

# MPRA

Munich Personal RePEc Archive

## **Trade liberalization and labor market: Case of Tunisia**

Bouoiyour, jamal  
CATT University of Pau

December 2010

Online at <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/31358/>  
MPRA Paper No. 31358, posted 08. June 2011 / 23:32

# **Libéralisation commerciale et marché du travail :**

## **cas de la Tunisie<sup>1</sup>**

Jamal BOUOYOUR<sup>2</sup>

Décembre 2010

### **Résumé :**

La Tunisie est considérée comme l'un des pays les plus performants, en termes de croissance économique, parmi les pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord. Durant les 30 dernières années, cette croissance a atteint, bon an mal an, 5% en moyenne. Dans le même temps, le pays a opté très tôt pour une politique d'ouverture très prononcée vers l'extérieur, et l'Occident en particulier. Il est tentant de lier ces performances en termes de croissance à cette libéralisation. Ce papier montre clairement qu'il n'en est rien. Non seulement la libéralisation n'a pas produit les effets escomptés en terme d'emploi et de salaires (les effets sont certes positifs, mais demeurent très faibles et ne concernent que les secteurs tournés vers l'export), mais elle a accentué la spécialisation de la Tunisie dans des produits intensifs en main d'œuvre peu qualifiée et bon marché, et dont le contenu technologique est faible. De même, cette politique a exacerbé les inégalités entre les travailleurs qualifiés et les travailleurs non qualifiés.

**Mots clés :** Libéralisation commerciale, inégalités, spécialisation.

## **Trade liberalization and labor market: case of Tunisia**

### **Abstract:**

Tunisia is considered one of the best performing countries in terms of economic growth among countries in the Middle East and North Africa. During the past 30 years, this growth was 5% on average. At the same time, the country has opted very early for a very pronounced policy of opening to the outside, and the West in particular. It is attractive to link this performance in terms of growth to such liberalization. This paper shows clearly that this is not the case. Not only the liberalization has not produced the desired effects in terms of employment and wages (the effects are certainly positive, but remain very low and cover only the export-oriented sectors), but it has increased specialization in products intensive in labor and unskilled cheap, and whose technology content is low. Similarly, this policy has accentuated the inequalities between skilled workers and unskilled workers.

**Keywords:** Trade liberalization, inequality, specialization.

---

<sup>1</sup> Cette étude a bénéficié du soutien de la Commission européenne dans le cadre du programme FEMISE (*Forum Euro-Méditerranéen des Instituts Economiques*).

<sup>2</sup> CATT Université de Pau. Avenue du Doyen Poplawski 64000 Pau. France. jamal.bouoyour@univ-pau.fr

## 1. Introduction

La Tunisie est un des pays les plus ouverts parmi les pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord (MOAN). A l'instar du Maroc, ce pays a opté depuis l'indépendance pour une stratégie claire d'ouverture, surtout vers l'occident. Les deux pays ont, d'ailleurs, renforcé le processus d'ouverture et de restructuration de leur économie dans les années 80. Ils ont commencé très tôt la mise en place des plans d'ajustement structurel préconisés par les instances internationales (le Maroc en 1983 et la Tunisie en 1986). A cela, il faut ajouter l'adhésion au GATT, durant les années 80 (1987 pour le Maroc et 1989 pour la Tunisie) et à l'OMC (1994 pour les deux pays). Cette ouverture s'est accélérée avec la signature d'une multitude d'accords d'association - avec l'Union européenne (1995 pour la Tunisie et 1996 pour le Maroc), avec la Turquie, ou encore avec certains pays arabes à travers l'accord d'Agadir – et avec les États-Unis dans la cas marocain.

En 2008, le taux d'ouverture tunisien était de 106%. De même, « The Global Enabling Trade Report », classe la Tunisie au 41<sup>ème</sup> rang mondial sur 121 pays. D'après le même rapport, la Tunisie occupe la première et la sixième place en Afrique et dans le monde arabe respectivement. Elle devance ainsi pays européens tel que l'Italie (45<sup>ème</sup>), la Grèce (47<sup>ème</sup>), la Turquie (48<sup>ème</sup>), la Roumanie (54<sup>ème</sup>) et la Pologne (57<sup>ème</sup>).

L'idée principale derrière la multiplication d'accords d'association et de partenariat est que l'ouverture améliore le bien être national et augmente les opportunités d'emploi . Dans la réalité, la relation entre l'ouverture et la croissance (ainsi que le développement) est plus complexe et les résultats empiriques ne sont pas toujours concluants, comme nous allons le vérifier dans le cadre de papier.

Par ailleurs, cette ouverture s'est accompagnée d'une croissance économique soutenue et stable, et ce depuis plusieurs décennies. En effet entre 1962 et 2002 le taux de croissance moyen a été de 5%. C'est un fait exceptionnel dans une région en proie à une instabilité chronique et une croissance en dents de scie dépendant tantôt des aléas climatiques, tantôt des variations exogènes des cours de matières premières. Au-delà, ces performances en terme de croissance placent la Tunisie au dessus de la croissance moyenne des pays en développement.

Ces performances, conjuguées à une baisse continue du taux de croissance démographique - de 2,2% en moyenne durant les années 60 à 1% durant les années 2000 - contrastent avec un chômage structurel dont le taux dépasse les 14%. C'est d'autant plus inquiétant que les dernières années ont vu l'émergence d'un phénomène nouveau, qui remet en cause les fondements même de la stratégie de développement choisie jusque là par les autorités tunisiennes; il s'agit du chômage des jeunes diplômés. Ainsi, les diplômés des filières courtes, qui sont supposés posséder une forte employabilité, sont ceux qui connaissent les taux de chômage les plus importants. Il en est de même pour les sortants des filières du tertiaire (droit, gestion, finance), tous niveaux de diplômes confondus. Les diplômés du niveau maîtrise en droit connaissent un taux de chômage inquiétant de 68%. Sans parler des sortants des filières techniques, surtout pour les spécialités liées à l'agriculture et à l'agroalimentaire (plus de 70% pour les techniciens supérieurs et plus de 31% pour les ingénieurs).

Il faut cependant signaler que des flux, de plus en plus importants, des diplômés de l'enseignement supérieur se déversent sur le marché du travail tunisien. Ce phénomène, qui n'est malheureusement qu'à ces débuts et qui ne connaîtra son point d'inflexion qu'à partir de 2015, est dû à la hausse des effectifs des étudiants mais aussi à une amélioration du rendement interne du système éducatif au niveau du supérieur.

Il est à souligné que le marché du travail tunisien se caractérise par une pression permanente de l'offre, une inadéquation entre l'offre du système éducatif et la demande du système productif, et par une insécurité de l'emploi. En même temps, le dispositif de formation professionnelle est incapable d'anticiper l'évolution des métiers et les besoins du marché du travail dans certains secteurs. A cela, il faut ajouter la place, de plus en plus importante, prise par les femmes dans le marché du travail (Bouoiyour, 2008) .

Il est donc intéressant de donner des éléments de réponses à cette contradiction entre des performances économiques remarquables, des taux de chômage des jeunes diplômés inquiétants et une ouverture franche et ancienne sur l'extérieur, en particulier vers les pays de l'Union européenne.

Ce papier a donc pour ambition de répondre aux questions suivantes :

- i) Est-ce que l'ouverture, à travers le commerce, améliore réellement la croissance (la production) ?
- ii) Est-ce que l'ouverture augmente les opportunités d'emploi ?

- iii) Comment l'ouverture commerciale affecte-elle le marché du travail (emplois qualifiés versus emplois non qualifiés) ?
- iv) Quels sont les secteurs qui gagnent et les secteurs qui perdent, en terme de chiffre d'affaire, d'emploi et des salaires ?

