

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

**Reconstruction du secteur palestinien des biens
marchands: Vers la reprise économique
et la construction d'un État***

* La présente étude a été rédigée par le secrétariat de la CNUCED (Assistance au peuple palestinien) à partir de communications des consultants de la CNUCED: Mahmoud El-Jafari et Yousef S. Daoud (Université de Birzeit, Cisjordanie, territoire palestinien occupé).



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2011

UNCTAD/GDS/APP/2010/1
GE.11-52351 (F) 020412 050412

Note

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Les cotes des documents de l'Organisation des Nations Unies se composent de lettres majuscules et de chiffres. La simple mention d'une cote dans le texte signifie qu'il s'agit d'un document de l'Organisation.

Le texte de la présente publication peut être cité ou reproduit sans autorisation, sous réserve qu'il en soit dûment fait mention. Un exemplaire de la publication renfermant la citation ou la reproduction doit être adressé au secrétariat de la CNUCED: Palais des Nations, CH-1211 Genève 10, Suisse.

Les opinions exprimées dans le présent document sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies.

UNCTAD/GDS/APP/2010/1

Résumé

Depuis bientôt deux décennies, le Protocole de 1994 (Protocole de Paris) sur les relations économiques entre le Gouvernement de l'État d'Israël et l'Organisation de libération de la Palestine, qui représentait le peuple palestinien, régit le cadre de la politique économique palestinienne. Dans les conditions fixées par le Protocole, non seulement le malaise économique palestinien s'est perpétué, mais les économies palestinienne et israélienne ont continué à diverger, l'écart de revenu par habitant ne cessant de se creuser. Les distorsions économiques complexes et très diverses qui règnent dans le territoire palestinien occupé ont accentué la dépendance des Palestiniens à l'égard de l'aide des donateurs en tant que principale source de recettes publiques.

Depuis le quatrième trimestre de 2000, les déséquilibres macroéconomiques du territoire palestinien occupé se sont accentués, engendrant un déficit commercial persistant (essentiellement dans les échanges avec Israël), un déficit aigu et persistant des finances publiques et un taux de chômage élevé. Ces difficultés, qui seraient assez sérieuses même dans l'environnement le plus favorable, sont encore aggravées par le fait que le Protocole de Paris ne donne pas à l'Autorité palestinienne la marge de manœuvre nécessaire pour appliquer les mesures correctives qui s'imposent. Le Protocole est devenu non seulement le facteur déterminant des relations économiques et commerciales entre Israël et le territoire palestinien occupé, mais aussi un obstacle important à l'étendue des politiques économiques que l'Autorité palestinienne peut appliquer. Le caractère central du Protocole pour la vie économique palestinienne est manifeste si l'on observe l'évolution vers ce qui est devenu en fait une union douanière unilatérale. De ce fait, des variables macroéconomiques primordiales comme les taux d'intérêt, les taux de change, le niveau des prix et le taux de chômage se trouvent dissociées des réalités économiques intérieures et reflètent plutôt l'orientation de la politique économique et les impératifs politiques israéliens.

Le présent document dresse un tableau détaillé du commerce palestinien fondé sur des statistiques commerciales et il présente des recommandations générales visant la relance de l'économie, la création d'emplois et la réduction du déficit commercial. On a utilisé un modèle gravitaire pour éclairer les facteurs déterminants des exportations palestiniennes et de la demande de biens importés. L'analyse montre que les exportations sont moins diversifiées que celles de la plupart des pays arabes, et que leur contenu relativement faible en technologie et élevé en matières premières relève des possibilités de production de bien à forte intensité de main-d'œuvre dans le territoire palestinien occupé.

L'étude recense un certain nombre d'activités et de produits qui pourraient faire l'objet d'une promotion des exportations et d'un soutien des pouvoirs publics: produits pharmaceutiques, pierre pour la construction, ciment, fleurs coupées, combustibles minéraux, ainsi que produits lubrifiants et matières connexes. L'estimation d'un modèle gravitaire fait apparaître des possibilités non négligeables de production de certaines marchandises qui sont importées actuellement, dans des catégories comme l'alimentation, les animaux vivants, les boissons, les légumes ainsi que certains articles manufacturés et certains équipements. Il existe en outre un potentiel pour développer le commerce intrabranche des produits alimentaires, des animaux vivants, de la pierre, du marbre, des animaux, des huiles animales ou végétales (huile d'olive) et des articles manufacturés.

L'examen des accords bilatéraux de commerce signés par l'Autorité palestinienne dans le cadre de la quasi-union douanière avec Israël révèle que l'économie palestinienne n'a pas tiré de ces accords les bénéfices attendus. En fait, la dépendance vis-à-vis de l'économie israélienne demeure étroite, malgré un fort potentiel d'échanges avec des pays

comme la Jordanie et la République de Corée. Les exportations en Israël représentent toujours quelque 90 % des exportations palestiniennes, et les importations en provenance d'Israël ou via Israël se situent aux abords de 80 %. En conséquence, l'assouplissement des restrictions généralisées imposées par Israël au commerce palestinien devrait nécessairement permettre de modifier sa composition en augmentant d'environ 40 % les exportations vers les marchés régional et mondial et en réduisant de 50 % la dépendance extrême à l'égard du marché israélien pour les importations. L'énergie et le gaz naturel sont parmi les principaux produits qui pourraient venir d'autres sources régionales si les restrictions israéliennes au commerce palestinien étaient levées. Le déficit global du commerce, ainsi que le déficit bilatéral avec Israël, ne résultent donc pas des politiques menées par l'Autorité palestinienne, ils tirent leur origine essentiellement de l'ensemble des contraintes politiques et économiques de plus en plus complexes qui freinent le développement de la Palestine depuis le début de l'occupation en 1967.

Table des matières

	<i>Page</i>
Résumé.....	iii
Abréviations.....	vii
Introduction.....	1
I. Accords commerciaux bilatéraux.....	
II. Structure des échanges palestiniens.....	
A. Composition et tendances des importations palestiniennes.....	
B. Composition et tendances des exportations palestiniennes.....	
C. Concentration des échanges palestiniens.....	
D. Mesures correctives de politique commerciale.....	
III. Indicateurs et indices commerciaux.....	
A. Taux de croissance relatif des exportations et des importations.....	
B. Indice de l'intensité des échanges.....	
C. Commerce intrabranche.....	
D. Avantage comparatif révélé.....	
E. Indice de spécialisation des exportations.....	
F. Indice de diversification des exportations.....	
G. Indice de concentration des exportations.....	
H. Indice de similitude des exportations.....	
I. Changements de la demande mondiale.....	
J. Indice de compétitivité ou indice de la part du marché mondial.....	
K. Contenu technologique.....	
L. Taux de droit de douane.....	
IV. Le modèle gravitaire.....	
A. Méthode suivie et sources de données.....	
B. Résultats empiriques.....	
V. Conclusions: Aspects de la politique commerciale qui contribuent à la construction d'un État....	
Bibliographie.....	

