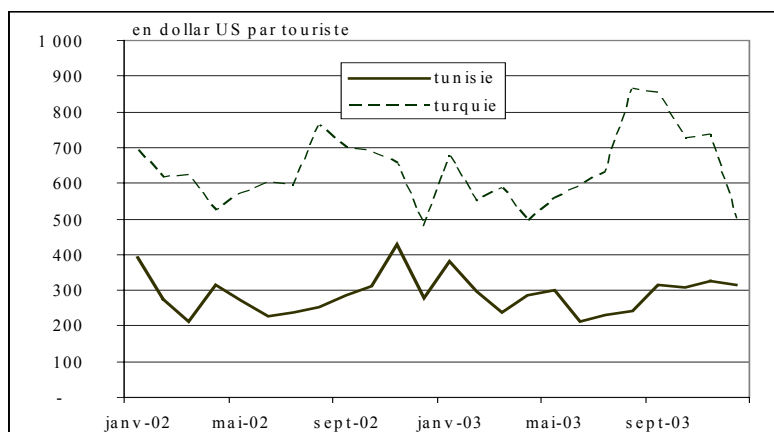


Source : INS, DIE et statistiques égyptiennes

Figure 3 : Saisonnalité des entrées en 1999



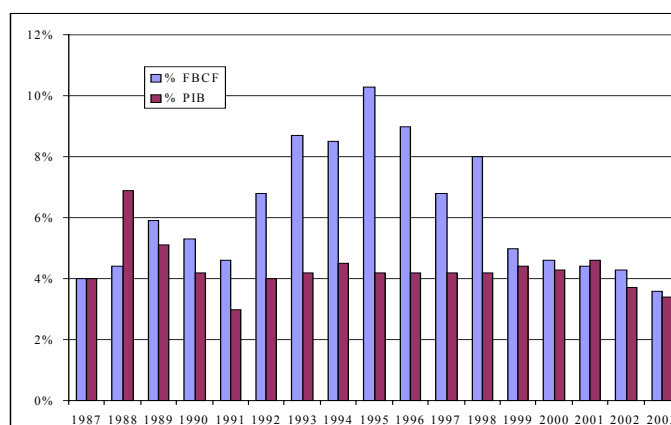
Source : statistiques nationales

Figure 4 : Saisonnalité des recettes par touriste

Source : statistiques nationales

1.3 Le poids du tourisme dans l'économie

Une première manière de mesurer la place du tourisme dans l'économie consiste à évaluer la part de l'hôtellerie et de la restauration dans le PIB : elle a été en moyenne de 4% depuis 1990. Au cours des quinze dernières années, l'investissement dans l'hôtellerie et la restauration a représenté 6% de la FBCF, soit la moitié de ce qui a été consacré à l'industrie manufacturière (et le double du textile habillement). Cet effort d'investissement a culminé en 1995. Mais la place du tourisme dans l'investissement national est plus importante que ne le suggère ces données car une part importante est réalisée par l'Etat (zones, aéroports, routes).

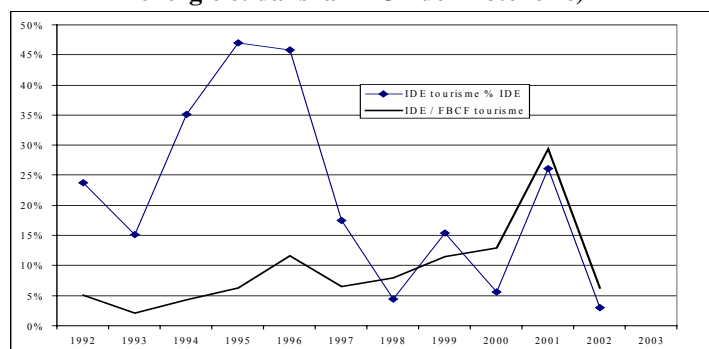
Figure 5 : Hôtel restauration : dans le PIB et la FBCF en Tunisie

source INS

Le tourisme a attiré les investisseurs étrangers : les flux d'investissements dans cette activité ont représenté jusqu'à 40% du total des IDE (hors énergie) de la Tunisie. Ces investissements n'ont

toutefois représenté que 10% de la formation brute de capital fixe dans ce secteur. Les entreprises étrangères possèderaient 20% environ de la capacité d'accueil. Comme le rappelle de dernier rapport de la CNUCED sur l'investissement étranger, les multinationales du secteur préfèrent la franchise à l'IDE et les tours opérateurs hésitent à s'engager dans des immobilisations.

Figure 6 : Les IDE dans le tourisme (part de l'IDE hors énergie et dans la FBCF de l'hôtellerie)



Source INS

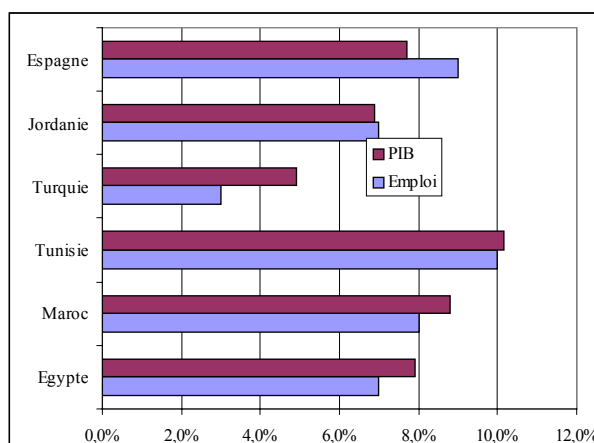
1.4 Les comptes satellites du tourisme

L'approche par l'offre qui précède est cependant insuffisante, car elle ne différencie pas les touristes (domestiques ou étrangers) des autres consommateurs, et incomplète, car la place du tourisme dans l'économie ne se limite pas à l'hôtellerie et à la restauration.

En effet, à la différence de la plupart des autres activités économiques, le tourisme ne propose pas un produit homogène. Les touristes « consomment » des repas au restaurant et des nuits d'hôtel, mais la demande du tourisme à l'économie va au delà et comprend les achats de titres de transport et d'autres biens et services. En Tunisie, l'essentiel des dépenses des touristes se réalise dans les complexes touristiques, ce qui est moins le cas dans les pays où le tourisme est plus culturel que balnéaire comme en Turquie ou en Egypte⁴⁸. Les secteurs auxquels s'adresse la demande des touristes sont souvent caractérisés par des taux de valeur ajoutée assez élevés. A cette consommation privée il faut ajouter les investissements privés liés au tourisme ainsi que la dépense publique nécessaire à un tourisme moderne de masse (dépenses d'investissement et de fonctionnement des infrastructures publiques).

⁴⁸ En Egypte, les dépenses réalisées dans les hôtels représentent 30 à 40 % des dépenses totales ; le quart de la consommation de bière et 10% des recettes des télécommunications est le fait des touristes. Selon une étude de la SFI (cité dans l'étude de la Banque Mondiale sur le tourisme en Tunisie), la Tunisie était en 1992 un pays où les dépenses extra hôtelières étaient les moins élevées en proportion des dépenses à l'hôtel. Cette spécificité est confirmée par les opérateurs interviewés à l'automne 2004 : La directrice d'un grand hôtel de Sousse indique par exemple que la dépense « autonome » par client ne représente en moyenne que 7 DT/jour.

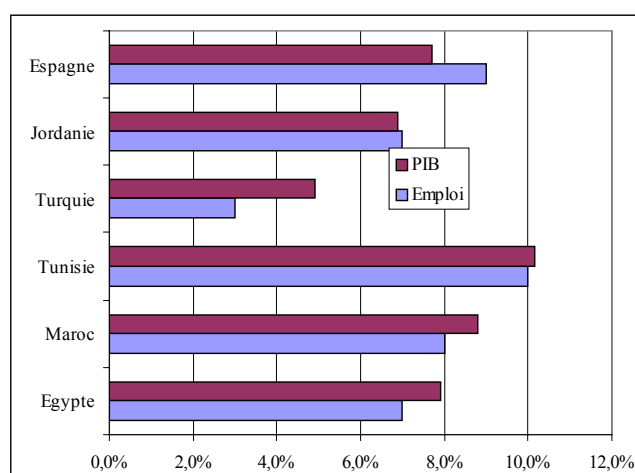
**Figure 7a : Le tourisme dans l'emploi et le PIB (2004),
Effets directs**



Source : WTTC

La méthodologie des Comptes Satellites du Tourisme développée par l'OCDE et appliquée par le WTTC se fonde sur la distinction entre, d'une part, la consommation de produits et de services mesurée à travers les dépenses des touristes résidents et étrangers et, d'autre part, la demande à l'économie qui comprend la consommation des visiteurs mais également les dépenses publiques ou privées (dépenses de promotion, investissement dans les infrastructures) destinées au tourisme. Une fois cette demande mesurée, l'utilisation de tableaux entrées-sorties permet d'apprécier la valeur ajoutée (VA) touristique, qui est la somme de la VA de l'industrie du tourisme stricto sensu et de la VA induite par les dépenses de tourisme. L'application de cette méthode conduit à des résultats différents de ceux obtenus à partir d'une approche réduite à l'offre.

**Figure 7b : Place du tourisme dans l'emploi et le PIB
en 2004, Effets directs + effets induit**

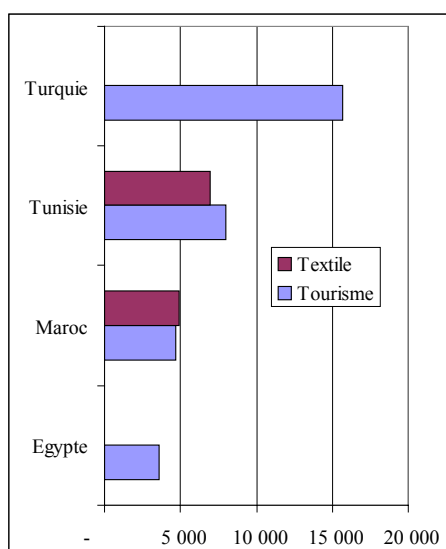


Source : WTTC

Dans le cas de la Tunisie, la demande adressée par les touristes⁴⁹ à l'économie assure 10% du PIB et représente un pourcentage assez proche de l'emploi. Selon le WTTC, en 2003, le tourisme occupait directement 274 000 personnes et 515 000 si l'on prend en compte les emplois indirects. La prise en compte des effets induits aboutit à 18% de l'emploi et 19% du PIB en 2004 (estimation WTTC). Le tourisme joue un rôle direct plus important en Tunisie que dans les autres pays Sud méditerranéens et qu'en Espagne. Par contre, si l'on tient compte des effets directs et induits, le rôle du tourisme est plus faible qu'en Espagne.

Le tourisme est une activité de main d'œuvre qui distribue des salaires souvent proches du salaire minimum. Sa participation au PIB est assez proche de la place qu'il occupe dans l'emploi. Le rapprochement de valeur ajoutée et des emplois directs du tourisme (hors effet induit), conduit à un niveau de productivité proche de celle de l'activité du textile habillement.

Figure 8 : Productivité (VA/emploi) du tourisme (en usd 2003)



Sources : statistiques nationales

2 La Tunisie dans la concurrence méditerranéenne

Le mouvement de concentration des tours opérateurs (TO), qui proposent une palette de plus en plus diversifiée de destinations, associée à la baisse des prix du transport a exacerbée la concurrence entre les destinations. Cette tendance est renforcée par l'essor du commerce électronique :

⁴⁹ Cet indicateur cumule le tourisme des résidents et des étrangers. Ce dernier commence à se développer en Tunisie mais il pèse encore peu dans la demande totale (alors qu'en Turquie l'activité du tourisme domestique permet de pallier aux fluctuations du tourisme des non résidents).

au niveau mondial, ces transactions auraient dépassé les ventes des agences de voyage. Aussi, la Tunisie n'est pas seulement confrontée à la concurrence des autres pays méditerranéens mais doit faire face à la concurrence de toutes les destinations qui se situent dans sa gamme de prix.

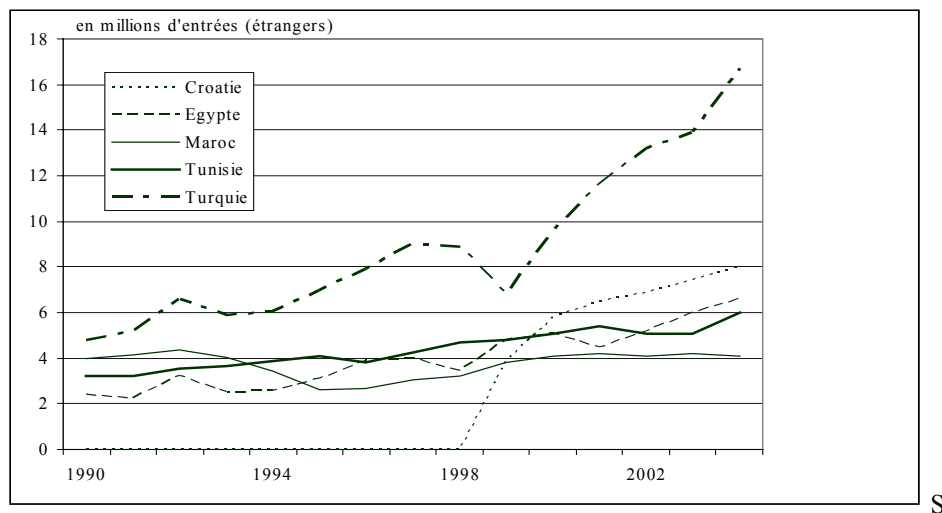
Toutefois, dans ce qui suit, on privilégiera la concurrence exercée par les autres pays méditerranéens, principalement la Turquie, l'Égypte, la Croatie et le Maroc, qui sont des destinations situées à moins de quatre heures des marchés centraux de l'Union Européenne.

2.1 La Tunisie face à ses concurrents

La Méditerranée a été une des premières destinations du tourisme de masse, d'abord du côté Nord puis rapidement sur sa rive Sud.

Entre 1990 et 2003, les entrées de touristes au sud de la Méditerranée ont plus que doublé, de 17 millions à plus de 40. Cette progression a été plus rapide que celle du tourisme mondial : les entrées dans la région sont passées de 4% (1990) à 6% (2003) des entrées mondiales. La Tunisie et la Turquie, en particulier, ont émergé au début de la décennie 1990 comme des destinations balnéaires concurrentes de l'Espagne. A la fin de cette décennie, la Croatie et la Turquie décollent.

Figure 9 : Les flux de touristes étrangers dans la Méditerranée (hors UE)



Source : OMT et données nationales

Le décollage de la Turquie représente la principale évolution dans la structure des flux de touristes vers les pays de la Méditerranée hors UE. Après le coup d'arrêt provoqué par le tremblement de terre de 1999, les entrées ont progressé très rapidement. Depuis la crise de 2001 et la décision de laisser flotter la livre turque, la Turquie est en effet devenue une destination très bon marché et elle

est devenue la principale concurrente de la Tunisie. Elle accueille par ailleurs un nombre croissant de touristes russes et d'Europe Centrale.

Depuis 2002, l'Égypte a attiré davantage de touristes que la Tunisie. Cette destination, qui avait souffert des conséquences des attentats de Louxor (1997) et du 11 Septembre, a attiré une proportion plus importante de la clientèle du Moyen Orient. Par contre, les entrées au Maroc⁵⁰ n'ont été que peu affectées par les attentats de Casablanca.

Les appréhensions créées par le terrorisme au Sud ont sans doute contribué à la progression rapide du tourisme en Croatie. Cette destination, qui était une des destinations privilégiées des touristes allemands avant 1989, a connu un décollage (ou un rattrapage) accéléré depuis 2000.

Dans ce contexte, et en dépit d'une progression assez régulière des entrées de touristes, la Tunisie subit un recul de sa part de marché parmi les destinations méditerranéennes.

Figure 10 : Part de marché des principales destinations de la Méditerranée (hors UE)



Parmi les destinations de la Méditerranée (hors UE), la part de marché de la Tunisie est passée de 20% en 1994 à 14% dix ans plus tard. La part de marché du Maroc a également diminué, alors que celle de la Turquie et de la Croatie ont augmenté : ces deux destinations de la rive nord ont accueilli en 2004 près de la moitié des touristes en Méditerranée (hors UE).

La concurrence entre les destinations est accentuée par la forte saisonnalité de l'activité. A l'exception de l'Égypte et de la Jordanie, l'été est la haute saison touristique partout en Méditerranée. Ainsi 40% des entrées se font au cours du troisième trimestre en Turquie ; ce pourcentage est de 35% en Tunisie au Maroc (cf supra).

⁵⁰

Hors résidents marocains à l'étranger.

2.2 La Tunisie dans la demande européenne

Après les Etats-Unis et le Japon, les pays européens sont les plus grands consommateurs de services de tourisme⁵¹. Leur demande agrégée constitue le premier marché mondial. Les dépenses des touristes européens à l'étranger (hors prix du transport) sont évaluées par le World Tourism Organisation (WTO) pour 2002 à 180 mds USD, dont la moitié par l'Allemagne (53) et la Grande Bretagne (40) loin devant la France (19), l'Italie (17), les Pays Bas (13), la Belgique (10) et l'Autriche. Le classement des pays selon les flux de sorties de touristes est proche. En 2002, les sorties européennes atteignaient 400 millions de touristes, dont 122 millions vers l'Europe du Sud, 14 millions vers la Méditerranée Orientale et 5,8 millions vers le Maghreb.

La place des touristes européens au Sud de la Méditerranée ne doit pas faire oublier la croissance rapide du nombre de touristes en provenance du Moyen Orient, des Peco et de la Russie.

Quelle est la place de la destination tunisienne dans la demande des plus grands émetteurs européens ?

Figure 11 : La Tunisie parmi les destinations des allemands en Méditerranée (hors UE)

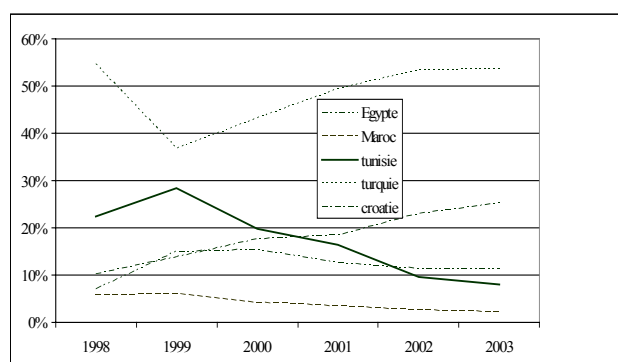
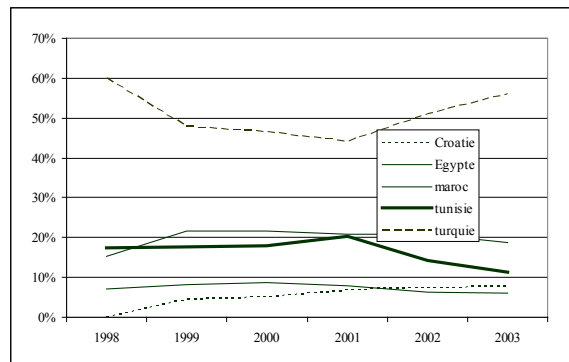


Figure 12 : La Tunisie parmi les destinations des britanniques en Méditerranée (hors UE)



Sources : OMT et données nationales

L'Allemagne est le premier émetteur européen de touristes. La plupart des Allemands quittent leur pays (70%) et la grande majorité vise l'Europe (Espagne, Italie, Autriche, Grèce et France). Entre 1998 et 2004, le nombre de touristes allemands en Méditerranée a augmenté de près de 3 millions pour dépasser les 6 millions. Il a légèrement diminué en direction de l'Espagne où les Allemands sont deux fois plus nombreux. Sur ce marché en expansion, la part de marché de la Tunisie s'est effondrée et celle du Maroc a également diminué, alors que l'on constate une forte hausse en Egypte et en Croatie : ces trois pays accueillaient plus de touristes allemands que la Tunisie en 2003.

⁵¹

Données du poste « voyage » de la balance des paiements des pays émetteurs.

Figure 13 : La Tunisie parmi les destinations des Français en Méditerranée (hors UE)

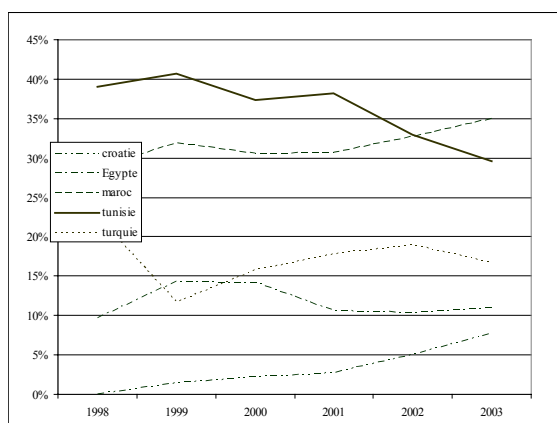
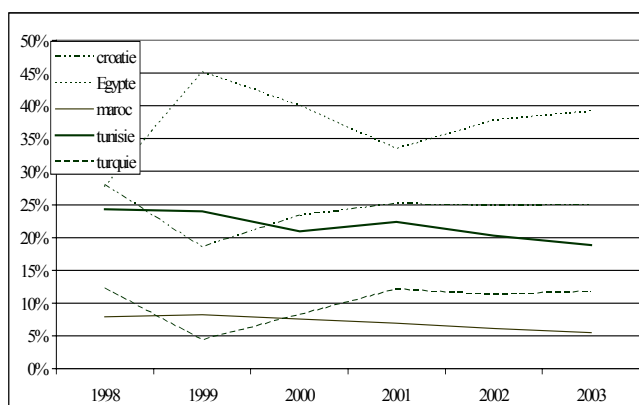


Figure 14 : La Tunisie parmi les destinations des Italiens en Méditerranée (hors UE)



Sources : OMT et données nationales

Le Royaume Uni serait le second émetteur de touristes en Europe, d'après le NSO. La moitié des touristes anglais se rendent en Europe, alors que le Maghreb en accueille moins de 1%. Selon les données des pays hôtes, le nombre de touristes britanniques sur la rive Sud de la Méditerranée a légèrement augmenté entre 1998 et 2002 (de 1,5 à 1,8 millions), mais la région reçoit cinq fois moins de touristes anglais que l'Espagne. Le flux de touristes britanniques a augmenté en Turquie et en Egypte, mais il a diminué en Tunisie.

Les Français prennent surtout leurs vacances en France. Mais, si le nombre de leurs départs à l'étranger a peu varié depuis dix ans, ceux réalisés en dehors de l'UE ont augmenté de 3,8 millions en 1995 à 5,6 millions en 2003. En 2003, sur 17 millions de sorties, la Tunisie et le Maroc ont chacun attiré 3,8 % des Français (chiffres qui incluent les émigrés), soit davantage que la Grèce ou la Turquie. Les séjours dans le Maghreb étant plus long, la place de cette région est plus importante dans les nuitées des Français à l'étranger (11%, soit 12,5 millions de nuitées). Les données des pays de destination font apparaître une progression de 1 million des entrées françaises en Méditerranée – aussi importante qu'en Espagne. Mais la part de marché de la Tunisie a fléchi alors que celle des autres pays, notamment celle du Maroc, a augmenté.

Les Italiens, autres consommateurs de proximité de la Tunisie, s'en détournent également progressivement. Alors que cette destination représentait environ un quart des flux italiens vers la région en 1998, la part de la Tunisie est inférieure à 20 % en 2003. La destination Maroc subit une désaffection progressive, à un rythme similaire au recul tunisien, alors que le nombre de touristes italiens en Croatie et en Turquie augmente depuis 1999.

Les touristes suisses visitent surtout des pays limitrophes, 10% prennent leurs vacances en Europe du Sud, 3% en Amérique et moins de 2% dans le Maghreb. La clientèle du Moyen Orient

demeure très faible en Tunisie, en comparaison de son évolution en Egypte mais aussi au Maroc. La Tunisie a eu par contre plus de succès auprès des touristes en provenance des Peco (230 000 entrées en 2003, soit une croissance de 50 % depuis 2001) et de Russie (73 000 entrées en 2003 ; un triplement en deux ans).

Les profils nationaux examinés plus haut montrent que la concurrence entre les pays méditerranéens est moins forte qu'il n'y paraît. On observe en effet des préférences nationales qui se traduisent par des spécialisations assez marquées, à la fois par pays émetteur et par pays de destination. La Croatie, l'Egypte et la Turquie apparaissent, par exemple, comme les destinations privilégiées des Allemands et des Italiens, et dans une mesure moindre des Britanniques et des Russes, alors que Français et Espagnols se concentrent au Maghreb. En conséquence, la clientèle italo-allemande représente 57 % des entrées (base six pays) en Egypte et 85 % en Croatie, alors que Français et Espagnols réalisent 73 % des entrées au Maroc (tableau 1).

Non seulement les pays méditerranéens attirent des clientèles d'origines différentes mais ils ne proposent pas la même offre. La Tunisie est une destination balnéaire, la Jordanie et le Maroc sont des destinations culturelles, l'Egypte et la Turquie sont des destinations balnéaires et culturelles. De plus, à l'intérieur d'un même pays, les objectifs des visiteurs diffèrent selon leurs nationalités d'origine : l'Egypte et la Turquie sont des destinations balnéaires pour les Allemands et les touristes du Moyen Orient et davantage culturelles pour les Anglais et les Français. Enfin, les différences entre les pays portent également sur les gammes de prix : le prix d'une semaine en Tunisie est à peu près équivalent à celui d'une semaine en Turquie (ce sont souvent les mêmes tours opérateurs qui proposent ces deux destinations), alors que les dépenses moyennes des touristes sont supérieures au Maroc et en Egypte (cf infra).

Tableau 1 : Les hiérarchies des destinations en Méditerranée (2002 ; en milliers d'entrées)

Rang	Allemands	Britanniques	Français	Espagnols	Italiens	Russes
1	Turquie (3421)	Turquie (918)	Tunisie (885)	Maroc (201)	Egypte (701)	Turquie (937)
2	Croatie (1480)	Egypte (357)	Maroc (877)	Egypte (92)	Croatie (459)	Egypte (382)
3	Egypte (730)	Tunisie (258)	Turquie (510)	Tunisie (74)	Tunisie (375)	Croatie (49)
4	Tunisie (613)	Croatie (132)	Egypte (280)	Turquie (73)	Turquie (194)	Tunisie (48)
5	Maroc (173)	Maroc (113)	Croatie (134)	Croatie (19)	Maroc (112)	Maroc (8)
6	Jordanie (24)	Jordanie (35)	Jordanie (23)	Jordanie (10)	Jordanie (11)	Jordanie (5)

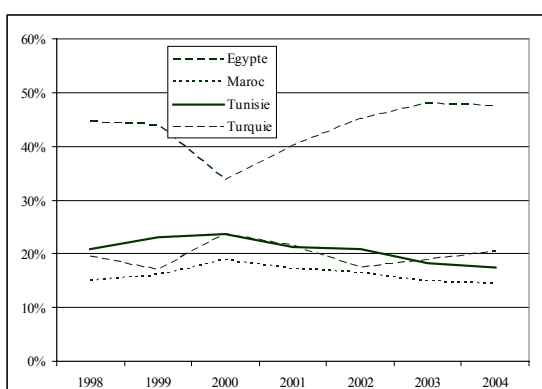
Sources : OMT et données nationales

2.3 La Tunisie dans les recettes du tourisme du Sud de la Méditerranée

[NB : dans ce qui suit on considérera les quatre plus grandes destinations Sud de la Méditerranée]

L'évolution des entrées montre un glissement de la part de la Tunisie dans les flux de touristes, par rapport aux quatre plus grandes destinations de la rive sud de la Méditerranée : descendue au dessous de 20%, celle-ci est désormais inférieure à celle de la Turquie et l'Egypte. L'analyse des recettes du poste voyage (de la balance des paiements) de ces quatre destinations conforte cette conclusion : la part de la Tunisie a diminué à moins de 10% du total des recettes. La Tunisie a donc doublement perdu, d'une part au niveau de sa part du marché régional et, d'autre part, au niveau de la dépense par touriste, qui apparaît très inférieure à celle constatée dans les autres destinations⁵².

**Figure 15 : Structure des entrées
(en % du total des 4 pays)**



**Figure 16 : Structure des recettes
(en % du total des 4 pays)**

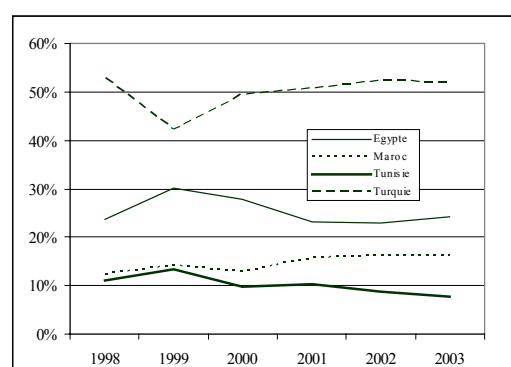
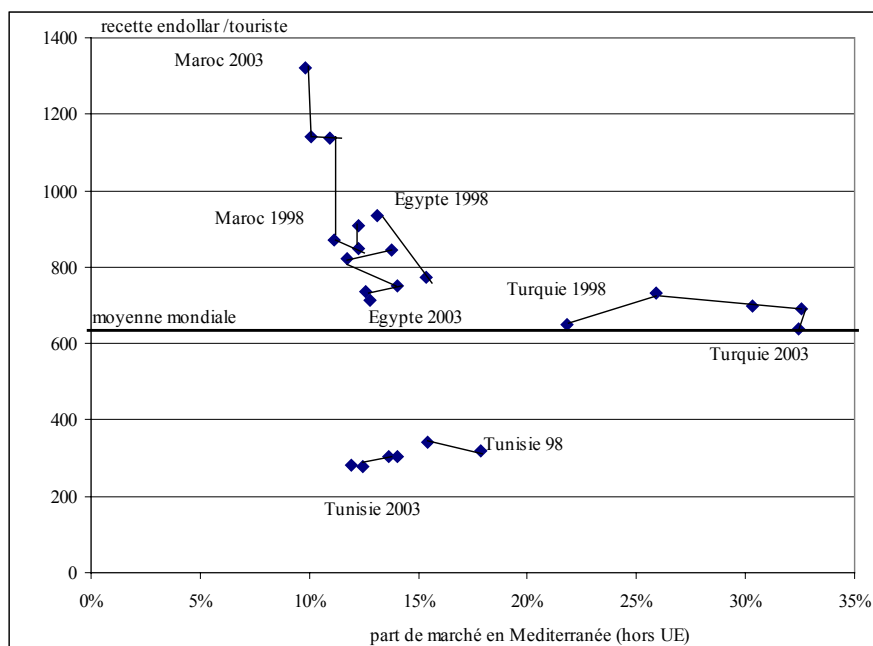
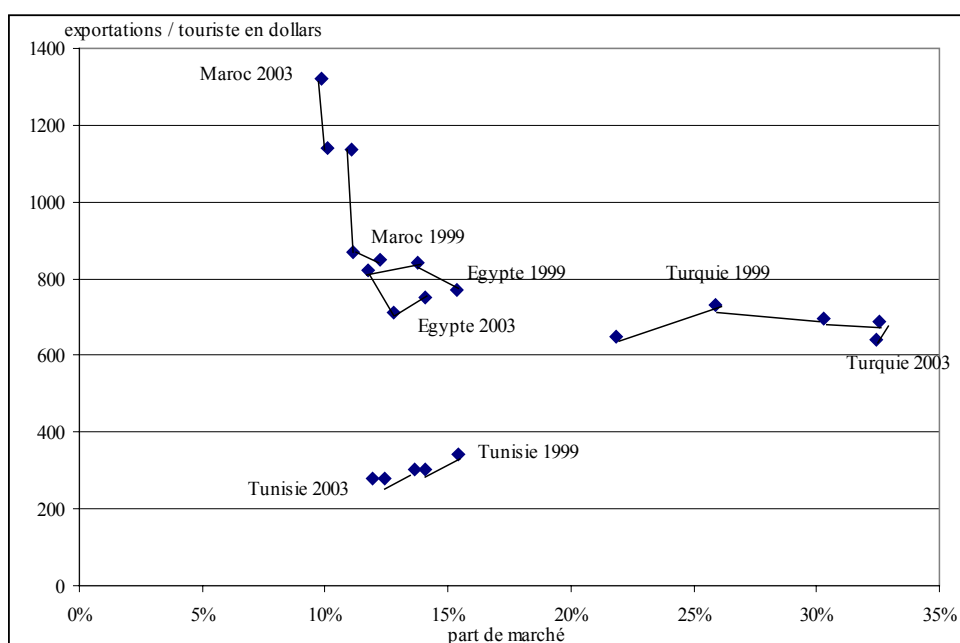


Figure 17 : Recette par touriste et part de marche (Méditerranée hors UE)



⁵²

Les durées moyennes de séjour sont proches pour toutes ces destinations.