C'est à l'ensemble de ces questions que nous souhaitons amener quelques éléments de réponses dans le cadre de ce travail. Pour cela, nous faisons un état de l'art des études empiriques traitant de l'impact de la libéralisation commerciale sur le marché du travail tunisien. Il s'agit de savoir si les réformes commerciales engagées par la Tunisie durant les années 80 et 90, ont eu l'impact escompté en terme de création d'emploi, de hausse de salaires et de l'atténuation des inégalités salariales.

## ***2. Le processus de libéralisation en Tunisie***

Durant le début des années 80, la Tunisie à l'instar de plusieurs pays en développement, a connu une crise aiguë qui a eu pour conséquence la mise en place d'un important plan d'ajustement structurel. Plusieurs actions ont été initiées afin renforcer les forces du marché et recentrer le rôle de l'Etat. C'est un schéma classique d'ajustement. Cette politique d'ouverture a été renforcée au milieu des années 90. Les autorités tunisiennes ont été les premiers parmi les pays d'Afrique du Nord à signer un accord d'association avec l'UE. Ce dernier prévoit – entre autres – un démantèlement progressive des importations en provenance de l'Union. Ainsi, en 2008, les taux d'imposition sont-ils devenus nuls pour les produits en provenance des pays de l'Union. Les autorités tunisiennes ont compris depuis longtemps que l'étroitesse du marché intérieur constitue un handicap majeur. Et que seule une politique d'ouverture était susceptible d'accélérer la croissance et permettre au pays d'acquérir la technologie dont il a besoin.

Auparavant et jusqu'au début des années quatre vingt-dix, la Tunisie avait adopté une politique orientée vers la protection du marché intérieur, en mettant en place une politique industrielle de substitution aux importations. Cette politique a été menée en parallèle avec une stratégie de promotion des exportations, qui offrait des avantages fiscaux et financiers aux entreprises exportatrices; évitant ainsi le biais anti-exportation.

Au cours des dernières années, les autorités tunisiennes ont mis en place une multitude d'instruments pour promouvoir les exportations. Qu'il s'agisse de la libéralisation du commerce extérieur, de la politique de change ou des incitations fiscales et financières, tout porte à croire que les autorités tunisiennes ont opté pour une politique libérale progressive.

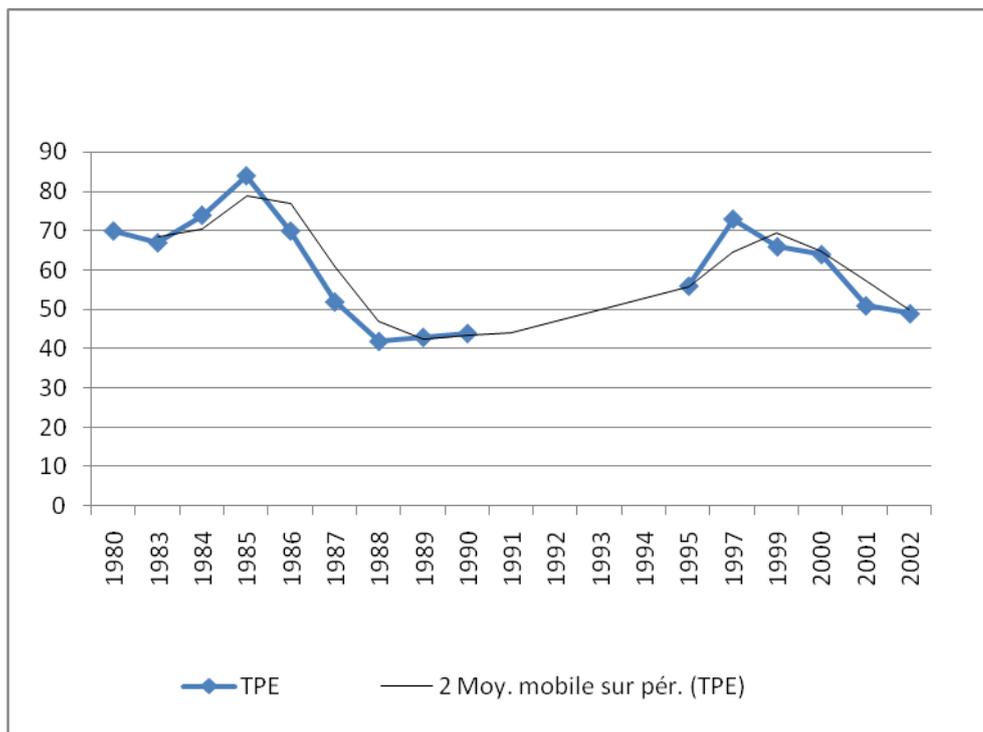
En ce qui concerne la politique de change, la Banque Centrale de Tunisie a toujours privilégié le ciblage du taux de change réel dans le cadre d'un objectif affiché de stabilité, de réaction à la forte volatilité des termes de l'échange et de promotion de la croissance (cf. Domaç.I et G.Shabsigh, 1999). En fait, cette stratégie a consisté, depuis le plan de stabilisation de 1986, à maintenir une dynamique continue de dépréciation du taux de change effectif nominal. Ainsi, le taux de change réalisé est-il resté, en moyenne, constamment sous-évalué par rapport à sa norme d'équilibre qui n'a pas réellement subi de décrochage. Il en est de même pour les phases de sur ou de sous-évaluation réelle de courtes périodes qui n'ont toujours été que transitoires. Cette stratégie révèle clairement une politique volontariste et délibérée de sur-dépréciation compétitive du dinar (Baccouche, Bouoiyour, M'Henni et Mouley, 2008).

Le point culminant du processus de libéralisation est bien entendu la signature de l'accord de libre-échange avec l'Union européenne en 1995 et son entrée en vigueur en 1996. Pour avoir une idée précise sur la libéralisation commerciale, nous rapportons (table 1) le taux de protection effective (*tpe*) qui est défini comme le pourcentage d'augmentation de la valeur ajoutée du secteur, par unité de produit, qui est dû à l'ensemble des barrières commerciales érigées par la Tunisie. Ainsi, sur la période 1980 – 2002, le *tpe* est-il passé de 70% à 49% (graphe 1). Mais, une analyse plus détaillée montre que ce taux a augmenté entre 1980 et 1985, période qui correspond au démarrage de plan d'ajustement structurel. Durant la fin des années quatre vingt et jusqu'au milieu des années quatre vint-dix , il a grimpé, atteignant la valeur 73% en 1997.

Il faut, cependant, remarquer que cette hausse est due à la transformation des barrières non tarifaires, appliquées aux biens de consommation finale, en équivalent tarifaire. Il faut aussi signalé que le processus de libéralisation n'a pas affecté les différents secteurs de la même manière. Ainsi, le *tpe* est-il passé de 553% à 70% entre 1985 et 2002 pour les industries agro-alimentaires (IAA) ; de 198% à 70% entre 1980 et 2002 pour les industries des matériaux de construction, céramique et verre (IMCCV) ; et de 272 à 59% pour les industries du textile, habillement et cuir (ITHC). En revanche, dans le secteur primaire, le *tpe* est passé de 27% en 1980 à 120% en 2002 avec un point culminant en 1997 (169%). Il est vrai que l'agriculture

constitue un secteur très sensible. En effet, la population rurale représente 40% de la population totale. Et le secteur agricole emploie 22% de la main d'œuvre tunisienne et contribue à 16% au PIB et 12% des recettes d'exportation. Il est donc tout à fait normal de mettre en œuvre une politique de libéralisation progressive qui tient compte des intérêts de la partie tunisienne en terme d'emploi et d'équilibre des territoires.

Graphel : Taux de protection effective (1980-2000)



2 Moy. Mobile signifie : Moyenne mobile d'ordre 2.

Source : Institut d'Economie Quatitative. Tunisie.