Liste des tableaux

Tableau 1.	Accords commerciaux palestiniens
Tableau 2.	Composition des importations
Tableau 3.	Ventilation des exportations par produits
Tableau 4.	Dix principaux produits d'exportation et d'importation palestiniens en 2000
Tableau 5.	Ventilation des exportations palestiniennes par destination
Tableau 6.	Ventilation des importations palestiniennes par origine
Tableau 7.	Taux de croissance relatif des exportations et des importations, 1996-2005
Tableau 8.	Indice de l'intensité des échanges avec certains partenaires
Tableau 9.	Indice moyen du commerce intrabranche de la Palestine avec Israël, la Jordanie et l'Égypte pour le groupe 6 de la CTCI
Tableau 10.	Avantage comparatif révélé palestinien (monde), pour certains groupes de produits de la catégorie à trois chiffres de la CTCI
Tableau 11.	Indice médian de spécialisation des exportations, pour certains partenaires commerciaux, 1996-2004
Tableau 12.	Indices de diversification et de concentration des exportations palestiniennes
Tableau 13.	Indice de similitude des exportations palestiniennes avec celles de certains pays ...
Tableau 14.	Indice de la demande mondiale et tendances de la demande internationale
Tableau 15.	Indice de compétitivité ou indice de la part du marché mondial
Tableau 16.	Contenu technologique des exportations palestiniennes
Tableau 17.	Taux de droits de douane moyens appliqués aux biens intermédiaires non transformés, aux biens de consommation et aux biens de production en 2003
Tableau 18.	Estimation des équations des exportations
Tableau 19.	Résultats de l'estimation des équations de la demande d'importations
Tableau 20.	Indice de complémentarité du commerce palestinien: exportations et importations

Liste des figures

Figure 1.	Exportations et importations palestiniennes de marchandises, 1996-2005
Figure 2.	Taux de change nouveau shekel israélien/dollar
Figure 3.	Importations de certains minéraux et combustibles
Figure 4.	Part des 10 principaux produits d'exportation et d'importation dans le total
Figure 5.	Commerce des cigarettes avec le reste du monde
Figure 6.	Taux de croissance moyen des exportations et des importations, par pays (1996-2005)
Figure 7.	Indices de diversification et de concentration des exportations palestiniennes
Figure 8.	Contenu technologique des exportations palestiniennes

Abréviations

AELE	Association européenne de libre-échange
CITI	Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique
COMTRADE	Base de données statistiques sur le commerce des marchandises
CTCI	Classification type pour le commerce international
n.d.a.	Non dénommé ailleurs
NIS	Nouveau shekel israélien
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
PCBS	Bureau central de statistique palestinien
PIB	Produit intérieur brut
UE	Union européenne

Introduction

Depuis quarante ans, l'économie du territoire palestinien occupé est subordonnée à celle d'Israël, par une série de mécanismes destinés à répondre aux besoins économiques, commerciaux et politiques de la puissance occupante. De ce fait, les résultats de l'économie palestinienne sont influencés de manière disproportionnée par l'orientation de la politique israélienne, particulièrement des intérêts économiques et stratégiques d'Israël. En conséquence, dans le territoire palestinien occupé, le niveau et l'évolution de variables macroéconomiques très importantes – telles que les prix, les salaires, les exportations, les importations, l'investissement et l'emploi – sont déterminés en grande partie par les forces politiques et économiques israéliennes. Depuis les premières années 1970, le niveau élevé du chômage et l'écart entre les salaires palestiniens et ceux d'Israël ont poussé une bonne partie de la main-d'œuvre palestinienne à chercher du travail en Israël.

On peut mesurer l'étendue de la dépendance historique à l'égard du marché du travail israélien comme débouché pour l'excédent de main-d'œuvre palestinienne si l'on considère qu'en 1999 et 2000 les envois de fonds des travailleurs palestiniens en Israël atteignaient jusqu'à 20 % du revenu national brut disponible. Par ailleurs, les coûts de transaction élevés auxquels les producteurs palestiniens ont été assujettis par différentes mesures israéliennes les ont mis en situation de net désavantage sur le marché intérieur par rapport à leurs concurrents étrangers. Ceux-ci, essentiellement des entreprises israéliennes, ont freiné le développement économique palestinien en accaparant les investissements dans les secteurs de production, compromettant les effets d'apprentissage à long terme qui résultent habituellement d'activités économiques soutenues (CNUCED, 2010). La production locale de denrées alimentaires, de denrées agricoles et d'articles manufacturés a baissé à mesure qu'elle était évincée progressivement par des importations, en provenance surtout d'Israël; ces importations étaient rendues relativement bon marché par le coût de production élevé imposé aux fournisseurs palestiniens et par les subventions accordées à leurs homologues israéliens (El-Jafari, 2000).

L'apport substantiel de main-d'œuvre du territoire palestinien occupé à Israël, jusqu'en 2000, et l'entrée sans restriction de marchandises et de services israéliens sur le marché palestinien sont des caractéristiques importantes de la relation économique Israël-Palestine. On a souvent parlé à ce sujet d'union économique imposée et appliquée sélectivement, associée à une quasi-union douanière. Le caractère éminemment inégal de cette relation a empêché la réalisation d'une meilleure croissance du produit intérieur brut (PIB) et de gains d'efficacité ou de transfert technologique en faveur de la Palestine. C'est pourquoi, l'aide étrangère et les envois de fonds originaires de l'étranger ont pris de plus en plus d'importance pour l'économie palestinienne, la production intérieure étant concentrée sur des biens non marchands, essentiellement dans les secteurs des services et du bâtiment, au détriment des secteurs industriel et agricole atrophés.

Il n'est donc pas étonnant que la convergence potentielle du PIB par habitant palestinien et de celui d'Israël, à laquelle certains observateurs s'attendaient après la mise en œuvre du Protocole de Paris, ne se soit pas concrétisée; au contraire, le ratio du PIB palestinien par rapport à celui d'Israël a diminué dans la période qui a suivi la signature du Protocole. La politique israélienne de bouclage, la destruction d'une grande partie du potentiel de production palestinien et la perte de ressources économiques et naturelles résultant de l'occupation ont déclenché une tendance ininterrompue à la divergence, et en l'an 2000 le ratio du PIB par habitant était encore inférieur à son niveau antérieur à la Conférence d'Oslo; en 2009, il a chuté pour tomber à la moitié de son maximum d'il y a trente ans (Khalidi et Taghdisi-Rad, 2009). Le Protocole n'a donc pas réussi à stimuler

l'économie palestinienne, ni à modifier la relation d'inégalité économique et commerciale entre Israël et le territoire palestinien occupé.