Figure 18 : Exportation par touriste (source CST) et part de marché (Méditerranée hors UE)

Sources : WTTC et données nationales

La recette par touriste est un indicateur économique plus pertinent que les entrées ou les recettes totales (Papatheodorou 2000)⁵³. Les graphiques ci-dessous retracent l'évolution, en ordonnée, des recettes par touristes et, en abscisse, de la part de marché de l'Egypte, du Maroc, de la Tunisie et de la Turquie dans le total méditerranéen. Cette comparaison est justifiée car les durées de séjours des touristes européens dans ces pays sont proches (de l'ordre d'une semaine). Les recettes sont appréciées par les données du poste voyage de la balance des paiements (figure 17) et par les données « exportations aux touristes » des Comptes Satellites du Tourisme établis par le WTTC (figure 18).

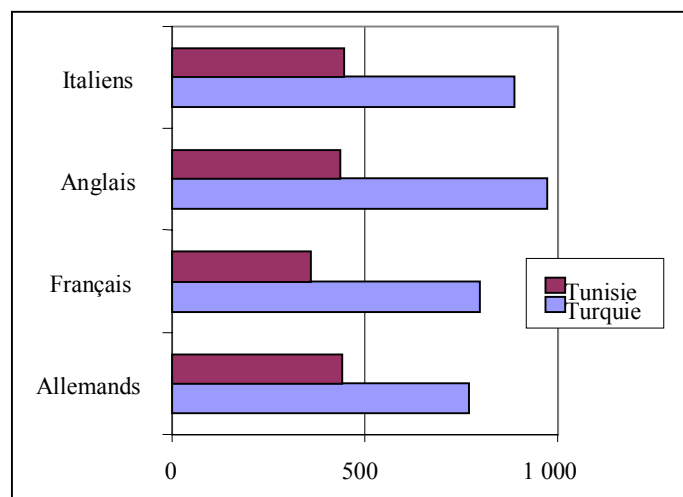
Le croisement de ces deux indicateurs fait apparaître trois évolutions assez contrastées sur la période 1998-2003 :

- Dans le cas de la Turquie, une stabilité des recettes par touriste, qui correspond à une légère baisse en valeur constante, s'est accompagnée d'une augmentation de sa part du marché européen de près de 10 points ;
- Le Maroc a maintenu sa part de marché autour de 10% du total méditerranéen et a simultanément augmenté le montant des recettes par touriste de façon très significative ;
- En Egypte, une légère baisse de la part de marché s'accompagne d'une baisse parallèle des recettes par touriste.

La Tunisie a un profil du troisième type, proche de celui de l'Egypte. Les recettes par touriste sont particulièrement faibles (elles diminuent légèrement en valeur courante) et la Tunisie perd près de huit

points de la demande européenne. Le graphique portant sur les données des comptes satellites conduit aux mêmes résultats. La comparaison des dépenses par séjour des touristes (en usd) dans la principale destination concurrente, la Turquie, confirme cette situation défavorable.

Figure 19 : Dépenses par séjour en USD (2001)



Sources : statistiques nationales

Les stations touristiques tunisiennes ont été conçues selon le modèle de développement touristique des années 1970s de la monoculture balnéaire. Mais, alors que les comportements touristiques et la concurrence ont évolué dans le sens d'une différenciation croissante, la Tunisie demeure enfermée dans une image touristique strictement réduite aux trois « S » (Sea, sun, sand) et dans une offre de tourisme de masse, qui se commercialise à des prix faibles. Ce cercle vicieux de la spécialisation bas de gamme se boucle sur la faiblesse des recettes des opérateurs hôteliers, qui pèse sur leurs bilans et limite leur capacité d'investissement⁵⁴.

3 Les perspectives de la demande européenne

Le marché du tourisme est très concurrentiel. Les différents pays méditerranéens ont fait du tourisme une priorité et ils envisagent tous une augmentation du volume de leur offre. La concurrence régionale devrait donc s'intensifier, notamment dans le balnéaire.

⁵³ Mais la recette par touriste pose également des problèmes car les longueurs de séjour ne sont pas égales. L'utilisation de cet indicateur amène à diminuer la recette par touriste dans les pays limitrophes où ceux-ci font des séjours courts (cas de la France pour l'Allemagne et réciproquement).

⁵⁴ On estime que sur plus d'un tiers de la capacité hôtelière tunisienne (soit environ 70 000 lits) nécessite des investissements majeurs de rénovation. Sur un total de 3,3 Mrds DT d'engagement bancaire sur le secteur du tourisme, le montant des dettes impayées atteindrait 807 millions DT. Voir FitchRatings, « L'industrie touristique tunisienne », 24 Juin 2004.

Du côté de la demande, les prévisions de l'Organisation Mondiale du Tourisme (OMT) envisagent une croissante soutenue. L'Europe demeurera la première région émettrice de touristes mais une modification des flux est anticipée, en raison des évolutions démographiques : la clientèle européenne vieillira et ses attentes vont se modifier.

Réalisée avant le 11 septembre, les projections de l'OMT envisagent que le flux mondial de touristes augmente d'ici 2020 pour atteindre 1,5 milliards, dont les deux tiers de flux intra-régionaux. L'Europe demeurera la première région d'émission : le nombre de touristes européens augmentant de 400 millions à 750 millions. Mais l'Asie sera la région la plus dynamique, avec deux fois plus de touristes que les Etats-Unis à l'horizon 2020 (respectivement 400 et 200 millions).

L'essor attendu des sorties de touristes européens n'annonce pas nécessairement une hausse aussi importante du tourisme européen en dehors d'Europe. L'UE est la principale destination des touristes européens et sa place relative peut se maintenir, diminuer ou augmenter. Les inquiétudes liées à la sécurité et le vieillissement démographique comptent parmi les principaux facteurs susceptibles d'influer sur ces choix de destination.

La propension à voyager à l'étranger varie avec l'âge. En France, ce sont les quinquagénaires qui prennent le plus fréquemment (23%) des vacances à l'étranger. Ce taux est de 17 % pour les plus de 60 ans, légèrement en dessous de la moyenne nationale.

Les plus de cinquante ans réalisent 33% des voyages des Français à l'étranger. Ce taux est inférieur à celui des Allemands (43%). Dans le cas des touristes français, les enquêtes de l'Insee fournissent des indications sur la part des plus de cinquante ans selon les destinations. Ils réalisent ainsi 23% des nuitées des Français dans le Maghreb et sont proportionnellement plus nombreux parmi les touristes qui visitent les pays d'Europe Centrale (32%). Les pays du Maghreb accueillent 9% des touristes français de plus de 50 ans, au lieu de 11% pour l'ensemble des français.

Tableau 2 : Structure des voyages à l'étranger par tranche d'âges

Tranche d'âges	France 1998	Allemagne 1972	Allemagne 1995	Allemagne 2003
15 à 19 ans	22,5 %	10,1 %	7,6 %	8,3 %
20 à 29 ans	14,6 %	20,9 %	17,9 %	12,1 %
30 à 39 ans	14,2 %	21 %	18 %	18,5 %
40 à 49 ans	15,7 %	15,4 %	15,5 %	18,3 %
50 à 59 ans	16,4 %	13,2 %	18,2 %	15,4 %
60 et plus	16,6 %	19,4 %	22,6 %	27,5 %
Ensemble	13,6 millions (100 %)	23 millions (100 %)	48,9 millions (100 %)	49,5 millions (100 %)

Source : Insee (1999) et FUR, Reiseanalyse RA 1972-2004.

Actuellement, les plus de 60 ans ne représentent que 20% de la population de l'UE 15. Mais jusqu'en 2005, l'impact du vieillissement a été atténué par l'arrivée des classes creuses de la période 1940-1945. A partir de 2006, le « baby boom » va alimenter un « papy boom », dû à l'arrivée à la retraite des générations nées entre 1946 et 1950. Dès 2011 le poids des plus de 60 ans aura dépassé celui des moins de 20 ans et la place des plus de 60 ans progressera de 12 points dans les 35 années à venir. Dans le cas de l'Allemagne, leur nombre passera de 19,9 millions (soit 23% de la population en 2000) à 22,9 millions (28,5%) en 2020 et 25,2 millions (35,8%) en 2050 ! Le vieillissement sera également très rapide en Espagne et en Italie. Les pays qui vieilliront le plus rapidement sont également les premiers émetteurs de touristes vers la Tunisie.

Les conséquences du vieillissement sur le marché du tourisme ont été abordées dans plusieurs conférences internationales, qui ont souligné la baisse de la propension au voyage avec l'âge. Dans le cas de l'UE, le nombre de voyage à l'étranger diminue de 0,6 pour les 55-59 à 0,3 pour les plus de 75 ans⁵⁵. Cette baisse coïncidant avec l'augmentation du nombre de personnes âgées, ces travaux ont conclu à une stabilisation de la demande européenne de séjours à l'étranger. Cette conclusion a été remise en cause par un travail récent sur le cas de l'Allemagne. Lohmann et Danielsson (2004) ont évalué les conséquences du vieillissement sur les pratiques des touristes, en combinant une utilisation des sondages et une analyse des perspectives démographiques. Ils mettent ainsi en évidence une relation entre les comportements actuels des touristes âgés de 75 ans et leurs pratiques vingt années plus tôt. Trois étapes de l'évolution de la propension à voyager apparaissent : une augmentation jusqu'à 80% à l'âge de 45 ans, une stabilisation entre 50 et 75 ans et une légère baisse ensuite. Un résultat important est que la structure des préférences de la génération qui a atteint 55 ans en 1975 est assez stable, à l'exception d'une orientation plus marquée vers l'Allemagne et l'Espagne et d'une légère baisse pour les autres destinations.

Tableau 3 : Les destinations des Allemands suivant leur âge

	En 1975 (55 ans)	En 1990 (70 ans)	En 2003 (83 ans)
En Allemagne	52	51	59
A l'étranger	48	49	41
<i>Autriche</i>	18	8	2
<i>Italie</i>	8	10	5
<i>Espagne</i>	7	8	10
<i>Autres pays</i>	15	23	19

Source : Lohmann et Danielsson 2004.

⁵⁵

International Conference on Senior Tourism, Recife WTO 1996.

Cette analyse montre que la différence de comportement entre les seniors d'aujourd'hui et ceux d'hier s'explique surtout par le fait qu'il s'agit d'une autre génération. Il en découle que le comportement des Allemands qui auront 75 ans dans 25 ans peut être anticipé en considérant les pratiques des Allemands qui ont 50 ans aujourd'hui. Les auteurs ont ainsi projeté le comportement des Allemands de moins de 50 ans pour prévoir celui des futurs seniors : ces résultats montrent que la propension au voyage à l'étranger des personnes de plus de 75 ans pourrait augmenter avec le temps. Dans ce scénario, le nombre de touristes âgés progressera en raison, d'une part, de ces rigidités de comportement et, d'autre part, du vieillissement de la population et de l'augmentation du volume de ces cohortes.

Si l'hypothèse que l'essentiel des préférences touristiques construites aux âges de forte propension à voyager se maintient dans les périodes suivantes est confirmée, les habitudes prises au cours des deux dernières décennies joueront un rôle déterminant dans la structure géographique des flux touristiques des prochaines années.

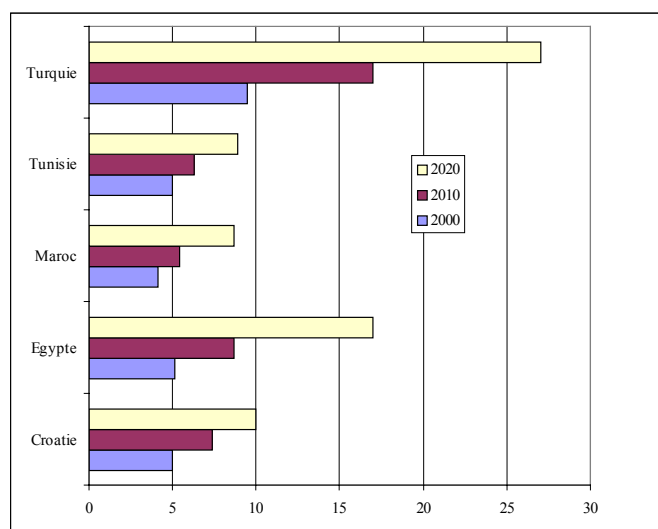
Tableau 4 : Comportement des Allemands âgés de 75 ans et plus

	2003	2008	2018
Taille de la cohorte en millions	6.4	8.35	8.40
Propension à voyager en %	65	70	78
Nombre de voyageurs en millions	4.2	5.8	6.6
Destination en %:			
En Allemagne	50	42	31
A l'étranger	50	58	69

Source : Lohmann et Danielsson 2004.

Le marché du tourisme euroméditerranéen sera également dynamisé par le renforcement annoncé de la concurrence entre les destinations. Les perspectives des différents pays méditerranéens sont en effet plus optimistes que les projections de l'OMT. La Turquie prévoit d'augmenter de 600 000 à 1 million de lits sa capacité d'accueil pour doubler le nombre d'entrées : 30 millions de visiteurs sont attendus à l'horizon 2010, pour une recette de 30 mrds usd. Si l'objectif turc n'est pas trop éloigné des projections de l'OMT, ce n'est pas le cas des prévisions marocaines : la vision 2010 du Maroc prévoit un doublement des entrées de touristes en dix ans avec un maintien des recettes par touriste. Les promoteurs marocains investissent massivement dans le tourisme balnéaire (région d'Agadir) ; une orientation prise également en Egypte⁵⁶.

⁵⁶ Interview Accor Egypte, Le Caire Décembre 2004.

Figure 20 : Les projections de flux de touristes de l'OMT (en millions)

Les ambitions de la Tunisie ne sont pas moindres. Les 9 et 10ème plans du gouvernement ont ainsi prévu la construction de 45 000 lits. Toutefois le principal défi auquel la Tunisie est confrontée sur ce marché relève moins de la capacité d'accueil que de la baisse des recettes par touriste (cf infra). Certes, les plans ne se réaliseront sans doute pas, mais ils constituent un cadre de référence pour les promoteurs, dans des pays qui ont la volonté de développer une activité qui emploie une main d'œuvre abondante. L'augmentation envisagée des capacités d'accueil risque donc d'être partout supérieure à la hausse de la demande et une concurrence exacerbée s'annonce dans la région. Dans ce mouvement, la précarité des bénéfices du tourisme pour les économies d'accueil pourrait s'accroître car la concurrence par les prix entre destinations identiques (et non en terme de produits ou de qualité) combinée à une augmentation de destinations et d'hébergements semblables accroît la dépendance envers les TO et leur capacité de négociation.

4 Compétitivité et stratégies de différenciation de l'offre touristique

Dans ce contexte d'augmentation des capacités, qui pèsera sur les prix des séjours en Méditerranée, la compétitivité de l'offre sera de plus en plus dépendante de l'aptitude à mettre en œuvre des stratégies de différenciation. A prix (faible) comparable, un pays doit en effet offrir une expérience (« un produit ») différente de celles proposées par les autres destinations pour attirer des touristes étrangers.

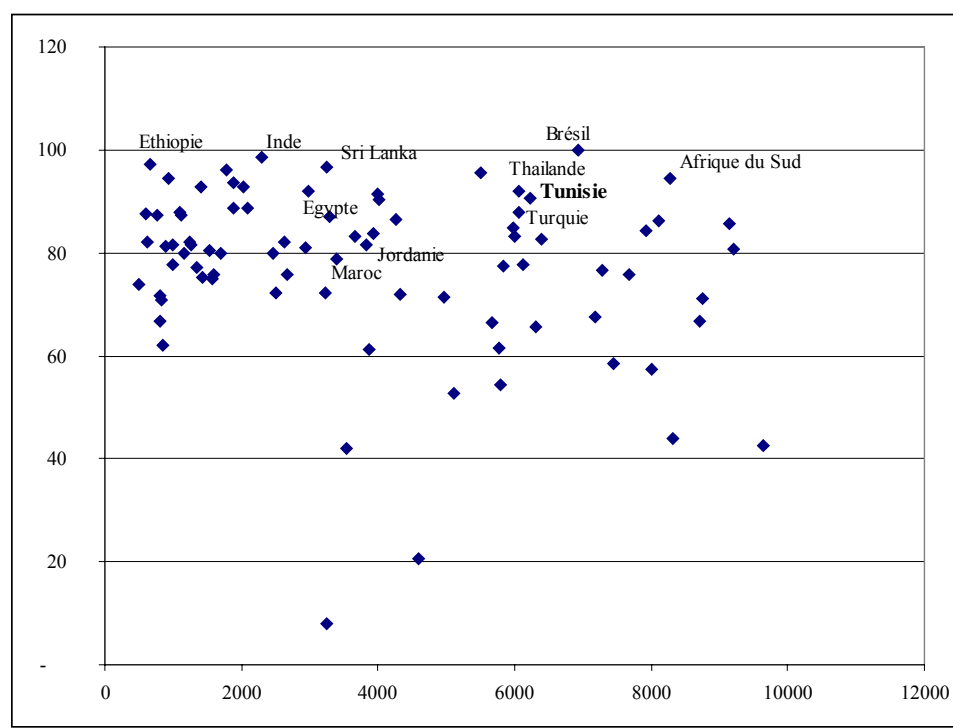
L'approche de la compétitivité dans le secteur du tourisme s'est inspirée des notions développées dans la littérature économique, qui distingue traditionnellement la compétitivité « prix » et, de manière résiduelle, la compétitivité « hors prix ». La présentation qui suit respectera donc cette séquence simple⁵⁷.

4.1 Les bases de la compétitivité de l'offre

Le WTTC a développé en 2001 un indice de compétitivité du tourisme en collaboration avec l'Université de Nottingham. Il est élaboré à partir de huit indicateurs synthétiques, qui permettent d'apprécier la performance de chaque pays relativement aux autres.

La compétitivité prix en est l'une des composantes majeures. Construit à partir d'un indicateur fondé sur le prix des hôtels et sur la parité de pouvoir d'achat, l'indicateur de compétitivité prix varie de 0 (pays le moins compétitif) à 100 (pays le plus compétitif). A l'échelle mondiale, on observe une corrélation entre le niveau de revenu et la compétitivité prix : les pays aux niveaux de revenus élevés sont les moins compétitifs. Mais cette corrélation s'atténue beaucoup lorsque l'on considère les seuls pays émergents (figure 21) : Les pays aux revenus les plus faibles ne sont pas les plus compétitifs et les pays les plus compétitifs vont de l'Ethiopie à l'Afrique du Sud en passant par le Brésil.

La Tunisie se situe dans cette catégorie parmi les destinations les plus compétitives, à égalité avec la Thaïlande. Parmi les pays méditerranéens, elle apparaît comme le pays le plus compétitif avec un score de 91 devant la Turquie, l'Egypte, la Jordanie et le Maroc.

Figure 21 : Indice de compétitivité prix et niveau de revenu (ppa) parmi les pays émergents (2003)

Sources : WTTC et Chelem

Mais une performance sous ce critère n'implique pas systématiquement des revenus supérieurs pour le pays concerné. La compétitivité prix d'une destination dépend de facteurs endogènes (coûts, productivité) mais également d'un ensemble de facteurs qui échappent en partie aux producteurs nationaux. Elle dépend notamment des tarifs aériens, qui sont liés au degré de libéralisation du secteur. Surtout, les tours opérateurs jouent un rôle considérable dans la rentabilité du secteur, en raison de leur pouvoir élevé de négociation des prix lorsqu'ils effectuent des réservations en bloc. Dans un contexte de surcapacité hôtelière, leur puissance commerciale leur permet souvent d'imposer aux hôteliers des conditions de prix qui couvrent à peine leurs frais fixes.

Dans l'approche du WTTC, la compétitivité du tourisme se fonde sur d'autres éléments plus qualitatifs:

- L'indice d'ouverture agrège plusieurs indicateurs (contrainte de visa, ouverture aux échanges, niveau des taxes sur les échanges) ;
- L'indice du « tourisme humain » est la moyenne de l'indice de participation au tourisme (ratio du nombre de touristes à la population) et d'un indicateur mesurant son impact économique ;

⁵⁷ On trouvera de développements plus complets et des modèles sur la compétitivité dans le secteur du tourisme notamment dans : Gooroochurn, N. and G. Sugiyarto 2005; Crouch et Richie 1993, Dwyer et Kim 2002.

- L'indice des infrastructures s'appuie sur des données sur les routes, le niveau sanitaire et l'accès à l'eau ;
- L'indice de l'environnement agrège les données sur la densité de population, les émissions de CO2 et la mise en œuvre des accords internationaux sur l'environnement ;
- L'indice technologique se fonde principalement sur les taux de diffusion telecoms ;
- L'indice des ressources humaines reprend l'indice de l'éducation de l'UNDP ;
- L'indice du développement social agrège des indicateurs « sociaux » et des indicateurs de diffusion des médias et d'internet.

Tableau 5 : Les indices de compétitivité du tourisme du WTTC (2003)

	Tourisme Humain	Infrastructure	Environnement	Technologie	Ressources humaines	Ouverture	Développement social
Algérie	18	46	47	26	26	35	38
Croatie	na	na	70	88	69	56	57
Egypte	60	53	65	29	18	44	41
Espagne	51	52	90	93	92	58	72
Grèce	na	47	57	94	85	61	70
Israël	49	na	52	98	81	74	74
Jordanie	75	54	77	53	58	43	47
Liban	na	74	32	56	53	64	64
Maroc	59	44	60	46	11	17	36
Tunisie	58	na	77	37	34	64	42
Turquie	58	51	44	67	44	69	55

Source : WTTC

Une recherche récente a montré que les indicateurs de tourisme humain et d'environnement ont le poids le plus faible, alors que les indicateurs de développement social et technologique ont l'influence la plus forte (Gooroochurn et Sugiyarto 2005). Pour ces dernières variables, la Tunisie se situe dans une position moyenne en Méditerranée - Sud, derrière la Turquie mais devant l'Egypte.

Encadré 1 : Le rôle des tours opérateurs dans la filière Tourisme

L'essor du tourisme de masse s'inscrit dans le paradigme fordiste : il a permis d'offrir des vacances standardisées « soleil et sable » à des prix compétitifs (Fayos Sola 1996). Les principaux producteurs du tourisme de masse sont les grands tours opérateurs (TO) des pays émetteurs. Ces entreprises fabriquent le produit touristique en intégrant voyage, hébergement, animation et autres prestations et ils le revendent directement ou via des agences de voyage.

La stratégie des TO vise à attirer le plus de touristes possible à des prix bas et à maximiser le retour sur ces opérations. Cette guerre des prix joue sur leur rentabilité, aussi se sont-ils intégrés horizontalement pour réduire la concurrence et augmenter leur part de marché. Dans le même mouvement, les plus grands TO allemands, anglais ou américains se sont internationalisés. Le plus grand mondial, TUI qui réalise un chiffre d'affaires de 13 mrd € (2003), vend des séjours à sept millions d'allemands et il occupe une place importante en France, depuis son rachat de Nouvelles

Frontières, et en Grande Bretagne (Thomson). Les TO ont façonné le tourisme de masse vers les pays méditerranéens : les trois plus grands assurent 40% des sorties d'allemand, et les cinq plus grands assurent 65% des départs des britanniques (Carey, Gountas & Gilbert, 1997).

Ces intermédiaires ont un très faible degré de loyauté vis-à-vis d'une destination et la concurrence les amène à s'engager sur les mêmes destinations. Ils bénéficient de l'excès d'offre de destinations sur la demande et des comportements des promoteurs, qui augmentent l'offre de lits de façon continue pour des raisons spéculatives, et de l'atomicité des secteurs hôteliers dans les différents pays. L'excès de capacité accentue la vulnérabilité des destinations qui sont les plus dépendantes des TO.

Les TO ont plus d'influence et de puissance que les destinations car ils ont une meilleure connaissance du marché qu'ils contrôlent. Ils peuvent baisser leurs prix pour accroître la concurrence entre les destinations et provoquer une baisse des prix des prestataires de services locaux. Ils sont également capables de construire l'image et la spécialisation d'une destination sur le marché.

L'activité des tours opérateurs s'inscrit dans une logique de distributeur. Ils réalisent leurs gains non sur les marges dégagées sur les « paquets » qu'ils commercialisent, mais sur les ventes d'assurance et d'autres services et les intérêts financiers qu'ils réalisent sur les pré-paiements de leurs clients et les délais de paiement qu'ils imposent à leurs fournisseurs. Des marges assez faibles et la législation sur les rapatriements les conduisent ainsi à limiter les risques et à diriger les touristes vers des destinations « sûres ».

4.2 Les axes de différenciation

Plus que le produit lui-même, c'est l'expérience du voyage, du loisir et du dépaysement qui détermine la nature du produit touristique. Le produit touristique est un bien d'expérience dont le consommateur évalue la qualité en le consommant. Ces biens peuvent eux-mêmes se distinguer en biens découvertes (au-delà d'un certain temps la satisfaction marginale décroît) et en biens d'évasion (la satisfaction demeure liée positivement à la durée). Dans tous les cas, le produit touristique combine un ensemble de prestations et d'activités.

En conséquence de cette nature composite du produit touristique, les stratégies de différenciation relèvent surtout d'une logique d'avantages relatifs et non d'avantages absolus. A l'exception de quelques destinations exceptionnelles, une destination « différencie » son offre par la promotion d'un avantage relatif propre, vis-à-vis de destinations par ailleurs comparables. Sur le marché du tourisme, la différenciation de l'offre est donc le résultat des pondérations, spécifiques à chaque destination, des différents éléments constitutifs du produit final⁵⁸.

Le potentiel de différenciation d'un pays peut donc être identifié à partir de l'examen de ses dotations, ou de ses disponibilités, relatives en ressources touristiques. Elles comprennent à la fois les ressources naturelles et les ressources créées. Les principaux facteurs de différenciation, applicables à la région,

⁵⁸ Meme des destinations uniques comme les Pyramides, la vallée du Nil ou, en Asie, Angkor, sont choisies par les visiteurs à partir de la pondération des différents éléments constitutifs du produit touristique. Le récent établissement de routes aériennes directes entre Siem Reap, à proximité d'Angkor, Bangkok et Singapour,

identifiés par les modèles sectoriels comprennent : le patrimoine naturel, les ressources historiques et culturelles, la qualité des équipements touristiques.

Dans ces différents domaines, la Tunisie ne dispose pas d'avantages significatifs, à l'échelle de la concurrence méditerranéenne.

La valorisation des dotations naturelles représente le premier axe de développement du tourisme dans la région méditerranéenne.

Le tourisme balnéaire en constitue la composante majeure. Il repose sur la combinaison « Mer, sable et soleil », pour laquelle la Méditerranée offre des prestations très performantes. Comme tous les pays maritimes de la région, la Tunisie dispose d'atouts sur ce plan, qui ont d'ailleurs orienté l'essentiel de la promotion de son offre touristique. Cependant, son avantage relatif dans la région est fragile. Elle dispose d'un littoral de 1300 km, alors que la « petite » Croatie en a 1700 km. Son climat est doux, mais en moyenne annuelle il est beaucoup moins agréable que celui de l'Égypte ou de la Jordanie, ce qui limite les possibilités d'étaler la fréquentation touristique.

Un deuxième segment fondée sur les ressources naturelles se développe dans le tourisme mondial : le tourisme « nature ». Il repose sur la valorisation de sites et de paysages et répond souvent à une demande d'ordre culturel. Le tourisme d'aventure en constitue une autre déclinaison, qui connaît une forte expansion en Europe. Ces activités reposent souvent sur une dimension technique, permettant d'exploiter de manière originale certains sites naturels. Ce deuxième segment n'a été que très modestement promu en Tunisie. Toutefois le pays dispose de ressources moins adaptées à ces créneaux que plusieurs grandes destinations de la région (Maroc, Algérie, Turquie,...). Mais un potentiel existe néanmoins. Au Maroc, par exemple, les randonnées de montagne attirent 80 000 touristes par an et les randonnées dans le désert 50 000 (DREE 2004).

L'exploitation du patrimoine culturel et historique représente un axe de différenciation privilégié dans la concurrence internationale. Il permet de promouvoir une image-pays spécifique à partir de l'affirmation de l'unicité des ressources (les sites) qui y sont localisées. Le nombre de sites classés par l'UNESCO au Patrimoine mondial offre une indication du potentiel de différenciation d'un pays sur ce plan. La Tunisie dispose de huit sites classés, comme le Maroc et l'Égypte, alors que la Jordanie n'en détient que trois ; par contre neuf sites sont classés en Turquie⁵⁹. La Tunisie dispose donc d'un patrimoine historique conséquent à l'échelle régionale. Mais, alors que la plupart de ses sites sont pourtant classés depuis la fin des années 1970 (dix ans avant les sites marocains), ils n'ont jamais été véritablement promus. Moins de 400 00 visiteurs se sont rendus sur le site d'El Jem en 2003 (-15% en trois ans), et le site de Kairouan en a accueilli moins de 200 000 (- 45 % en trois ans), sur un

qui permettent d'éviter Phnom Penh et ses dangers, a par exemple suscité une forte augmentation du flux de touristes vers ce site. Il était pourtant déjà, et depuis longtemps, unique et accessible.

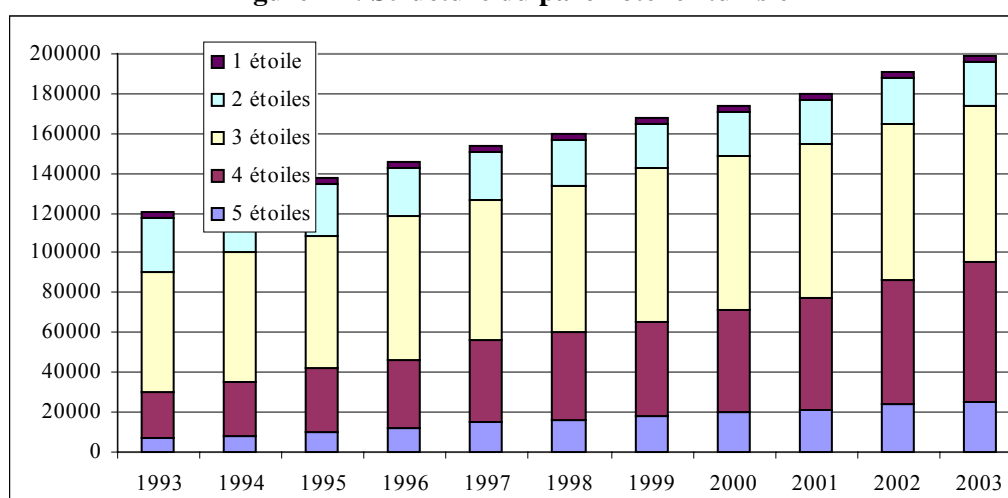
total de 5,1 millions de visiteurs. Les recettes générées par la fréquentation touristique des sites et monuments historiques tunisiens ne représentaient que 13 mio DT en 2001⁶⁰. Comparativement, les quatre villes impériales du Maroc attirent 43% des touristes étrangers en visites dans ce pays⁶¹, et on estime que 70 % des touristes se rendent en Jordanie pour y visiter les sites historiques et archéologiques (Harahsheh 2002).