### 3. Impact de la libéralisation sur le marché du travail et les salaires: Bref état de l'art

#### 3.1. Analyses théoriques

La théorie des échanges commerciaux met en exergue leurs effets positifs sur le bien-être. Ceux-ci se manifestent lorsque les pays se spécialisent dans les secteurs où ils disposent

d'avantages comparatifs. Ces derniers peuvent être dus à des différences technologiques (modèles ricardiens) ou à des différences d'intensités des facteurs (modèles Hecksher-Ohlin). Cette spécialisation est censée augmenter le bien-être, en même temps qu'elle améliore l'efficacité. Les canaux de transmission permettant à ce cercle vertueux de fonctionner sont multiples et divers. On peut ainsi songer à la diversification de l'offre et aux économies d'échelle (Krugman, 1979), à l'intensification de la concurrence (Markusen, 1981), ou encore aux retombées technologiques (Rivera-Batiz et Romer, 1991). En effet, l'ouverture commerciale est susceptible d'affecter le transfert de connaissance qui passe par l'activité de R&D ou par l'activité d'imitation.

Cette hausse du bien-être global n'empêche pas que certaines personnes peuvent être lésées. En effet, les échanges commerciaux peuvent avoir des effets redistributifs qui vont à l'encontre de l'équité. Il s'agit généralement de travailleurs peu qualifiés – dans les pays où les travailleurs qualifiés sont relativement nombreux (propriété Stolper-Samuelson du modèle Hecksher-Ohlin) ou ceux dont la qualification concerne les secteurs soumis à la concurrence des importations (modèle de Ricardo-Viner).

Plusieurs études empiriques ont confirmé cette hausse, quoique modérée, des inégalités liées à l'ouverture commerciale, en particulier dans le cas du commerce entre les pays développés et les pays émergents. Cependant, le changement technologique, qui avantage certaines qualifications au détriment d'autres, peut être une des causes principales de ces inégalités (biais technologique en faveur des qualifiés). De sorte qu'il devient difficile de distinguer les effets de chacun des facteurs.

Par ailleurs, la libéralisation commerciale et le biais technologique ne sont pas nécessairement deux phénomènes indépendants. Goldberg et Pavcnik (2004) considèrent que le biais technologique est une réponse endogène à la libéralisation. Suivant Acemoglu (2003), on peut considérer que l'ouverture commerciale est susceptible d'influencer positivement les ressources humaines, en encourageant une éducation de qualité et en augmentant les importations de machines et des équipements de haute technologie.

Il faut avouer que les études consacrées à l'impact de la libéralisation commerciale sur le niveau de la production, l'emploi et les salaires, dans le cas des pays en développement, sont peu nombreuses. A partir des analyses existantes, on pourrait aborder cette problématique sous deux perspectives différentes : une à court terme et l'autre à long terme.

Le point de départ est le modèle d'Edwards (1988). Ce dernier a utilisé un modèle à trois biens - un bien exportable (X), un bien importable (M) et un bien non échangeable (N) - pour déterminer l'impact de la libéralisation commerciale sur le marché du travail dans le cas d'une petite économie. Les facteurs de production sont le capital et le travail. Dans le court terme, le capital est supposé spécifique au secteur, tandis que le travail est mobile entre les trois secteurs. L'offre agrégée des facteurs est inélastique. Le classement des intensités de facteurs est le suivant :  $[\frac{K}{L}]_M > [\frac{K}{L}]_N > [\frac{K}{L}]_X$ .

De manière globale, on confirme les résultats du théorème de Stolper-Samuelson. Autrement dit, à long terme, une baisse du prix relatif des biens importables accroît la demande du facteur le plus abondant – le travail – dans les secteurs d'exportation (qui sont traditionnellement intensifs en main d'œuvre). Ce qui a pour conséquence une augmentation des salaires dans le même secteur. En revanche, la production et l'emploi dans le secteur des « biens importables » connaissent une diminution, alors que les salaires augmentent. Dans le secteur des biens non échangeables, l'effet sur l'emploi est ambigu. En effet, On peut s'attendre - sous l'effet revenu positif dû à la réduction des tarifs – à ce que l'emploi augmente suite à la hausse de la demande des biens non échangeables. Comme on peut s'attendre aussi à une diminution de l'emploi, suite à l'augmentation des salaires dans le secteur des biens non-échangeables qui deviennent alors plus intensifs en capital (voir tableau 1).

Tableau 1 : Impact d'une réduction des prix des importations sur la production, l'emploi et les salaires  
(Impact de long terme)

| Secteurs         | Production | Emploi | Salaires |
|------------------|------------|--------|----------|
| Exportables      | ↑          | ↑      | ↑        |
| Importables      | ↓          | ↓      | ↑        |
| Non échangeables | ↑          | ↑↓     | ↑        |

D'après Edwards (1988)

Dans le court terme, le capital est spécifique aux secteurs et le travail est mobile. Le modèle d'Edwards se base sur quatre facteurs (travail, capital dans le secteur des exportables, capital dans celui des importables et capital dans les non échangeables). Ainsi à court terme, une réduction des prix des biens importables induit un changement de prix des biens non-échangeables. Ce dernier dépendra de l'importance de l'effet de substitution dans la production et la consommation des trois secteurs et de l'ampleur de l'effet revenu issu de la réductions des barrières tarifaires aux importations. Si l'effet de substitution domine l'effet

revenu (en supposant que les trois biens sont des substituts dans la consommation et la production), le prix des biens non échangeables va diminuer relativement à celui des biens exportables et va croître par rapport à celui des biens importés. Dans ce cas, la production et l'emploi vont augmenter dans le secteur d'exportation. L'emploi et la production vont diminuer dans le secteur d'importation. En revanche, dans le secteur des biens non échangeables, l'emploi et la production dépendront de l'ajustement entre biens échangeables et bien non échangeables. L'effet sur les salaires demeurent ambigus et dépend de l'importance relative des trois types de biens dans la consommation totale. Le tableau 2 résume les différentes situations. Pour éliminer toute ambiguïté, les effets du salaire réel sont définis en terme de biens non échangeables.

Tableau 2 : Impact d'une réduction des prix des importations sur la production, l'emploi et les salaires

(Impact de court terme)

| Secteurs         | Production | Emploi | Salaires |
|------------------|------------|--------|----------|
| Exportables      | ↑          | ↑      | ↓        |
| Importables      | ↓          | ↓      | ↓        |
| Non échangeables | ↑↓         | ↑↓     | ↓        |

D'après Edwards (1988)

Il faut cependant préciser que l'hypothèse de base du modèle d'Edwards relative à la fixité de l'offre des facteurs est très contraignante et limite la portée de son analyse. En effet, d'autres variables peuvent affecter l'emploi et les salaires que ce modèle laisse de côté. Il s'agit, par exemple, de l'hétérogénéité des secteurs et des facteurs de production ; des effets de compétitivité et de rentabilité qui peuvent affecter le niveau de l'emploi ; des effets des investissements directs étrangers qui peuvent impacter les stocks de capitaux et donc les salaires ; de l'existence de chômeurs en grande quantité qui peuvent être utilisés utilement dans le secteurs des biens exportables ; de l'entrée des femmes dans le marché du travail, à travers leur insertion dans certains secteurs de bien exportables... En tout cas, la prise en compte de ces différents éléments peut affecter l'élasticité de l'offre globale du travail. Et par conséquent, l'ampleur et la direction des réponses sectorielles concernant les salaires et l'emploi.

### 3.2. Applications

Plusieurs type de modélisations ont été utilisées pour saisir l'impact de la libéralisation commerciale sur l'emploi et les salaires. La modélisation la plus usuelle est celle développée

par Milner et Wright (1998) entre autres. On suppose une fonction Cobb-Douglas de la forme suivante:

$$Y_i = A^\gamma K_i^\alpha L_i^\beta \quad (1)$$

où  $Y_i$  désigne la production,  $K_i$  le stock de capital et  $L_i$  l'unité du travail utilisé par l'entreprise (ou le secteur)  $i$ . Les coefficients  $\alpha$  et  $\beta$  représentent les élasticités de la productions par rapport aux facteurs travail et capital, le coefficient  $\gamma$  rend compte du progrès technique et son incidence sur l'efficacité du système de production.