Après sa création en 1994, l'Autorité palestinienne est devenue de plus en plus dépendante des taxes à l'importation et de l'aide extérieure pour financer ses dépenses courantes et ses investissements. La faiblesse et les baisses fréquentes de la matière imposable ont obligé l'Autorité palestinienne à recourir fortement à l'importation, en s'appuyant sur l'aide étrangère et les envois de fonds des travailleurs expatriés comme moyen d'alimenter son budget et de financer une grande partie de ses dépenses. À mesure que les importations en provenance d'Israël ou via Israël augmentaient¹, les taxes à l'importation perçues par Israël et transférées à l'Autorité palestinienne sont devenues une source majeure de recettes publiques, parallèlement à l'aide des donateurs. En conséquence, les variations de ces éléments clés des finances publiques exercent un effet puissant sur la politique budgétaire, l'emploi et le secteur privé en général. Cette dépendance financière exerce une pression directe et indirecte sévère sur le financement des déficits publics et commerciaux.

Depuis la deuxième Intifada (septembre 2000), l'économie palestinienne enregistre un énorme déficit public, un déficit commercial élevé et persistant et un taux élevé de chômage et de pauvreté. Or, les dispositions du Protocole de Paris laissent à l'Autorité palestinienne peu de latitude pour appliquer une politique de stabilisation propre à corriger des déséquilibres macroéconomiques grandissants. L'aptitude de l'Autorité à s'acquitter convenablement de la tâche redoutable consistant à relancer une économie dévastée par la guerre dans un environnement extraordinairement défavorable est compromise par l'absence des instruments fiscaux, monétaires, commerciaux, de change, et d'emploi nécessaires pour concevoir et mener une action efficace, cohérente et intégrée permettant d'obtenir un développement économique viable et équitable (CNUCED, 2009a). En conséquence, le niveau de la plupart des variables macroéconomiques telles que les taux d'intérêt, les taux de change² et les prix est déterminé entièrement par la politique économique israélienne. Les problèmes principaux auxquels se heurtent l'économie en général et le secteur des biens marchands en particulier sont le niveau des taux d'intérêt, l'absence de monnaie nationale, la dépendance fiscale à l'égard des importations, la contrebande, la distorsion du marché du travail, la faiblesse de l'infrastructure, une capacité de production fragile et une structure de production déformée.

Les investissements qui font cruellement défaut pour développer la production intérieure se heurtent à la cherté du loyer de l'argent. En conséquence, la production locale agricole ou manufacturière a été remplacée de plus en plus par des importations moins chères, originaires essentiellement d'Israël. Le nombre de travailleurs employés dans l'agriculture, le secteur manufacturier et le bâtiment a de ce fait diminué sensiblement depuis 2000. En outre, étant donné qu'Israël est de loin le principal fournisseur, le taux de l'inflation intérieure est déterminé en grande partie par les forces économiques israéliennes, c'est-à-dire par une inflation importée (Autorité monétaire palestinienne, 2005, 2007). Par ailleurs, le volume des importations relativement bon marché et la présence de trois

¹ Il est difficile de faire le départ entre les importations directes et les importations indirectes acheminées par Israël. Des informations récentes (voir *Sales by Israel to the Palestinian Authority*, Banque d'Israël, 4 octobre 2010) donnent à penser qu'un fort pourcentage des importations «en provenance d'Israël» sont en fait originaires de pays tiers et pénètrent sur le marché palestinien après avoir transité par Israël. Voir aussi Raja Khalidi, *The Guardian*, 26 octobre 2010, dont le texte peut être consulté à l'adresse suivante: <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2010/oct/26/bank-of-israel-economic-future-palestine>.

² Trois monnaies ont cours dans le territoire palestinien occupé: le nouveau shekel israélien, le dollar des États-Unis et le dinar jordanien.

monnaies différentes – dinar jordanien, dollar des États-Unis et shekel israélien – empêchent la prise de mesures correctives visant à stimuler le secteur des biens marchands.

La dépendance de l'Autorité palestinienne à l'égard des importations en tant que source principale de recettes fiscales est un encouragement tacite à l'importation de biens étrangers, au détriment de l'aide aux producteurs locaux de biens marchands et au prix d'un déficit commercial élevé et persistant. La tendance à combler le déficit chronique des finances publiques en tolérant un gros déficit commercial, dû essentiellement à l'ampleur des importations en provenance d'Israël, a de nombreuses conséquences, notamment celle de nuire à la compétitivité palestinienne.

Les déficits persistants, alliés à des situations d'urgence humanitaire récurrentes, ont fait régresser le développement et les dépenses d'équipement et découragé les dépenses nécessaires pour reconstruire les infrastructures de base, notamment l'approvisionnement en eau et en électricité et les télécommunications. Il est avéré que la qualité de l'infrastructure palestinienne est très inférieure «aux normes internationales», et que le coût des services publics dans le territoire palestinien occupé est élevé par rapport au niveau régional (CNUCED, 2004a). Par ailleurs, un fort pourcentage de l'aide internationale a servi à alimenter le budget pour payer les salaires du secteur public et les frais de fonctionnement de l'administration publique. Ainsi, sur les 2,4 milliards de dollars versés par les donateurs en 2009, le soutien budgétaire représente 1,36 milliard, soit 85 % du déficit récurrent, tandis que le financement de projets d'équipement ne représentait qu'une modique somme de 390 millions de dollars, soit 16 % de l'aide totale (Banque mondiale, 2010).

Les migrations de travailleurs vers Israël et d'autres pays ont pris une importance capitale pour l'économie palestinienne et rendu le niveau global de bien-être et de performance économique sensible aux envois de fonds des travailleurs par leurs effets sur la demande. La dépendance à l'égard du marché israélien pour donner du travail aux chômeurs palestiniens, puis les restrictions imposées au recrutement de ces chômeurs et leur remplacement par des travailleurs venus d'autres régions du monde ont été particulièrement néfastes à l'économie palestinienne. Le dommage a été accentué par la diminution des puissants effets multiplicateurs des envois de fonds des travailleurs expatriés et par leur rôle en tant que facteurs principaux des dépenses de consommation, du volume des importations et des recettes publiques.