En outre, l'expérience de la Turquie, qui bénéficie d'un patrimoine particulièrement original et diversifié, montre les difficultés à transformer l'image d'une destination touristique de masse⁶².

La qualité des équipements touristiques, principalement du parc hôtelier, peut contribuer à une stratégie de montée en gamme, pour sortir du marché du tourisme de masse⁶³.

On constate cependant qu'en Méditerranée, l'amélioration régulière du parc hôtelier est d'abord une nécessité pour se maintenir au niveau de la concurrence internationale. Des efforts conséquents ont été réalisés en Tunisie dans cette direction. La capacité hôtelière du pays atteint 222 000 lits en 2003, dont 199 000 dans des hôtels. Au cours des dix dernières années, la capacité des hôtels a augmenté de 65% et cette extension a surtout concerné les hôtels 4 étoiles, qui représentent 62 % de l'augmentation totale de la capacité hôtelière tunisienne.

Figure 22 : Structure du parc hôtelier tunisien



Source : Ministère du tourisme et de l'artisanat, Tunis

⁵⁹ Source : UNESCO.

⁶⁰ Sources : ONTT et Banque Mondiale (2003)

⁶¹ Données année 2003. Source : DREE 2004.

⁶² La domination du marché turque par les TO s'accompagne d'une forte élasticité-prix de la demande. Malgré certains efforts pour promouvoir ses richesses culturelles et historiques, la Turquie n'a pas (encore ?) réussi à augmenter les recettes par touristes.

⁶³ L'investissement dans les terrains de golf représente une variante de cette stratégie d'investissement. La dépense par tête d'un golfeur est cinq à dix fois supérieure à celle d'un touriste moyen. Le

Ces investissements ont transformé la structure de l'hébergement en Tunisie. En 2003, plus de la moitié des nuitées ont été réalisées dans des établissements de 4 et 5 étoiles. L'évolution des taux d'occupation souligne l'effet positif de cette montée en gamme : le taux d'occupation augmente avec le nombre d'étoiles. Mais cette meilleure performance peut également s'expliquer par les ristournes offertes par les plus grands hôtels aux tours opérateurs et les effets d'éviction au détriment des hôtels moins luxueux. Par ailleurs, la montée en gamme des hôtels s'est accompagnée d'une baisse de la recette moyenne par touriste ; Ce qui montre clairement la difficulté à modifier le positionnement commercial d'une destination par la seule amélioration de la qualité de l'offre hôtelière.

Tableau 6 : Taux d'occupation des hôtels en Tunisie

Catégorie	1995	2001	2002	2003
5 étoiles	47,6%	53,8%	44,7%	41,2%
4 étoiles	57,9%	61,2%	49,5%	47%
3 étoiles	51,3%	57,6%	44,1%	41,3%
2 étoiles	42,1%	44,9%	37,8%	38,7%
1 étoile	35,8%	28,1%	24,8%	22,6%
Moyenne	50,6%	56,4%	45%	42,7%

Source : Ministère du tourisme et de l'artisanat, Tunis

Malgré l'existence d'un potentiel non négligeable, la Tunisie se trouve donc en situation de désavantage comparatif marqué dans la région, même par rapport à un pays comme le Maroc. La difficulté à promouvoir une offre au-delà du balnéaire est accentuée par la place écrasante des TO dans la commercialisation du produit touristique tunisien.

Bibliographie

Banque Centrale de Tunisie (2004), *Rapport annuel 2003*, juin, Tunis

Banque Mondiale (2003), *Stratégie de développement touristique en Tunisie*, Février.

Belloq F.A. (2003), « Régimes de croissance et chocs macro-économiques en Méditerranée. Une analyse des disparités intra-régionales », *Rencontres euro méditerranées 2003*, Rabat.

Butler R. W. (1980), "The concept of tourist area cycle of evolution: Implications for management of resources", *Canadian Geographer*, 24 (1), 4-12.

Camacho Ballesta (2001) : "Productivity of the service sector : a regional perspective", *The service industries journal* (pp 123-148)

Maroc attire désormais environ 150 000 golfeurs chaque année, qui contribuent à l'elevation de la recette par touriste du pays.

- Carey S. et Gountas Y. (1997), « Tour operators and destination sustainability », *Tourism Management*, 18.
- Chevallier A, Unal Kesenci Deniz (2001), La productivité des industries méditerranéennes, *Document de travail CEPPI* n°16, décembre
- Clift S. et Page J. (1996), *Health and international Tourism*, Routledge, Londres et New York.
- Crouch G.I. et Ritchie J.R., & G.I.(1993), « Competitiveness in international tourism : A framework for understanding and analysis ». *Proceedings of the 43rd congress, Association internationale des experts scientifique de tourisme*. San Carlos de Bariloche, Argentine, Octobre.
- Didaskalou E.A. et al (1999), The development prospects for greek health tourism and the role of the bioclimate regime in Greece, *working paper, Université de Freiburg*. (<http://www.mif.uni-freiburg.de/isb/ws2/report/didaskalou.pdf>).
- DREE (2004), *Le tourisme au Maroc : Acteurs, perspectives nationales et régionales*, Mission économique de Casablanca, Octobre.
- DREE (2001), *Le tourisme en Egypte*, Les notes des postes d'expansion économiques, Février.
- Fayos-Sola E. (1996), « Tourism policy: a midsummer night's dream? », *Tourism Management*, 17,
- Gadrey J (2003), *Socio-économie des services*, Reperes La Découverte.
- Gadrey J et Zarifian (2002), *L'émergence d'un modèle du service : enjeux et réalités*, ed Liaisons.
- Gooroochurn N. et Sugiyarto G. (2005), « Competitiveness indicators in the travel and tourism industry », *Tourism Economics*, mars, vol 11 n°1.
- Harahsheh S.S. (2002), *Curative Tourism in Jordan and its potential Development*, MA Thesis, Bournemouth University.
- International Trade Center (2004), *Evaluation des exportations de services tunisiens et de leur évolution, de 1998 à 2003*, rapport final, Geneve.
- Jacobzone S. (1999), « Ageing and care for frail elderly persons : an overview of international perspectives », *Labour market and social policy Occasional Papers* n°38, OCDE.
- Johansen T. et al (1991), « Health resources in Norway and Sweden », World Tourism Education and Research Centre. Université de Calgary, Juillet.
- Lohmann M. et Danielsson J. (2004), "How to get the future of tourism out of today's consumer surveys- Prospects for senior and kids travel in Germany", *7th International Forum on Tourism Statistics*, Stockholm, Juin
- Medlik S. (1995), *Managing tourism*, Butterworth Heinemann, Oxford.
- MKG Consulting (2002), *Le marché du bien-etre et de la remise en forme avec l'eau*, AFIT, Paris
- Mueller H. et Kauffman E.L. (2001), « Wellness Tourism : Market analysis of a special health tourism segment and implications for the hotel industry », *Journal of Vacation Marketing*, Janvier, vol 7 n°1.
- OCDE (2004), *Statistiques de l'OCDE sur les échanges de services*, 2 volumes, OCDE Paris.

Papateodorou A, Song H (2000), "International Tourism Forecasts: A Time Series Analysis of World and Regional Data ", University of Surrey.

Pollock, A et Willims, P (2000), « Health tourism trends: closing the gap between health care and tourism », dans : Granter, W et Lime, D (eds) *Trends in outdoor recreation, leisure and tourism*, CAB Publishing: Oxon, Royaume-Uni.

Porter M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan.

Smeral E. (1998), « The Impact of globalization on small and medium enterprises: new challenges for tourism policies in European countries », *Tourism Management*, 19,

Valenzuela M., "From the phenomenon of mass tourism to the search for a more diversified model", dans : Williams et Shaw 1998.

Weiler B. et Hall C. M. (1992), *Special Interest Tourism*. Belhaven Press, Londres.

Williams A. et Shaw G. (1998), *Tourism Economic development*, Wiley.

World Bank (2003), *World Development Report 2004: Making services work for poor people*.

2.3 / LE DEVELOPPEMENT PAR LES EXPORTATIONS DE SERVICES : LE CAS DE LA SANTE EN TUNISIE ET EN JORDANIE

Marc Lautier, CARE, Université de Rouen

(Marc.Lautier@wanadoo.fr)

Cette partie reprend une communication pour la 15^{ème} Conférence internationale du RESER, « *Growth, employment and location of services: new trends in a global world* », Grenada, Septembre 2005. Elle présente les résultats provisoires d'une recherche sur le commerce international de services de santé et les perspectives d'exportation des pays en développement qui a bénéficié du soutien de l'Agence Française de Développement. La version complète et définitive de cette étude est publiée en Décembre 2005 : *Les exportations de services de santé des pays en développement : Une analyse à partir du cas de la Tunisie*, 173 p, Notes et Documents n°25, AFD Paris.

Introduction

L'augmentation rapide de la population active engendre une pression croissante sur le marché du travail dans de nombreux pays en développement (PED). C'est notamment le cas en Tunisie et dans les pays du Sud de la Méditerranée. Face à cette offre croissante de main d'œuvre, les perspectives de créations d'emplois par le secteur manufacturier apparaissent insuffisantes. Dans le secteur textile, qui constitue le premier employeur, les PED sont confrontés aux conséquences de la libéralisation des échanges internationaux. Les entreprises concernées seront de plus soumises à une intensification de la concurrence en raison du durcissement des contraintes d'ouverture de leurs marchés intérieurs. Ce contexte invite à s'interroger sur les futurs secteurs de croissance, d'emploi et d'exportation dans les PED à moyen et long terme. Alors que la réponse à cette question est traditionnellement recherchée dans l'industrie manufacturière, cette note explore les possibilités offertes par les secteurs des services.

Dans cette perspective, le secteur de la santé semble offrir des opportunités d'exportations nouvelles pour certains PED. En effet, les facteurs qui assuraient l'attractivité des systèmes de santé au Nord se sont progressivement banalisés, en raison de l'élévation des niveaux de formation, de la standardisation des procédures et protocoles médicaux et de la disponibilité croissante de produits pharmaceutiques et de matériel médical sur le marché international. La qualification des praticiens a rattrapé dans plusieurs PED celle des pays avancés. Cette amélioration a permis à plusieurs pays du Sud de réduire leurs importations de service de santé et, au-delà, de devenir des exportateurs nets de services de santé.

Le thème du tourisme médical et de l'internationalisation des services de santé a suscité depuis la fin des années 1990 une multiplication de séminaires, articles grand public et spécialisés, colloques, créations de comités d'expert et de groupes de travail internationaux, ... Cette densité d'informations accrédite l'idée de l'émergence rapide d'un nouveau segment du commerce mondial de services : les échanges de services de santé.

Pourtant, ce phénomène n'en est peut être qu'à ses débuts et ses contours réels sont flous. Il est particulièrement difficile à quantifier, car sur ce sujet les estimations confondant les objectifs annoncés par les promoteurs avec les réalités et les analyses abstraites sont beaucoup plus nombreuses que les enquêtes de terrain et les statistiques fiables. Comme le note un observateur, *«Peut-être à cause des développements rapides de ce domaine, l'essentiel de la littérature qui y est consacrée est spéculative, polarisée entre ceux qui argumentent sur les bénéfices de la libéralisation et ceux qui argumentent contre »*⁶⁴. Un autre souligne : *«Ce type d'activité est si nouveau qu'il n'a pas été mesuré jusque là »*⁶⁵.

⁶⁴ Smith 2004.

⁶⁵ Wall Street Journal 26/4/2004.

Le résultat de cette situation est une large ignorance, d'une part, de l'ampleur réelle des flux mondiaux d'exportation de services de santé et, d'autre part, des enjeux de ce type d'exportations pour les PED.

Pour contribuer à réduire cette ignorance, cette recherche exploratoire sur les exportations de services de santé s'appuie, d'une part, sur l'estimation du volume du commerce mondial des services de santé (partie 1) et, d'autre part, sur l'analyse des expériences de la Tunisie et de la Jordanie dans ce domaine (parties 2 et 3). Enfin, les perspectives d'évolution de la demande internationale de services de santé seront examinées (partie 4).

1/ Le commerce international de services de santé

1.1 Les quatre modes d'exportation de services

Actuellement, le commerce international de services de santé est décomposé en quatre modes, qui constituent les quatre façons d'échanger des services définies dans le cadre de l'AGCS⁶⁶ :

- Les "fournitures transfrontières", ou mode 1 dans la terminologie de l'OMC, qui correspond à la fourniture de services d'un pays à un autre.
- La "consommation de services à l'étranger", ou mode 2, qui porte sur l'utilisation d'un service par des consommateurs ou entreprises dans un autre pays.
- La "présence commerciale", ou mode 3, qui concerne l'établissement de filiales ou de succursales par une entreprise étrangère en vue de la fourniture de services dans un autre pays,
- La "présence de personnes physiques", mode 4, qui concerne le déplacement de particuliers quittant leur pays pour fournir des services dans un autre.

Jusqu'à récemment, la fourniture transfrontalière de services de santé (mode 1) n'était pas réalisable. Mais les progrès des NTIC ont suscité l'émergence d'un nouveau type de services de santé, la télémédecine, qui est susceptible d'échanges internationaux. La direction de ce commerce est cependant celle de l'exportation de services du Nord, dans lesquels la disponibilité de compétences hautement spécialisées est forte, vers les pays du Sud. Ces techniques ouvrent des possibilités d'accroissement de la division internationale du travail dans les traitements médicaux et donc, en théorie, des opportunités pour les PED d'entrer sur de nouveaux segments d'activité en complétant leurs ressources médicales avec certaines compétences spécifiques de pays plus avancés⁶⁷. Bien que la

⁶⁶ Voir, par exemple : Gobrecht 2004, UNCTAD 1998.

⁶⁷ Comme le soulignait Hirschman (1958), l'une des vertus majeures des importations est de rendre productives des ressources locales, en complétant les fonctions de production par des compétences indisponibles localement

télémédecine puisse à l'avenir permettre de développer le commerce croisé de santé, elle représente un enjeu commercial négligeable actuellement⁶⁸. Il ne s'agit encore que d'un marché de niche, pour un très petit nombre d'établissements de soins et de fournisseurs de matériel à l'échelle mondiale.

De même le mode 3, qui consiste à investir dans des structures de soins à l'étranger, représente un mode de fourniture envisageable pour les entreprises des pays avancés. Le potentiel de développement pour les PED semble limité⁶⁹. (On constate néanmoins l'apparition de « multinationales des services hospitaliers dont certaines émanent de pays asiatiques, comme Singapour et la Thaïlande). Par ailleurs, l'installation d'entreprises étrangères dans le secteur de la santé est souvent interdite ou soumise à des contraintes très restrictives.

Le mouvement de professionnels de santé (mode 4 de l'AGCS) constitue par contre une modalité majeure de transferts internationaux de services de santé dans le sens Sud-Nord. Mais cette forme de commerce relève d'une problématique de migration de main d'œuvre et ne participe pas au développement d'un secteur productif sur le territoire national. Il s'agit d'une forme de commerce paradoxale puisqu'elle n'a pas pour contrepartie une entrée directe de devises⁷⁰ ! De plus, dans les PED concernés, ces mouvements se traduisent en premier lieu par une fuite de compétences (Brain-drain) qui affaiblit le secteur national des services de santé.

Pour ces différentes raisons, l'analyse sera concentrée ici sur le commerce de services de santé entendu dans un sens strict comme la fourniture de soins sur le territoire national à des patients étrangers ; ce qui correspond au mode 2 de la classification de l'OMC. En effet, c'est probablement sous cette forme que le commerce des services de santé serait en mesure de constituer un potentiel de développement.

1.2 Estimer la taille et la croissance du marché mondial

Dans le contexte d'incertitude qui domine dans ce secteur, la première question que l'on peut se poser concerne la tendance de ces échanges : est ce que le commerce de santé augmente réellement ou attire-t-il seulement plus l'attention des observateurs ? S'agit il d'un phénomène qui ne concernerait que quelques pays isolés ou d'une évolution plus globale ? Quel est le volume de ces échanges et comment se compare-t-il aux échanges de services ?

⁶⁸ La télémédecine permet de capitaliser sur le différentiel de fuseaux horaires en envoyant le soir des radiographies des Etats Unies qui sont analysées à l'étranger (en Inde mais aussi au Liban).

⁶⁹ Sur les IDE dans le secteur de la santé, voir le récent survey de Smith (2004), qui est aussi exhaustif que non concluant.

⁷⁰ Les effets d'entraînement de ce « commerce » sur l'économie sont incertains. Les éventuels remises des travailleurs médicaux à l'étranger ont un effet positif sur le revenu national mais pas sur la production ou la productivité, à moins qu'ils ne soient convertis en investissements.

Il est particulièrement difficile de répondre de manière définitive à cette question en l'absence d'une base statistique exhaustive et sans pouvoir s'appuyer sur un nombre suffisant d'enquêtes de terrain.

Au niveau international, les statistiques Balance des Paiements du FMI représentent la seule source disponible. Cette base détaille les échanges de biens et services de tous les pays membres. Les services de santé sont compris dans une sous catégorie du poste « Voyages » de la nomenclature des services du manuel de la balance des paiements du FMI, intitulée « Dépenses de voyages relatives à la santé » (Health-related travel expenditures). Cette ligne peut être considérée comme représentative du commerce des services de santé selon le mode 2 (Karsenty 2001, Gobrecht 2004).

L'utilisation de cette source est délicate car, d'une part, un nombre limité de pays renseigne cette ligne et, d'autre part comme nous l'avons constaté en Tunisie, les données fournies sous-estiment la réalité : les statistiques de la Banque Centrale ne saisissent que les services qui ont fait l'objet d'un règlement bancaire en indiquant explicitement qu'il s'agit du paiement d'une prestation de santé. De cette manière, elles ignorent les règlements en espèces et tous ceux qui n'indiquent pas explicitement la nature de la prestation. En résumé, l'information proposée par les statistiques du FMI est très incomplète et sous évalue très probablement le niveau réel des flux. Néanmoins, il n'existe pas d'alternative à cette source pour estimer le niveau du commerce mondial des services de santé⁷¹. A notre connaissance, la seule tentative sérieuse qui a déjà été menée pour apprécier ces échanges s'est appuyée sur cette source⁷².

Pour tenter d'apprécier la tendance des échanges internationaux de service de santé, nous nous sommes appuyés sur la base FMI en proposant une méthode pour contourner l'incomplétude de cette source statistique. Dans une première étape, nous avons apprécié l'évolution des exportations et des importations mondiales à partir des données des exportateurs et des importateurs qui ont renseigné de façon continue le poste « dépenses de voyages relatives à la santé » au cours de la période 1997 – 2003. Les pays qui renseignent cette ligne de façon épisodique ont donc été écartés. On a ensuite rapporté ces exportations aux recettes du poste de voyage ; ce ratio a finalement été appliqué aux recettes de voyages des pays qui renseignent ce poste.

Les statistiques d'exportations de services du FMI montrent que 13 pays seulement ont renseigné de manière quasi continue le poste « Dépenses de voyages relatives à la santé » au cours de la période 1997-2003. Les statistiques d'importations sont renseignées de façon systématique par 18 pays pendant la période 1995-2002.

⁷¹ Les services de santé devraient également apparaître sur la ligne « services de santé » au sein du poste « Services personnels, culturels et de distractions ». Mais aucun pays ne la renseigne.

⁷² Voir Karsenty 2001.

C'est sur la base de ces deux échantillons que l'on a construit deux séries d'indices de croissance : le premier concernant les exportations (tableau 1) et le second les importations (tableau 2). Ces deux échantillons ont une taille limitée en terme de nombre de pays qui conduit à considérer les résultats obtenus comme offrant seulement une indication des rythmes de croissance : ils informent sur la tendance des flux. Toutefois, si le nombre de pays est faible, la proportion des échanges qu'ils représentent est élevée et cela confère à cette information une solidité appréciable. Dans le tableau 1, par exemple, l'échantillon représente 84 % du total des exportations déclarées de services de santé et 24 % du total des exportations estimées (cf infra). L'information construite ici et la tendance qu'elle révèle se fondent donc sur la prise en compte d'une partie importante du commerce réel.

Les tableaux 1 et 2 confirment clairement l'augmentation très rapide du commerce international des services de santé au cours de la période examinée. Ils font en effet apparaître un doublement des exportations de santé et une évolution assez proche des importations de santé entre 1997 et 2003 : une concordance rassurante pour apprécier l'évolution du commerce mondial.

Tableau 1 : Indicateurs de la croissance des exportations mondiales de services de santé (usd courants)

Indices (13 pays)	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportations services de santé Monde	100	110	118	127	143	176	201
Exportations services de voyages Monde	100	100	105	114	106	106	110
Exportations services de santé Sud	100	119	98	88	123	179	178
Exportations services de santé Nord	100	109	120	132	146	176	204

Source : Déclarations au FMI

Tableau 2 : Indicateurs de la croissance des importations mondiales de services de santé (usd courants)

Indices (18 pays)	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Importations services de santé Monde	100	139	124	132	142	180
Importations services de voyages Monde	100	102	97	101	99	106
Importations services de santé Sud	100	98	123	121	159	147
Importations services de santé Nord	100	158	124	135	135	195

Source : Déclarations au FMI

Les exportations de service de santé de l'échantillon progressent beaucoup plus rapidement (dix fois plus) que les recettes du poste voyage et plus rapidement (cinq fois plus) que les exportations de services. Mesurées en dollars courants, les exportations mondiales de services de santé ont doublé entre 1997 et 2003, alors que la progression des exportations de services de voyages est de l'ordre de 10% et celle du commerce total de services de 20%. Au sein de l'échantillon, la progression des exportations des pays du Sud (+ 78 %) est moins forte que celle des pays du Nord (+104 %).

L'évolution des importations de services de santé, appréciée à partir d'un échantillon comportant des pays différents confirme ces tendances et leurs rythmes. Les importations ont augmenté de 80% entre 1997 et 2002, soit beaucoup plus rapidement que les dépenses de voyage. Les importations des pays du Nord ont augmenté plus rapidement que celles du Sud - ce qui confirme la tendance notée au niveau des exportations –mais la croissance des importations des pays du Sud est plus lente que celle de leurs exportations (ce qui peut traduire une plus grande performance des services de santé du Sud qui permettent tout à la fois une substitution aux importations et une exportation comme on l'a vu dans le cas de la Tunisie).

Pour évaluer la valeur du commerce mondial de services de santé, Karsenty (2001) s'est appuyé sur l'estimation de la contribution des exportations de services de santé aux exportations de services de voyages. Comme on le verra à partir des régressions qui ont été menées (cf infra figure 2 et suivantes), cela constitue la meilleure méthode d'évaluation dans l'état actuel des données disponibles. Par ailleurs, il semble préférable de s'appuyer sur les données d'exportations, car elles sont mieux renseignées que les importations. Mais, comme le montre les évolutions des indices d'exportation de services de santé et de services de voyage, le ratio qui lie les premières aux secondes n'est pas fixe. Il augmente au rythme du différentiel de croissance de ces deux catégories de services.

Pour évaluer de manière satisfaisante la taille du commerce mondial et son évolution, nous avons donc calculé ce coefficient pour chaque année, à partir de l'échantillon de pays qui fournissent une information continue sur leurs exportations (tableau 3). Le ratio a pratiquement doublé, de 1,2% à 2,2% sur la période, ce qui traduit la plus forte dynamique des exportations de service de santé.

Tableau 3 : Part des services de santé dans les exportations de services de voyages

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Monde	1,2%	1,3%	1,3%	1,3%	1,6%	2,0%	2,2%
Sud	1,1%	1,2%	1,0%	0,8%	1,1%	1,5%	1,3%
Nord sans Etats-Unis	0,9%	1,0%	0,8%	0,8%	0,8%	1,5%	1,9%
Etats-Unis	1,3%	1,4%	1,5%	1,5%	1,9%	2,2%	2,5%

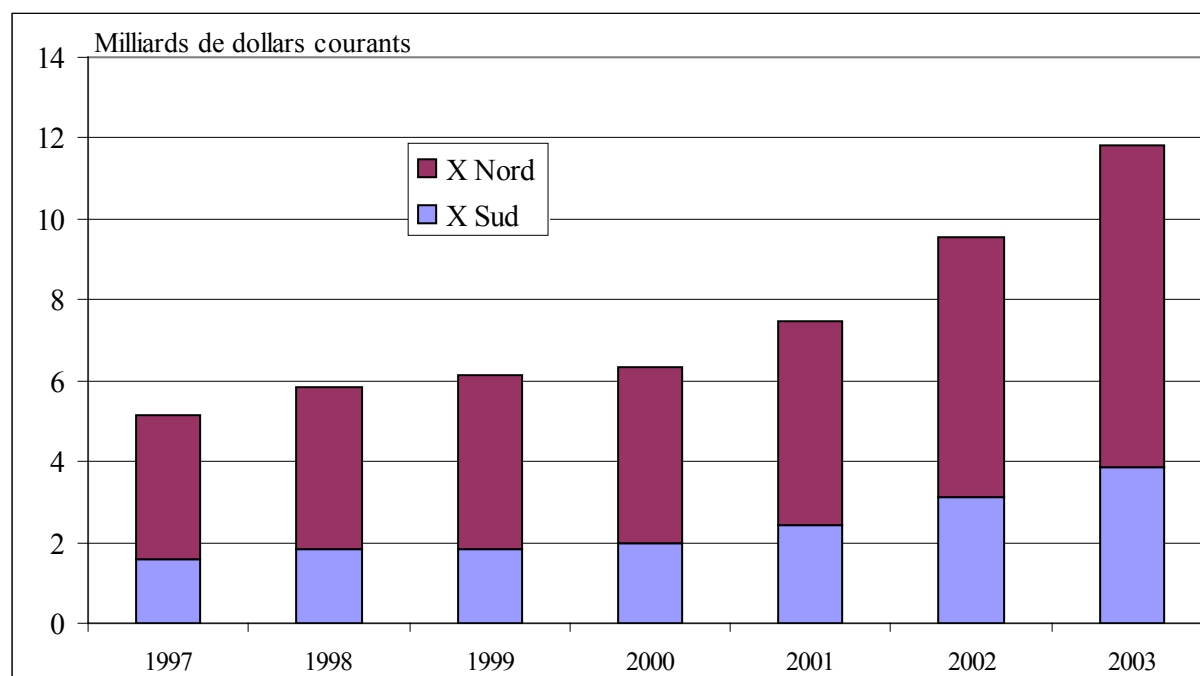
Source : Déclarations au FMI (13 pays)

Le coefficient moyen (« Monde »), qui synthétise le plus grand nombre d'informations⁷³, est appliqué aux exportations de services de voyages pour tous les pays dans la base du FMI (139 pays), à l'exception des Etats-Unis pour lesquels la valeur des exportations de services de santé est systématiquement fournie et n'a donc pas lieu être évaluée.

⁷³ Le choix de cette série de coefficients est également justifié car on se trouve dans un univers statistique sous-estimé, dans lequel il est préférable de choisir l'hypothèse haute plutôt que la basse.

On obtient ainsi, pour chaque année, les exportations mondiales, les exportations des pays du Sud et les exportations des pays du Nord⁷⁴ de services de santé⁷⁵.

Figure 1 : Estimation des exportations (X) mondiales de services de santé



Sources : FMI et estimations de l'auteur

D'après cette évaluation, le commerce mondial de services de santé atteint 11,8 Mrds USD en 2003. La part de cette activité dans les échanges mondiaux de services est passée de 0,38 % en 1997 à 0,73% en 2003.

Le total de ces exportations représentait 5,1 Mrds USD en 1997, 6,1 Mrds en 1999 et 7,5 Mrds en 2001⁷⁶. On observe donc une accélération depuis 2001 : En rythme annuel, les exportations mondiales ont augmenté de 23 % entre 2000 et 2003, et de 7 % entre 1997 et 2000.

En 2003, les pays du Sud réalisent un tiers des exportations, ce qui leur apporte des recettes de 3,9 Mrds USD. Leur part dans le commerce total est stable sur la période : 30,3% en 1997, 32,6 % en 2003.

Les Etats-Unis occupent une place prépondérante dans ce secteur, puisqu'ils assurent à eux seuls 27 % des exportations des pays du Nord en 2003 (cf infra : tableau 4). Si on isole le cas exceptionnel des

⁷⁴ « Nord » agrège ici : UE à 15 + Suisse+ Etats-Unis + Canada + Nouvelle-Zélande + Australie + Japon + Singapour.

⁷⁵ Les données utilisées sont construites dans chaque pays normalement sur la base des déclarations à la Banque Centrale. En conséquence, il est beaucoup plus probable que l'évaluation construite à partir de ces données sous-estime les montants réels, plutôt que l'inverse.

⁷⁶ Karsenty (2001) obtient une estimation, à 6,5 Mrds USD, assez proche de la notre pour 1999.

Etats-Unis, les exportations des pays du Sud représentent alors 66 % de celles des autres pays du Nord en 2003.

1.3 Les exportateurs de services de santé : une vision d'ensemble

Le tableau 4 est construit à partir des données déclarées au FMI. Seuls les pays dont les exportations de services de santé dépassent 5 millions USD en 2003 sont retenus.

Tableau 4 : Principaux exportateurs de services de santé (déclarés)

Exportations de services de santé 2003	de Millions USD	Solde commercial du secteur	Part des exportations mondiales	En % des exportations de services de voyages	En % du PIB
Etats-Unis	2140	nd	18 %	2,55 %	0,02 %
Belgique	345	159	3 %	4,25 %	0,11 %
Italie	179	102	1,5 %	0,57 %	0,01 %
Mexique	172	116	1,5 %	1,82 %	0,03 %
Turquie	169	124	1,5 %	1,28 %	0,09 %
Rep Tchèque	118	91	1 %	3,30 %	0,13 %
Croatie	76	61	0,6 %	1,20 %	0,27 %
Canada	75	-260	0,6 %	0,71 %	0,09 %
Grèce	61,5	-109	0,5 %	0,6 %	0,04
Slovénie	13	0,3	0,1 %	0,9	0,05 %
Honduras	10,3	nd	0,09 %	3,0 %	0,15 %
Brésil	7,5	1,6	0,06 %	0,30 %	0,002 %
Nouvelle Zélande	6,4	nd	0,05 %	0,2 %	0,01 %
Albanie	5,3	-0,1	0,04	1 %	0,04 %

Sources : FMI et estimations de l'auteur

Ce tableau qui confirme la place des Etats-Unis comme premier exportateur, apporte en outre deux types d'informations inattendues à propos des exportateurs. Tout d'abord il fait apparaître une très grande diversité. En effet, parmi ces pays on trouve des pays avancés mais également des pays en développement et des pays à revenu intermédiaire comme les pays d'Europe Centrale et la Turquie.