L'équilibre de l'entreprise obtenu suivant la procédure de maximisation du profit implique que la productivité marginale du travail est égale au salaire  $w$  et le produit marginal du capital est égal au coût  $r$ .

La résolution du système de maximisation du profit de l'entreprise sous la contrainte de la fonction de production et l'élimination du stock de capital de l'expression de la fonction de produit donne la formulation suivante :

$$Y_i = A^\gamma \left( \frac{\alpha L_i}{\beta} \cdot \frac{w}{r} \right)^\alpha L_i^\beta \quad (2)$$

En introduisons le logarithme dans l'équation (2), on obtient :

$$\ln L_i = \theta_0 + \theta_1 \ln \left( \frac{w}{r} \right) + \theta_2 \ln Y_i \quad (3)$$

Avec  $\theta_0 = -(\gamma \ln A + \alpha \ln \alpha - \alpha \ln \beta) / (\alpha + \beta)$ ,  $\theta_1 = -\alpha / (\alpha + \beta)$ ,  $\theta_2 = 1 / (\alpha + \beta)$

L'équation (3) représente l'équation de base, à partir de laquelle les estimations économétriques peuvent être effectuées moyennant quelques modifications. Ainsi, on peut réécrire l'équation (3) comme suit :

$$\ln L_{it} = \delta_i + \theta_1 \ln W_{it} + \theta_2 \ln Y_{it} + \theta_3 X_{it} + u_{it} \quad (4)$$

avec :

$L_{it}$  : l'emploi total dans la firme (industrie)  $i$  au temps  $t$ .

$W_{it}$  : le salaire réel dans la firme (industrie)  $i$  au temps  $t$ .

$Y_{it}$  : la production réelle dans la firme (industrie)  $i$  au temps  $t$ .

$X_{it}$  : les variables affectant la fonction de production dans la firme (industrie)  $i$  au temps  $t$ .

$\delta_i$  : l'effet individuel relatif à la firme.

Dans le même ordre d'idée, l'équation des salaires peut être écrite de la manière suivante :

$$\ln W_{it} = \eta_i + \varphi_1 \ln L_{it} + \varphi_2 \ln Y_i + \varphi_3 Z_{it} + v_{it} \quad (5)$$

Avec  $Z_{it}$  : variables affectant les salaires : salaire d'efficience, négociations salariales, le pouvoir des salariés sur le marché du travail ...

Les équations précédentes considèrent que les travailleurs sont homogènes au sein des firmes, ce qui constitue une hypothèse très forte. Dans la plupart du temps, les entreprises emploient des travailleurs qualifiés et des travailleurs non qualifiés. Si les données le permettent, il est commode d'utiliser des modèles de demande de travail désagrégée (Bresson, Kramarz et Sevestre 1992). Dans ce cas, la fonction de production sera réécrite de la manière suivante :

$$Y_{it} = f(K_{it}, L_{it}^1, L_{it}^2, A_{it}) \quad (6)$$

$L^1$  et  $L^2$  sont le niveau d'emploi des travailleurs qualifiés et des travailleurs non qualifiés respectivement.

Si l'on tient compte explicitement du taux de protection effective, on aura :

$$A_{it} = \exp\left(\sum_t \gamma_t D_t\right) tpe_{it}^{\phi_t} \quad (7)$$

où  $tpe$  est le taux de protection effective.  $D_t$  est une variable dummies prenant la valeur un pour la  $t^{\text{ème}}$  période et zéro par ailleurs.  $\gamma_t$  sont des paramètres à estimer. L'effet relatif au temps (année) a été introduit pour tenir compte des chocs tels que les chocs technologiques, les chocs macroéconomiques... La non prise en compte de l'effet temps peut aboutir à des résultats erronés pour l'estimation de la relation entre l'emploi et le taux de protection. En effet, une dévaluation de la monnaie, comme une diminution du  $tpe$ , peuvent avoir comme conséquence une augmentation de l'emploi dans les secteurs de biens exportables. De sorte qu'il devient difficile de distinguer le rôle de chacune des mesures sur la hausse de l'emploi.

Le programme de maximisation donne une fonction de demande de travail qui dépend des salaires relatives  $\left(\frac{W_{Q_{it}}}{W_{NQ_{it}}}\right)$  pour les deux catégories de travailleurs considérées ; en plus des variables exogènes de l'équation (4).

L'équation considérée jusqu'à présent est une équation Cobb-Douglas (équation (1)). Rien n'empêche de considérer une autre modélisation, en partant par exemple d'une fonction de production à élasticité de substitution constante, CES (Constant Elasticity of Substitution), avec deux facteurs travail : qualifié et non qualifié. Ainsi, suivant Katz et Murphy (1992), on peut écrire l'équation de la manière suivante :

$$Y_t = [\phi_t (a_t L_{Q_t})^\rho + (1 - \phi_t)(b_t L_{NQ_t})^\rho]^\frac{1}{\rho} \quad (8)$$

avec :

$Y_t$  est la production.  $L_{Q_t}$  et  $L_{NQ_t}$  sont les quantités de travail qualifié et travail non qualifié respectivement utilisées.  $a_t$  et  $b_t$  sont des paramètres représentant l'efficacité spécifiques avec laquelle chacun des facteurs de production est utilisé; autrement dit, l'état de la technologie qui leur est spécifique.  $(a_t L_{Q_t})$  et  $(b_t L_{NQ_t})$  reflètent respectivement les quantités effectives du facteur travail qualifié et non qualifié utilisées. Le paramètre  $\phi_t$  représente la part du facteur travail qualifié dans la production totale. Le paramètre  $\rho$  représente l'élasticité de substitution entre le travail qualifié et non qualifié. On remarque que la fonction de production présentée en (8) est linéairement homogène et possède donc des rendements d'échelle constants. On peut aussi utiliser la formulation CES pour représenter une technologie qui assure des rendements d'échelle croissants ou décroissants.

Nous supposons un cadre de concurrence parfaite pour le marché des biens et services et celui des facteurs de production. En supposant que les travailleurs qualifiés et non qualifiés sont rémunérés à leur productivité marginale ( $W_Q$  et  $W_{NQ}$ ), on peut mettre en relation les salaires

relatifs  $(\frac{w_{Q_t}}{w_{NQ_t}})$  et les demandes relatives  $(\frac{L_{Q_t}}{L_{NQ_t}})$  pour l'année t.

On obtient enfin les salaires relatifs comme suit :

$$\ln\left(\frac{w_{Q_t}}{w_{NQ_t}}\right) = \frac{1}{\sigma} \left(E_t - \ln\left(\frac{L_{Q_t}}{L_{NQ_t}}\right)\right), \quad \sigma = \frac{1}{1 - \rho} \quad (9)$$

Avec  $E_t = \sigma \left(\ln\left(\frac{\phi_t}{1 - \phi_t}\right) + \rho \ln\left(\frac{a_t}{b_t}\right)\right)$  qui reflète le changement de la demande relative en faveur des travailleurs qualifiés.

Dans une perspective d'application empirique, Katz et Autor (1999) ont proposé de remplacer la variable inobservable  $E_t$  par un simple trend et/ou par des proxies comme des mesures du commerce international ou des indicateurs cycliques. L'équation estimable économétriquement est :

$$\ln\left(\frac{w_Q}{w_{NQ,t}}\right)_i = \beta_0 + \beta_1 \ln\left(\frac{L_Q}{L_{NQ}}\right)_i + \beta_3 X_i + \delta_i + \xi_i \quad (10)$$

X comprend toutes les variables qui interviennent dans l'explication des inégalités salariales. Katz et Autor (2008) ont utilisé par exemple le *Smig* pour tenir compte des effets des institutions, ou encore le taux d'ouverture. Les mêmes auteurs ont utilisé le taux de chômage et le taux de croissance du PIB pour tenir compte des fluctuations cycliques du marché du travail, sans oublier le trend.

Par ailleurs, la plupart des travaux économétriques utilisent la méthode GMM d'Arellano et Bond (1991) et Arellano et Bover (1995), que nous exposons en détail dans l'annexe économétrique.