Le secteur palestinien des biens marchands continue à souffrir d'autres problèmes sérieux comme la contrebande. Le contrôle et les inspections opérés par le Gouvernement n'ont pas suffi à éliminer la contrebande, surtout de produits alimentaires d'Israël. L'absence de contrôle convenable a entraîné aussi des variations et des distorsions dans les statistiques commerciales et cause des difficultés techniques, analytiques et politiques aux dirigeants palestiniens.

Depuis 1994, l'Autorité palestinienne a conclu plusieurs accords bilatéraux avec des pays de la région et d'autres, y compris Israël. Pour la Palestine, ces accords étaient censés développer le commerce, accroître les recettes publiques et stimuler la croissance, la productivité et l'emploi. Or, ces avantages ne se sont pas encore concrétisés (CNUCED, 2011; Abdulrazeq, 2002). En général, les études sur le commerce extérieur palestinien consistent surtout à analyser les effets des obstacles non tarifaires au commerce et les restrictions imposées par Israël à l'économie palestinienne et à son commerce extérieur et intérieur. Or la plupart des accords bilatéraux, y compris le Protocole de Paris conclu avec Israël, négligent certains éléments critiques comme le besoin fondamental pour le peuple palestinien d'avoir accès à ses ressources humaines et naturelles, de les utiliser et de les gérer. La CNUCED (CNUCED, 2004b, 2009b) a évalué les conséquences de l'impossibilité pour les producteurs palestiniens d'accéder à leurs ressources naturelles et économiques et les multiples manières dont cette impossibilité a freiné le développement.

Jusqu'à 30 % des terres arables de Gaza sont devenues inaccessibles aux cultivateurs et les activités de pêche au large de la côte de Gaza ont été radicalement limitées à une bande de 3 000 milles marins, soit 15 % de la zone prévue par les Accords d'Oslo. En Cisjordanie, 40 % des terres ont été perdues depuis 1967 au profit de la colonisation et des infrastructures connexes (Bureau de la Coordination des affaires humanitaires, 2007).

Le désengagement d'Israël de la bande de Gaza en 2005 a soulevé plusieurs questions et créé de nouvelles difficultés pour le commerce et l'économie de la Palestine. Certaines de ces difficultés sont les suivantes:

a) Le maintien par Israël de la mainmise sur les recettes fiscales issues des droits de douane et des taxes à la valeur ajoutée appliqués aux importations palestiniennes de marchandises et de services en provenance d'Israël ou via Israël et perçus par Israël au nom de l'Autorité palestinienne;

b) La limitation au strict minimum du recrutement de travailleurs palestiniens dans l'économie israélienne. Il en est résulté une chute de l'effectif, en valeur absolue et en chiffres relatifs, des effectifs employés en Israël depuis 2000, ce qui a aggravé le chômage;

c) Le contrôle exercé par différents moyens sur les échanges commerciaux avec Israël ou via Israël, particulièrement la rigueur des contrôles de sécurité, qui fait qu'une grande partie des activités d'exportation palestiniennes ne sont pas économiquement viables, voire deviennent impossibles;

d) La dépendance accrue à l'égard des transferts de fonds de l'étranger sous forme d'aide et de taxes à l'importation en tant que principale source de recettes budgétaires de l'Autorité palestinienne. L'aide et les envois de fonds contribuent de plus en plus à déterminer la croissance économique et à adoucir l'impact des multiples chocs économiques, politiques et militaires.

La présente étude explore les perspectives du commerce palestinien et les relations économiques avec Israël et d'autres pays. Pour commencer, on donnera un aperçu des accords de commerce bilatéraux et multilatéraux signés par l'Autorité palestinienne avec d'autres pays et avec des blocs de partenaires commerciaux. Deuxièmement, nous allons explorer la structure des échanges palestiniens. Troisièmement, certains indicateurs commerciaux seront construits et analysés. Quatrièmement, nous allons estimer un modèle gravitaire afin de définir les variables qui sont au cœur du commerce palestinien.

L'objectif de la présente étude est de présenter un cadre concret pour la politique palestinienne et l'instauration de relations commerciales saines et équilibrées, l'objectif ultime étant d'accélérer la croissance et la création d'emplois. L'étude vise à déterminer certaines exportations – ainsi que les biens qui pourraient être produits de façon compétitive – qui pourraient bénéficier d'un soutien ciblé et d'une intervention des pouvoirs publics. Il s'agirait de restreindre, et finalement d'éliminer, le déficit élevé et persistant des échanges, et par conséquent d'atténuer la nécessité d'exporter de la main-d'œuvre, en créant des emplois propres à favoriser la croissance et à réduire la pauvreté.

I. Accords commerciaux bilatéraux

Comme il a été dit précédemment, on s'accorde à reconnaître généralement que les accords commerciaux bilatéraux (tableau 1) signés par l'Organisation de libération de la Palestine n'ont pas eu d'incidence sensible sur l'économie du territoire (CNUCED, 2011; El-Jafari, 2005; Abdulrazeq, 2002), en grande partie parce que l'occupation et les restrictions de circulation et d'accès imposées par Israël ont empêché la concrétisation d'effets positifs sur la production et la structure de l'économie palestinienne. Dans la dernière décennie, les mesures de sécurité israéliennes et les pratiques connexes ont fortement bridé l'économie palestinienne et continué d'empêcher une coopération internationale efficace et la formation de partenariats mondiaux pour le développement de la Palestine. Les affrontements militaires et politiques répétés ont abouti à la destruction du potentiel productif de l'économie et ont détourné les ressources intérieures ainsi que l'aide étrangère des activités de développement au profit des secours destinés à atténuer le coût humanitaire des dommages récurrents infligés aux moyens d'existence du peuple palestinien. Ces mesures conflictuelles ont prélevé un tribut majeur, compromis la diversification des exportations et accentué la dépendance à l'égard des importations en provenance d'Israël ou via Israël. La dépendance structurelle à l'égard de l'économie israélienne, les gros déficits publics et commerciaux, la politique de bouclage d'Israël, la fragmentation des marchés, la dégradation de l'infrastructure et les risques d'investissement élevés sont les principaux obstacles à la compétitivité des producteurs palestiniens.