Ensuite, et de façon paradoxale, il ne fait pas apparaître les pays qui affichent et mettent en œuvre une stratégie de développement des exportations de service de santé comme l'Afrique du Sud, la Jordanie, la Thaïlande ou l'Inde, des pays qui ne renseignent pas la base FMI⁷⁷.

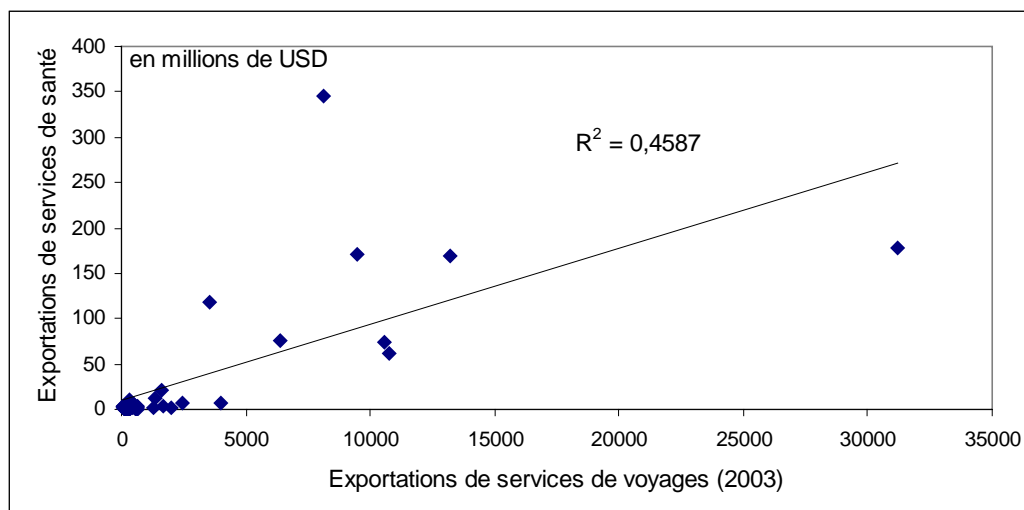
Ces deux points confirment que les exportations de services de santé ne constituent pas une activité spécifique à certains groupes de pays ou à certaines régions du Globe mais constitue, au contraire, un phénomène assez largement diffusé.

⁷⁷

L'Asie est particulièrement absente de cette base statistique.

Existent-ils des points communs parmi ces pays exportateurs ? Pour apporter des éléments de réponse à cette question, on a régressé les exportations de santé en fonction des exportations de voyage mais également d'indicateurs spécifiques à la santé

Figure 2 : Exportations de services de santé et exportations de services de voyages (2003)



Source : FMI

La relation entre les exportations de services de santé et celles de voyages, qui apparaît ici sur la figure 2, montre l'intérêt de s'appuyer sur cette variable pour estimer les exportations mondiales de services de santé, à défaut d'informations suffisantes sur cette activité. Une analyse statistique plus complète de cette relation serait nécessaire pour confirmer la corrélation affichée ici⁷⁸. Mais la relation entre ces deux variables est bien meilleure que les relations entre les exportations de services de santé et d'autres grandeurs potentiellement explicatives (cf infra).

Dans la recherche des déterminants des exportations de services de santé, une hypothèse raisonnable est d'envisager que ce commerce est positivement lié au niveau du revenu par habitant, puisque les performances et la sophistication d'un système de santé augmentent a priori avec la richesse du pays. De même, le poids des services de santé dans les recettes touristiques (poste « voyages ») devrait augmenter avec le niveau de vie du pays, puisqu'il s'agit d'un type de service à plus forte valeur ajoutée.

Or la relation entre ces deux catégories d'indicateurs est très décevante. En terme relatif, on observe aucune corrélation entre le ratio exportations de services de santé / voyages et le PIB/habitant (Figure 3). Et la relation entre le volume des exportations de services de santé et le revenu par habitant est tenue ($R^2 = 0,25$). Autrement dit, l'exportation dans ce domaine ne constitue pas un domaine réservé aux pays riches. Les PED n'en sont pas exclus par leurs plus faibles ressources financières. D'après les

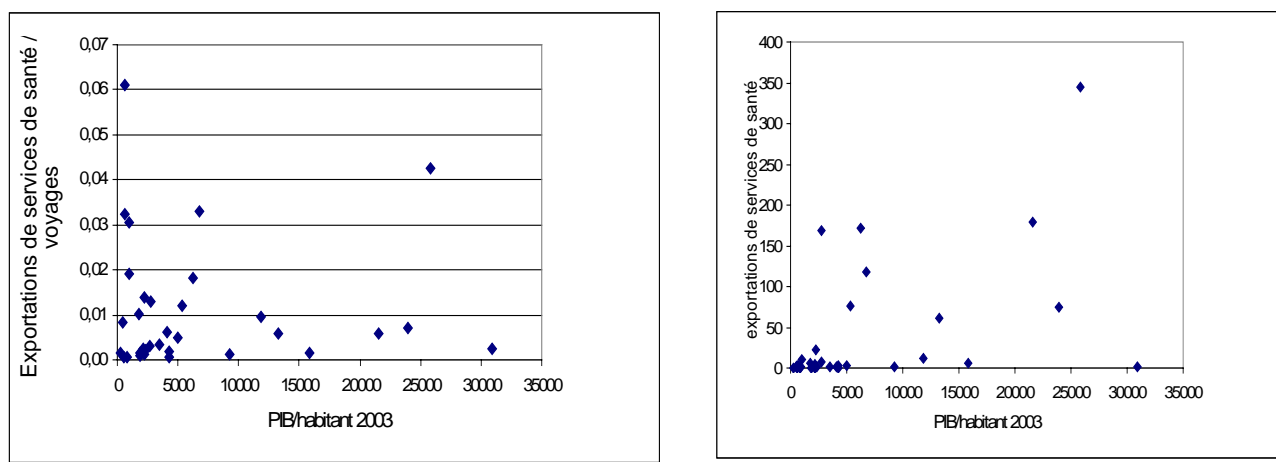
⁷⁸

L'explication des écarts résiduels, en particulier, reste à faire.

données du FMI, il n'existe même pas de relation solide entre le revenu total d'un pays et le volume de ces exportations de services de santé ($R^2 = 0,28$)

Dans ces recherches de corrélation nous avons éliminé les Etats-Unis de l'échantillon, pour éviter que le poids prépondérant de ce pays ne surdétermine le résultat. Le graphique 2 et ceux qui suivent s'appuient donc sur un échantillon restreint de 34 pays, pour lesquels les données sont déclarées en 2003.

Figures 3a, 3b : Exportations de services de santé et PIB/habitant (2003)

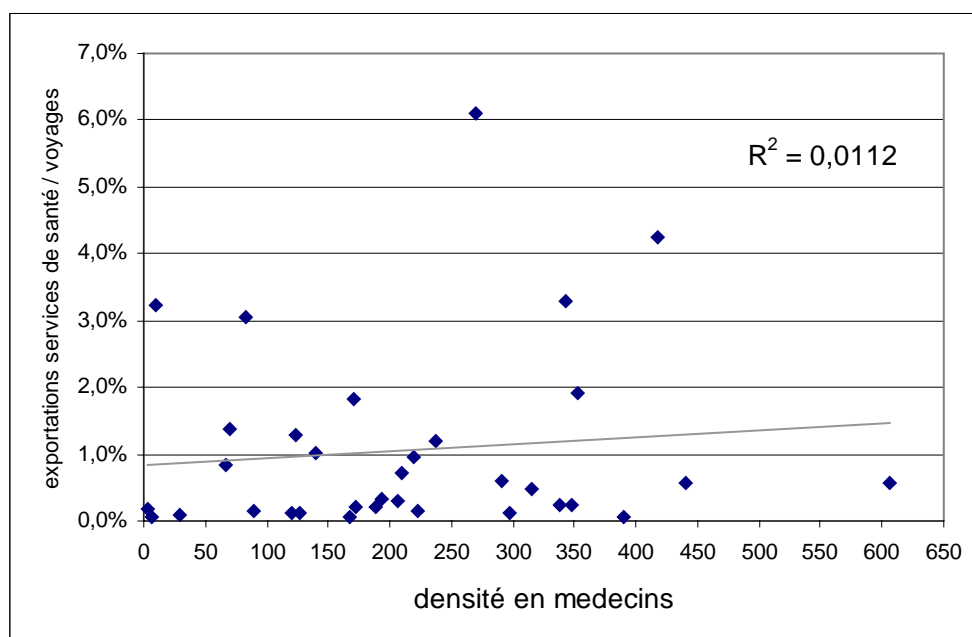


Sources : A partir des données FMI et Banque Mondiale

Dans une perspective à la Hecksher-Ohlin, on peut examiner la relation entre exportations de services de santé et « abondance » en ressources médicales, appréciée par la densité en médecins (nombre de médecins pour 100 000 habitants).

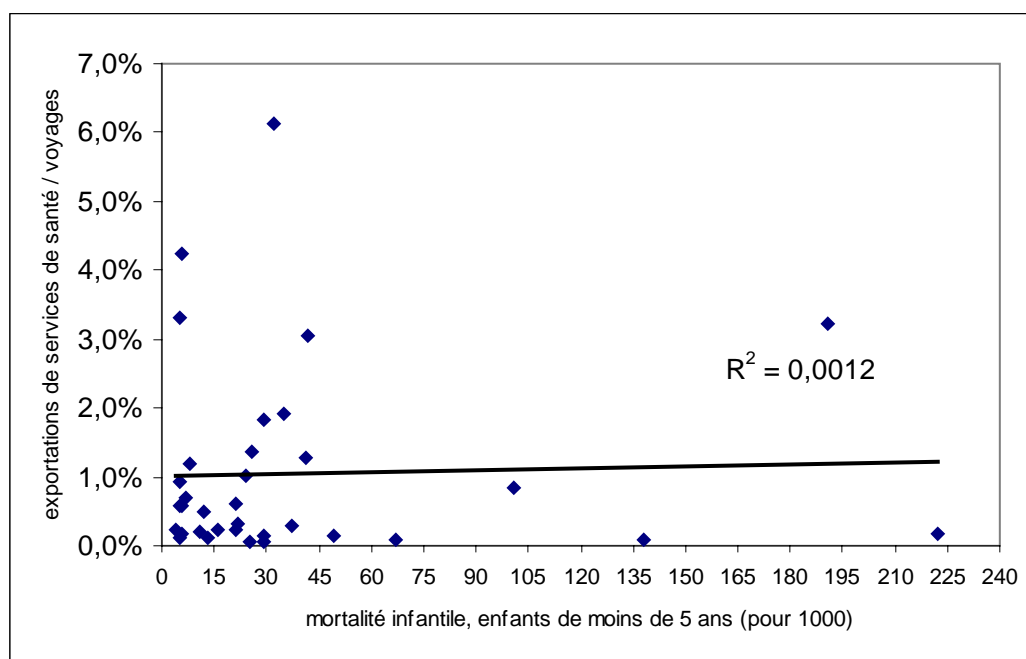
L'absence de corrélation entre l'intensité des exportations et la densité en médecins souligne que ce n'est pas la quantité de ressources médicales qui importe (figure 4)⁷⁹. On retrouve ici à une échelle plus large le paradoxe constaté dans le cas de la Libye. La substitution aux importations et l'exportation dépendent de la qualité du secteur de la santé, qui est de nature systémique et ne se mesure pas exclusivement au nombre de médecins présents dans le pays.

⁷⁹ Ce résultat rappelle également, et une fois de plus, l'incapacité de la théorie factorielle de l'échange international à expliquer autre chose que les plus grossières évidences.

Figure 4 : Exportations de services de santé et densité en médecins (2003)

Sources : FMI et OMS

La qualité d'un système de santé est très délicate à mesurer. L'OMS propose un indicateur synthétique qui mesure la performance économique et sociale plutôt que la qualité technique des soins (« *Overall health system performance index* »). Une autre manière d'appréhender cette dimension qualitative est de considérer que la qualité d'un système de santé s'apprécie d'abord à sa capacité à traiter les populations les plus fragiles, les enfants et les personnes âgées. Le taux de mortalité des enfants de moins de cinq ans constitue alors un indicateur simple, à défaut d'indicateurs multicritères satisfaisants. Or, l'intensité des exportations n'est pas corrélée à la performance dans ce domaine ($R^2 = 0,0012$). Le croisement de ces deux variables montre néanmoins de façon claire l'existence d'un effet de seuil : en dessous d'un certain niveau de performance, qui se situe autour de 30-40 pour 1000 ici, il n'y a pas d'exportation. Un niveau minimum de qualité du système de santé apparaît donc comme une condition nécessaire à l'exportation de services de santé.

Figure 5 : Exportations de services de santé et mortalité infantile (2003)

Sources : FMI et Banque Mondiale

2 Les exportations de services de santé de la Tunisie

2.1 Développement et santé en Tunisie

Dotée de peu de ressources, la Tunisie était considérée comme le parent pauvre des trois nations maghrébines lorsqu'elles ont accédé à l'indépendance. En 2004, elle est de loin la plus prospère et, avec un revenu per capita de 6200 dollars en parité de pouvoir d'achat⁸⁰, elle se classe au premier rang au Maghreb (Algérie 5000, Maroc 3000) et au second au Sud de la Méditerranée, à égalité avec la Turquie derrière Israël.

L'économie tunisienne a été la plus dynamique au Sud de la Méditerranée, avec un taux de croissance moyen de son PIB de 5,5% depuis 1961.

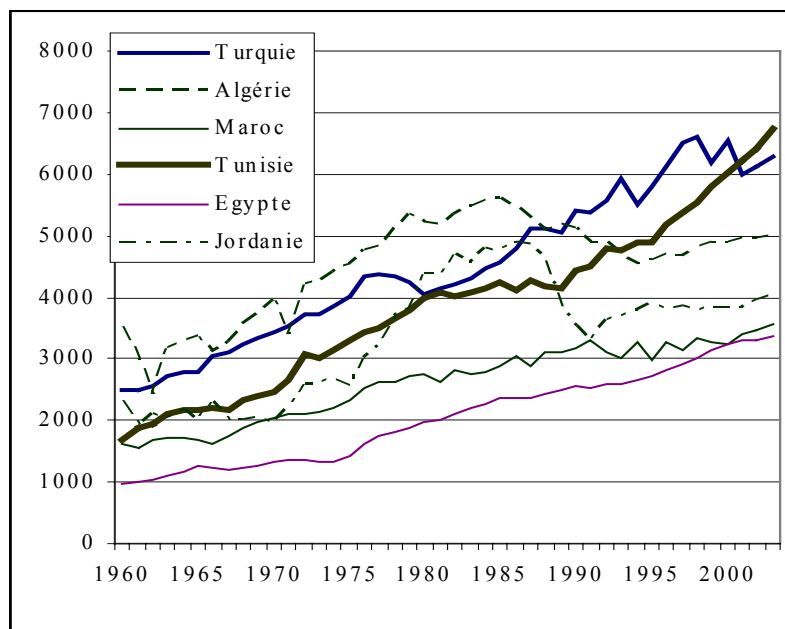
La croissance soutenue a permis une amélioration sensible des principaux indicateurs du développement humain. Les dépenses de l'Etat pour l'éducation et la santé ont mobilisé en moyenne 11,7% du PIB en Tunisie, trois fois plus que le poste des forces de sécurité (armée et police). Ce taux, proche de celui qui caractérise plusieurs pays européens, est plus faible dans les autres pays de la

⁸⁰

Et en USD de 1995

région (9% en Jordanie, entre 6% et 7% en Egypte, au Maroc et en Algérie) et dans de nombreux pays émergents.

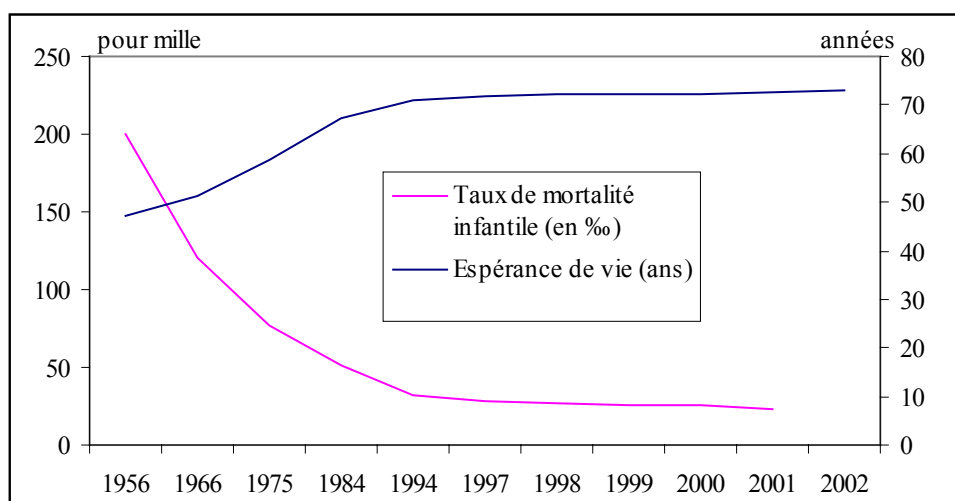
Figure 6 : Le revenu per capita le plus élevé au Sud de la Méditerranée (hors Israël) (ppa)



Source : WDI

Dans les comparaisons internationales, l'état de santé d'une population est souvent résumé par l'espérance de vie à la naissance. En Tunisie celle-ci s'est allongée de 58 ans en 1975, à 68,3 ans en 1987 et 73 ans en 2002 : le différentiel avec la France a été ramené de 22 ans en 1960 à 8 ans en 2002. On constate une évolution analogue en Jordanie. Les performances de ces deux pays deviennent proches de niveaux européens.

La mortalité infantile qui frappait 130 naissances sur mille en Tunisie en 1970 a été divisée par trois dans les années 1980, puis par deux dans les années 1990. Elle a ainsi diminué à 21 ‰ en 2002, un ratio très proche de celui mesuré en Jordanie (passé de 77 à 27 ‰ en 30 ans). La mortalité péri natale a diminuée à 30 ‰, soit avec la Jordanie le niveau le plus bas au Sud de la Méditerranée (42 en Turquie et 59 au Maroc).

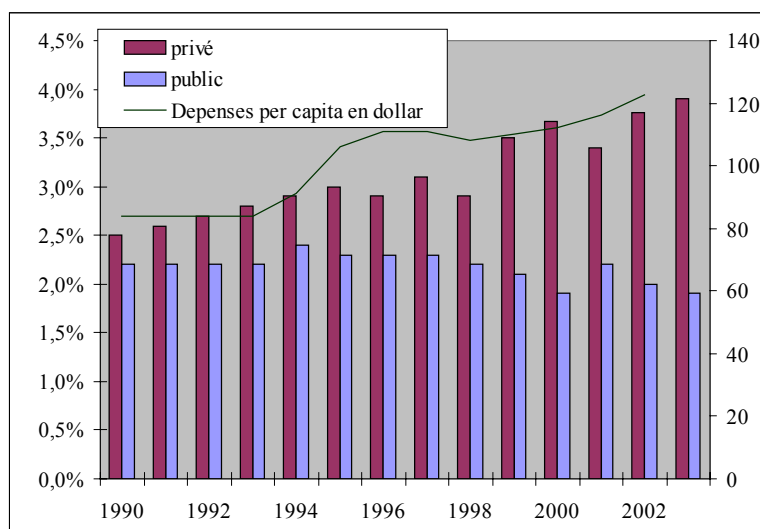
Figure 7 : L'amélioration des indicateurs de santé en Tunisie

La demande de services de santé

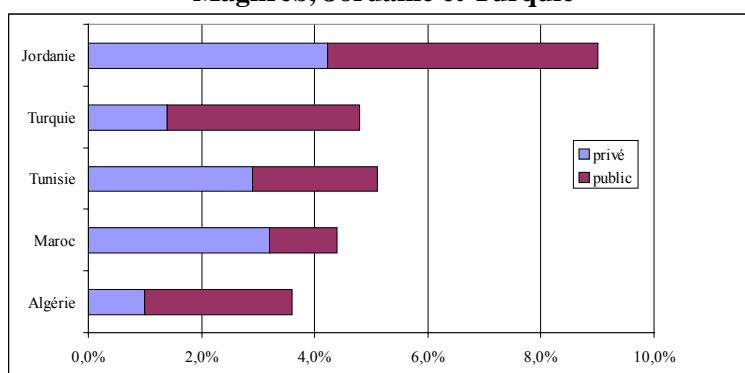
Les dépenses de santé par habitant sont très variables selon les pays, de quelques dollars dans les pays les plus pauvres à plusieurs milliers dans les plus riches. Mais on ne constate pas de corrélation robuste entre le niveau des dépenses et l'état de santé de la population : l'espérance de vie à Sri Lanka (73 ans) dépasse celles de nombreux pays consacrant davantage à la santé.

En Tunisie et en Jordanie, les dépenses de santé sont estimées par l'OMS, respectivement, à 463 et 412 dollars ppa par habitant en 2001 ; un niveau environ deux fois plus élevé que dans les autres pays du Maghreb (169 dollars en Algérie, 199 au Maroc), supérieur à la Turquie (294) mais inférieur au Liban (673 dollars).

En Tunisie, les dépenses de santé ont augmenté rapidement au cours des années 1980, de 3,2% à 5,5 % du PIB, puis leur croissance s'est ralentie à un rythme proche de celui du PIB et elles représentent 5,6% du revenu intérieur en 2000⁸¹. Simultanément, la part de la dépense publique a diminué de 3% (1990) à 2% (2000). Comparativement, en Jordanie la part du PIB consacrée aux dépenses de santé a augmenté depuis 1990 (de 7 à 9%).

Figure 8 : Dépenses de santé en Tunisie 1990-2002

Sources : INS, WDI, OMS

**Figure 9 : Dépenses de santé en % du PIB (1999)
Maghreb, Jordanie et Turquie**

Sources : INS, WDI, OMS

2.2 Emploi et valeur ajoutée

Evolution et structure de l'emploi des producteurs de services de santé

Au cours des années 1960 la densité médicale (rapport entre le nombre de médecins et la population) a diminué en Tunisie, avec le départ des médecins, après l'indépendance. Elle n'a retrouvé son niveau de 1956 qu'en 1970. Depuis, ce ratio a augmenté régulièrement : le nombre de médecins pour 10 000 habitants atteignait 4 en 1985 et il a presque doublé depuis. La densité médicale moyenne

masque des différences régionales importantes, mais qui sont moins marquées que dans les autres pays du Maghreb.

Tableau 5 : Les médecins en Tunisie

	Effectifs de médecins en 2002		Effectifs de médecins en 2006	
	Secteur public	Secteur privé	Secteur public	Secteur privé
Généralistes	2552	1620	3125	3250
Spécialistes	2115	1677	2925	2458
Total	4667	3297	6050	5708
Densité médicale	1 médecin / 1200 habitants		1 médecin / 860 habitants	

Source : Mansouri, Chahed, Khaled, Achouri DEP 2003

Avec la baisse de la contribution publique aux dépenses de santé et l'expansion de la capacité hospitalière privée, la structure de l'emploi médical et para-médical s'est modifiée au cours des années 1990. Si les données du ministère de la santé sont justes, le secteur privé a en effet absorbé une part croissante des jeunes diplômés de médecine. Le nombre de médecins en exercice dans le secteur privé a ainsi régulièrement augmenté : 1374 en 1987, 3000 en 1997 et près de 4700 en 2002. Ce phénomène d'absorption des nouvelles ressources humaines santé par le secteur privé est encore plus prononcé pour les personnels paramédicaux. Alors que depuis 1998 les effectifs du secteur public sont stables, la croissance de ces emplois à l'échelle nationale correspond à peu près uniquement à l'augmentation de l'emploi du secteur privé. Le personnel paramédical employé dans le secteur privé aurait été multiplié par près de dix entre 1998 et 2002, d'environ 500 à 5000. Les restructurations en cours dans les cliniques privées pourraient expliquer l'évolution contre tendancielle, à la baisse, en 2003.

Tableau 6 : Le personnel médical en Tunisie

	1990	1995	2000	2002	2003
Médecins	4424	5965	7444	7964	8189
Dentistes	809	1038	1315	1394	1534
Pharmaciens	1240	1499	1951	2050	2170
Paramédicaux*	23743	25874	27392	31429	29976

* Techniciens supérieurs, infirmières, sages-femmes et auxiliaires de santé.

Source : INS

L'évaluation de l'emploi total du secteur de la santé au sens strict (production de services de santé) ajoute à l'emploi médical et paramédical, le personnel d'appui technique et administratif, qui assure les fonctions de gestion, de support technique et les prestations d'hébergement dans les établissements hospitaliers⁸². La densité de ce dernier type d'emplois varie suivant les établissements, en fonction du degré d'externalisation des activités d'appui. Elle est donc difficile à évaluer en

⁸² « Les hôpitaux s'apparentent à des fédérations de PME de services, employant des personnels de compétences diverses » (Majnoni D'intignano 2001, p 209).

l'absence de statistiques fines. On retient ici un ratio de 0,8 emploi d'appui pour un 1 emploi médical, en moyenne à l'échelle nationale⁸³. Le niveau de qualification de ces personnels d'appui est considéré, en moyenne, comme intermédiaire (équivalent infirmier). Sous cette hypothèse, l'emploi total des producteurs de services de santé est évalué à 68 584 personnes en Tunisie pour l'année 2000. Ces estimations portent uniquement sur les services de santé. Les emplois dans les secteurs industriels liés, comme la production pharmaceutique, en sont exclus.

Tableau 7 : densités médicales comparées

	Tunisie	Algérie	Maroc	Jordanie	France
Médecins / 100 000 habitants	70	85	48	204	329
Nombre d'infirmières	26 389	90 592	29 462	14 251	397 506
Infirmières / 100 000 habitants	287	298	99	274	667
Infirmières / médecin	4,1	3,5	2,1	1,3	2

Source : OMS, survey d'Octobre 2004

Estimation de la valeur ajoutée et de la productivité des producteurs de services de santé

L'économie de la santé privilégie l'analyse de la demande, par les dépenses de santé. Celles-ci sont supérieures à la contribution effective des services de santé au PIB, car elles incorporent les intrants – notamment les médicaments – achetés à d'autres secteurs, qui sont pour l'essentiel des produits industriels fabriqués localement ou importés. En Tunisie, par exemple, la dépendance vis à vis des importations de médicaments est actuellement estimée à 57 % de la consommation nationale.

La valeur ajoutée des producteurs de services de santé n'apparaît pas dans les comptes de la nation que publie l'INS en Tunisie, ni dans les comptes nationaux de la santé construits avec l'appui de l'OMS. Une première comparaison avec les données d'autres pays⁸⁴ aboutit à un ordre de grandeur de la valeur ajoutée des producteurs de services de santé de l'ordre de 2% du PIB en Tunisie. Mais les contextes institutionnels et les systèmes de prix relatifs sont trop spécifiques dans ce secteur pour fonder des estimations nationales sur des comparaisons internationales⁸⁵. Pour construire une estimation de la valeur ajoutée des services de santé spécifique à chaque pays, il est donc préférable de partir de la dépense nationale de santé, qui est un agrégat relativement harmonisé au niveau international.

La dépense nationale de santé (DNS) agrège la consommation de soins et de biens médicaux, les subventions allouées au système de santé, les dépenses de formation d'administration et de gestion

⁸³ En France, le ratio est d'environ 1 pour 1 lorsqu'on inclut les effectifs de l'industrie pharmaceutique.

⁸⁴ Selon les statistiques de l'OCDE, la part des services de santé dans le PIB en 1994 aurait été de 5,6 % aux États-Unis (services marchands et non marchands privés), de 3,6 % en France, de 2,4 % en Allemagne et de 2,1 % au Canada (services marchands seulement). Source : OCDE 1997. Sur ce point voir également OMC 1998.

⁸⁵ Ce que font néanmoins de nombreuses études sur l'économie de la Santé...

liées, et l'investissement du secteur hospitalier public. Or, dans le domaine particulier de la santé, les notions de consommation et celle de production sont en assez proches. En effet, la consommation médicale totale, qui constitue la composante principale de la DNS, représente la contrepartie de la production des agents qui fournissent des services de santé. On peut donc obtenir une première approximation de la valeur ajoutée des producteurs de services de santé à partir de la DNS, qui peut être utilisée pour des comparaisons internationales, à condition de disposer d'une estimation de la consommation nationale de produits pharmaceutiques et connexes. C'est la démarche qui est suivie ici. Elle aboutit à une valeur ajoutée de 3,4 % du PIB en Tunisie et de 5 % du PIB en Jordanie (tableau7).

Tableau 8 : Estimation de la VA des producteurs de services de santé par la dépense

	Tunisie (2000) millions DT	Jordanie (1998) millions JD
Dépenses nationales de santé	1489	453
- dépenses de pdts pharmaceutiques	420	159
- autres fournitures*	160	44
- soins à l'étranger	5,4	nd
= Valeur ajoutée des producteurs de services de santé	904	250
	(633 millions usd)	(357 millions usd)
VA / dépenses nationales de santé	60,7 %	55,2 %
VA / PIB	3,4 %	5 %

1JD = 1,43 usd ; 1DT= 0,70 usd. * estimées à 15 % de la dépense nationale de santé, hors dépenses pharmaceutiques

Sources : Comptes nationaux de la santé Tunisie et Jordanie, OMS.

Une seconde méthode retient l'approche de la valeur ajoutée « aux coûts des facteurs ». Elle peut utiliser les structures de coûts des établissements hospitaliers, ou d'un secteur hospitalier, disponibles pour calculer la valeur ajoutée (production – achats) pour ces établissements. Un calcul de ce type fondé sur la décomposition des dépenses des hôpitaux qui dépendent du ministère de la santé en Tunisie (l'essentiel du secteur public), aboutit pour la même période à un taux de valeur ajoutée de 67%. La projection de ce ratio sur les dépenses totales de santé réalisées en Tunisie conduit à une estimation de la valeur ajoutée des producteurs de services de santé de 994 mio DT, soit un niveau proche de l'évaluation précédente. La même méthode utilisée en Jordanie, et également fondée sur les données du secteur public, aboutit aussi à une estimation supérieure à la précédente, avec un taux de valeur ajoutée de 60 % et une valeur ajoutée totale de 271 mio JD.

Cependant cette méthode surestime probablement le taux de valeur ajoutée dans le secteur privé, car la dépense en médicaments est plus élevée dans ce dernier⁸⁶. La prise en compte des différences de pratiques dans les deux secteurs tend à réduire l'écart entre les résultats des deux méthodes.

Une troisième méthode envisageable pour évaluer la valeur ajoutée des producteurs de services de santé consisterait à se fonder sur les revenus des personnels de santé et à ajouter un coût d'amortissement des équipements. Mais les systèmes statistiques nationaux ne fournissent pas d'information satisfaisante dans ce domaine et les données recueillies lors des enquêtes sont trop parcellaires pour constituer une base fiable. Ces dernières fournissent cependant des indications sur le niveau des revenus des personnels de santé :

- En Tunisie, le salaire mensuel d'un médecin dans le secteur public est d'environ 1500DT. Le revenu des médecins exerçant dans le privé est beaucoup plus élevé (coefficient multiplicateur supérieur à deux), mais difficile à estimer. Les salaires des infirmières et des personnels médicaux diplômés (bac +3) s'étagent de 400 à 1200 DT / mois, en fonction de l'expérience et du type d'établissement.
- En Jordanie, le salaire mensuel des médecins du public est un peu inférieur, autour de 500 JD. Mais les revenus dans le secteur privé sont en général très supérieurs. Cependant, le relatif surplus de médecins en Jordanie a pour conséquence de très fortes disparités de revenu dans la profession.