## **4. Impact de la libéralisation sur le marché du travail et les salaires: Cas de la Tunisie**

### **4.1. Les données**

Les données utilisées dans les différentes études relatives à la Tunisie sont fournies par deux sources : les comptes de la nation de l'Institut National de Statistique (INS) et les statistiques provenant de l'Institut d'Economie Quantitative (IEQ).

L'étude de Haouas et Yagoubi (2001) – notée HY(2001) dans la suite du papier - porte sur huit industries, en distinguant le secteur des exportables et celui des importables:

#### *i) Les secteurs exportables*

- 1- Industrie de textile, habillement et cuir (ITHC) ;
- 2- Industrie de matériaux de constructions, Céramique et Verre (IMCCV) ;
- 3- Mines ;
- 4- Hydrocarbures (HYDRO).

#### *ii) Les secteurs importables*

- 5- Industries agro-alimentaires (IAA)
- 6- Industries mécanique set électriques (IME)
- 7- Industries chimiques (ICH)

## 8- Industries manufacturières diverses (IMD).

La période d'estimation va de 1971 à 1996. Etant donné la taille de l'échantillon, les auteurs ont utilisé un cas particulier de la méthode des GMM d'Arellano et Bond (1991). A savoir les doubles moindres carrés, en utilisant la variable retardée comme instrument. Les équations (4) et (5) ont été estimées dans ce cadre.

Mouelhi (2007) a utilisé des données individuelles pour 660 firmes (201 dans les IAA, 93 dans les ICH et 365 dans les ITCH) durant la période 1983-1994 (avec un panel non cylindré). L'auteur a utilisé aussi la méthode GMM pour les estimations économétriques.

Si l'on compare les entreprises appartenant aux ITCH, par rapport à celles appartenant aux IAA et aux ICH, on s'aperçoit qu'elles se caractérisent par leur orientation vers l'exportation, et par la faiblesse du nombre de travailleurs qualifiés. Il est vrai que les ITCH sont de faible taille, intensives en main d'œuvre et employant principalement des ouvriers peu qualifiés. Les entreprises des ITCH sont spécialisées dans la sous-traitance pour des donneur d'ordre (européens dans la plupart du temps). En revanche, les firmes dans les ICH sont plus grandes que dans les autres secteurs. De même, la part des travailleurs qualifiés et plus importante et les salaires sont plus conséquents.

Le tableau 3 retrace l'évolution du ratio de l'emploi des travailleurs qualifiés sur les travailleurs non qualifiés. Entre 1983 et 1993, ce ratio est passé de 0,14 à 0,24. Il a doublé dans les IAA et a plus que doublé dans les ICH pour la même période. En revanche, dans les ITCH, il est passé de 0,13 à 0,09

Le ratio de travailleurs qualifiés sur le total des travailleurs a augmenté aussi sur la période considérée, surtout dans les IAA et dans les ICH. L'une des explications avancée de cette réorientation de la demande du travail est le progrès technique, « biaisé » en faveur du travail qualifié, suite à la libéralisation du commerce. Ce dernier est, par excellence, le canal qui permet à la technologie d'entrer dans le pays. La diminution des barrières commerciale permet au pays en question d'accéder à la technologie à travers l'importation de machines et des biens d'équipement. Pour pouvoir utiliser cette technologie importée, les entreprises exportatrices et les entreprises étrangères ont besoin de travailleurs qualifiés ; ce qui explique la hausse de la demande de cette catégorie de travailleurs. L'ouverture au commerce engendre une hausse du capital physique et du travail qualifié. Ces deux facteurs de production

deviennent, par conséquent, complémentaires. Une autre explication de la hausse de la demande du travail qualifié est la hausse impressionnante du nombre du diplômés pendant la même période.

Tableau 3 : Ratio de travailleurs qualifiés sur les travailleurs non qualifiés

|   | Les 3 industries | Industrie de textile,<br>habillement et cuir<br>(ITCH) | Industries<br>chimiques<br>(ICH) | Industries agro-<br>alimentaires<br>(IAA) |
|---|------------------|--|----------------------------------|---|
| Ratio de travailleurs qualifiés<br>sur les travailleurs non<br>qualifiés (en moyenne) |                  |  |                                  |   |
| 1983  | 0,14             | 0,13   | 0,25                             | 0,14                                      |
| 1993  | 0,24             | 0,09   | 0,54                             | 0,28                                      |
| Ratio de travailleurs qualifiés<br>sur le total des travailleurs                      |                  |  |                                  |   |
| 1983  | 0,11             | 0,095  | 0,16                             | 0,11                                      |
| 1993  | 0,13             | 0,098  | 0,2                              | 0,14                                      |
| Ratio du capital par<br>travailleurs  |                  |  |                                  |   |
| 1983  | 28236            | 15699  | 44521                            | 46734                                     |
| 1993  | 30870            | 17522  | 34754                            | 54441                                     |

Source : Mouelhi (2007)

Le même constat peut être fait concernant le ratio du capital par travailleurs qui a augmenté de manière significative, sauf pour les industries chimiques.

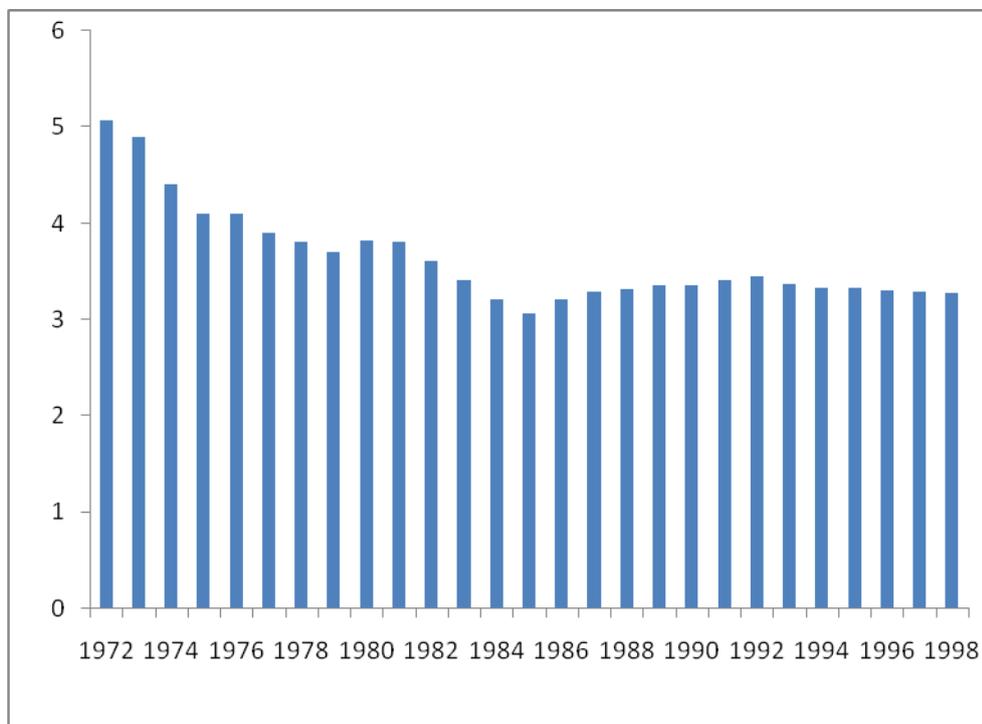
Ghazali (2009) utilise les mêmes sources de données que celles citées précédemment (INS et IEQ), mais sur une période plus récente. En effet, l'auteur utilise des données de panel (données individuelles) couvrant la période 1995-2002. Le seul bémol, et il est de taille, est celui du manque de continuité dans la disponibilité des données (faiblesse du taux de réponse des entreprises interrogées, disparition des entreprises des fichiers de données ...). Les résultats des investigations empiriques peuvent prêter le flan à pas mal de critiques, comme

on le verra un peu plus tard dans le cadre de ce papier. Ce qui peut remettre en cause les conclusions tirées à partir de ces études.