Tableau 1
Accords commerciaux palestiniens

<i>Année</i>	<i>Accord</i>	<i>Partenaire ou pays</i>	<i>Principales dispositions</i>
1994	Protocole relatif aux relations économiques	Israël	Union douanière avec Israël
1995	Accord commercial	Jordanie	Exemption de droits de douane pour certains produits
1996	Déclaration de libre-échange	États-Unis d'Amérique	Les produits originaires du territoire palestinien occupé sont exonérés de droits de douane, à titre réciproque
1997	Accord d'association intérimaire avec la Communauté européenne	Union européenne (UE)	Libre-échange
1997	Accord de commerce	Égypte	Exemption de droits de douane pour certains produits
1998	Coopération économique et commerciale	Association européenne de libre-échange (AELE)	Accord de libre-échange avec l'AELE
1998	Accord-cadre canado-palestinien de coopération économique et commerciale	Canada	Libre-échange
2000	Grande zone arabe de libre-échange	Ligue des États arabes	Libre-échange avec les pays membres de la Grande zone
2004	Accord de libre-échange	Turquie	Exemption de droits de douane pour tous les produits industriels

Par ailleurs, les politiques de libéralisation commerciale d'Israël ont eu un effet néfaste sur le développement du potentiel industriel palestinien depuis le milieu de la décennie 1990. Les producteurs de biens à forte intensité de main-d'œuvre n'ont pas pu résister à la rude concurrence exercée par les importations moins chères en provenance de pays riches en main-d'œuvre. Le coût de transaction extrêmement élevé auquel les producteurs palestiniens sont exposés a encore amoindri leur aptitude à concurrencer des entreprises qui fonctionnent dans des conditions de coût normales et qui bénéficient de mesures de soutien de leur gouvernement. Depuis les années 1990, beaucoup d'usines palestiniennes ont été fermées et la production a baissé dans plusieurs activités manufacturières comme le textile, la chaussure, l'ameublement et les produits plastiques. La diminution des activités à forte intensité de main-d'œuvre a supprimé une grande partie de la demande de travailleurs palestiniens non qualifiés ou semi-qualifiés et exacerbé les problèmes déjà redoutables du chômage et de la pauvreté.

Par ailleurs, des crises politiques répétées ont détourné l'aide internationale de l'investissement dans l'infrastructure et du développement des capacités au profit des secours humanitaires d'urgence et du soutien budgétaire destiné à financer un déficit élevé et persistant. À ce sujet, bien que la masse des salaires publics absorbe plus de 80 % des dépenses courantes, l'Autorité palestinienne a fait un effort en faveur des petites et moyennes entreprises afin de créer des emplois et de réduire la pauvreté. On en trouve un bon exemple dans le plan d'action signé en 2004 avec l'Union européenne pour créer des mécanismes destinés à mettre en œuvre l'Accord d'association intérimaire visant à promouvoir l'emploi dans le territoire palestinien occupé. Toutefois, ces tentatives ont été compromises par les conditions défavorables aux investissements, notamment par la politique de bouclage imposée au territoire palestinien occupé et la fragmentation de l'économie, et par la faiblesse des institutions palestiniennes.

Il existe un certain nombre de préalables à l'intégration, si souvent invoquée, de l'économie palestinienne dans le système commercial régional arabe et le système mondial. Premièrement, comme on l'a vu précédemment, il est nécessaire de mettre un terme aux restrictions incessantes à la circulation des personnes et des marchandises en Cisjordanie et à Gaza. Ces restrictions ont fractionné l'économie palestinienne en enclaves géographiques séparées les unes des autres et des marchés mondiaux et ont donc accru sa dépendance à l'égard du marché israélien. Elles ont aussi provoqué l'escalade des coûts de transaction et privé les producteurs palestiniens d'économies d'échelle, amoindri leur efficacité et empêché l'orientation vers des activités à forte valeur ajoutée et à forte intensité de main-d'œuvre. Les exportateurs palestiniens pâtissent du fait qu'ils doivent subir le coût du transport de leurs produits dans le territoire occupé ainsi que les coûts additionnels de transaction liés aux contrôles de sécurité effectués aux frontières avec Israël. Ces restrictions coûteuses ont non seulement affaibli la viabilité et la compétitivité des entreprises palestiniennes au point de les amener à la faillite, mais elles ont aussi découragé l'investissement intérieur et l'investissement étranger.

L'assouplissement, puis la levée de la politique de bouclage du territoire palestinien occupé exigeraient la coopération d'Israël et de la communauté internationale, mais d'autres problèmes devraient être traités même dans le climat des restrictions actuelles. Il est nécessaire de reconsidérer l'union douanière avec Israël consacrée par le Protocole de Paris, lequel est en fait appliqué unilatéralement et sélectivement dans le sens des intérêts israéliens. Une nouvelle stratégie économique capable de relever les immenses défis posés par la reconstruction exigerait qu'on s'écarte d'une ligne de conduite dictée par le Protocole pour intégrer l'économie palestinienne dans le système commercial multilatéral fondé sur des règles. Cette stratégie permettrait de placer l'économie sur une meilleure trajectoire de croissance et de développement en favorisant la stabilité économique, en assurant une autonomie relative de l'action des pouvoirs publics et en contribuant à améliorer la confiance des investisseurs, tous éléments qui sont indispensables pour parvenir à l'objectif

ultime de création d'un État palestinien indépendant et viable préconisée par de nombreuses résolutions de l'Organisation des Nations Unies. Par ailleurs, il est nécessaire d'investir d'urgence dans la logistique commerciale, les services de facilitation des exportations et dans la reconstruction et l'expansion de l'infrastructure et du potentiel de production affaiblis, conformément à une réorientation générale de la stratégie du commerce extérieur.

II. Structure des échanges palestiniens

Pour analyser et évaluer la structure en mutation de l'économie palestinienne et la structure de ses échanges, on a utilisé pour la présente étude les données du Bureau central de statistique palestinien (PCBS) pour la période 1996-2006 et la Classification type pour le commerce international (CTCI). Les données correspondantes pour le commerce mondial ont été extraites de la base de données statistiques de l'ONU sur le commerce des marchandises (COMTRADE).

D'après la théorie économique, la structure des échanges d'un pays est déterminée par des avantages comparatifs et des avantages compétitifs ainsi que par une foule d'autres variables économiques et géographiques. En théorie, le taux de change réel, les revenus respectifs des partenaires et la proximité géographique sont des facteurs clefs de cette structure. Or, dans le territoire palestinien occupé, le fonctionnement de l'économie a toujours été gouverné par des facteurs politiques. Avant l'occupation israélienne de 1967, la Cisjordanie était placée sous l'administration jordanienne et elle commerçait essentiellement avec la Jordanie ou via la Jordanie, tandis que la bande de Gaza était placée sous l'administration égyptienne et commerçait avec l'Égypte. Depuis 1967, le commerce avec les marchés traditionnels a été détourné vers Israël. La Déclaration de principes de 1993 sur des arrangements intérimaires d'autonomie, connue sous l'appellation «Accords d'Oslo», divisait le territoire palestinien occupé en trois zones: la zone A relevant de l'Autorité palestinienne, la zone B assujettie à l'administration commune de l'Autorité palestinienne et d'Israël et la zone C placée sous l'autorité israélienne. En 2005, Israël s'est retiré unilatéralement de la bande de Gaza, mais a conservé le contrôle de ses frontières, les fermant périodiquement en fonction de la situation politique. En conséquence, le commerce extérieur et les activités de production de Gaza ont été paralysés par des restrictions à la mobilité et par la flambée des coûts. En Cisjordanie, la construction du mur de séparation depuis 2002 fait obstacle au commerce avec Israël et avec d'autres pays, aggravant les coûts de transport et de transaction. Ces réalités politiques ont contribué dans une mesure prépondérante à façonner le commerce extérieur et l'ensemble de la vie économique des Palestiniens.