Les estimations de la valeur ajoutée des producteurs de services de santé et de l'emploi correspondant permettent d'évaluer la productivité du travail dans ce secteur.

La productivité moyenne dans les services de santé atteint 9 230 USD, un niveau supérieur à la productivité moyenne du travail en Tunisie. Elle représente une fois et demi la productivité des deux principaux secteurs d'exportations, le secteur textile-habillement (6421 USD) et celui du tourisme (6845 USD). Le niveau élevé de la productivité dans le secteur de la santé est principalement dû au niveau de qualification moyen plus élevé. La moindre exposition à la concurrence internationale contribue sans doute également, mais dans une moindre mesure, à cet écart⁸⁷. Par contre, les structures de coûts dans le secteur hospitalier et dans celui de la santé ne montrent pas une intensité capitalistique particulièrement forte⁸⁸.

⁸⁶ En Jordanie, « *approximativement 24 % du total des dépenses pharmaceutiques est réalisé par les hôpitaux publics et 76 % dans les établissements privés* » (Brosk H. et al 2000). Inversement, le calcul précédent sous-estime la valeur ajoutée, car les dépenses d'investissement du secteur privé ne sont pas prises en compte dans la dépense nationale de santé.

⁸⁷ L'impact est plus faible en Tunisie, où la consommation de soins médicaux est fortement contrainte par les revenus des ménages, que dans les pays européens où la contrainte financière est plus lâche.

⁸⁸ Les dépenses d'équipement représentent entre 9 et 12 % des dépenses totales des hôpitaux publics en Tunisie (période 2000-2002), entre 7 et 8 % en Jordanie (1996 à 1998), 6% en France. (Sources : comptes nationaux de la santé Tunisie et Jordanie et (Majnoni D'intignano 2001, p 210).

Tableau 9 : Productivité apparente du travail par secteur

	milliers usd
Services de santé Tunisie	9 230
Moyenne Tunisie*	6 480
Textile-habillement Tunisie	6 421
Tourisme Tunisie	6 845
Services de santé Jordanie	8 149

* PIB/population active occupée. Données 2000 pour la Tunisie, 1998 pour la Jordanie

La productivité apparente dans le secteur de la santé apparaît plus forte en Tunisie, d'environ 13 %, qu'en Jordanie ; ce qui constitue un résultat étonnant puisque, aux taux de changes courants, le revenu par habitant est deux fois plus élevé en Jordanie. La forte densité en médecins en Jordanie - trois fois supérieure à la Tunisie- constitue sans aucun doute l'explication principale de ce différentiel. La faiblesse relative de la productivité suggère à nouveau l'existence d'un surplus de médecins en Jordanie⁸⁹. Ce qui ne semble pas être le cas en Tunisie.

Cet écart rappelle la dimension systémique de la productivité dans ce secteur. La valeur ajoutée y est en effet produite par une combinatoire de compétences et de facteurs productifs⁹⁰. L'indicateur de productivité utilisé ici traduit surtout un niveau moyen d'efficacité de l'ensemble du système de soin⁹¹.

2.3 Les exportations de services de sante de la Tunisie

Echantillon et hypothèses

Le parc de cliniques privées tunisiennes est concentré dans le district de Tunis, dans lequel est installé plus de la moitié de la capacité nationale (55%), et à Sfax, Sousse, Nabeul, Gabes et Medenine qui représentent ensemble 35 % de la capacité du secteur. Le reste du territoire se partage 10% des lits, (tableau 10)

L'enquête a privilégié les cliniques les plus importantes, qui apparaissaient comme les mieux adaptées à l'accueil de patients étrangers⁹².

⁸⁹ L'estimation obtenue ici pour la Jordanie est assez proche de l'évaluation que le Jordan Investment Board fournit pour la productivité du secteur hospitalier privé en 1998 : 7 743 usd (JIB, brochure « Medical Care », p 10).

⁹⁰ Ce qui est le cas également dans les autres secteurs.

⁹¹ Sur les difficultés particulières de mesure de la productivité dans les services de santé, voir Gadrey 2003, pp 69-70.

⁹² Les plus grosses cliniques ont fait l'objet d'une visite et d'entretiens. Elles représentent la moitié du nombre de cliniques de l'échantillon mais 70 % de la capacité en lits de l'échantillon. Les autres cliniques de l'échantillon ont été interrogées par téléphone.

Tableau 10 : Les cliniques interrogées

Région	Nombre de cliniques privées	Nombre de lits (% du total national)	Nombre de cliniques interrogées	Cliniques interrogées en % des lits
Tunis	43	1297 (55%)	15	63 %
Nord Est (Bizerte, Nabeul)	6	170 (7%)	2	59 %
Nord Ouest (Jendouba, Le Kef)	5	92 (4%)	3	71 %
Centre Est (Sousse, Sfax)	14	512 (22%)	5	65 %
Centre Ouest	2	30 (1%)	0	0
Sud Est (Gabes, Tataouine)	7	190 (8%)	5	56 %
Sud Ouest	2	59 (2%)	0	0
Total	79*	2350 (100%)	30	61 %

* dont les 13 centres d'imagerie médicale.

Dans la plupart des cas des informations ont pu être recueillies sur les patients étrangers. Certains établissements n'ont fourni que des données incomplètes, par prudence ou par absence de suivi comptable suffisant. Lorsque les informations étaient incomplètes, la mesure des activités d'exportation s'est appuyée sur les hypothèses suivantes, considérées comme réalistes sur la base des données recueillies par ailleurs :

- taux d'occupation : 60 %
- durée moyenne d'hospitalisation par patient: 3,1 jours
- Chiffre d'affaires par patient : 600 DT

Les résultats

Les informations recueillies auprès des cliniques privées ont été utilisées pour estimer les exportations de services de santé et leur impact sur la valeur ajoutée du secteur, sur la balance des paiements et sur l'emploi pour l'année 2003.

Tableau 11 : Exportations de services de santé des cliniques.

	Total	Libyens	Algériens	Européens	Autres étrangers
Nombre de patients	42 211	34 034	1 320	4 484	2 373
CA export en :					
millions DT	27,67	22,35	0,84	2,80	1,68
millions USD*	22,14	17,88	0,67	2,24	1,34
CA export / CA total	24,14 %	19,5 %	0,7 %	2,4 %	1,5 %

*1 DT = 0,8 USD.

Le taux d'exportation des cliniques privées s'établit, en moyenne, à 24,1 %. En effet, près du quart de leur chiffre d'affaires est réalisé avec des patients étrangers.

La clientèle libyenne est prédominante parmi les 42 200 patients étrangers soignés en 2003. Elle représente 34 000 personnes, soit 80 % des patients étrangers. Cependant, le poids des patients

européens n'est pas négligeable, puisqu'il représente environ 11 % du total. Les autres nationalités constituent les 9 % restants, qui se décomposent en un tiers d'algériens et deux tiers de nationalités diverses (anglo-saxonnes, africaines, arabes).

La valeur de la production exportée représente 22,1 mio USD en 2003, dont près de 18 mio USD uniquement en direction de la Libye. Ces chiffres portent uniquement sur les cliniques privées, car on retient ici l'hypothèse que seul le secteur privé exporte.

Cette estimation est plus élevée que le résultat obtenu par le ministère de la santé lors d'un sondage réalisé auprès de 18 cliniques en 2002, qui aboutissait à un chiffre d'affaires export de 8,3 mio DT et au traitement de 18 000 patients étrangers⁹³. Ces derniers résultats sont cependant considérés comme sous-évalués par l'ensemble des acteurs concernés en raison, d'une part, du facteur fiscal qui incite à sous-estimer le niveau d'activité⁹⁴ et, d'autre part, du nombre limité d'établissements concernés. Par contre, ce sondage constatait également la prédominance (à 80%) des patients libyens.

La prise en compte du coût total des soins, qui ajoute à la facture de la clinique le prix des médicaments et les honoraires des médecins et chirurgiens extérieurs, aboutit à une valeur totale des exportations de services de santé de 69,18 mio DT (55,3 mio USD)⁹⁵.

La déduction des médicaments importés⁹⁶ des exportations totales permet d'obtenir les exportations de services de santé nettes d'importations, c'est-à-dire la recette nette en devises de ces activités, qui représente près de 61 mio DT (49 mio USD), soit 6,7 % de la valeur ajoutée totale des producteurs de services de santé.

Tableau 12 : Exportations de services de santé de Tunisie

	millions DT
Exportations de services des cliniques	27,67
+ Pharmacie et autres intrant médicaux	19,37
+ Exportations de services des médecins et chirurgiens	22,14
= Total des exportations de services de santé (millions USD)	69,18 (55,3)
- Importations de médicaments induites par les exportations	8,33
= Total des exportations nettes de services de santé (millions USD)	60,85 (48,7)
Total des exportations nettes / valeur ajoutée du secteur	6,7 %

⁹³ Voir Achouri 2004.

⁹⁴ Le chiffre d'affaires moyen implicite par patient s'établit à 460 DT dans ce sondage, alors que les informations obtenues lors des interviews (menées en Octobre 2004) montrent que le chiffre d'affaires par patient s'étage de 500 DT à 1100 DT suivant les cliniques.

⁹⁵ En moyenne le coût des médicaments représente 70 % de la facture de la clinique et celui des honoraires médicaux 80 %. Le coût total des soins représente ainsi 2,5 fois la facture de la clinique. (Source : interviews).

⁹⁶ 43 % des médicaments consommés en Tunisie sont importés (Source : Ministère de la Santé).

Cette évaluation est plus de deux fois supérieure à la valeur indiquée dans la balance des paiements tunisienne pour les « soins médicaux » du poste « voyage »⁹⁷, qui est de 28,1 mio DT en 2003. Une interview à la Banque Centrale n'a pas permis d'éclaircir le mode de construction de cette statistique⁹⁸. Quelle que soit la méthode, les déclarations dans ce domaine font apparemment l'objet d'une sous-estimation systématique pour des raisons fiscales.

Tableau 13: Total des exportations induites par le traitement de patients étrangers

millions DT	Total	Libyens	Algériens	Européens	Autres étrangers
Total des exportations de services de santé	69,18	55,88	2,10	7,00	4,20
+ Dépenses de séjour induites	64,35	56,05	1,72	4,30	2,27
= (A) Exportations totales (millions usd)	133,53 107	111,93	3,82	11,30	6,47

Mais les exportations de services de santé au sens strict ne constituent pas les seules recettes d'exportation générées par le traitement de patients étrangers. Ces soins induisent également des dépenses de séjour en Tunisie, pour les patients eux-mêmes (préparation, convalescence) et pour leurs accompagnateurs. En retenant des hypothèses basses sur le coût de journée et la durée de ces séjours para-santé⁹⁹, on obtient une dépense totale de séjour induite par les exportations de services de santé de 64 mio DT.

La prise en compte de ces services induits porte la recette totale en devises générée par les exportations de services de santé à 133,5 mio DT (107 mio USD).

Si la contribution des exportations de services de santé et induits au PIB apparaît mineure, ces activités participent de manière plus significative aux exportations de services et à la réduction du déficit commercial de la Tunisie. Représentant plus de 100 mio USD, les recettes en devises qu'elles engendrent représentent en effet près de 4 % des exportations totales de services et, surtout, 7% de l'excédent commercial total des services. Malgré leur faible poids dans les exportations, leur faible

⁹⁷ Valeur que reprend le FMI dans sa base Balance des paiements (cf infra : chapitre 3).

⁹⁸ La Banque Centrale travaille à partir des motifs qui sont précisés dans les paiements interbancaires (transfert Swift) : dans la plupart des cas, le motif est « règlement divers ». Consciente de cette sous évaluation, la Banque Centrale a décidé de créer une commission avec les cliniques de façon à pouvoir redresser les chiffres de la balance des paiements.

⁹⁹ Durée moyenne d'hospitalisation : 3,1 jours ; durée moyenne de séjour du patient hors clinique : 2 jours. Nombre d'accompagnateurs par patient : libyens 2, algériens 1,5 ; autres nationalités 1. Dépense par jour hors clinique : 135 DT (moyenne du prix de journée clinique et du Per Diem courant pour la Tunisie). Ces dépenses journalières sont très inférieures à la dépense moyenne des touristes de même nationalité. Les touristes libyens dépensent par exemple 768 DT par jour en moyenne, les algériens 145 DT.

contenu en importations leur permet ainsi de contribuer à réduire d'environ 10 % le déficit commercial du pays.

Tableau 14 : Les services de santé et induits dans les exportations tunisiennes

Exportations de services de santé et induits / exportations de services de tourisme	6,5 %
Exportations <i>nettes</i> de services de santé et induits / solde commercial tourisme	7,2 %
Exportations de services de santé et induits / total des exportations de services*	3,7 %
Exportations <i>nettes</i> de services de santé et induits / solde commercial des services	7,0 %
Exportations de services de santé et induits / exportations totales	0,9 %
Exportations de services de santé et induits / déficit commercial	9,8 %
Exportations de services de santé et induits / PIB	0,43 %

* Hors « opérations gouvernementales ». Par convention, les consommations intermédiaires importées des services induits sont estimées à 10% du total des dépenses. Source : Banque Centrale de Tunisie, *Rapport annuel 2003*, qui indique un déficit commercial de 1218 mio DT (FOB-FOB).

De manière générale, le faible contenu en importations des services leur permet d'apporter une contribution à l'équilibre de la balance commerciale supérieure à leur poids dans la production ou les exportations.

Tableau 15 : Les services de santé et induits dans les exportations de services (2003)

Branches des services*	Valeur (millions DT)	% du total
Tourisme ^a	1 813	49,5 %
Transport de passagers et autres	819	22,4 %
Commerce et négoce	169	4,6 %
Grands travaux et services techniques	157	4,3 %
Services de santé et induits	134	3,7 %
Transport de fret	113	3,1 %
Frais de bureau	98	2,7 %
Services financiers	71	1,9 %
Voyages professionnels	38	1,0 %
Services d'assurances	26	0,7 %
Services informatiques et d'informations	25	0,7 %
Redevances et licences	23	0,6 %
Etudes et stages	15	0,4 %
Services personnels et culturels	7	0,2 %
Divers	122	3,3 %
TOTAL	3 661	100 %

* Hors « opérations gouvernementales » ; ^a : dépenses de séjour « santé » déduites. Source : Banque Centrale de Tunisie, *Rapport annuel 2003*.

Les exportations de services de la Tunisie sont dominées par le tourisme et le transport (72% du total à eux seuls ; 75 % si on ajoute le transport de fret. Mais, à l'exception du transport, il s'agit d'activités à productivité faible ou moyenne. Parmi les services à plus forte productivité qui font l'objet d'un commerce international (les services « échangeables »), les services de santé et induits apparaissent comme l'un des secteurs les plus performants à l'exportation. Ce secteur représente en effet plus du double des exportations de la branche « services financiers » et plus de cinq fois celles de la branche « services informatiques » ; deux branches de services parmi les plus internationalisées¹⁰⁰.

Conséquence du niveau de productivité du secteur santé, l'emploi créé par les exportations y est relativement moins élevé que dans d'autres branches. En conservant les mêmes hypothèses de taux d'encadrement, l'emploi total des producteurs de services de santé peut être estimé à 75 360 personnes en 2003 (cf supra : 1.3.1). Dans cet ensemble, les exportations contribuent à la création d'environ 5000 emplois, dont 2800 emplois médicaux et plus de 2200 emplois de personnel d'appui.

L'intensité en emploi des activités de services induits est plus élevée. Sur la base des données sur l'activité touristique construites par le WTTC, la production de services de séjours induite par le traitement de patients étrangers représente en effet 5 430 emplois¹⁰¹.

L'emploi total généré par ces exportations représente ainsi près de 10 500 personnes en 2003.

Tableau 16 : Emplois induits par le traitement de patients étrangers

Emploi dans la production de services de santé	5049
dont :	
- emploi médical (médecins, infirmières,...)	2 805
- personnel d'appui	2 244
En % de l'emploi total du secteur	6,7 %
Emploi dans les services d'hébergement induits	5 433
Emploi total induit	10 482

2.4 Les effets indirects des exportations sur l'économie et le système de santé de la Tunisie

L'estimation précise des effets indirects de l'exportation de services de santé dépasse les possibilités de notre étude. Ces effets indirects représentent des opportunités et des risques plutôt que

¹⁰⁰ Les services financiers et les services informatiques représentent par exemple, respectivement, 7 % et 5 % des importations de services des pays de l'OCDE, hors tourisme et transport (OCDE 2004).

¹⁰¹ L'emploi « induit » est calculé à partir de l'estimation de la VA/tête fournie par le WTTC pour la Tunisie.

des liaisons mécaniques. Le repérage précis de ces liaisons potentielles et l'estimation de leur degré de réalisation nécessiteraient une étude lourde, en particulier pour calibrer l'intensité de ces relations. A ce stade, trois types d'effets peuvent néanmoins être identifiés : Les effets d'entraînement en amont du secteur santé ; La consolidation du système de santé ; Le risque de dualisme médical.

Les effets entraînement inter-branches

Les ventes de services induits d'hébergement pris en compte plus haut se situent plutôt en aval de la production des services de santé. Mais celle-ci engendre également des dépenses en amont, sous la forme de consommations intermédiaires diverses, qui correspondent à des achats aux autres branches de l'économie et se traduisent par un effet multiplicateur dont l'intensité peut être mesurée dans un tableau entrée-sorties.

Cette méthode a été suivie dans deux études réalisées en France et en Thaïlande (tableau 11). La comparaison des résultats est délicate car l'organisation des systèmes de santé est propre à chaque pays et les nomenclatures ne traduisent donc pas les mêmes regroupements d'activité suivant les cas. Ces travaux montrent néanmoins que les effets entraînement des services de santé ne sont pas négligeables, bien qu'ils soient plus faibles que ceux des branches industrielles. Dans le cas de la France par exemple, l'industrie pharmaceutique exerce l'effet entraînement le plus puissant sur le reste de l'économie. Les effets entraînement des services de santé sont plus limités, mais étant donné la masse du secteur, ils ont une forte incidence globale.

L'étude détaillée d'Auray et Duru (1995) précise également la hiérarchie des branches entraînées par la production de services de santé. Mis à part la branche des produits pharmaceutiques, les branches qui subissent l'effet entraînement le plus fort des services de santé sont : la branche parachimie ; celle de la presse/imprimerie ; les produits alimentaires, les meubles et le travail du bois, la réparation et le commerce automobile, l'électricité.

Tableau 17 : Les effets entraînement du secteur de la santé

Branche	France : Multiplicateur global	France : Multiplicateur hors intra-branche	Thaïlande : Multiplicateur hors intra-branche
Produits pharmaceutiques	1,67	0,65	1,00
Services non-marchands de santé	1,45	0,45	nd
Services marchands de santé	1,28	0,28	0,91

Sources : Auray et Duru 1995, Janjoeren et Supakankunti 2002.

Si ces coefficients ne peuvent être projetés à l'identique sur une autre structure économique, ils suggèrent néanmoins un ordre de grandeur du multiplicateur d'activité des services de santé d'environ 0,5. Dans le cas de la Tunisie, cela signifie qu'une augmentation de la demande finale de

1000 adressée aux producteurs de services de santé induit, en amont, une augmentation de 500 de la demande intermédiaire adressée aux autres secteurs économiques.

L'activité dans les branches fournisseurs de la santé induite par les exportations représente donc une production qui se situe dans la fourchette 30-40 mio DT (24-32 mio USD).

La consolidation du système de santé

La consolidation de la structure d'offre de soins nationale représente le deuxième type d'effet positif d'un développement des exportations des producteurs de services de santé. Dans le meilleur des cas, ce phénomène favorise l'accélération du processus de mise à niveau des cliniques.

Un premier effet potentiel dans ce domaine est d'atténuer les forces qui incitent le personnel médical à s'expatrier. Le « brain-drain » représente une forme majeure de mondialisation du secteur de la santé, qui est exclusivement orientée dans le sens d'un transfert de personnel du Sud vers le Nord. Ces fuites de compétences atteignent des niveaux dramatiques dans certains PED¹⁰². Cette émigration représente une perte sociale considérable puisque les investissements, intensifs en financement public, réalisés dans la formation de ses personnels médicaux ne profitent pas aux pays qui les ont mis en œuvre. Les 600 médecins sud-africains qui exercent en Nouvelle-Zélande représenteraient ainsi par exemple une perte estimée à 37 mio USD pour l'Afrique du Sud (World Bank 2003). Ce transfert de personnel qualifié constitue une forme de subvention sans compensation du système de santé du pays récepteur par le pays émetteur¹⁰³.

Le risque de fuite existe également dans des PED à niveaux de revenus intermédiaires ou élevés. Une étude en cours sur le Liban estime par exemple que près de 20% des infirmières formées à l'Université St Joseph de Beyrouth depuis 1999 travaillent à l'étranger (Kronfol 2005). Ces mouvements de personnel sont d'abord provoqués par le différentiel entre l'espérance de revenu sur le territoire national et l'espérance de revenu à l'étranger. Lorsque ce différentiel dépasse le coût d'opportunité du départ, il déclenche l'émigration.

Dans cette perspective, la montée en gamme des prestations, ou des catégories de patients, sur le territoire national génèrent de meilleures opportunités de carrière et de revenu. Le développement des exportations de soins représente ainsi une force centripète qui augmente le coût d'opportunité du départ et freine l'émigration médicale.

¹⁰² En Ethiopie, par exemple, 56% des médecins diplômés de la faculté de médecine d'Addis Abbeba entre 1984 et 1994 avait émigré en 1996 ; Au Ghana, sur un échantillon de 65 médecins diplômés en 1985, seuls 22 étaient toujours dans le pays en 1997 ; l'émigration des personnels médicaux de Jamaïque est telle que 50% des postes d'infirmières ne peuvent être pourvus ; ... (Gobrecht 2004, UNCTAD 1998, World Bank 2003).

¹⁰³ Par contre, les éventuelles remises des travailleurs émigrés contribuent à augmenter le revenu national du pays émetteur. Mais l'impact direct sur la santé publique est nul.

Par ailleurs, l'élargissement de la gamme des prestations offre l'opportunité d'un approfondissement des filières de soins par le recours à des compétences et à des équipements dont la rentabilisation serait plus incertaine en l'absence de cette clientèle étrangère et de ses besoins propres. Concrètement, l'élargissement de la demande effective peut justifier l'investissement dans des équipements plus sophistiqués que ceux que le seul marché intérieur peut amortir.

Une clinique de Tunis a par exemple investi récemment dans un équipement de résonance magnétique et un scanner (investissement d'environ 4 mio DT). Le projet en cours d'installation et de généralisation d'une procédure de certification des cliniques tunisiennes sur le modèle de l'ANAES française¹⁰⁴ s'inscrit également dans ce processus de mise à niveau.

Enfin, la production du secteur de la santé participe à l'accumulation de capital humain, qui constitue l'un des déterminants majeurs de la croissance, comme le souligne les théories de la croissance endogène (Majnoni d'Intignano 2001, Piatecki et Ulmann 1995, Zamora 2000). Le développement des exportations peut favoriser l'amélioration de l'efficacité de l'offre de santé et son élargissement, amplifier les externalités issues de la production de services de santé et contribuer ainsi, indirectement, au renforcement des bases de la croissance.

Le risque de dualisme médical

Le risque d'apparition, ou d'accentuation, du « dualisme médical est un thème prépondérant dans les travaux et débats sur les exportations de services de santé des Méditerranée *« The benefits that may accrue from the development of trade opportunities must be weighed against the potential negative effects »*, annonce le secrétariat de la CNUCED des la troisième page de la synthèse des travaux d'un séminaire d'experts (UNCTAD 1998).

Ce thème écrase littéralement les discussions et réflexions sur les enjeux du GATS et de la libéralisation commerciale dans le domaine de la santé¹⁰⁵. Il repose sur l'idée que l'orientation à l'exportation pourrait provoquer une diversion de ressources aux dépens des objectifs de santé publique, le transfert des ressources médicales du traitement des patients nationaux vers celui des étrangers, la constitution d'un système de santé « dual » favorisant un « brain-drain » interne vers les établissements exportateurs. Dans cette perspective de jeu à somme nulle, on assisterait à un déplacement de ressources et d'investissements vers des soins et des pathologies choisis en fonction de

¹⁰⁴ En France, tous les établissements de soins doivent être accrédités par « l'Agence Nationale d'Accréditation et d'Evaluation en Santé », qui réalise un audit global de la qualité des services.

¹⁰⁵ Voir par exemple les nombreux ateliers et publications de l'OMS, parfois en commun avec l'OMC, sur les enjeux de la libéralisation du commerce des services.

leur potentiel commercial à l'exportation et déconnectés de la demande de santé nationale. En définitive, et pour résumer, les partisans de cette thèse considèrent que les objectifs d'exportation et de santé publique sont antagonistes.

Bien que cet appel à la prudence soit justifié dans un domaine aussi essentiel au développement humain, la faiblesse majeure de cet argument, en l'état actuel des travaux, est qu'il ne repose sur aucune données, ni de l'ampleur réelle de l'activité d'exportation ni, à fortiori, de sa corrélation avec un dualisme médical. Dans le cas de la Tunisie, il est clair que le taux d'exportation élevé du secteur privé ne s'accompagne pas d'un transfert de ressources d'un secteur vers un autre. L'évolution du ratio dépenses privées/publiques dans la santé ou celui de la création d'emplois médicaux dans les hôpitaux sont indépendants de l'intensité des exportations. Dans les pays où l'orientation à l'exportation du secteur santé est moins forte, il semble donc peu probable que le risque d'apparition d'un dualisme médical soit supérieur.

Mais si l'expérience de la Tunisie montre que l'activité d'exportation n'est pas en elle-même un facteur de dualisme, exportations et dualisme médical peuvent cependant être corrélés. Mais la causalité est alors à rechercher dans l'autre sens : l'existence d'une offre de services médicaux sophistiqués non-consommables par l'essentiel de la population (qui est à la racine du dualisme médical) peut constituer un facteur d'attractivité pour des patients étrangers. Les flux de patients étrangers vers l'Afrique du Sud ou le Brésil s'expliquent en partie par une situation de ce type. Mais dans ces cas les exportations ne provoquent pas le dualisme. Au contraire, il les précède.

3 Les exportations de services de santé de Jordanie

3.1 L'ouverture précoce du secteur de la santé

Le niveau des soins et la qualité des établissements hospitaliers en Jordanie, tout particulièrement ceux du secteur privé, sont considérés comme les meilleurs au Proche Orient. Avec 7195 médecins et 2100 dentistes, la Jordanie a une densité médicale de 1 pour 700 habitants. Elle se situe dans ce domaine au premier rang parmi des pays du Sud de la Méditerranée.

Ces performances médicales se traduisent au niveau de la balance des paiements d'abord par la faiblesse des « importations » de services médicaux. Il n'existe pas de données disponibles sur le financement privé des soins à l'étranger par les ménages jordaniens. Mais la prise en charge par le système d'assurance publique de soins à l'étranger n'a concerné en 2003 que 32 personnes, pour un coût de 1 million USD (Fakhouri et Okour, 2004).

En 2003, l'offre de services de santé est constituée de 97 hôpitaux, dont 51 relèvent du secteur public (Ministère de la Santé, Centre hospitalier universitaire et armée) et 46 du secteur privé. Le secteur hospitalier dispose de 9543 lits, dont 3500 dans le secteur privé. En 2003, les hôpitaux ont accueilli 630 000 patients dont 32% ont été hospitalisés dans des cliniques privées. Le taux d'occupation moyen est de 56% (41% dans le privé) et la durée moyenne de séjour de 3 jours. Le taux plus faible d'occupation des cliniques privées s'explique par leur prix et le non-remboursement des soins dans le secteur privé par les assurances sociales publiques.

L'industrie pharmaceutique est également bien développée en Jordanie (produits génériques, production de médicaments sous licence). Elle assure 40% de la consommation et 10% des exportations jordaniennes. Ces exportations sont surtout dirigées vers le Moyen Orient et l'Afrique du Nord. L'Irak est l'un des principaux marchés extérieurs pour l'industrie jordanienne.

Le premier hôpital privé fut créé en 1927, un second en 1945. La Jordanie a capitalisé sur le développement précoce d'un secteur médical et hospitalier moderne pour attirer des patients de la région. Les premiers flux significatifs ont débuté dans les années 1970 et se sont consolidés ensuite.

Cette orientation exportatrice du secteur de la santé a suscité la mise en place de quelques instruments de promotion spécifiques. Un bureau du Ministère de la Santé a ainsi été créé à l'aéroport d'Amman en 1998, pour s'occuper de toute la logistique des patients étrangers. Le secrétariat pour le tourisme médical du ministère de la santé a récemment été remplacé par une task-force d'une quinzaine de personnes, le « Directorate for Medical Tourism », qui a une fonction plus stratégique.

De plus, les services de santé font depuis longtemps parti des secteurs ciblés par les plans de développement nationaux et les opérations de promotion extérieure de l'économie jordanienne¹⁰⁶.

3.2 Volume et nature des exportations de services de santé

Bien que l'orientation exportatrice des producteurs de services de santé jordaniens soit ancienne, et leur réputation bien établie dans la région MENA, les données sur cette activité sont parcellaires et hétérogènes. En l'occurrence, cette partie repose sur l'exploitation de deux sources principales : une étude réalisée en 2004 pour le Ministère jordanien du plan et de la coopération internationale, « *Medical Tourism. Cluster Study* » (Competitiveness Team 2004) ; Des données originales (et provisoires) issues d'un rapport du Ministère jordanien des finances, « *Report on Health Care Tourism in Jordan* »¹⁰⁷.

¹⁰⁶ Voir par exemple la plaquette « *Medical Care* » que diffuse le Jordan Investment Board dans sa série « *Investing in Jordan* », qui célèbre la compétence des médecins et la qualité du système de santé jordanien.

¹⁰⁷ Nous remercions Firas Raad, Economiste de la Santé à la Banque Mondiale, qui a préparé ces données pour nous.

Ces deux sources convergent sur certains aspects, mais pas de manière systématique. Les estimations des dépenses unitaires par patient, en particulier, sont discordantes. Sur ce point, nous avons retenu l'estimation la plus crédible, qui est également la plus récente.

L'estimation de la valeur des exportations de services de santé la plus couramment diffusée à Amman est construite sur l'hypothèse d'une dépense moyenne par patient étranger de 5 500 USD, qui est proposée par l'étude du Competitiveness Team. On obtient alors des recettes d'exportations qui devraient atteindre 1 Mrd USD en 2005, après 620 mio USD en 2001 ; elles seraient alors équivalentes aux deux tiers des recettes touristiques de la Jordanie ! « *Medical tourism in Jordan contributed significantly to Jordan economy reaching one billion us dollars return (...)* », écrivent ainsi Fakhouri et Okour (2004), dans leur récent rapport sur ce sujet pour l'OMS. Nous n'avons pas retenu ces chiffres car ils ne peuvent pas être exacts¹⁰⁸.

A la lumière de ces imperfections, et lorsque des informations complémentaires le permettaient, nous avons corrigé les données initiales dans le sens d'un plus grand réalisme¹⁰⁹.