Les données relatives aux inégalités salariales dans le secteur manufacturier tunisien, mesurées par le ratio  $(\frac{w_{Q_i}}{w_{NQ_i}})$ , montrent que ce dernier a diminué durant les années soixante – dix et le début des années quatre-vingt (graphe 2). Cependant, à partir de 1986 – date qui correspond à la diminution du *tpe* (graphe 1) - ce ratio augmente. Il passe ainsi de 3,20 en 1986 à 3,27 en 1998. On peut, d’ores et déjà, affirmer l’existence d’une relation positive entre l’ouverture et les inégalités salariales. Entre 1998 et 2000 les inégalités ont stagné, mais en 2001, elles ont diminué.

Ce premier résultat reste fragile et demande à être confirmé en utilisant la modélisation économétrique appropriée (voir plus loin).

Graphe 2 : Evolution des inégalités salariales en Tunisie (1975-1998)



Source : Institut d’Economie Quatitative, Tunisie et Ghazali, 2009.

## 4.2. La libéralisation augmente –elle l’emploi et les salaires en Tunisie ?

L’étude de HY (2001) montre que la production est liée positivement à la demande de l’emploi. Le coefficient positif de la variable endogène retardée (l’emploi à la date  $t-1$ ) indique une persistance des effets de la production sur l’emploi. Ce résultat a été validé par l’étude de Mouelhi (2007). Ce qui confirme que le travail met du temps pour atteindre son niveau optimal. Ceci est conforme à l’hypothèse de l’existence d’imperfections du marché du travail tunisien. On peut penser en particulier à l’existence du Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti (*Smig*).

Par ailleurs, YH (2001) n’ont pas pu vérifier, au niveau global (tous les secteurs), l’existence d’un impact clair et net de l’ouverture sur l’emploi. NY(2001), en estimant l’équation (4), ont montré que l’effet de l’ouverture commerciale sur l’emploi est faible, sinon nul. En effet, l’impact de la variable relative aux importations est faible (et n’est significatif qu’à 10%), alors que l’impact des exportations est nul. Il faut souligner que la Tunisie importe des biens d’équipement et la complémentarité entre le capital et le travail explique, en partie, la hausse de l’emploi (quoique faible) suite à l’augmentation des importations.

La décomposition par secteur permet cependant de confirmer les prédictions théoriques d’Ewards (1988). A savoir, l’emploi dans le secteur des biens exportables augmente dans le court et le long terme. De même, dans le secteur des biens importables, on assiste à une hausse de l’emploi dans le court et le moyen termes (même si cette hausse demeure moins importante par rapport à celle observée dans les secteurs des biens exportables). Ceci va à l’encontre des prédictions théoriques qui supposent une offre de travail fixe. Cependant, il faut rappeler que l’emploi a augmenté de manière importante depuis que les femmes sont entrées sur le marché du travail. Ce qui permet de maintenir l’emploi dans le secteur des biens importables, combien même le secteur des biens exportables se développe.

Mouelhi (2007) estime une équation qui explique l’emploi par la production, le capital physique et le *tpe* (avec la variable *endogène retardée* pour tenir compte de la vitesse d’ajustement des firmes par rapport à la valeur optimale). Les résultats montrent qu’une diminution du *tpe* de 10% engendre une hausse de l’emploi de 0,2% pour l’ensemble des firmes de l’échantillon. Ces résultats demeurent faibles.

Cette même étude montre que la différenciation entre les firmes (firmes orientés vers l'extérieur - biens exportables - et firmes orientées vers le marché local) produit des résultats intéressants. En effet, les firmes orientées vers le marché local – qui constituent la majorité de l'échantillon (511 firmes) et qui sont les plus concernées par les mesures de libéralisation par rapport aux firmes exportatrices – exhibent une relation positive et significative entre l'emploi et le *tpe*. Autrement dit, une diminution de la protection est associée à une diminution de l'emploi. Ce résultat valide l'hypothèse de l'effet de l'efficacité (*efficiency effect* ou *disciplinary effect*) qui suggère que l'ouverture engendre plus de compétitivité grâce à la hausse des importations, ce qui implique plus d'efficacité en réduisant la demande de travail.

En ce qui concerne les firmes orientées vers l'export (celles qui exportent plus de 80% de leur production), les résultats montrent que la hausse de la protection induit une baisse de la demande du travail. Cette fois l'effet d'efficacité n'est pas avéré. L'une des explications avancées est que les entreprises orientées vers l'export utiliseraient d'autres politiques d'ajustement. En effet, au lieu de diminuer l'emploi, elles augmenteraient leur productivité. L'ouverture est synonyme d'exposition à un stock de technologie mondiale ; ce qui améliore les connaissances. Ces firmes utilisent donc ces technologies avancées dans le processus de production. Ceci est devenu possible grâce à l'importation de ces technologies, à coût réduit étant donnée la diminution de la protection; ce qui reflète l'effet technologique (*technological effect*).

L'un des secteurs phare de l'industrie manufacturière tunisienne, et qui est concerné par l'ouverture, est celui de l'industrie de textile, habillement et cuir (ITHC). Ce secteur comporte 365 firmes dans l'étude citée précédemment. Les résultats montrent que globalement l'ouverture commerciale (diminution de la protection) engendre une hausse de l'emploi, confirmant l'hypothèse du *technological effect*.

En ce qui concerne les salaires, l'étude de HY (2001) montre que les salaires dans le secteur d'exportation augmentent sur le long terme suite à la libéralisation, alors que dans un premier temps, l'ajustement se fait par la bas. En revanche dans le secteur des importations les salaires augmentent ; ce qui contredit les prédictions du modèle théorique sous-jacent<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Le même argument donné précédemment pour la hausse de l'emploi dans le secteur des importations peut être avancé ici.

### 4.3. Quels sont les salariés qui gagnent grâce à l'ouverture commerciale?

Dans son étude sur l'impact de l'ouverture sur le marché du travail, Mouelhi (2007) fait la distinction entre travail qualifié et travail non qualifié. Les résultats suggèrent que l'ouverture profite plus à ce dernier qu'au premier.

La distinction entre les firmes orientées vers l'extérieur et celles orientées vers le marché local engendre des résultats différents quant à l'impact de l'ouverture sur l'emploi, comme on l'a vu précédemment. Dans le premier cas (entreprises orientées vers l'extérieur), l'emploi total augmente. C'est l'effet technologique qui l'emporte. La distinction entre travail qualifié et travail non qualifié montre que c'est le premier qui profite plus de l'ouverture. Ceci est dû à la diminution des prix de produits intermédiaires et des biens d'équipement importés. Ce qui engendre une hausse de la productivité totale. Dans le deuxième cas (firmes orientées vers l'export), c'est l'effet d'efficacité qui l'emporte et donc la diminution de la protection fait que ces firmes ajustent leur coût en réduisant l'emploi. Dans le secteur des ITHC, l'emploi qualifié et l'emploi non qualifié augmentent.

Ghazali (2009) utilise l'équation (10) pour estimer l'impact de l'ouverture sur les inégalités salariales. Les variables exogènes utilisées, outre la variable d'ouverture et celle concernant la demande relative du travail qualifié, sont - comme dans Katz et Autor (2008) – celles relatives aux institutions (*Smig*) et aux fluctuations cycliques du marché du travail (taux du chômage). L'équation comprend aussi le taux de croissance du *PIB* et des variables relatives aux années et aux secteurs. La variable d'ouverture est approximée tantôt par le rapport des exportations sur la valeur ajoutée du secteur, tantôt par le rapport des importations sur la valeur ajoutée et enfin le rapport des droits de douane sur les importations. Les résultats montrent que l'ouverture commerciale augmente les inégalités salariales. Ce résultat va à l'encontre des prédictions théoriques du modèle néo-classique, qui stipule que la libéralisation commerciale diminue les inégalités salariales. Ce résultat contre-intuitif peut être expliqué par la structure des importations tunisiennes (70% des importations sont constituées de biens intermédiaires et des biens d'équipement en 2009)<sup>4</sup>. En effet, cette structure des importations implique une hausse de la demande de travail qualifié au détriment du travail non qualifié, étant donné la complémentarité entre le travail qualifié d'une part, et les biens intermédiaires et les biens d'équipement, d'autre part.