Comme on peut le voir à la figure 1, les exportations étaient assez stables entre 1996 et 2005, se situant dans une fourchette de 300 à 400 millions de dollars, tandis que les importations étaient plus variables. Pour la période considérée, le déficit de la balance commerciale a atteint en 1999 un maximum avec 2,5 milliards de dollars, et il a été au plus bas en 2002 avec 1,5 milliard, par suite du renforcement de la politique de bouclage opéré par Israël cette année-là. Cette politique affecte la balance du compte courant palestinien de deux façons: directement par les restrictions physiques à la circulation des marchandises à travers la frontière, et par le manque à gagner résultant des restrictions au recrutement de travailleurs palestiniens en Israël.

Les exportations et les importations palestiniennes augmentent ou diminuent souvent en parallèle, les importations l'emportant généralement dans la balance commerciale et accusant de plus grandes fluctuations à cause de leur sensibilité aux changements de volume de l'aide étrangère. Les variations de la balance commerciale palestinienne sont donc déterminées généralement par les importations, les exportations jouant un rôle mineur à cause de leur volume plus modeste.

Figure 1

Exportations et importations palestiniennes de marchandises, 1996-2005

(En millions de dollars)

Légendes figure 1:

Exportations (échelle de gauche)

Importations (échelle de droite)

Comme on l'a vu précédemment, trois monnaies ont cours dans l'économie palestinienne: le dollar des États-Unis, le dinar jordanien et le nouveau shekel israélien. Le taux de change du dinar par rapport au dollar est fixe, tandis que celui du nouveau shekel israélien a été libéré. El-Jafari et Daoud (2006) ont évalué le rôle du taux de change et conclu que la balance commerciale palestinienne n'était sensible ni aux variations du taux de change nominal du nouveau shekel ni aux variations des termes de l'échange. Le coefficient de corrélation simple entre les exportations et le taux de change du shekel est de 0,63, et pour les importations il est de 0,14, ce qui fait apparaître une relation plus forte avec les exportations. Les tests de signification révèlent une plus forte élasticité par rapport au taux de change pour les exportations que pour les importations, bien qu'une proportion plus forte, 90 %, des exportations palestiniennes aille vers Israël. Toutefois, il ne faut pas en déduire que le taux de change n'a aucune importance pour les courants commerciaux, car on a utilisé pour les calculs le taux de change nominal et non le taux de change réel, qui serait plus pertinent.

Un élément a une importance plus grande pour la balance commerciale, c'est l'intensité de la politique de bouclage israélienne, plus particulièrement en ce qui concerne la possibilité, la facilité et le coût du transport des marchandises à travers la frontière. La figure 2 montre que le nouveau shekel était en baisse pour l'essentiel de la période 1996-2005, mais les événements politiques, qui ont toujours des conséquences économiques de grande portée, paraissent être les facteurs clefs du volume et de la composition des exportations et des importations palestiniennes. Comme il ressort de la figure 1, les importations comme les exportations ont diminué à la suite des restrictions de mouvements et d'accès imposées à la main-d'œuvre et aux marchandises palestiniennes après 1999.

Figure 2

Taux de change nouveau shekel israélien/dollar

Légende figure 2:

Taux

A. Composition et tendances des importations palestiniennes

La composition des importations palestiniennes de la période 1996-2005 est indiquée au tableau 2. Les sections 0 à 4 de la CTCI comprennent des produits primaires à forte intensité de main-d'œuvre, et les sections 5 à 9 comprennent des produits manufacturés à forte intensité de capital. Il ressort du tableau que les produits alimentaires et les animaux vivants (CTCI-0) viennent au deuxième rang des importations. Aux premier et troisième rangs figurent les combustibles minéraux, les lubrifiants et produits annexes (CTCI-3) et les articles manufacturés (CTCI-6), qui étaient aux troisième et premier rangs respectivement jusqu'en 2001. Ces catégories ont changé de place dans l'ordre d'importance après 2001, à la suite d'une hausse du poids relatif des importations de première nécessité dans les importations totales. Le phénomène peut s'expliquer par la chute brutale du PIB en valeur absolue et du PIB par habitant après l'éclatement de la deuxième Intifada et ses séquences.

Dans l'ensemble les trois sections 0, 3 et 6 représentent environ 60 % des importations. Un examen détaillé de chaque catégorie fait apparaître que neuf produits de la

section 3 de la CTCI dominent les importations de ce groupe, dont l'essentiel est en provenance d'Israël ou importé via Israël. On voit donc qu'il est nécessaire pour les dirigeants palestiniens de réévaluer d'urgence le Protocole de Paris et d'envisager d'importer des combustibles minéraux, des lubrifiants et produits annexes de sources stables et fiables comme les États arabes exportateurs de pétrole, où les prix sont moins élevés et avec qui l'on peut négocier facilement des prix plus bas et des conditions favorables.

Tableau 2

Composition des importations

(En pourcentage)

<i>Section CTCI</i>	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
0 Produits alimentaires et animaux vivants	21,0	21,8	18,8	17,4	18,1	20,1	21,4	21,0	19,8	17,0
1 Boissons et tabacs	5,3	3,2	4,1	3,5	4,3	4,8	5,1	5,0	4,6	3,8
2 Matières brutes non comestibles, à l'exception des carburants	3,4	3,4	2,8	2,4	2,6	2,1	2,3	2,2	2,0	2,3
3 Combustibles minéraux, lubrifiants et produits annexes	19,1	16,9	17,3	13,0	19,1	18,6	23,7	23,7	27,8	27,0
4 Huiles et graisses d'origine animale ou végétale	1,1	1,1	0,8	0,8	0,8	0,8	1,0	1,1	0,9	0,8
5 Produits chimiques et produits connexes	7,8	7,6	8,0	7,5	9,7	8,0	9,2	9,0	8,5	8,3
6 Articles manufacturés	23,0	26,3	23,8	23,8	21,9	24,5	19,2	19,5	18,9	18,4
7 Machines et matériel de transport	12,5	12,4	16,3	20,5	14,8	12,2	11,9	11,8	11,9	16,2
8 Articles manufacturés divers	6,6	6,8	7,4	10,5	8,4	8,9	5,9	6,5	5,6	5,5
9 Articles non classés ailleurs	0,2	0,7	0,6	0,5	0,4	0,1	0,1	0,2	0,0	0,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Total (en millions de dollars)	2 016	2 239	2 375	3 007	2 383	2 033	1 516	1 800	2 373	2 664