Tableau 21 : Estimation du nombre de patients étrangers en Jordanie

Nationalités	1998	Structure 1998	1999	2000	2001	2002 (3/4)
Arabie Saoudite	23 159	28 %	21 314	13 151	17 119	20 534
Yemen	20 599	25 %	20 599	15 211	14 679	14 741
Palestine	9802	12 %	10 318	11 433	11433	8575
Libye	8960	11 %	9 431	19 841	16 498	12 221
Syrie	6 432	8 %	5 590	4 761	5 775	5 898
Autres pays arabes	11 729	14 %	12 239	11 515	13 211	10 738
Total pays arabes	80 681	98 %	79 491	75 912	79 215	72 707
Européens	225	0,3 %	237	249	262	197
autres	642	0,8 %	646	626	610	482
Total étrangers	81 548	100 %	80 374	76 787	80 087	73 386

Source : Ministry of Finance, Report on Health Care Tourism in Jordan, version provisoire.

Le nombre de patients étrangers en Jordanie apparaît stable depuis 1998. Cette tendance est probablement exacte puisque ces statistiques sont construites, d'une part, à partir d'une large enquête menée en 1999 sur les motifs de séjours des étrangers en Jordanie et, d'autre part, de la distribution

¹⁰⁸ Ce sont également les chiffres que nous ont transmis deux hauts fonctionnaires du Ministère de la Santé en charge des affaires économiques, lors d'interviews à Amman en Décembre 2004. Or, d'après le FMI le total des exportations de services de la Jordanie était de 1 479 mio USD en 2001. Les services de santé représenteraient alors 42 % des exportations totales de services ! Si on déduit de ce total les postes renseignés dans la balance des paiements, alors les services de santé représenteraient 89 % des exportations de services hors « transport » et « business services » !

¹⁰⁹ Ces modifications, et les hypothèses correspondantes, sont systématiquement précisées.

des entrées dans le pays par nationalité pour les années suivantes. Les estimations post-1998 sont donc fondées sur les flux d'entrée réels.

Les patients issus des pays voisins représentent plus de la moitié des étrangers soignés en Jordanie¹¹⁰. Si cette dimension de voisinage est élargie au delà des pays frontaliers à un deuxième cercle comprenant le Yémen et la Libye, on atteint une part de 87 %.

Le principe de voisinage s'applique donc aux exportations de services de santé de la Jordanie, dans des proportions similaires au cas tunisien. La Jordanie se différencie par le plus long rayon de ce périmètre de voisinage, qui est probablement dû aux effets d'expérience et à la notoriété accumulés en raison du démarrage précoce de cette activité. Cet « élargissement » du marché de voisinage s'appuie également sur la position géographique centrale de la Jordanie au Moyen-Orient et sur la fréquence des liaisons aériennes. Les liaisons aériennes de la Jordanie vers le Yémen et la Libye sont par exemple deux à trois fois plus nombreuses que celles entre ces pays et le Liban, principal concurrent de la Jordanie sur le marché régional du Moyen-Orient.

Le très faible nombre de patients issus de pays non arabes (2%) souligne la dimension exclusivement régionale des exportations jordaniennes.

Les déterminants de la demande extérieure sont assez similaires à ceux observés en Tunisie. A l'exception du Yémen où, avec 22 médecins pour 100 000 habitants, l'encadrement médical est particulièrement maigre, les pays voisins de la Jordanie se caractérisent par une relative abondance en médecins (138 médecins pour 100 000 habitants en Arabie Saoudite, 139 en Syrie, 129 en Libye)¹¹¹. Ce sont donc des différences de qualité de services qui expliquent la compétitivité du système de santé jordanien. La compétence des médecins jordaniens est d'ailleurs évoqué par 40 % des patients arabes comme étant la première raison de leur choix de ce pays (Competitiveness Team 2004).

Comme en Tunisie, les protocoles médicaux jouent un rôle important dans l'orientation des patients. Désormais, la plupart des grands établissements privés jordaniens disposent de conventions de prise en charge avec des organismes publics ou privés des pays d'origine des patients. Ce canal concernerait 40 % des patients étrangers en Jordanie. Ce ratio est élevé, mais il implique néanmoins que la majorité des patients étrangers financent eux-mêmes le coût de leur traitement médical en Jordanie.

Les étrangers ne viennent pas se faire soigner en Jordanie pour des pathologies spécifiques ou pour utiliser des services particuliers comme la chirurgie esthétique. La demande étrangère n'est pas ciblée et elle sollicite l'ensemble des compétences médicales du pays. Les statistiques du ministère de la santé montrent aussi que l'exportation de soins concerne un large éventail de pathologie :

¹¹⁰ Parmi les « autres pays arabes », l'Iraq représente 3% des patients. Le nombre de patients égyptiens n'est pas précisé.

cardiologie (14%), Neurologie (12%), rhumatologie (12%), Ophtalmologie (8%), Gynécologie (8%), tumeurs (6%), checkup (6%),...

La chirurgie esthétique ne constitue pas un axe de développement, ni sur le marché intérieur ni pour les consommateurs étrangers. Le nombre de spécialistes jordaniens ne dépasse pas la trentaine et seules 2000 opérations auraient été pratiquées en 2001, dont un quart pour des patients étrangers. En 2003, le nombre d'opérations pratiquées en Jordanie est tombé à 1500¹¹².

Tableau 22 : Estimation des exportations de services de santé de Jordanie

Nationalités / millions JD	1998	Structure 1998	1999	2000	2001	2002 (3/4)
Arabie Saoudite	12,5	8 %	11,5	7,1	9,2	11,1
Yémen	35,6	34 %	35,6	26,3	25,3	25,4
Palestine	9,4	9 %	9,9	10,4	10,9	8,2
Libye	16,3	15 %	17,2	36,1	30	22,2
Syrie	7,9	8 %	6,8	5,8	7,1	7,2
Iraq	5,4	5 %	5,8	5,2	6,4	4,8
Autres pays arabes	14,5	14 %	14,8	15,4	17	13,6
Total pays arabes	101,6	97 %	101,6	106,3	105,9	92,5
Européens	0,3	0,3 %	0,4	0,4	0,4	0,3
Etats-Unis + Canada	1,1	1 %	1,1	1,1	0,7	0,5
Autres	1,8	1,7 %	1,8	1,8	1,9	1,5
Total (en millions USD)	104,8 (147,6)	100 %	104,9 (147,7)	109,6 (154,4)	108,9 (153,4)	94,8 (133,5)

Taux de change stable depuis 1995 : 1 USD = 0,71 JD.

Source : Ministry of Finance, Report on Health Care Tourism in Jordan , version provisoire.

La structure des dépenses de santé par nationalité se caractérise par la prédominance des pays arabes, et en particulier celle des pays frontaliers et du deuxième cercle (Yémen, Libye) ; Ces derniers assurent à eux seuls 79 % des recettes d'exportation (Egypte non compris).

Mais les niveaux de dépenses diffèrent suivant le pays d'origine. Le Yémen représente un tiers du débouché total des exportations des services de santé, alors qu'il ne fournit que le quart des patients étrangers. Les patients Libyens se distinguent également par un niveau de dépense supérieure à la moyenne des patients étrangers (15% des dépenses et 11 % du nombre de patients). L'Arabie Saoudite est dans la situation inverse, avec une part des dépenses (8%) très inférieure à celle des patients (28%). On observe une relation presque linéaire entre la distance et la dépense par tête : les Saoudiens, proches, dépensent en moyenne deux fois moins que les palestiniens ou les syriens, trois fois moins que les libyens, et quatre fois moins que les « lointains » yéménites. Cette relation s'explique sans doute par le coût fixe du déplacement : Lorsqu'il est faible, comme dans le cas des pays frontaliers, le

¹¹¹ Source OMS 2004. Rappel : cette densité est de 70 en Tunisie, 204 en Jordanie, 329 en France.

¹¹² Source : ISAPS.

patient peut accepter de se déplacer pour des soins brefs et peu coûteux ; Lorsqu'il est élevé (Yémen, Libye), cet investissement doit être justifié par le traitement d'une pathologie plus grave, donc plus coûteuse. Au delà d'un certain seuil, le coût du déplacement devient dissuasif.

L'impact de la distance sur la consommation de services de santé à l'étranger incite à effectuer une comparaison « à degré d'éloignement de la demande » similaire avec la Tunisie :

- En Jordanie, la consommation individuelle des patients des pays frontaliers (Arabie Saoudite, Palestine, Syrie) représente en moyenne 757 JD par tête en 2002, soit environ 1066 USD. Ce montant individuel est inférieur à celui de la consommation de services de santé des patients libyens (frontaliers) en Tunisie qui a été estimé à 1313 USD en 2003.
- Pour l'ensemble des exportations de services de santé, la valeur par tête en Tunisie (1 310 USD) apparaît par contre inférieure de 27 % à celle de la Jordanie (1 819 USD)¹¹³.

Les exportations de services de santé représentent 23 % de la demande totale adressée aux producteurs de services de santé jordaniens¹¹⁴ (base 1998). Ce ratio n'est pas directement comparable à l'estimation obtenue pour la Tunisie (6,7 % de la valeur ajoutée en 2003), car les importations intermédiaires ne sont pas déduites et les dénominateurs ne sont pas homogènes. Il s'agit néanmoins d'un niveau très élevé. Il est supérieur à la part estimée des étrangers dans le nombre total d'hospitalisation : 15 % en 1998, 16 % en 2002.

La contribution de la santé aux exportations de services apparaît également plus élevée en Jordanie à 8,1 % (base 1998) qu'en Tunisie où, à périmètre comparable, les services de santé représentent 1,9 % du total des exportations de services. Le niveau atteint en Jordanie est d'autant plus impressionnant qu'il ne prend en compte que la fourniture de services médicaux, sans les services d'hébergement induits. Dans le cas de la Jordanie, ces recettes induites ont un impact plus élevé car, d'une part, le nombre de touristes est plus faible qu'en Tunisie et, d'autre part, les enquêtes montrent que les patients étrangers sont en moyenne accompagnés de deux personnes. Si on retient une hypothèse de dépenses de séjour induites équivalentes au coût des services médicaux, les recettes en devises directes et indirectes engendrées par l'exportation de services de santé atteignent alors environ 16 % de l'ensemble des exportations de services de la Jordanie¹¹⁵. Dans tous les cas, ce secteur pèse lourd dans l'activité touristique du pays.

Une autre manière d'apprécier ce poids est de comparer les services de santé aux autres catégories de dépenses touristique (tableau 23).

¹¹³ Résultat à interpréter avec prudence en raison des différences de méthode dans la construction des données.

¹¹⁴ La dépense nationale de santé était estimée à 453 mio JD en 1998 (cf supra).

Tableau 23 : Les exportations de services de santé parmi les dépenses des touristes en Jordanie¹¹⁶

Services / millions JD	1998	1999	2000	2001	2002 (3/4)
Services de santé	119,8	122,3	127,7	128,4	109,6
Hébergement	65,3	67,1	61	59	52,1
Alimentation, boisson	102	104,9	95,3	92,3	81,4
Etudes	14,8	15,2	13,8	13,4	11,8
Transport	51,8	53	48,2	46,6	41,2
Entertainment	37,8	38,9	35,4	34,2	30,2
Shopping	102,6	105,5	95,8	92,8	81,9
Autres	54,6	57,1	35,2	29,4	29,7
Recettes totales	548,5	564	512,4	496,1	437,9

Source : Ministry of Finance, Report on Health Care Tourism in Jordan, version provisoire.

4 Perspectives de la demande internationale de services de santé

4.1 Contexte

Les mouvements de patients à l'étranger peuvent être classés en cinq catégories, suivant leur motivation¹¹⁷ :

- (a) les patients qui voyagent pour bénéficier de traitements et/ou d'équipements particulièrement réputés ou indisponibles dans leur pays d'origine ;
- (b) ceux qui vont effectuer un séjour de convalescence à l'étranger ;
- (c) ceux qui voyagent pour bénéficier de dotations naturelles spécifiques (sources, sites)
- (d) ceux qui cherchent à l'étranger un traitement de qualité similaire mais à un coût plus faible que ceux pratiqués dans leur pays
- (e) les personnes âgées qui se déplacent dans les pays où les conditions climatiques et économiques sont plus confortables que celles de leur pays d'origine.

Un certain nombre de facteurs objectifs suggèrent que les déplacements du Nord vers le Sud de patients pour raisons économiques (catégories d et e) peuvent s'intensifier. Le vieillissement des populations des pays de l'OCDE représenterait le déterminant majeur de cette évolution.

Au cours des 30 prochaines années, l'âge moyen va continuer à s'accroître dans les pays de l'OCDE, en conséquence du vieillissement des enfants du « baby boom » de l'après-guerre, de l'allongement de

¹¹⁵ Un sondage effectué auprès de 130 touristes étrangers dans les établissements de cure thermale indique que la dépense moyenne est de 140 € par jour (Harahsheh 2002).

¹¹⁶ Les montants sont ici supérieurs à ceux du tableau précédent car les statistiques du ministère des finances incluent dans les exportations des services fournis à des jordaniens. Cette catégorie est exclue dans les deux tableaux précédents, mais pas dans celui-ci, pour des raisons d'homogénéité des données.

la durée de vie et de la baisse de la fécondité. La poursuite du vieillissement de la population augmentera la pression sur les systèmes de financement de la santé et nécessitera la mise en œuvre de changements majeurs dans ce domaine. L'augmentation des coûts sera telle que le rationnement des soins devrait prendre une nouvelle ampleur conclue l'OCDE (1998). L'organisation internationale estime que cette évolution entraînera une augmentation d'environ 50 % de la part des dépenses de santé dans le revenu des pays de l'U.E à l'horizon 2040. En effet, les dépenses de santé sont en moyenne plus élevées pour les personnes âgées. En Europe, le rapport des dépenses de santé des personnes âgées sur celle du reste de la population est de trois (4,75 aux Japon, 4,25 aux Etats-Unis)¹¹⁸! Les autres variables étant considérées comme stables, l'OCDE estime que l'évolution démographique entraînera une augmentation du déficit public de 3 % en Europe et au Japon à l'horizon 2050.

A plus court terme, d'ici 2030, le ratio de dépendance des personnes âgées (nombre de plus de 65 ans par actif) passera de 0,22 à 0,41 en moyenne dans l'U.E (Commission Européenne 2005). Ce doublement de la charge par actif sera financé, d'une part, par les gains de productivité réalisés au cours de cette période et, d'autre part, par des économies sur les coûts de prise en charge des personnes âgées.

Dans cette deuxième direction, le progrès technique est d'un pauvre secours. Contrairement à la plupart des autres secteurs, dans le domaine de la santé, le premier effet du progrès technique est d'élargir les possibilités de traitement. Les comportements de consommation de patients et le rôle prescripteur du médecin construisent une fonction de demande très éloignée de la rationalité idéalisée des manuels (OMC 1998). L'augmentation du nombre de médecins engendre par exemple une augmentation systématique des dépenses de santé (Jacobzone 1999). A travers les phénomènes de demandes induites, le progrès technique dans le domaine médical a ainsi souvent comme conséquence de nourrir la croissance des dépenses dans les pays riches¹¹⁹ et non leur réduction. En l'état actuel des comportements, les économies proviendront donc d'abord de l'allongement de la période de bonne santé et d'autonomie des personnes âgées.

Dans ce contexte, l'exploitation des gains de l'échange international représente une seconde voie prometteuse pour économiser des ressources. Elle n'est pas sérieusement exploitée pour l'instant.

¹¹⁷ Voir : UNCTAD et WHO 1998 , Chapitre de synthèse.

¹¹⁸ En France, « *les dépenses de santé d'une grand-mère sont cinq fois supérieure à celle de sa petite fille* » (Doan 1999).

¹¹⁹ DREES, « Comparaison internationale des dépenses de santé : une analyse des évolutions dans sept pays depuis 1970 », *Dossier solidarité santé* n°1, 2001. En référence aux catégories habituelles de l'économie industrielle, le secteur médical ressemble à un marché de concurrence monopolistique (rivalité entre plusieurs offreurs, qui se différencient assez pour construire un pouvoir partiel de monopole) mais sans rendements croissants !

Les échanges internationaux de services de santé sont d'abord créés par la mobilité des patients, alors que les complémentarités économiques, quelles que soient leur force, sont beaucoup moins déterminantes. Le commerce de services de santé n'existe qu'à travers le déplacement des patients vers des prestataires étrangers. Ce sont les déterminants de cette mobilité qui construisent et définissent la nature de la demande et fixent son envergure. Ce constat conduit à distinguer trois types de demande : La demande issue des pays du Sud ; la demande à court terme issue des pays riches ; celle des pays riches qui peut être envisagée à plus long terme. Dans les trois cas les perspectives de la demande dépendent de ce qui provoque, freine ou empêche le mouvement des patients.

4.2 La demande du Sud

Tous les éléments montrent qu'elle représente actuellement la principale composante de la demande de soins des particuliers à l'étranger. Ses perspectives de croissance sont à la fois plus fortes et plus sûres que celle du Nord.

Le gonflement des classes moyennes dans les PED est l'une des conséquences de la mondialisation, qui engendre également de nouvelles inégalités de revenus. A l'image de la structure des ventes de produits de luxe (du Cognac aux BMW), la demande de soins médicaux sophistiqués se globalise¹²⁰ au rythme de la croissance des revenus des ménages fortunés.

Le déplacement des ménages du Sud pour bénéficier de soins à l'étranger est provoqué par l'écart entre leur revenu individuel et le niveau de qualité du système de santé local. Ce mouvement est susceptible de se déclencher dès que cet écart franchit un seuil. Ensuite, la destination précise de cette demande dépend du pouvoir d'achat du ménage et de l'offre médicale des pays voisins.

Les ménages les plus fortunés du Sud peuvent arbitrer au profit des prestataires de soins les plus réputés dans le monde, en Europe ou aux Etats-Unis. Dans ce cas le commerce s'oriente dans le sens « Sud-Nord ». Au delà d'un certain niveau de revenu, les systèmes médicaux des pays voisins sont mis en concurrence avec les systèmes et les spécialistes les plus avancés. Dans cette compétition, un avantage de (réputation de) qualité est plus déterminant qu'un avantage de coût

Les ménages à revenu moyen et moyen-élevé des pays voisins, qui disposent d'un pouvoir d'achat suffisant pour acquérir des services coûteux, comme les soins, mais dont les choix de consommation demeurent soumis à une contrainte budgétaire dure, forment donc le débouché extérieur « naturel » des PED qui disposent d'un avantage comparatif « santé » à une échelle régionale. L'intervalle de revenus correspondant est celui qui caractérise les ménages mobiles au niveau intra-régional et

¹²⁰ Ce qui ne signifie pas que les comportements de consommation s'égalisent au niveau national.

(relativement) immobiles au niveau extra-régional. Il dépend du revenu absolu des ménages et d'un ensemble de prix relatifs (coût de transport, d'hébergement, des soins,...).

4.3 La demande du Nord à court terme

On définit ici le court terme comme la période dans laquelle le contexte institutionnel, démographique et financier demeure stable. A cet horizon, la contrainte de proximité apparaît comme un premier frein à l'utilisation de prestataires éloignés, comme dans toutes les activités de services. Cependant, dans le domaine médical, les patients mettent déjà en œuvre des stratégies de sélection qui les conduisent à accepter des délais d'attente et des déplacements souvent importants, pour obtenir le diagnostic ou le traitement d'un professionnel spécifique. Cette disposition particulière des consommateurs de soins suggère qu'une distance de deux ou trois heures peut être acceptée par une partie d'entre eux et ne constitue pas, en elle-même, une barrière rédhibitoire aux échanges

Une incitation puissante est néanmoins nécessaire pour qu'un consommateur du Nord accepte le coût d'un déplacement international. Or celle-ci n'existe pas, ou peu, en raison de l'envergure des systèmes d'assurance-maladie, qui dissuade de recourir à des praticiens à étranger. Le niveau élevé de prise en charge collective des traitements médicaux dans la plupart des pays riches combiné à l'absence de portabilité de l'assurance-maladie érigent une barrière considérable aux échanges de services de santé dans le sens Nord-Sud.

Le tableau 8 présente certaines caractéristiques de cette sécurité médicale, qui n'intervient que pour la consommation de services de santé nationaux. La non-portabilité représente ainsi une désincitation majeure au mouvement des patients et une protection puissante vis-à-vis des importations de services de santé.

En dehors de l'absence de portabilité, la barrière aux importations de services de santé est d'abord fonction :

- de la diffusion de l'assurance-maladie parmi la population
- de la part du coût des soins assumée par les ménages ;
- de la satisfaction des ménages vis de l'offre de soins disponibles sur le territoire national.

Tableau 18 : Indicateurs de couverture médicale

	Population couverte par l'assurance - maladie, 2001 (%)	Financement de la santé, 2000 (%)			Part de la population insatisfaite du système de santé, 1999 (%)
		<u>Public</u>	<u>Ménages,</u> paiements directs	<u>Autres</u> <u>financements</u> <u>privés</u>	
Allemagne	91	75	11	14	48
Autriche	99	69	19	12	14
Belgique	99	72	nd	nd	21
Danemark	100	82	16	2	24
Espagne	99	72	24	4	50
Finlande	100	75	20	5	25
France	100	76	11	13	21
Grèce	100	56	nd	nd	80
Hongrie	100	76	21	3	nd
Irlande	100	73	14	13	47
Italie	100	73	23	4	72
Norvège	100	85	14	1	nd
Pays-Bas	76	63	9	29	26
Pologne	nd	70	nd	nd	nd
Portugal	100	68	nd	nd	74
Royaume-Uni	100	81	nd	nd	42
Rep Tchèque	100	91	9	0	nd
Suède	100	85	nd	nd	39
Suisse	100	56	33	12	
Japon	100	78	17	5	
Corée du Sud	100	44	41	15	
Australie	100	69	19	2	
Canada	100	71	nd	nd	
Etats-Unis	25	44	15	41	

Source : OCDE, *Health data 2003* ; Commission Européenne, « Eurobarometer », dans : *Key figures on Health pocketbook*, 2001.

L'incitation économique à profiter de l'existence d'un avantage comparatif « santé » dans les pays étrangers dépend du niveau combiné de ces variables. Des niveaux élevés dissuadent la mobilité internationale des patients. A l'inverse, une baisse du taux de diffusion, du taux de financement public ou de la satisfaction crée des opportunités de développement des échanges.

Au sein de l'Union Européenne, la Grèce est l'un des rares pays qui combine une contribution privée lourde (44%) avec un niveau d'insatisfaction élevé (80%). Trois autres grands pays, l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie, se distinguent également par un niveau élevé d'insatisfaction. Mais, dans l'ensemble européen, l'étendue de l'assurance-maladie laisse actuellement peu de place au jeu de la concurrence internationale.

Les perspectives d'échanges internationaux sont moins marginales pour les soins et traitements qui échappent à ce filet d'assurance-maladie. Il s'agit en particulier de la chirurgie esthétique et, dans une moindre mesure, des soins dentaires. Pour ces activités pas, ou peu,

remboursées, les prestataires se positionnent également de manière commerciale, en réponse à une approche plus consumériste et moins médicale des patients. Ces derniers ne considèrent pas vraiment ces techniques comme des traitements médicaux.

Au niveau multilatéral, la portabilité de l'assurance-maladie n'apparaît pas du tout comme une priorité des négociations sur la libéralisation des échanges de services. Les engagements des pays sur le GATS reçus à l'OMC indiquent au contraire que le secteur de la santé est l'un de ceux, avec l'éducation et la distribution, qui devraient demeurer les plus protégés (Drager 2004). Parmi les pays qui envisagent une plus forte ouverture internationale dans ce secteur, la plupart prévoient explicitement de restreindre les possibilités de portabilité (Benavides 2002). La CPAM française a par exemple refusé de signer une convention permettant la portabilité de la prise en charge maladie des immigrés tunisiens lorsqu'ils retournent dans leur pays.

Par contre, au sein de l'Union Européenne, la portabilité est désormais possible en théorie. Les soins reçus par un ressortissant français dans l'Union européenne sont par exemple soumis aux mêmes conditions de remboursement qu'en France ; avec comme seule réserve pour ceux nécessitant une autorisation préalable, « *que le traitement puisse être réalisé en France dans les mêmes conditions, compte tenu de l'état du patient...* » (sauf pour les cas « inopinés ») ¹²¹. Depuis l'élargissement de l'Union, plusieurs articles se sont fait l'écho du développement d'un commerce trans-frontalier notamment avec la Pologne et la Hongrie pour des services dentaires ¹²².

La période est trop courte pour apprécier des changements dans les choix de prestataires et d'éventuels effet de concurrence et d'internationalisation. L'Union européenne aura, dans ce domaine également, une dimension expérimentale. Elle représente un terrain de recherche privilégié pour évaluer et quantifier les conséquences de la portabilité au sein d'un ensemble de pays dont les systèmes de santé ont des performances disparates.

Pour l'instant, l'expérience européenne indique que, malgré la disparition de la barrière de non-portabilité, les échanges internationaux demeurent marginaux. Au delà de cette barrière institutionnelle, il existe donc d'autres freins au commerce international de services de santé.

4.4 La demande du Nord à long terme

A plus long terme, les perspectives de la demande du Nord dépendent de l'évolution des systèmes de santé des pays concernés. Plusieurs scénarios d'adaptation au durcissement des

¹²¹ Voir : décret 2005-386 du 19 avril 2005. merci à Agnes Grandin de l'IRDES pour cette information.
¹²² Par exemple, « Les rages de dent danoises se soignent en Pologne », *Le Monde* 21/6/2005.

contraintes économiques et démographiques peuvent être envisagés à l'horizon d'un changement de génération.

En mobilisant un facteur institutionnel (extension du jeu du marché / consolidation de la régulation publique) et un facteur psycho-social (crainte des nouvelles technologies / goût pour l'innovation), des chercheurs hollandais ont dessiné quatre futurs possibles des systèmes de santé européens (Leufkens et al 1994). Les deux scénarios caractérisés par la crainte du changement technique débouchent sur des formes de comportement médical plus sobres, dans lesquels la demande s'auto-limite. Le troisième scénario combine une large confiance dans les effets positifs du progrès technique et la diffusion de traitements préventifs par le secteur public. Dans le dernier scénario, le secteur de la santé est dominé par « *les forces du marché* » : l'élargissement du marché de la santé au niveau européen stimule la concurrence internationale ; les consommateurs expriment une demande de soins de plus en plus exigeante et acceptent de payer un prix supérieur pour obtenir satisfaction ; l'accès aux soins devient plus inégalitaire.

Si le futur n'est jamais certain, plusieurs évolutions indiquent néanmoins que ce dernier scénario - le modèle de « *santé concurrentielle* » - constitue une orientation de réforme privilégiée dans de nombreux pays : Les taux de remboursement diminuent en Europe pour un certain nombre de soins, notamment dentaires ; L'éventuelle montée en puissance des assurances privées dans le financement de la santé impliquerait une mise en concurrence des prestataires de services médicaux beaucoup plus intensive. Les Etats-Unis ont suivi une telle évolution avec le système des MCO (« *Managed Care Organization* »)¹²³. Une réforme inspirée de ce système a récemment été mise en place aux Pays-Bas (réforme Dekker), mais son application demeure limitée.

Si l'on retient comme futur probable pour l'Europe le scénario de santé concurrentielle, quelle serait alors la place et quelle forme prendrait le commerce international de services de santé ?

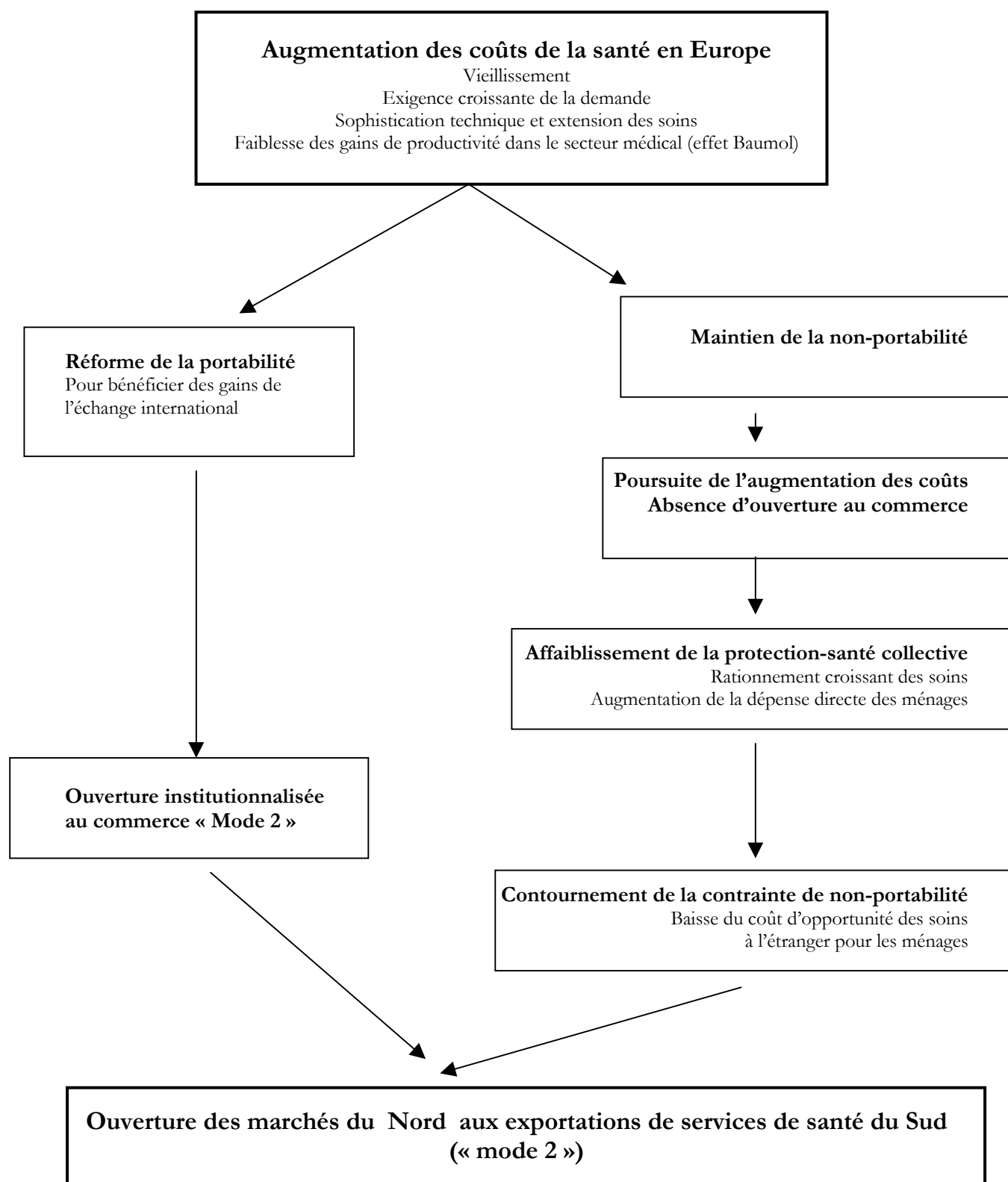
Au niveau des échanges extérieurs, la cohérence économique d'un projet concurrentiel serait de libéraliser simultanément les relations commerciales. La rationalité économique incite également à envisager à terme un affaiblissement de la barrière aux échanges que représente la non-portabilité de l'assurance-maladie, par sa réforme ou par son contournement.

Le graphique 1 représente schématiquement les options dont disposent les pouvoirs publics, dans le domaine du commerce extérieur étudié ici, pour faire face à l'alourdissement des coûts de la santé sur le territoire national. L'alternative majeure est d'autoriser ou non la portabilité de l'assurance-maladie (publique ou privée) :

¹²³ Sur le système américain des MCO, voir : Chambaretaud et Lequet-Slama (2002) ; Majnoni d'Intignano B. (2001).