---

<sup>4</sup> 40% pour les biens intermédiaires et 30% des biens d'équipement en 2009 (source : l'Institut National de Statistique. <http://www.ins.nat.tn/indexfr.php>). Cette part n'a cessé d'augmenter depuis des années. Ce qui est valable pour la période d'estimation.

En ce qui concerne le lien entre l'ouverture, à travers les exportations (sur la valeur ajoutée), et les inégalités salariales, il n'est pas significatif quelque soit la période d'estimation. L'utilisation de la variable relative aux droits de douane fournit des résultats plus concluants, confirmant ainsi le fait que la libéralisation commerciale exacerbe les inégalités.

On peut donc conclure que la libéralisation commerciale profite aux salariés qualifiés. Il faut cependant nuancer la portée de ces résultats et ce pour plusieurs raisons.

## **5. Libéralisation commerciale, emploi et inégalités salariales : une relation fragile**

Plusieurs raisons incitent à la prudence quand on veut quantifier empiriquement la relation entre la libéralisation commerciale, l'emploi (et les salaires) et les inégalités salariales dans le cas tunisien.

- i)* La taille de l'échantillon demeure très faible. 230 observations (10 secteurs pour la période 1975-1998) dans le cas de Ghazali (2009) et 200 (8 secteurs pour la période 1971-1996) dans le cas de HY (2001). Mouelhi (2007) a cependant utilisé un échantillon plus important avec des données individuelles (660 firmes durant la période 1983-1994). Les changements fréquents dans le choix des secteurs sondés pour les salaires relatifs empêchent d'avoir des séries comparables. De même, la disparition de plusieurs individus de l'échantillon relatif aux firmes (importance des taux de non réponse) ne permet pas d'avoir des données fiables.
- ii)* Les coefficients relatifs aux inégalités salariales sont relativement faibles. Une hausse de 10% du ratio des imports sur la valeur ajoutée engendre une augmentation des inégalités salariales de 2,5%. De même, une réduction de 10% des droits de douane implique une hausse des inégalités de 5% (Ghazali, 2009).

Si l'on considère l'impact de la libéralisation commerciale sur l'emploi, on trouve qu'une hausse du *tpe* de 10% engendre une diminution de l'emploi de l'ordre de 0,2% (Mouelhi 2007). Dans tous les cas, ces coefficients sont très faibles.

- iii)* L'une des explications phare que l'on trouve dans pratiquement l'ensemble des études portant sur la Tunisie, est la complémentarité entre l'intensité capitalistique et le travail qualifié. Cette explication doit être plus discutée car on peut avoir des secteurs intensif en capital mais où le travail est très peu qualifié (le secteur de la sidérurgie, par exemple).
- iv)* Dans les différentes études citées précédemment, il semble qu'il existe une relation de causalité entre la libéralisation commerciale et le progrès technique. Or, il est légitime de

se demander s'il n'existe pas, dans le cas tunisien, une sorte de progrès technique autonome, ou du moins, embryonnaire. Ceci est d'autant plus plausible que ce pays a connu une évolution très favorable en terme d'indicateurs technologiques (inputs et outputs technologiques). En effet, si l'on considère la dépense intérieure de recherche et développement (DIRD), qui correspond aux travaux de recherche et développement (R&D) exécutés sur le territoire national, on trouve que la Tunisie s'en sort plutôt bien et se place largement devant plusieurs tous les pays africains et même devant plusieurs pays européens. La DIRD en pourcentage du PIB était de 1,05% en 2006<sup>5</sup>. De même, le nombre de chercheurs et d'ingénieurs montre que ce pays est sur la bonne voie. Concernant les outputs technologiques (publications scientifiques et brevets), les résultats sont aussi encourageants. Tout ceci milite pour l'apparition d'un progrès technique interne, que les études qui traitent de l'ouverture commerciale semblent ignorer.

Ceci est d'autant plus important que les inégalités salariales, que les modèles économétriques utilisés n'arrivent pas à mettre suffisamment en exergue, peuvent provenir du progrès technique (et non de l'ouverture).

- v) Le développement des métiers dans l'offshoring et l'outsourcing en Tunisie, comme au Maroc, peut aussi être un facteur d'inégalité. Car ces métiers, considérés dans le Nord comme étant intensifs en main d'œuvre peu qualifiée, emploient le plus souvent des travailleurs qualifiés (bac plus 3 ou même bac plus 5)<sup>6</sup>. Ce qui peut là aussi exacerber les inégalités salariales.
- vi) L'une des explications avancées dans les études précédentes pour expliquer l'invalidité du modèle d'Edwards (1988) est l'arrivée massive des femmes dans le marché du travail. Cette question relative au genre mériterait d'être traitée de manière plus rigoureuse, en tenant compte de l'accès des femmes à l'éducation, de l'évolution des mentalités... bref des normes socio-culturelles.

En tout cas, un effort important doit être fourni de la part des autorités afin de mettre en place un appareil statistique fiable, tout en permettant aux chercheurs l'accès aux données.

---

<sup>5</sup> Les prévisions pour 2009 sont de 1,25% du PIB (MRSTDC).

<sup>6</sup> Ces travailleurs sont payés 2 à 3 fois le *Smig* dans le cas du Maroc.

## 6. Conclusion

Si l'année 2009 a été une *annus horribilis* pour beaucoup de pays, qu'ils soient développés ou en développement, il faut reconnaître que tel n'est pas le cas de la Tunisie et du Maroc, qui ont bel et bien résisté à la crise. De manière plus générale, les performances de la Tunisie (et du Maroc dans une moindre mesure) au niveau de la croissance économique sont remarquables.

Cependant, Il nous paraît légitime de nous demander si ces performances ne sont pas *l'arbre qui cache la forêt*. En effet, et comme on l'a signalé en introduction, la Tunisie est considéré comme « *un bon élève* », que ça soit par la Banque Mondiale, ou le Fond Monétaire Internationale ou encore le Forum Economique Mondiale de Davos. Rappelons que par rapport aux critères de ce dernier (les facilités du commerce extérieur), La Tunisie est classée au 41<sup>ème</sup> rang mondial sur 141 pays ; devançant ainsi des pays de l'Union européenne tels que l'Italie, la Grèce ou la Pologne. De même, selon le même rapport, la Tunisie est classée première en Afrique et 40<sup>ème</sup> au niveau mondiale (sur un total de 133 pays) concernant la compétitivité, devançant, là aussi, plusieurs pays de la zone Euro (Portugal, Pologne, Italie, Slovaquie, Hongrie, Roumanie, Grèce...). Dans le même ordre d'idées, la Banque Mondiale classe la Tunisie à la 69<sup>ème</sup> place à l'échelle mondiale concernant l'environnement des affaires « *Doing Business 2010* ». On peut aussi rajouter les satisfécits d'autres organismes qui versent dans le même sens. Cependant, malgré ces performances et ces satisfécits, ce pays connaît des taux de chômage des jeunes diplômés effrayants (68% pour les bac+4 en droit et plus de 70% pour les techniciens supérieurs dans les industries agro-alimentaires, pour ne donner que ces exemples extrêmes) . On est donc en droit de poser des questions sur cette ouverture sur l'extérieur, et en particulier, sur cet ancrage à l'Europe, érigés en crédo et jamais remis en cause, depuis l'indépendance du pays. Ne faut-il pas se demander pourquoi la Tunisie s'est spécialisée dans des produits dont le contenu technologique est faible. La politique du low-cost permet aux pays du Nord d'utiliser ce pays comme une plate-forme d'exportation sans réel transfert de technologie. Il est vrai que la Tunisie se caractérise par l'étroitesse de son marché. De ce fait, elle a opté pour une politique d'ouverture qui lui permet d'écouler ses produits dans les marchés européens et d'enrayer en partie, et en partie seulement, le chômage endémique et structurel (plus de 14% en 2008). Cependant, cette spécialisation dans le low-cost conforte la division internationale du travail. Cette dernière incite les pays du Nord à se spécialiser dans les produits à haut contenu technologie, et les

pays du Sud dans les produits intensifs en main d'œuvre, peu qualifiée et bon marché. L'insertion des pays du Sud dans le commerce a pour conséquence la baisse des prix internationaux des biens intensifs en main-d'œuvre. Ce qui a pour corolaire le déclin des secteurs concernés dans les pays industrialisés (Cardobat 2001). Les exemples sont nombreux à ce niveau (les secteurs du textile, des composants électroniques, des jouets ...). En revanche, l'ouverture du Sud offre de nouveaux débouchés au pays du Nord dans des secteurs à fort contenu technologique (aéronautique, chimie fine, automobile...).