La figure 3 montre que les importations d'électricité dépassent les importations d'essence depuis 2001, une forte augmentation étant visible aussi pour le carburant diesel. Il convient de noter que l'accroissement de la valeur des importations de carburant diesel est dû pour une bonne part à la hausse des prix. En 2001, le prix du litre à la pompe était de 1,80 NIS (0,43 dollar). À la fin de 2004, il avait grimpé jusqu'à 3 NIS environ (0,67 dollar) et en 2009 il atteignait 4,40 NIS (1,13 dollar). On constate aussi une tendance à la hausse pour les importations de gaz naturel, qui sont passées de 20,5 millions de dollars en 1996 à 48,5 millions en 2004, ce qui correspond à une croissance moyenne de 17 % par an.

Figure 3

Importations de certains minéraux et combustibles

(En milliers de dollars)

Légendes figure 3:

Essence

Diesel

Asphalte naturel

Autres huiles légères

Coke de brai

Gaz naturel

Kérosène

Bitume de pétrole

Énergie électrique

Pour le groupe 6 (articles manufacturés), ce sont les matériaux de construction (CTCI 66000-66999) qui ont enregistré le plus fort recul des importations. D'après des statistiques agrégées, ces dernières sont tombées d'un maximum de 250 millions de dollars en 1999 à moins de 100 millions en 2002. En particulier, les importations de verrerie de table, de blocs pour la construction, de briques en céramique pour la construction et de marbre d'Israël ont toutes diminué après 2001. Vient ensuite la catégorie 67000 de la CTCI (matériaux de construction en fer) qui est tombée à 51 millions de dollars en 2002 avant de remonter à 111 millions en 2004, augmentation due en partie à la hausse des prix. Enfin, les importations de produits textiles (catégorie 65000 de la CTCI), qui viennent au troisième rang de la section 6, ont diminué beaucoup plus que les autres catégories. À eux tous, les trois sous-groupes représentent en moyenne 66 % de l'ensemble de la catégorie. L'or à usage non monétaire, sous formes brutes ou mi-ouvrées, ou en poudre (CTCI 97101), a enregistré un excédent en 2002 et 2003 mais il a glissé dans un gros déficit en 2005. Les importations de machines et de matériel de transport se sont établies aux abords de 200 millions de dollars par an, sauf en 1999, année où elles ont grimpé à 600 millions. Une bonne part de cette augmentation concernait les moteurs et pièces pour moteurs et les générateurs de courant alternatif. Les statistiques palestiniennes du commerce extérieur révèlent qu'une grosse proportion des importations sont des biens de consommation, qui sont importants en raison de la récurrence des crises humanitaires et des crises de la production intérieure, mais ne contribuent pas à la croissance.

B. Composition et tendances des exportations palestiniennes

Ainsi qu'il ressort du tableau 3, les articles manufacturés (CTCI-6) viennent en tête des exportations, avec quelque 136 millions de dollars en moyenne, soit 40 % du total. Les autres exportations principales sont les articles manufacturés divers (CTCI-8) et les produits alimentaires et animaux vivants (CTCI-0). L'analyse de la balance commerciale des principaux groupes fait apparaître un solde négatif pour toutes les catégories, à l'exception de la CTCI-9 (articles non classés ailleurs) qui a enregistré un excédent de 1,9 million de dollars en 2003 et de 4 000 dollars en 2004. Cette catégorie est aussi celle qui enregistre le plus faible déficit pour les autres années indiquées au tableau 3.

Tableau 3

Ventilation des exportations par produits

(En pourcentage et en millions de dollars)

Section CTCI	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
0 Produits alimentaires et animaux vivants	14,3	15,0	15,7	16,4	21,1	11,7	11,2	12,2	11,5	10,8
1 Boissons et tabacs	4,5	5,2	6,5	3,9	3,4	4,6	5,7	4,6	5,5	4,3
2 Matières brutes non comestibles, à l'exception des carburants	6,9	4,5	4,5	3,6	3,9	4,4	6,0	4,8	3,6	3,9
3 Combustibles minéraux, lubrifiants et produits annexes	2,4	1,6	1,8	1,3	0,9	0,7	1,0	1,4	3,4	3,6
4 Huiles et graisses d'origine animale ou végétale	2,6	2,1	1,4	1,1	1,4	2,0	2,4	2,6	3,2	3,7
5 Produits chimiques et produits connexes	7,0	6,0	6,3	8,1	7,4	9,5	8,4	9,3	9,4	8,6
6 Articles manufacturés	40,7	43,5	42,0	40,6	38,2	41,5	39,4	39,5	39,2	38,7

<i>Section CTCI</i>	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
7 Machines et matériel de transport	11,5	10,3	9,9	10,5	9,7	13,4	16,2	13,9	12,5	11,6
8 Articles manufacturés divers	15,3	14,9	16,4	19,2	17,6	19,5	20,7	18,2	19,5	19,9
9 Articles non classés ailleurs	0,3	1,4	0,3	0,1	0,0	0,2	0,2	2,0	0,0	1,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Total (en millions de dollars)	340	380	393	372	401	290	241	280	313	335

Les exportations palestiniennes sont modestes par rapport aux importations. Or, d'après les préceptes économiques les plus orthodoxes, ce secteur est souvent censé créer des emplois additionnels et contribuer à employer les travailleurs déplacés. Étant donné que l'essentiel des exportations palestiniennes est fondé sur l'exploitation de ressources naturelles, comme on le verra plus loin, il serait tout à fait illusoire d'imaginer que ce secteur puisse être un moteur de croissance s'il ne bénéficie pas d'une action de soutien systématique. La situation est due en partie à l'évolution défavorable des termes de l'échange et à l'absence de puissants effets d'entraînement. L'examen des chiffres des positions de la CTCI montre qu'entre 1996 et 2004 les pierres destinées à la construction constituaient la principale catégorie d'exportations. Or, la valeur de ces exportations est tombée de 46 millions de dollars en 1996 à 28 millions en 2004, soit une chute de 13,5 % à 9 % des exportations totales. D'autres exportations majeures accusent une tendance analogue. La valeur des exportations des 10 principaux produits a varié entre 35 % et 40 % du total au cours de la période.