- Si la pression concurrentielle domine, la portabilité devient possible, la barrière institutionnelle aux échanges disparaît (portabilité totale) ou s'atténue (portabilité limitée) et le commerce selon le « mode 2 » du GATS (importations de services par le traitement de patients nationaux à étranger) peut se développer.
- Si le conservatisme l'emporte initialement, la non-portabilité est maintenue à l'étape 1. Le coût de la santé continue d'augmenter et la protection médicale qu'offrent les institutions nationales s'affaiblit : le taux de prise en charge publique diminue, le rationnement des soins augmente dans le secteur public, la contribution directe des ménages augmente et concerne un nombre croissant de soins ; ce qui engendre de nouvelles inégalités dans l'accès aux soins. Dans ce contexte, l'enjeu de la portabilité diminue pour les ménages car la surface du filet de protection de l'assurance-maladie s'est réduite. Le coût d'opportunité du traitement à étranger chute pour tous les soins exclus de la protection-maladie. Cette évolution ouvre la voie à une utilisation plus intensive par les ménages de prestataires étrangers aux coûts compétitifs. La contraction de la couverture-maladie permet le développement du commerce en « mode 2 », par contournement de la contrainte de portabilité.

Graphique 1 : L'incontournable « Mode 2 »



Mais, quelle que soit la probabilité de réalisation des scénarios qui intègrent une plus forte ouverture extérieure dans le secteur de la santé, le potentiel de développement des exportations du Sud vers le Nord restera limité, car il existe plusieurs freins à la croissance de ces échanges. Trois facteurs en particulier réduisent ce potentiel:

(i) Le caractère de demande induite de la consommation de services de santé et le pouvoir d'influence de l'offre.

L'asymétrie d'information représente une spécificité essentielle de la relation individuelle patient-médecin. C'est même l'existence de ce différentiel de connaissance qui justifie la sollicitation du médecin. Ces asymétries sont donc par nature irréductibles dans le cas de relations individuelles. En conséquence, le patient accepte la prescription du médecin, qui dispose d'une grande latitude pour fixer la consommation de son patient. Une justification importante d'un système d'assurance publique est alors de créer un acteur central capable de compenser ces asymétries d'information par la régulation et l'intervention (Arrow 1963). A l'opposé, un système de marché est incapable de les corriger.

La faible autonomie de la demande médicale réduit donc le potentiel d'utilisation du marché en général, et du marché international en particulier. Les lobbys de médecins possèdent de plus un pouvoir d'influence sur la société, qui dépassent le cadre de leur clientèle propre. Ils devraient combattre une ouverture internationale susceptible de provoquer une baisse de leurs revenus. Dans un pays comme la France, où le lobby médical est particulièrement puissant et exigeant¹²⁴, les résistances à l'ouverture des services de santé à une certaine concurrence internationale seraient probablement considérables.

(ii) L'importance des coûts de transaction pour les patients lorsqu'ils se trouvent confrontés à une offre concurrentielle.

Comme pour la plupart des services aux personnes, les coûts d'identification, d'évaluation et de sélection des prestataires sont élevés pour les consommateurs de soins. Ils manquent d'information sur la qualité des services proposés et l'expérimentation, à partir de laquelle une comparaison peut s'établir, est coûteuse et parfois dangereuse. Les effets de réputation et les relations de confiance sont donc déterminants dans le choix d'un praticien. Les difficultés de choix des patients sont déjà importantes à l'échelle locale. Ils deviennent considérables à l'échelle internationale.

Le niveau des coûts de transaction dans le secteur des services de santé représente ainsi un frein majeur au développement des échanges.

¹²⁴ Il s'agit d'une des rares professions capable de se mobiliser pour protester contre la faiblesse des revenus, alors qu'ils se situent dans une fourchette de 50 000 à 100 000 € / an (voir les menaces d'expatriation des chirurgiens français : *Le Monde*, 27/07/2004 ; 26/8/2004), et de gagner (le ministère de la santé a accepté une revalorisation des honoraires dont le coût estimé est de 113 millions €) !

(iii) L'étroit intervalle de population sensible à une concurrence uniquement par les prix.

On retrouve la même règle de l'intervalle intermédiaire de revenu, rencontrée dans le cas des échanges Sud-Sud. Quelle que soit l'évolution de l'assurance-maladie, l'offre de soins du Sud ne peut concerner que des segments spécifiques de la demande du Nord : celle des ménages dont les revenus sont suffisants pour financer voyage et soins dans un PED, mais trop faibles pour avoir recours aux établissements privés les plus réputés, dans leur pays d'origine ou à proximité.

Cependant la taille du marché européen de la santé est si vaste que même une pénétration marginale des importations générerait une activité importante pour le pays exportateur.

Conclusion

La consommation de services de santé représente une dépense considérable dans les pays du Nord ; nombre de systèmes de financement y connaissent des difficultés. A proximité de ces consommateurs, certains pays en développement dispose d'un avantage de coût et d'une offre de compétences médicales de bonne qualité. Pourtant, la complémentarité entre cette demande solvable au Nord et la compétitivité de certains pays du sud ne se traduit pas par l'essor d'un commerce international. Le volume du commerce mondial dans ce secteur représente moins de 0,4 % des dépenses nationales de santé des seuls pays de l'OCDE.

Des barrières puissantes empêchent l'expansion de ces échanges internationaux. Elles trouvent leur origine dans la nature particulière du commerce des services de santé qui est à la fois « intensif en réglementation » et « intensif en confiance ». La non-portabilité de l'assurance-maladie des patients cristallise ce premier aspect, et produit une désincitation absolue au voyage de santé. La seconde barrière limite considérablement le potentiel des échanges Sud-Nord, même si la contrainte de non-portabilité se relâchait.

Parmi les pays développement, certains offreurs de soins ont cependant réussi à attirer des patients étrangers et à créer un flux d'exportation qui, dans certains cas, engendre des recettes significatives pour le secteur national de la santé et les secteurs liés.

L'analyse de ces expériences souligne cependant que ces exportations relèvent davantage du commerce régional, entre pays du Sud, que d'un commerce Sud-Nord. La large majorité des patients étrangers qui viennent se faire soigner dans des pays du Sud sont en effet originaires d'autres pays du Sud. Ces flux Sud-Sud se substituent parfois à des flux « traditionnels » Nord-Sud.

Alors que le potentiel Sud-Nord des échanges de service de santé semble, à priori, considérable, la réalité des échanges est donc Sud-Sud et s'inscrit dans une dimension régionale. La principale

explication de cette régionalisation des échanges provient du fait que la force d'attraction d'une offre de soins dépasse difficilement le périmètre régional. Les patients extra-régionaux arbitrent en effet en faveur des pôles de santé plus avancés, qui se situent en Europe ou aux Etats-Unis.

Le commerce international de service de santé des pays du Sud apparaît ainsi orienté par les avantages comparatifs régionaux : Le flux d'exportation dépend autant des performances absolues du pays exportateur que de l'écart de performance avec les pays voisins. Son volume dépend de la taille du marché régional ; grandeur plus pertinente que celle du marché mondial pour apprécier le potentiel. Il correspond à la population de patients mal soignés. Sur ce plan, la Thaïlande, proche de la Chine, ou la Malaisie à proximité de l'Indonésie, sont plus favorisées que la Tunisie dont le bassin régional est étroit.

Bibliographie

- Achouri H. (2004), « Tunisia, Health services and GATS », WHO-EMRO workshop, Hammamet.
- Achouri H. et Achour N. (2002), « Health services in Tunisia in the light of WTO agreements », in Drager et Viera 2002.
- Achy L. (2004), « Morocco and WTO Health-related Agreements », Draft paper, Octobre.
- Arrow K.J. (1963), « Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care », *American Economic Review*, vol 53.
- Auray J.P. et Duru G. (1995), «Le secteur santé au sein de la structure productive française », *Revue d'économie financière* n° 34.
- Banque Centrale de Tunisie (2004), *Rapport annuel 2003*, juin, Tunis
- Banque Mondiale (2003), *Stratégie de développement touristique en Tunisie*, Février.
- Bellocq F.A. (2003), « Régimes de croissance et chocs macro-économiques en Méditerranée. Une analyse des disparités intra-régionales », *Rencontres euro méditerranées 2003*, Rabat.
- Benavides D.D. (2002), « Trade policies and export of Health services : a development perspective », in Drager N et Vieira C. ed (2002).
- Bocognano A et Raffy-Pihan N. (1999), « La valeur ajoutée du champ de la santé ». Actes du *Colloque Economie et Santé*, Ed. Fondation Rhône-Alpes Futur.
- Bocognano A et Raffy-Pihan N. (1997), *La valeur ajoutée du champ de la santé. Evolution 1984-1993*, CREDES, Paris.

- Brosk H. et al (2000), *Jordan National Health Accounts*. Technical Report No. 49. Bethesda, MD: Partnerships for Health Reform Project, Abt Associates Inc, March.
- Chambaretaud et Lequet-Slama (2002), « Managed Care et concurrence aux Etats-Unis, évaluation d'un mode de régulation », *Revue française des affaires sociales*, n°1.
- Chanda R. (2002), « Trade in Health services », *Bulletin of the WHO* 80(2).
- Chokri A. et Achour N. (2004), *National health accounts Tunisia 2000*, Ministère de la santé publique, Tunis
- Clift S. et Page J. (1996), *Health and international Tourism*, Routledge, Londres et New York.
- Commission Européenne (2005), *Livre vert : Face aux changements démographiques, une nouvelle solidarité entre générations*, Bruxelles.
- Competitiveness Team (2004), *Medical Tourism. Cluster Study*, Ministry of Planning and International Cooperation, Avril, Amman.
- Drager N. (2004), « Trade in Health services and GATS », Document powerpoint, WHO.
- Drager N et Vieira C. ed (2002), *Trade in Health services : global, regional and country perspectives*, Pan American Health Organisation, Washington.
- Doan B.D. (1999), « L'impact du vieillissement sur les dépenses de santé à l'horizon 2020 », *Futuribles* n°12.
- DREES (2003), *Comptes nationaux de la santé 2002*, La documentation française.
- Economic Development Board (2003), *The health sector in Singapore*, Singapour.
- Fakhouri G., Okour R.A. (2004), « Trade in Health Services : Jordan Case Study », WHO-EMRO, version provisoire, Novembre.
- Fenina A. (2001), « Les comptes de la santé en 2000 », *Etudes et résultats* n°132, DREES
- Gadrey J (2003), *Socio-économie des services*, Reperes La Découverte.
- Gadrey J et Zarifian (2002), *L'émergence d'un modèle du service : enjeux et réalités*, ed Liaisons.
- Grennan T (2003), « A Wolf in Sheep's Clothing? A Closer Look at Medical Tourism », *Medical Ethics*, vol 1, n°1.
- Gobrecht J et al (2004), « Measuring trade in Health services », *Globalization, trade and health working paper series*, Juillet, OMS.
- Gooroochurn N. et Sugiyarto G. (2005), « Competitiveness indicators in the travel and tourism industry », *Tourism Economics*, mars, vol 11 n°1.
- Gupta I. et al (1998), « The case of India », dans : UNCTAD et WHO 1998.
- Hachouri H (2004), « Tunisia Health services and GATS », *WHO-EMRO seminar*, June, Hammamet.
- Harahsheh S.S. (2002), *Curative Tourism in Jordan and its potential Development*, MA Thesis, Bournemouth University.

International Trade Center (2004), *Evaluation des exportations de services tunisiens et de leur évolution, de 1998 à 2003*, rapport final, Geneve.

Jacobzone S. (1999), « Ageing and care for frail elderly persons : an overview of international perspectives », *Labour market and social policy Occasional Papers n°38*, OCDE.

Janjaroen W.S. et Supakankunti S. (2002), "International trade in health services in the millenium: the case of Thailand", in Drager N et Vieira C. ed (2002).

Karsenty G. (2001), "International trade in services statistics and trade in Health services", WTO.

Khoo L (2003), "Trends in foreign patient admission in Singapore", *Ministry of Health information paper 2003/1*, Singapour.

Kronfol N.M. (2005), "The Trade in Health Services : Lebanon as a case study", draft , WHO-EMRO, Fevrier.

Leufken H. et al (1994), « Scenario analysis of the future of medecines », *British Medical Journal*, 29 Octobre.

Majnoni d'Intignano B. (2001), *Economie de la santé*, PUF.

Malaysia Institute for Economic research (2002), "Health tourism to drive earnings", Kuala-Lumpur.

Ministère de la santé de Jordanie et OMS (2002), « Health in Jordan », draft report, Amman.

Ministry of Trade and Industry (2003), "Developing Singapore as the compelling hub for healthcare services in Asia", Singapour.

OCDE (2003), « Health care systems : lessons form the reform experiences », *Economic Department working paper n° 374*.

OCDE (1998), « The Macroeconomic Implications of Ageing in a Global Context », *Economic Department Working Paper no. 193*.

OMC (1998), « Services de santé et services sociaux », Note d'information du secrétariat, Conseil du commerce des services, Septembre.

OMS (2003), *Country cooperation strategy with the Hashemite Kingdom of Jordan 2003-2007*, WHO Amman.

Outreville J.F. (2002), « The Health insurance sector : Market segmentation and international trade in Health services », dans Drager N et Vieira C. 2002.

Piatecki C. et Ulmann P. (1995), « Croissance endogène et santé », *INSEE, Méthodes n°64-65*, Mars.

Smith R.D. (2004), « Foreign direct investment and trade in health services : A review of the litterature », *Social Science and Medecine* 59.

Timmermans K. (2004), « Developing countries and trade in health services : which way is forward? », *International Journal of Health Services*, Volume 34, Number 3.

UNCTAD et WHO (1998), *International Trade In Health Service- A Development Perspective*, Geneve, World Health Organization.

UNCTAD (2003), *Trade and Development Report 2003*.

Wasserman E. (2002), « Trade in Health services in the Region of the Americas », in Drager N et Vieira C. ed (2002).

Wibulpolprasert S. et al (2004), « International service trade and its implications for human resources for health : a case study of Thailand », *Human Resources for Health* 2 :10, June.

Widiatmoko D. et al (2002), “International relations within Indonesia’s hospital sector”, WHO.

Woodward D, Drager N et al (2001), « Mondialisation et sante : un cadre pour l’analyse et l’action », *Bulletin of the World Health Organization*, 79 (9).

World Bank (2003), *World Development Report 2004: Making services work for poor people*.

Zamora J.A.C (2000), « Investment in health and economic growth: a perspective from Latin America and the Caribbean », *XXXV meeting of the advisory committee on health research*, Havana, Cuba, 17 - 19 july 2000.

**2.4 A FACTORS-PROPORTION A *PRIORISTIC* APPROACH
TO EXPLORE THE POTENTIAL OF EXPORTS OF SERVICES
BY ARAB MEDITERRANEAN COUNTRIES**

Alfred Tovias, Hebrew University Jerusalem

1. Introduction

The Hecksher-Ohlin model of international trade has some power to predict future patterns of trade (in particular its commodity composition) when the starting point is one of restricted or no trade, be it because there are natural or artificial barriers to trade. This is precisely the situation with most services. The idea of the paper is to ask how would Mediterranean countries' export patterns look like if trade in services would be freed, either due to a reduction of formal barriers(e.g. in the context of the EMP or the GATS) or of natural barriers (e.g. construction of a fixed link between Europe and Africa through Gibraltar ; construction of new airports ; establishment of new air links ; increased coverage of existing telecommunication grids and so on).

The paper does

- 1) List down and classify the existing supply of production factors in Arab Mediterranean Countries (Morocco, Algeria, Tunisia, Egypt, Jordan, the PA, Syria and Lebanon) in terms of relative abundance in comparison both to other developing countries and to developed countries. Labour is disaggregated by skill levels and age profile. Sociological and anthropological characteristics of the populations in the different Arab Mediterranean countries under focus (Morocco, Algeria, Tunisia, Egypt, Syria, Jordan, the PA and the Lebanon) are also listed down. Different types of natural resources and physical capital are specified as much as possible. The same goes for types of infrastructure. Locational and geographic factors conferring comparative advantage are also listed as well as relative physical and cultural distance to OECD intermediate and final consumers. Finally the legal and political framework is listed as favourable when it is business-friendly for the development of any type of service activities(including, e.g. , financial services).
- 2) List and classify services by their intensity in the relative use of production factors(i.e. factor content)¹²⁵

Once this is done, I look into the amount of overlap between both classifications (1 and 2), and classify the different overlaps in terms of geographic and cultural proximity to the different consumers (in the EU, in the Arab world, in Israel , in Turkey, in central Asia and in Russia) . This should allow me to identify service activities where the export potential seems highest on an *a prioristic* basis

2. Relatively Abundant Factors of Production currently present in the Arab countries under focus

I distinguish between 12 types of production factors which help me to define a profile of 12 characteristics needed to develop a given service activity: raw materials (A), location(B), capital equipment(C), infrastructure(D), weather(E), space and land , (F), labour unskilled (G1), semi-skilled(G2) and skilled(G3), physical distance from the consumer (H), cultural distance from the consumer(I) and business-friendly legal and political framework(J).

A) Raw materials

Morocco: Phosphates

Algeria: Crude oil, gas, uranium, phosphates

Tunisia: Phosphates

Egypt: Crude oil, gas, cotton

¹²⁵ I do not pretend to be neither an expert nor a services engineer. I have been collecting some information interviewing professional working in different service sectors.

The PA: -----

Jordan: Phosphates, potassium, salt

Syria: Crude oil, potassium

Lebanon: -----

B) Locations/Sites/landscapes with recreational value

Morocco: Beaches, historical sites

Algeria: Beaches, Sahara desert

Tunisia: Beaches

Egypt: Beaches, historical sites

The PA: Historical sites

Jordan: Historical sites, Dead Sea

Syria: Beaches, historical sites

Lebanon: Beaches, historical sites

C) Capital equipment

Morocco: -----

Algeria: pipelines

Tunisia: -----

Egypt: pipelines, textile machinery

The PA: ----

Jordan: ----

Syria: ----

Lebanon: ----

D) Infrastructure

Morocco: Hotels, Tanger harbour

Algeria: -----

Tunisia: Hotels

Egypt: Suez canal, Alexandria (Damiette) harbour, Cairo airport

The PA: -----

Jordan: -----

Syria: -----

Lebanon: Beirut harbour, hotels

E) Weather

Morocco: Dry (Mediterranean at the coast)

Algeria: Dry (Mediterranean at the coast)

Tunisia: Dry (Mediterranean at the coast)

Egypt: Dry (Mediterranean at the coast)

Jordan: Dry

The PA: Mediterranean in Gaza; mildly continental in the West Bank

Syria: Mediterranean but some dry weather in desert areas

Lebanon: Mediterranean

F) Space and Land

Morocco: Yes, Semi-arid

Algeria: Yes, Semi-arid

Tunisia: Yes, Semi-arid

Egypt: Yes, Semi-arid

Jordan: Yes, Arid
 The PA: No, Semi-arid
 Syria: Yes, Semi-arid
 Lebanon :No, Mediterranean

G) Labour force: unskilled(G1), semiskilled (G2), skilled (G3)

Morocco: Unskilled, semi-skilled, abundance of artisans; young
 Algeria: Unskilled, semi-skilled, French-educated administrative personnel; good sportsmen; very young
 Tunisia: Unskilled and Semi-skilled, French-educated administrative/management personnel , medical doctors(partly trained in France)
 Egypt: Unskilled, abundance in media/artistic/musical skills; expertise in culinary arts; young.
 Jordan: Unskilled, a lot of high-tech personnel; young
 The PA: Unskilled and semi-skilled ; some highly-skilled with good knowledge of Classical Arabic , very young.
 Syria: Unskilled; skilled for commercial activities; very young.
 Lebanon: Mostly skilled for commercial and financial activities; expertise in culinary arts; young.

H) Physical distance from OECD countries consumers (e.g. Europe)

Morocco: Very close (reachable by land-and-sea transport)
 Algeria: Close
 Tunisia: Close
 Egypt: Quite close
 Jordan: Quite close
 The PA: Quite close
 Syria: Quite close
 Lebanon Quite close

I) Cultural distance from OECD countries intermediate or final consumers , in terms of language overlap (e.g. with Europe)

Morocco: Very close(francophonie)
 Algeria: Very close(francophonie)
 Tunisia: Very close (francophonie)
 Egypt: Quite close(English, some Italian)
 Jordan: Close (English)
 The PA: Quite close (English)
 Syria: ----
 Lebanon : Very close(multilingual)

J) Business-friendly legal and political framework

Morocco: quite favorable
 Algeria: ----
 Tunisia: quite favorable
 Egypt: ----
 Jordan: quite favorable
 The PA: ----
 Syria: ----
 Lebanon : favorable

3. Some other idiosyncratic characteristics of the countries selected

The idea here is to add other characteristics so as to refine the qualitative description of a country's profile.

Morocco: Wide-spread knowledge of the Islam, its scriptures; its folklore; its calligraphy. Hospitality. A large diaspora in OECD countries (France, Canada, Belgium, Spain) .

Algeria: A large migrant community in France

Tunisia: A large migrant community in France. Hospitality.

Egypt: Wide-spread knowledge of Classical Arabic language; idem of Islam, its scriptures; a large migrant community in Gulf countries; some in Europe(Italy).

PA: A large diaspora in the Arab world and Latin America.

Syria: A long tradition of being engaged in commercial activities; a large diaspora in Latin America.

Lebanon: A long tradition coming back from Phoenician times of acting as intermediaries (in trade and finance) ; a large diaspora in France, Western Africa , Canada and Latin America.

4. Rough Classification of Services according to Factor Use (relevant to this paper)¹²⁶

We use the Extended Balance of Payments Service Classification(EBOPS) used by the IMF (United Nations, Manual of Statistics....).

	A	B	C	D	E	F	G1	G2	G3	H	I	J
1. transportation												
1.1.sea transport	-	-	x	x	-	-	x	x	-	x	-	-
1.2 air transport	-	-	x	x	-	-	-	-	x	-	x	-
1.5 rail transport	-	-	x	x	-	x	-	x	-	-	-	-
1.6 road transport	-	-	x	x	-	-	x	-	-	x	-	-
1.7 inland waterway transport	-	x	x	x	-	-	x	x	-	-	x	-
1.8 pipeline transport/electricity transmission	-	x	x	x	-	x	-	x	-	-	x	-
1.9 other supporting/auxiliary transport services	-	-	-	-	-	-	x	-	-	x	-	-
2. Travel	-	x	-	x	x	x	x	x	-	x	x	-
3. Communication services												
3.1 postal and courier services	-	x	-	-	-	-	x	-	-	x	x	-
3.2 telecommunication services	-	-	x	x	-	-	x	x	-	-	x	-
4. Construction services	-	-	x	-	-	-	-	x	x	-	-	-
5. Insurance services	-	x	-	-	-	-	-	-	x	-	x	x
6.Financial services	-	-	-	-	-	-	-	x	x	-	x	x
7. Computer and information services	-	-	x	x	-	-	-	x	x	-	x	x
8.Royalties and license fees	-	-	x	x	-	-	-	-	x	-	x	-
9 Other business services												
9.1 Merchandising & other trade related services	-	x	-	-	-	x	x	x	-	x	x	-
9.2 Operational leasing services	-	x	x	-	-	-	-	x	-	x	x	x
9.3 Miscellaneous business, professional and technical services	-	-	-	-	-	-	x	x	x	x	x	-

¹²⁶ E.g. government services are excluded.

10. Personal, cultural and recreational services

10.1 Audiovisual and related services	-	-	x	x	-	-	-	x	-	-	x	-
10.2 other personal/cultural/recreational services	-	x	-	-	x	-	-	x	-	x	x	-
10.2.1. Education services	-	x	-	-	-	-	-	x	x	x	x	-
10.2.2 Health services	-	x	x	x	x	-	-	x	x	x	x	-
10.2.3 Other(catering, archive, library ,veterinary, day-care, rehabilitation, religious, sports, amusement parks, dry-cleaning, cosmetic, gambling)services	-	x	-	(x)	(x)	(x)	x	x	-	x	x	-

5. Overlap

For each Arab country, I operate step-wise.

I select first the service activities of EBOPS which fall in two distinct categories, namely when there is Perfect Overlap (PO) between the country's relative factor endowment and the service factor content ; and when there is 'only' Almost Perfect Overlap(APO), i.e. only one of the 12 characteristics needed in terms of factor content to develop a service for export does not match the country's factor endowment¹²⁷ . An example will suffice. To develop tourism, which falls under Travel, Morocco seems perfectly suited , since it has a relative abundance of beaches, historical sites, hotels, dry and Mediterranean weather, unskilled and semi-skilled labour, is very close from Europe and very close culturally from the francophone world . Abundance of raw materials, capital equipment ,highly skilled personnel and a sophisticated legal framework are not needed for that type of activity. So we have just all the required characteristics in Morocco to develop tourism. The overlap is perfect, namely PO.

In a second step, I distinguish for each country those service activities involving entire branches in view of the large size and relative proximity of the potential market (not only in terms of population but also in terms of income per capita) involved from what could be called *niche* service activities (indicated by using a smaller font).

1) Morocco

PO: Travel services, other personal/cultural and recreational services, other supporting auxiliary transport services, postal and courier services, merchandising and other trade related services.

APO: sea transport, rail and road transport, inland waterway transport, pipeline transport, telecommunication services, miscellaneous business, professional and technical services, audiovisual and related services, education services, other (catering, archive, library ,veterinary, day-care, rehabilitation, religious, sports, amusement parks, dry-cleaning, cosmetic, gambling)services.

2) Algeria

PO: postal and courier services, other supporting/auxiliary transport services, merchandising and other trade related services, other personal/cultural /recreational services.

¹²⁷ It is very important to note that we are only interested in eliminating from the positive list activities in which the country has not an endowment which is needed in the development of a given service activity. In other words we are not concerned about the lack of a given characteristic in an MNMC if it is not needed for the development of the relevant service activity. Note that we have counted as one half any country characteristic which is partially fulfilled by the country in question, e.g. Morocco's quite favourable legal and political framework has been considered as one half of the characteristic (which e.g. in the case of Lebanon has been considered as one).

APO: pipeline transport, travel, construction services, miscellaneous business, professional and technical services, audiovisual and related services, education services, other (catering, archive, library, veterinary, day-care, rehabilitation, religious, sports, amusement parks, dry-cleaning, cosmetic, gambling) services.

3) *Tunisia*

PO: travel, other supporting auxiliary transport services, postal and courier services, merchandising, other personal/cultural and recreational services.

APO: sea transport, rail and road transport, inland waterway transport, pipeline transport, telecommunication services, insurance and financial services, operational leasing services, miscellaneous business, professional, technical services, audiovisual and related services, education services, other (catering, archive, library ,veterinary, day-care, rehabilitation, religious, sports, amusement parks, dry-cleaning, cosmetic, gambling)services.

4) *Egypt*

PO: rail and road transport, other supporting/auxiliary transport services, travel.

APO: inland waterway transport, pipeline transport, postal and courier services, construction services, royalties and license fees. audiovisual and related services.

5) *Jordan*

PO: postal and courier services, insurance services.

APO: financial services, merchandising and other trade related services , miscellaneous business, professional and technical services.

6) *The PA*

PO: -----

APO: other (catering, archive, library ,veterinary, day-care, rehabilitation, religious, sports, amusement parks, dry-cleaning, cosmetic, gambling)services; other personal/cultural/recreational services, (construction services).

7) *Syria*

PO: -----

APO: other supporting/auxiliary transport services, postal and courier services.

8) *Lebanon*

PO: insurance services, financial services, other personal/cultural, recreational services.

APO: air transport, pipeline transport, postal and courier services, construction services, royalties and license fees, operational leasing services, education services, other (catering, archive, library, veterinary, day-care, rehabilitation, religious, sports, amusement parks, dry-cleaning, cosmetic, gambling)services.

Observe that the second step allows us to distinguish between Arab countries which should concentrate in *niche* service activities (Algeria, Jordan, Syria) from those which should concentrate in branch service activities (Egypt, the PA, Lebanon) and from those which in fact can specialize in both types of activities (Morocco and Tunisia)¹²⁸. The results are interesting. There is a large room of optimism for instance regarding the PA's potential in exporting services, simply because of its proximity to the huge high-income Israeli market (in relation to the PA's productive capacities). On the other hand the relative remoteness of Syria, Jordan and Algeria from large and high-income EU or Israeli markets bode badly for the future of service exports from these three countries.

6. The importance of diasporas in trade in services

They seem to be relatively more important than in developing trade in goods:

- 1) Services are many times activities of intermediation between consumers and producers (of goods or of services). Migrant populations facilitate the service provider activity in the countries where the migrants live.
- 2) Services are activities which are very dependent on reputation of the provider of the service. While the OECD consumer might not have any idea of how reputable the service provider in a far-away country is, he might have an idea of the average reputation of the fellow citizens residing as migrants in his own country for that service.
- 3) The migrating populations have their own needs of services, part of which can only be provided by residents of the home country (e.g. religious and education services).

7. Some common characteristics of North African and Near East countries which are idiosyncratic to all of them compared to other sub-regions in the world

- 1) They have all (but for the exception of the PA and Lebanon) abundant desert/arid lands characterized by very dry air.

This implies

- a large capacity for storage and parking
- a wide margin for absorbing noise-related polluting activities
- a wide margin for absorbing smell-intensive activities
- lack of humidity prevents corrosion

Example of service activities linked to these characteristics are:

- Rental of space for petroleum storage and servicing of the installation
- Rental of space for parking of used planes and servicing them
- Rental of space for parking of used road vehicles and servicing them

¹²⁸ The focus is laid only on those service activities overlapping perfectly the country's factors endowments(e.g. PO activities), except for the PA and Syria where no PO activities have been found, in which case APO activities have been selected.

- Rental of space for parking of used railroad vehicles and servicing them
- Rental of space for the cinema industry, provision of basic services(electricity, water, etc.)
- Rental of space for military bases (e.g. for training of pilots), provision of basic services, catering, accommodation
- Rental of space for airspace bases, provision of basic services, catering, accommodation
- Rental of space for vehicle and horse racing.
- Rental of space for orchestras, provision of basic services, catering, accommodation.
- Rental of space for archives
- Rental of space for golf clubs

- Rental of space for steel industries, provision of basic services
- Rental of space for cement factories, provision of basic services
- Rental of space for chemical industries, provision of basic services
- Rental of space for leather tanning activities, provision of basic services
- Waste and scrap recycling services, tank emptying and cleaning services.

2) Almost all of the countries under focus have an abundant young population (with the exception of Tunisia).