Dans le même ordre d'idées, la qualité des produits fabriqués par les pays du Nord les protège forcément face au pays du Sud. De même, la forte concentration dans nombre de secteurs manufacturiers des pays du Nord leur garantit de profiter allégrement des économies d'échelle. Et donc d'avoir des prix unitaires faibles, faussant ainsi la concurrence en rendant l'entrée dans leur marché difficile pour les entrants potentiels, en particulier ceux du Sud.

.Ce questionnement est d'autant plus légitime que les résultats obtenus dans le cadre de ce papier montrent que l'ouverture – du moins telle qu'elle est pratiquée actuellement en Tunisie- n'est pas *la panacée*. En effet, D'une part, l'impact de la libéralisation commerciale sur l'emploi global est certes positif, mais il est très faible et n'est valable que dans les secteurs tournés vers l'exportation (textile et habillement par exemple). D'autre part, l'ouverture commerciale induit des inégalités entre les travailleurs qualifiés et les non-qualifiés ; ce qui peut exacerber les déséquilibres d'un système, déjà fragile. Au final, on n'est pas certain que les efforts déployés par les autorités tunisiennes pour une ouverture plus prononcée vers l'extérieur, et vers l'Europe en particulier, aboutissent aux résultats escomptés (en terme de croissance, d'emploi et de transfert de technologie).

Il est à signaler que les investissements directs étrangers (IDE) ne sont pas en reste, et vont dans le même sens que la libéralisation commerciale. En effet, comme l'ont montré Bouoiyour et al. (2009) dans leur étude sur les pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord (MOAN), les IDE n'affectent pas la productivité et n'ont donc aucune effet induit sur ces économies.

Malgré des flux importants d'IDE vers la Tunisie ces dernières années et malgré un taux d'ouverture commerciale exceptionnel, les effets de cette politique de libéralisation ne peuvent être bénéfiques que s'ils s'accompagnent de changements internes importants. En effet, La Tunisie ne peut espérer exploiter les éventuels effets de débordement que permet sa politique d'ouverture, en termes de commerce et de capital étranger, que si elle développe le

capital humain. Mais le développement du capital humain ne peut passer sous silence une refonte institutionnelle profonde, non seulement des différents niveaux de formation et d'éducation, mais également de la façon dont le pays est gouverné.

## **Bibliographie :**

Arellano M., Bond S., (1991) « Some tests of specification for panel data : Monte Carlo evidence and an application to employment equation », *Review of Economic Studies*, 58, pp.277-297.

Arellano M. and Bover O. (1995) «Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models», *Journal of Econometrics*, Vol. 68, Issue 1, July, pp. 29-51.

Autor, D.H., Katz L.F. and Kearny M.S. (2008), "Trends in U.S. Wage Inequality: Revising the Revisionists", *The Review of Economics and Statistics*, 90(2): 300–323.

Baccouche R., Bouoiyour J., M'Henni H. et Mouley S., (2008), « Dynamique des investissements, mutations sectorielles et convertibilité du compte de capital : impacts des mesures de libéralisation et expériences comparées Tunisie – Maroc ». Research Project n° FEM 32-04.

Banque Mondiale (2004), « Dynamique de l'emploi et adéquation de la formation parmi les diplômés universitaires ». Document conjoint du Ministère de l'Emploi et de l'Insertion Professionnelle des Jeunes et de la Banque mondiale. <http://siteresources.worldbank.org/INTTUNISIAINFRENCH/Resources/Dynamique.de.lemploi.pdf>

Benhayoun G. et Moustier E. (2002), « Libéralisation des échanges et marché du travail : le cas de l'économie marocaine ». Première Université de Printemps des Économies Méditerranéennes et du Monde Arabe. Tanger (25, 26 et 27 avril 2002).

Bouoiyour J. (2009), « La formation professionnelle en Tunisie : forces et faiblesses », in [MPRA Paper](#) 29033, University Library of Munich, Germany, revised Feb 2011 ; and « Evaluation of the Professional Training System and its Impacts on Development: Comparison Between Morocco and Tunisia ». Research Project n° FEM 31-23.

- Bouoiyour J., Hanchane H et Mouhoud E. M. (2009), « Investissements directs étrangers et productivité : quelles interactions dans le cas des Pays du Moyen Orient et d’Afrique du Nord ? », *Revue Economique*, vol. 2, n° 1, pp. 109-131.
- Bresson G., Kramarz F. et Sevestre P. (1992), « Dynamic labor demand models », in Matyas L. and Sevestre P. , “The Econometrics of Panel Data”, Kluwer Academic Publishers, pp. 360-387.
- Cardobat J-M (2001), « Ouverture commerciale et marché du travail », *Annuaire français des relations internationales*, vol. 2 .
- Edwards, S. (1998), “Terms of Trade, Tariffs, and Labor Market Adjustment in Developing Countries”, *World Bank Economic Review*, vol. 2, pp. 165-185.
- Ghazali M.(2009), “Trade Openness and Wage Inequality Between Skilled and Unskilled Workers in Tunisia”, *Economie Internationale*, 117, pp. 63-97.
- Goldberg P., Pavcnik N., (2004), Trade, Inequality, and Poverty: What Do We Know ? Evidence from recent trade liberalization episodes in developing countries, NBER Working Paper 10593.
- Haouas I. et Yagoubi M. (2001), « conséquence de l’ouverture sur le marché du travail : le cas de la Tunisie », in Boudhief M. et J-M Siroën, “Ouverture et développement économique”. *Economica*.
- Katz, L. F., and Autor D. H. (1999), “Changes in the Wage Structure and Earnings Inequality,” in O. Ashenfelter and D. Card (Eds.), *Handbook of Labor Economics*, vol. 3 (Amsterdam: North-Holland).
- Katz, L. F., and Murphy K. M. (1992), “Changes in Relative Wages, 1963–87: Supply and Demand Factors,” *Quarterly Journal of Economics* 107, pp. 35–78.
- Krugman, P. (1979), « Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade », *Journal of International Economics*, vol. 9, n° 4, pp. 469-479.
- Markusen, J.R. (1981), « Trade and the Gains from Trade with Imperfect Competition», *Journal of International Economics*, North-Holland Press, pp. 531-551.
- Milner C. et Wright P. (1988), « Modeling Labour Market Adjustment to Trade Liberalization in an Industrializing Economy”, *The Economic Journal*, pp. 509-528.

Mouelhi Rim (2007), Impact of trade liberalization on firm's labour demand by skill : The case of Tunisian manufacturing. *Labour Economics*. Vol. 14, Issue 3, pp. 539-563

Redjeb M. S. et Ghobentini M. (2005), L'intermédiation sur le marché du travail en Tunisie. [www.ilo.org/public/english/employment/strat/researchpap.htm](http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/researchpap.htm).

Rivera-Batiz, L. et P. Romer (1991), « Economic Integration and Endogenous Growth», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, n° 2, pp. 531-555.

World Economic Forum (2009), "The Global Enabling Trade Report".