Examples of service activities linked to youth of the populations are:

- Acting as support cast in movies and opera
- Professional sport activities
- Paid volunteering for medical trials
- Military-security-defense activities
- Professional fashion activities
- Professional sailing
- Nursing and care services
- Donating blood

3) A large share of citizens of the countries selected are Arabic-speakers and Arabic writers, including those residing in the European and American diasporas with their own demand for services linked to knowledge of spoken and written Arabic. The latter is known as requiring a relative amount of graphic training in displaying correctly written symbols (what could be characterized as a large calligraphic content in education)

Examples of service activities closely linked to dominating a particular language are:

- Performing acts
- Some health services: psychiatry/ nursing/ some old age caring activities
- Communications and the media/ publicity/ information/ press
- Financial services
- Legal services
- Auditing services
- Education services

Examples of service activities closely linked to calligraphy are:

- Decorative/adorning activities
- Graphic services
- Animated pictures
- Ceramic/pottery design
- Wood and metal joinery and carpentry services

- Plastering services
- Masonry services
- gardening and landscaping

4) Geographical proximity to the EU-25

This is an advantage of all the 8 countries under focus, but even more so for Maghreb countries for the distance-sensitive provision of particular services; customers and service providers live in the same time zone and season; no jet lag (e.g. transfer time to the service provider or of the latter to the customer plus knowledge of French is critical for the successful provision of the service) :

Health services
Health tourism services
Tourism services
Veterinary services

Repair services of any sort

5) Geographical proximity to Gulf countries

This is an advantage of all the 8 countries under focus, but even more so for Mashrek countries for the distance-sensitive provision of particular services (e.g. transfer time to the service provider or of the latter to the customer plus knowledge of the Arabic language is critical for the successful provision of the service) :

Health services
Health tourism services
Tourism services
Veterinary services

Construction services
Land transport services
Air transport (Cairo airport hub)
Repair services of any sort

6) Geographical proximity to Israel

This is important for two reasons: Israel possesses two important, high-tech-equipped container harbours (Haifa and Ashdod) and an important airport (Ben Gurion) fully equipped for handling large amounts of cargo. Second, more than 20% of Israel's population is Arabic-speaking (e.g. Arab Israelis). This is an advantage for all the 8 countries under focus, but even more so for the PA, Jordan and Egypt (and in times of peace Syria and Lebanon) for the distance-sensitive provision of particular services (e.g. transfer time to the service provider or of the latter to the customer plus knowledge of the Arabic language is critical for the successful provision of the service) :

Health services
Health tourism services
Tourism services
Veterinary services

Land transport services
Air transport services (airo airport hub)

Construction services
Repair services of any sort

8. The Case of Tunisia

In this final section , we present a case study based on in-depth interviews about the social and economic structure of Tunisia and the *a prioristic* methodology developed in the paper to draw some conclusions about Tunisia's revealed and potential comparative advantage in the development of services.

Tunisia's population is the most educated one among the three Maghreb countries, particularly when we consider females. The level of literacy is as high as in Europe regarding the young, less so regarding older people. Obligatory school is nine years long nowadays (while for those whose age is currently over 30 it was six or seven). The rate of success at the high school final exams has been constantly rising over recent years.

Language-wise knowledge of Classical Arabic, French¹²⁹ and Italian is widespread.

In terms of professional background, there is relative abundance of manager-level employees having acquired an MBA. High tech medium level personnel (e.g. experts in data processing) is relatively abundant, with many having emigrated to France but some having returned to Tunisia. There is a brain drain regarding the engineering profession. In the health sector, there is relative abundance of well-educated general practitioners, with many currently unemployed¹³⁰.

In terms of expertise and quality of the service, Tunisians have a good reputation (including in France) of being good small-shop traders (60% of small food shops in France are managed by Tunisian migrants); restaurant servers; home constructors ; masons; performers of Arab music for Arab audiences. Two professions of the film industry have flourished since the 1970s: decorators and sound recording . There is relative abundance of Arabic-language journalists, particularly in the area of sports¹³¹. Tunisian pilots are working for Gulf countries air companies. Scientific research in genetics is relatively developed.

It goes without saying that the oldest and until now most widely service exported from Tunisia to Europe is "travel" (i.e. commonly known as tourism). More than 5.3 million tourists entered Tunisia in 2001, 87% of them from the EU. Tourism receipts represented that year 17% of total exports.

The abundance of medically-trained personnel has facilitated the emergence of off-shore clinics specializing in old-age minor problems, cosmetic surgery and other small-scale treatments uncovered by the social security systems of OECD countries. Cosmetic surgery services cost, *caeteris paribus*, between 30% to 40% less than in France. The French-based client has to wait less time between the first interview with the surgeon and the surgical intervention than in France¹³². Tunisia has been able to conclude a social security agreement with the UK for the handling of and ulterior reimbursement of expenditure made for small surgical interventions. More generally Tunisian clinics have been massively exporting from Sfax , where they are based, health services to Libyan citizens. The presence of appropriate personnel combined with the benign Tunisian weather have

¹²⁹ The knowledge of French is not as good as in Morocco and Algeria, and therefore not suitable for French-intensive services such as call centers, where the other two countries have a comparative advantage.

¹³⁰ On the other hand I was told nurses are scarce.

¹³¹ Tunisian personnel is well represented in the TV station "Al Jazeera"

¹³² The price of the hotel accommodation before and after the operation is half as expensive as in France. Note however that in case of complications , the second visit to Tunisia and/or the extra medical expenditure will have to be covered by the customer and will not be reimbursed by French Social Security.

resulted in the establishment of old age homes accommodating mainly French, Italian and French Canadian customers (because of the language), but also Nordic country and German citizens (in which case physicians are English-speaking).

The abundance of appropriate landscapes and unskilled personnel has resulted in the establishment of filming sites since the 1970s, in particular, but not only¹³³ with historical thematic (e.g. set in Roman times).

Apart from the above and given what we discovered in previous paragraphs there seems to be an unexploited comparative advantage and therefore potential for the development of international service trade in the following areas:

- Trade related services (wholesale).
- Supply of education services to Arab migrants .
- Rental of space for petroleum storage and maintenance of the installation
- Rental of space for parking of used planes and maintenance
- Rental of space for parking of used road vehicles and maintenance
- Rental of space for parking of used railroad vehicles and maintenance
- Rental of space for military bases (e.g. for training of pilots), provision of basic services, catering, accommodation
- Rental of space for airspace bases, provision of basic services, catering, accommodation
- Rental of space for vehicle and horse racing.
- Rental of space for orchestras, provision of basic services, catering, accommodation.
- Rental of space for archives
- Performing acts
- Psychiatry (for Arab-speaking customers)
- Auditing services (form Arab-speaking customers)
- Veterinary services
- Back-office services for Arab customers , particularly from the Gulf (call centers accounting, billing, database management).
- IT services for Arab consumers , particularly from the Gulf.

References

Adlung., A. (2002a). General Agreement on Trade in Services: Relevance for Regional Cooperation and Integration, Presentation, Trade in Services Division, WTO, http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/symp_mar02_adlung.ppt

Adlung., A. (2002b). Commitments under GATS: Overview of Current Schedules, Presentation, Trade in Services Division, WTO, http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/sem_april02_e/adlung.ppt

Amiti,M.and Wei, S.(2005), Fear of Service Outsourcing :Is it Justified ?, Economic Policy, April, pp.307-347.

Beckouche, P. and Richard, Y.(2004), Atlas d'une Nouvelle Europe, Paris , Collection Atlas-Monde

¹³³ It is well know that part of the first George Lucas film ‘‘Star Wars’’ was filmed in Tunisia.

Financial Times (2004), ‘‘Budapest, the next Bangalore? New EU Members Join the Outsourcing Race’’, September 22.

Financial Times (2005), ‘‘Minor Ports Fight for Sea Change in Container Trade’’, April 5.

Gabriele, A.(2004), International Trade in Services and the Evolving Position of Developing Countries, Journal of Economic Integration, Vol.19, No.4, December, pp.780-804.

Ghoneim, A. (2003), Helping to Identify the Potential and Mode fro Liberalization of Trade in Services in the Southern Mediterranean Countries: The Case of Egypt, Florence-Montecatini Terme, Fourth Mediterranean Social and Political Research Meeting, September 19-23 March.

Helpman., E. (1999). The Structure of Foreign Trade, Journal of Economic Perspectives, Vol. 13, No. 2, Spring, pp. 121-144.

Herman, L., (2005), Two For Tango? European Union, Free Trade Areas in Services and Israel, Jerusalem, The Hebrew University and the Konrad Adenauer Stiftung, Working Paper 42/2005.

Le Figaro (2005), ‘‘Le 39.12 s’est installe au Maroc pour defier le 12’’ , June 15.

Lindner, A., Cave, B., Deloumeaux, L., and Magdeleine, J., (2001). Trade in Goods and Services: Statistical Trends and Measurement Challenges, Paris, OECD, Statistics Brief.

Mattoo A. and Pierre Sauve, Regionalism and Trade in Services in the Western Hemisphere in Estevadeordal, A., Rodrik, D., Taylor, A. and Velasco, A.(eds.)(2004), Integrating the Americas, Cambridge, Mass. Harvard University Press, The David Rockefeller Center Series on Latin American Studies, pp.297-344

Muller-Jentsch, D., (2002), Transport Policies for the Euro-Mediterranean Free Trade Area – An Agenda for the Multimodal Transport Reform in the Southern Mediterranean, World Bank-European Commission Programme on Private Participation in Mediterranean Infrastructure (PPMI).

Muller-Jentsch, D., (2005). Deeper Integration and Trade in Services in the Euro-Mediterranean Region: Southern Dimension of the European Neighbourhood Policy, World Bank-European Commission Programme on Private Participation in Mediterranean Infrastructure (PPMI).

Porter., M. E. (1998). The Competitive Advantage of Nations, Houndmills, Palgrave.

Stern., R. M. (2003). Quantifying Barriers to Trade in Services, in Hoekman., B. Mattoo., A. and English., P. (eds.). Development, Trade and the WTO: a Handbook, Washington D.C., The World Bank.

United Nations(2002), Manual on Statistics of International Trade in Services, Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington D.C., Department of Economic and Social Affairs, Statistical Papers, Series M No.86, ST/ESA/STAT/SER.M/86.

WTO. (2000). A Review of Statistics on Trade Flows in Services, Council for Trade in Services, S/C/W/27/Add.1.

WTO. (2001). Guide to the GATS: An Overview of Issues for Further Liberalization of Trade in Services, London, Kluwer Law International.

WTO. (2002). Services Negotiations Offer Real Opportunities for all WTO Membersand more so for Developing Countries, Press Release No. 300, 28th June, Geneva: WTO.

World Bank (2003a). MENA Development Report: Trade, Investment, and Development in the Middle East and North Africa, Engaging with the World, Washington: World Bank.

World Bank (2003b). World Development Indicators, Washington: World Bank.

2.5 ENQUETE SUR LES CENTRES D'APPEL EN TUNISIE

Wifak Barouni ,Essec Tunis

Attachée à la politique de prospection, de recrutement et de fidélisation de la clientèle, la fonction de centre d'appel s'inscrit dans la stratégie de promotion des marques. Ces services qui permettent un dialogue à distance entre une entreprise et ses clients se sont multipliés dans les banques, les assurances, la distribution, les services de maintenance etc...Ils regroupent trois métiers : l'insourcing (l'entreprise gère ses centres d'appels en interne), le cosourcing (le prestataire gère le centre d'appels chez le client) et l'outsourcing (le prestataire prend en charge la fonction de centre d'appels d'un client).

Le marché mondial des centres d'appel s'est fortement développé. Il est évalué par Ernst & Young, à 65 Milliards de dollars en 2004, dont 20 milliards pour le marché européen qui augmente le plus rapidement (+15 par an). Selon Ernst & Young, ces centres ont créé 80 000 emplois en Europe entre 1998 et 2002, dont 40% au Royaume Uni et 10% en France. L'entreprise qui envisage de délocaliser a le choix entre investir ou sous-traiter avec un prestataire à l'étranger (entreprise locale ou étrangère). Du fait des délais et des investissements qu'elle entraîne, la création d'une filiale n'est jugée envisageable que pour les centres d'au moins 150 positions. En dessous, il serait préférable de sous traiter auprès d'un centre existant.

I- L'ACTIVITÉ DES CENTRES D'APPEL

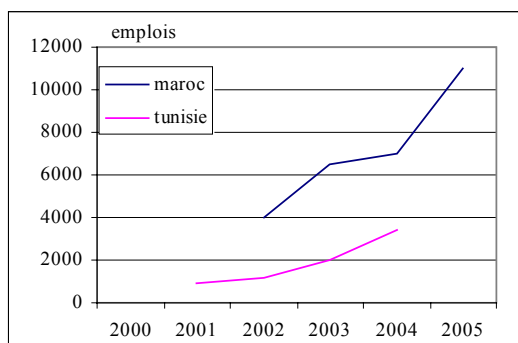
L'activité des centres d'appel est récente au Maroc et en Tunisie. Le secteur emploie environ 7000 personnes sur 50 sites et réaliserait un chiffre d'affaires de 80 millions d'euros au Maroc fin 2004¹³⁴. La progression a été un peu plus lente en Tunisie où l'on recensait 30 centres employant 4300 salariés et réalisant un chiffre d'affaires de 26 millions d'euros fin 2004.

I.1 EVOLUTION

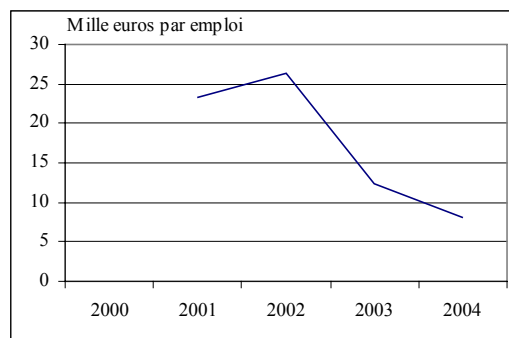
En Tunisie, les deux tiers des centres ont été créés par des capitaux étrangers (filiales ou joint venture). Le poids relatif des filiales surprend dans un secteur caractérisé par des centres d'appel ayant en moyenne 110 positions.

Les principales activités des centres tunisiens concernent la recherche marketing, la télévente, le support technique et l'assistance.

¹³⁴ 25 nouveaux centres se seraient créés en 2005 grâce à la conquête de marchés en Angleterre, Allemagne et Canada

Graphique 1 : Emplois dans les centres d'appel au Maroc et en Tunisie

Sources : Tunisie (enquête), Maroc (presse)

Graphique 2 : Chiffre d'affaires par emploi en Tunisie (en milliers d'euros)**Tableau 1 : Les centres d'appel en Tunisie**

	2001	2002	2003	2004	2005
Nombre				30	45
Emploi	890	1140	2030	3400	nd
CA en DT millions	26.7	40.7	37.9	44.3	nd
CA /emploi en DT	30,00	35,70	18,67	13,03	nd
CA en millions d'euros	20,70	30,15	25,27	27,69	nd
CA/ Emploi	23,26	26,45	12,45	8,14	nd

Sources : Ministère des technologies et Tunisie Télécom

Le chiffre d'affaires et l'emploi connaissent une croissance soutenue durant les dernières années. En effet, entre 2003 et 2004, le chiffre d'affaires a augmenté de 14.4% et l'emploi de 40.3%. Cela s'accompagne d'une baisse du CA/emploi qui s'est accentuée en 2004. Si elle n'est pas le résultat d'une appréciation statistique, cette traduirait la baisse du prix des prestations du fait de la concurrence. Par ailleurs, le CA/ emploi en Tunisie est sensiblement inférieur à celui constaté au Maroc (en 2004) ; Ce qui suggère que la Tunisie occupe une niche moins rémunératrice que le Maroc, plus engagé dans l'assistance technique (notamment informatique).

I.2 LES FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ DE LA TUNISIE

Un cadre d'investissement favorable, un système de télécommunications performant, une main d'œuvre bien formée et pratiquant la langue du marché visé, sont les préalables au développement de cette activité. Le niveau de salaire est un des principaux facteurs de la compétitivité : les frais de personnel représentent en France de 65% à 70% du chiffre d'affaires et l'externalisation au Maghreb permet une baisse des coûts d'environ 35 %.

a) Le cadre de l'investissement

La Tunisie présente un cadre légal favorable et offre des incitations avantageuses. Elle autorise les filiales à 100% du capital, le libre transfert des devises pour la réalisation des opérations liées à l'activité de l'entreprise et la possibilité de rapatrier les bénéfices et le produit de cession du capital investi en devises y compris la plus value afférente. Les procédures d'établissement se font au sein d'un guichet unique à l'Agence de promotion de l'industrie ; le Ministère des Technologies de la communication a créé une cellule d'encadrement des centres d'appels.

L'Etat a mis au point une législation favorable aux activités d'exportation et aux créations d'emploi. La législation offre une exonération totale de l'impôt sur les bénéfices pendant les 10 premières années pour les revenus provenant de l'exportation et une réduction de 50% du taux d'imposition pour les revenus d'exportation à partir de la 11^{ème} année pour une durée illimitée ; franchise totale des droits et taxes pour les importations d'équipement et de biens nécessaires à l'activité pour les entreprises totalement exportatrices ; suspension de la TVA pour les acquisitions locales de biens nécessaires à l'activité de l'entreprise ; prime d'investissement allant de 15% (plafonnée à 450 mille DT) à 25% (plafonnée à 750 mille DT) du montant de l'investissement des projets implantés dans les zones de développement régional. L'Etat prend en charge les cotisations patronales pendant les deux premières années et partielle (de 85% à 25%) pendant les cinq autres années, pour l'emploi de nouveaux diplômés de niveau minimum bac + 2 .

La Tunisie a investi dans des bâtiments dédiés qui proposent des loyers à des prix très compétitifs (33 €/m² par an¹³⁵) et le pays s'est doté d'une cité technologique des communications située dans la proche banlieue de la capitale. Le gouvernement a mis en place 5 cyber parcs (les gouvernorats du Kef, Siliana, Monastir, Kasserine et Gafsa) et sept autres cyber parcs sont en cours de réalisation dans différentes régions du pays. Ces cyber parcs ont vocation à héberger les activités de développement de logiciels, et des services à distance, les centres d'appels. Ils offrent des espaces fonctionnels avec des équipements et des réseaux de communications performants destinés à des promoteurs de services informatiques et de services de télétravail.

b) Les télécommunications

Le niveau et la qualité des télécommunications et de l'informatique (internet, serveurs vocaux interactifs, etc) sont des conditions de développement de cette activité. En Tunisie, comme dans les autres pays du Maghreb, la libéralisation du secteur des télécommunications a contribué à l'amélioration des conditions d'accès aux réseaux. Le processus a commencé par la création de l'Office National des Télécommunications en 1995 et s'est poursuivie par la publication d'un code des

¹³⁵ Ecorys-Nei et Business Mobility International, mars 2004.

télécommunications en 2001. La restructuration de l'opérateur historique a conduit à l'établissement de Tunisie Telecom en 2004 dont le capital a été réparti entre six actionnaires publics. La Tunisie doit lancer un appel d'offre pour la cession de 35% du capital à un opérateur international.

Alors que les pays du Maghreb présentaient des niveaux proches en matière de pénétration de la téléphonie fixe au début des années 1990, avec un taux variant entre 3 et 4%, les écarts se sont creusés depuis : la télédensité atteint 12,9 % en Tunisie en 2004, contre 9,4 % en Algérie et seulement 4,4 % au Maroc. Ces écarts s'expliquent par l'effort d'investissement mené en Tunisie mais aussi par la dimension du pays qui favorise une meilleure accessibilité.

Par ailleurs, Tunis Telecom offre différentes options qui peuvent intéresser les entreprises (technologie FR qui permet une gamme étendue de débits, RNIS réseau numérique à intégration service, LS (liaisons spécialisées intra entreprise), X 25 pour transmettre des données par paquets avec l'interconnexion avec des réseaux étrangers par le biais de ces deux passerelles Internationales. Tous les types de réseaux sont disponibles, ce qui permet aux entreprises des centres d'appels d'établir des liens de communication avec quasiment tous les points du monde à des coûts avantageux. Le tableau III de l'annexe compare les parcs d'abonnés de transmissions de données (TD) de Tunisie Télécoms (TT) et Maroc Télécoms (MT) et le tableau IV donne les tarifs pratiqués dans les deux pays en décembre 2004. Les redevances de raccordement pour les liaisons internationales sont deux fois plus onéreuses en Tunisie qu'au Maroc, mais par contre la redevance mensuelle est 1,6 fois plus élevée au Maroc pour le même type de liaison. Ces données ne suffisent pas à renseigner sur le différentiel de compétitivité. En effet Tunisie Télécom est habilitée à appliquer des tarifs préférentiels pour les centres d'appel moyennant la conclusion d'une convention avec l'entreprise concernée: les communications sont alors facturées au prix d'un appel local et il est probable que Maroc Télécom fait le même type d'offre.

Le Maroc offre une très bonne qualité de bande passante alors qu'il semblerait que les infrastructures tunisiennes de télécommunications arrivent à saturation.

c) La main d'oeuvre

La Tunisie dispose d'un nombre important de jeunes diplômés qualifiés répondant aux besoins des centres d'appels. La formation académique en TIC met sur le marché du travail tunisien actuellement plus de 5000 diplômés, qui sont au minimum trilingues (arabe, français et anglais) et ont une bonne connaissance de la culture occidentale. La Tunisie, comme le Maroc, offre un meilleur niveau de francophonie que les destinations concurrentes (comme la Roumanie).

Pour former un personnel compétent et disponible, la Tunisie intensifie l'utilisation des nouvelles technologies de l'information dans son système d'enseignement et de formation :

- Formation complémentaire en TIC et multimédia pour tous les maîtres, afin de mieux valoriser leurs connaissances informatiques ;

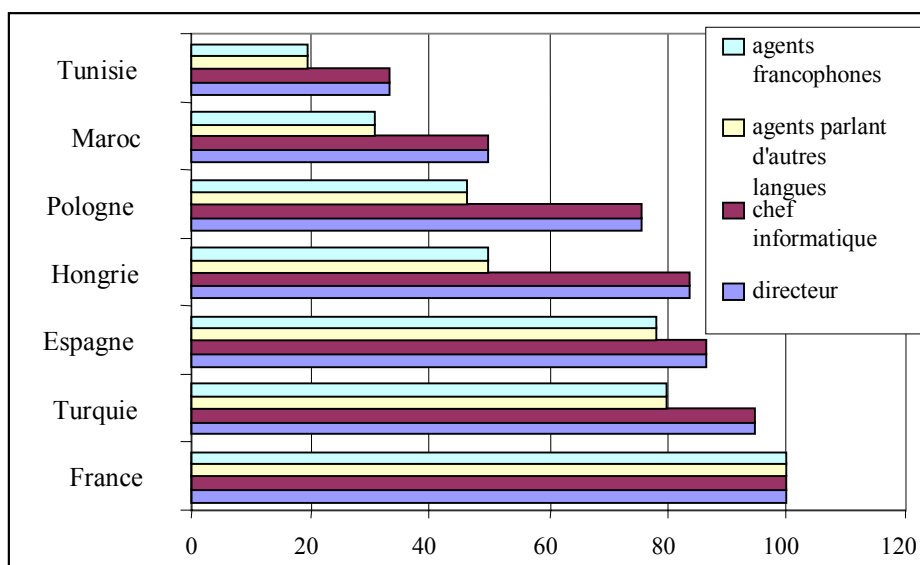
- Création de centres privés de formation de téléopérateurs ;
- Instauration dans les facultés tunisiennes d'un programme de formation de téléopérateurs pour les diplômés de l'enseignement supérieur.

Par ailleurs, l'Agence Nationale de l'Emploi et du Travail Indépendant (ANETI) assiste gratuitement les promoteurs de centres d'appels dans la diffusion de leurs offres d'emplois puis dans l'identification, l'évaluation et la présélection des candidats au recrutement, suivant les critères définis par l'investisseur. L'Agence assiste également les investisseurs afin qu'ils puissent bénéficier du soutien de l'Etat à la formation professionnelle.

d) Le niveau des salaires

Le principal avantage comparatif des centres réside dans le niveau des salaires de la main d'œuvre, qui est recrutée à un niveau minimum de bac plus deux années d'études supérieures. Le délai de formation pour le poste est très court (moins d'une semaine). Dans un contexte social marqué par un taux de sous emploi important, le "turn-over" est bien plus faible qu'en France où il serait de 30 %. En Tunisie, le salaire varie, selon le niveau de qualification, entre 250 dinars et 615 dinars par mois. Le différentiel de salaires va de 1 à 5 pour les agents parlant une ou plusieurs langues et de 1 à 3 pour les responsables. La comparaison avec les salaires pratiqués dans les Peco est à l'avantage de la Tunisie avec un écart allant de 1 à 3 pour les opérateurs, elle montre que la Tunisie disposerait d'un avantage sur le Maroc. Outre le niveau des salaires, la législation sociale confère un avantage à la Tunisie car elle autorise des dérogations pour le travail de nuit et elle ne limite pas le nombre des heures supplémentaires pour faire face aux heures de pointe.

Graphique 3 Niveau de salaires en 2005 (France = 100)



Source : Ministère du développement et de la coopération internationale, FIPA

II- RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

L'enquête a été menée auprès de 7 centres d'appels par l'envoi d'un questionnaire¹³⁶. Les centres d'appels n'ont donné aucune information sur le chiffre d'affaires ni sur l'évolution des exportations et leurs structures.

- La création : Sur les 7 centres, cinq ont été créés en Tunisie et 2 ont fait l'objet d'une délocalisation d'un service existant à l'étranger. Dans ce cas la principale raison pour le choix de la Tunisie (au lieu du Maroc) a été le faible coût de la main d'œuvre et la qualité des infrastructures.
- Les employés : Tous les centres d'appels recrutent une main d'œuvre qualifiée d'un niveau minimum bac plus deux. Le salaire qui est au minimum de 250 dinars par mois varie avec le niveau de qualification. Il peut atteindre 615 dinars par mois du fait des primes représentant jusqu'à 20% ou 50% du salaire, ou allouée en pourcentage du chiffre d'affaires. Le taux de rotation du personnel est faible.
- L'activité : Dans 6 cas sur 7, il s'agit d'une activité de fourniture externe d'un service à un client pour un simple renseignement. Cette réponse est peut être l'une des explications de l'évolution du CA/ emploi.
- Le marché : Le nombre de client varie entre 1 et 10 par centre d'appel.
- La concurrence : Pour tous les centres les principaux concurrents sont le Maroc et le Sénégal.
- La productivité : l'indice de performance qui permet d'apprécier la productivité est le nombre de « ok » par rapport au total d'appels (indice de performance). Le temps nécessaire pour la formation du personnel varie entre 3 jours et une semaine
- Environnement économique et social : Les centres affirment qu'il n'y a pas de support gouvernemental particulier et 6 sur 7 que l'activité de l'entreprise n'est pas une cible de la politique de promotion, une seule affirme le contraire avec un avantage d'exonération de la TVA. Ces réponses sont assez étonnantes lorsque l'on connaît les avantages offerts à ces activités. Elles traduisent peut être la « banalisation » de ces avantages.
- Les perspectives : Tous les centres contactés affirment qu'ils poursuivent une stratégie d'augmentation de la valeur ajoutée qui s'accompagne de création de postes (5/7), client en préparation et ; formations (1). Cinq entreprises sur sept prévoient une augmentation de leur chiffre d'affaires et de leurs investissements

¹³⁶ Voir annexe

Concernant les goulots d'étranglement et les contraintes propres à la production des services, 5 centres affirment qu'il y a des problèmes au niveau des liaisons satellites (60%), cette réponse corrobore l'appréciation sur la saturation (sans doute conjoncturelle) du système. Le niveau de turn over est considéré comme étant un problème pour deux entreprises et une prévoit de mettre en place de nouvelles formations.

Concernant les principaux avantages du site tunisien : la maîtrise du français et le faible coût de la main d'œuvre font l'unanimité. Par contre seulement deux centres d'appel mentionnent la qualification de la main d'œuvre parmi les avantages. Les autres avantages proposés par l'enquête (site très compétitif, proximité des métropoles françaises, supervision à distance, souplesse du temps de travail, excellente qualité du son, niveau de l'encadrement, valeur ajoutée, environnement du travail proche des normes européennes, reporting en temps réel) ne sont mentionnées que très rarement.

Les réponses concernant les désavantages sont beaucoup moins nombreuses et mentionnent le manque de performance au niveau des technologies de la communication (1/7), la différence de culture (1/7) ou le manque de technicien expérimenté (1/7)

Le Maroc est perçu comme la localisation la plus concurrentielle pour 5 centres sur 7.

PERSPECTIVES

L'activité des centres d'appel tunisiens, 27 millions d'euros, représente encore une modeste ressource d'exportation. Mais les perspectives sont encourageantes.

Le chiffre d'affaires des centres d'appel marocain et tunisien est de l'ordre de 1% de celui des centres européens et de 6% des centres francophones. Cette comparaison montre qu'il existe une marge de croissance assez importante. La croissance de l'activité de call center et plus encore de son externalisation (son taux pourrait augmenter de 20% à 50% selon les analystes du secteur) offrent de bonnes perspectives aux pays du Maghreb et aux autres pays francophones : certains évoquent un potentiel de 100 000 emplois dans cette activité

Par ailleurs, au delà de cette activité simple, la Tunisie et le Maroc peuvent développer des exportations de services informatiques plus haut de gamme. Ces deux pays bénéficient d'un très bon niveau de compétence et de la qualité technique de leurs ingénieurs. Ces exportations relèvent encore de l'anecdote mais les évaluations de coût réalisées pour le développement de logiciel pour cartes ou le développement de solutions internet font apparaître un rapport de 1 à 4 avec la France.

ANNEXES

Institutions contactées :

- Le ministère du développement et de la coopération internationale.
- FIPA.
- CEPEX.
- Le ministère des technologies et des communications.
- Les centres d'appels.

Tableau 2 Données sur les centres d'appel tunisien

	2001	2002	2003	2004	2005
Nombre				30	45
Emploi	890	1140	2030	3400	
CA en DT millions	26.7	40.7	37.9	44.3	
LS	18	20	18.2	18.3	
X25	8.5	8.2	4.4	3.6	
FR	0.2	2.8	4.8	7.6	
ADSL	-	0.08	0.37	0.9	
RNIS	-	4.28	5.2	7.9	
Visiconf	-	0.05	0.03	0.04	
SVA	-	5.4	4.94	5.9	
Capacités Mbits/sec				78	150

Sources : Ministère des technologies et Tunisie Télécom

Tableau 3 Type d'équipement en Tunisie

Type	FR		RNIS		ADSL		LS		X25		Total	
Année	2004	Mars 05	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Parc d'équipement	5732	6392	20070	2016	816	1904	7112	8477	5156	5156	38886	42092
Parc d'abonnés	3720	3965	1854	1932	549	554	4228	4363	2412	2155	12763	12969

Source : Tunisie Télécom

Tableau 4 : Parcs de transmission de données, comparaison Maroc Tunisie

	TT	MT	MT/TT	Densité TT (3)	Densité MT (3)
X25	2412	1504	62%	22%	5%
LS	4228	6335	150%	38%	21%
FR	3720	1126	30%	34%	4%
RNIS	1854	8530 (5)	460%	15%	
ADSL	2839 (1)	62960 (2)		(3)	

Source : Tunisie Télécoms, direction des réseaux d'entreprises.

(1) : service commercialisé à partir de Novembre 2004 en Tunisie, Novembre 2003 au Maroc pour les entreprises et le grand public (2): nombre d'entreprises approximatif : 11.000. en Tunisie et 30 000 au Maroc

Tableau 5: Tarification, comparaison Maroc Tunisie

128 Kbits/sec	Redevance de raccordement			Redevances mensuelles		
	TT en dinar tunisien	MT	MT/TT rapport	TT en dinar tunisien	MT	MT/TT rapport
Liaisons nationales	300	730	243%	300	664	221%
Liaisons internationales	750	365	49%	1725	2759	160%
FR	150	730	486%	60	686	1143%
X 25	75	379	505%	37,5	357,7	954%
Rnis	90	160	178%	18	36	200%
ADSL Light	0	35	+	25	18,5	0,74

Source : Tunisie Télécoms, direction des réseaux d'entreprises.