C. Concentration des échanges palestiniens

Les 10 principaux produits d'importation représentaient à eux tous 25 % à 35 % des importations totales. Les principaux groupes 3, 6, 1 et 0 (combustibles minéraux, lubrifiants et produits annexes, articles manufacturés, boissons et tabacs, produits alimentaires et animaux vivants) figurent constamment parmi les 10 premiers. L'essence était la principale importation jusqu'en 1999, pour une valeur allant de 77 millions de dollars à 170 millions. En 2000, elle était remplacée au premier rang par l'énergie électrique, qui représentait environ 8,6 % du total. Pour les exportations, la liste des 10 premières comprend toujours les catégories 6, 1, 2 et 8 (articles manufacturés, boissons et tabacs, matières brutes non comestibles, à l'exception des carburants, et articles manufacturés divers).

Tableau 4

Dix principaux produits d'exportation et d'importation palestiniens en 2000

<i>Rang</i>	<i>Exportations</i>	<i>Importations</i>
1	Pierres de taille ou de construction (à l'exception de l'ardoise) et articles en ces matières, n.d.a., simplement débités ou sciés	Énergie électrique
2	Marbre, travertin et albâtre et articles en ces matières, simplement débités ou sciés	Essence pour moteur, y compris les essences d'aviation
3	Oranges fraîches ou réfrigérées	Mazout (diesel) n.d.a.
4	Concombres, frais ou réfrigérés	Ciment Portland
5	Cigarettes	Gaz naturel liquéfié

<i>Rang</i>	<i>Exportations</i>	<i>Importations</i>
6	Médicaments n.d.a. présentés sous forme de doses	Préparations de fourrage pour l'engraissement des animaux
7	Barres et profilés en fonte/acier ayant subi une torsion et contenant en poids moins de 0,6 % de carbone	Autres catalyseurs et préparations catalytiques
8	Tomates fraîches ou réfrigérées	Animaux autres que les reproducteurs de race pure
9	Sacs ou sachets en matière plastique	Boissons gazeuses (Pepsi Cola et Coca-Cola)
10	Pierres utilisées pour le bétonnage	Barres et profilés en fonte/acier ayant subi une torsion et contenant en poids moins de 0,6 % de carbone

Figure 4

Part des 10 principaux produits d'exportation et d'importation dans le total

Légendes figure 4:

Exportations

Importations

Les produits figurant dans la liste des 10 premiers (tableau 4), que ce soit à l'importation ou à l'exportation, méritent une attention particulière à cause du volume élevé qu'ils occupent dans le total et parce qu'ils sont originaires d'Israël ou passent par Israël ou qu'ils sont destinés à son marché. Comme Israël et le territoire palestinien occupé utilisent la même monnaie, le taux de change du nouveau shekel ne risque guère de modifier leurs échanges commerciaux. La figure 4 donne à penser que la situation politique a sur les courants commerciaux entre les deux économies des effets plus profonds, les importations étant plus sensibles que les exportations à l'évolution politique du territoire palestinien occupé. Dans la période de calme et de stabilité 1996-1999, les exportations comme les importations étaient en hausse, de même que le déficit commercial. Mais la diminution de la part relative des 10 premières importations signifie que ces dernières n'augmentaient pas aussi vite que l'ensemble des importations. En revanche, c'est l'inverse qui s'est produit après 1999, à mesure qu'Israël imposait des restrictions rigoureuses à la circulation des personnes et des marchandises palestiniennes. Cette conclusion est logique étant donné la nature de ces importations, qui sont des produits de première nécessité, d'où la faible élasticité-revenu de la demande: lorsque le revenu s'élève, les importations de ces produits n'augmentent pas aussi vite que les autres, ce qui fait baisser leur part du total.

Les accords de libre-échange conclus par l'Autorité palestinienne avec beaucoup de ses partenaires ne semblent pas avoir affecté les courants commerciaux, à l'exception d'une légère amélioration des exportations vers l'UE à partir de 2001. L'influence critique et prépondérante des facteurs politiques sur l'économie du territoire palestinien occupé est évidente si l'on considère que malgré les nombreux accords de libre-échange signés par l'Autorité palestinienne, l'économie demeure fortement tributaire d'Israël pour ses débouchés d'exportation. Pour les mêmes raisons, le commerce avec les pays arabes demeure insignifiant, malgré le fort potentiel d'échanges et d'intégration des

investissements étrangers directs avec ces pays³. Le petit volume d'échanges avec les pays arabes est limité à la Jordanie, aux Émirats arabes unis, à l'Arabie saoudite et à d'autres pays du Golfe arabe. En revanche, les exportations vers l'UE ont ouvert une légère brèche dans la dépendance extrême à l'égard du marché israélien. Pour ce qui est des importations, Israël, les pays arabes d'Asie et les pays de l'UE fournissent presque toutes les importations palestiniennes, qui sont beaucoup moins concentrées que les exportations. Les tableaux 5 et 6 présentent une vue plus détaillée des sources ou destinations des exportations et des importations palestiniennes.

Tableau 5

Ventilation des exportations palestiniennes par destination

(En pourcentage)

Groupes de pays	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Pays arabes d'Asie	6	5	3	2	7	5	6	5	6	7
Autres pays d'Asie, y compris Israël	94	94	97	97	92	94	90	92	91	87
Pays arabes d'Afrique	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amérique du Nord	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
UE	0	0	0	0	0	1	4	3	2	3
Total (en millions de dollars)	340	380	393	372	401	290	241	280	313	335

Tableau 6

Ventilation des importations palestiniennes par origine

(En pourcentage)

Groupes de pays	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Pays arabes d'Asie	0	1	2	2	1	1	1	1	1	1
Autres pays d'Asie, y compris Israël	89	87	84	76	82	75	84	84	85	84
Pays arabes d'Afrique	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Autres pays d'Afrique	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amérique du Nord	1	1	1	3	2	2	0	2	2	1
Amérique centrale	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amérique du Sud	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0
UE	8	8	10	17	11	18	12	9	9	9
AELE	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Europe de l'Est	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Divers	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0
Total (en millions de dollars)	2 016	2 239	2 375	3 007	2 383	2 033	1 516	1 800	2 373	2 664

D. Mesures correctives de politique commerciale

Malgré le climat actuellement défavorable de l'environnement politique et commercial, la promotion d'un avantage compétitif pour la production intérieure de biens importables et de biens d'exportation devrait être le souci prioritaire de la politique et de la recherche économiques. Les arguments en faveur de l'avantage compétitif, qui sont fondés

³ On trouvera un complément d'information dans Elkhafif *et al.* (à paraître), Trade policies, employment and poverty in Arab countries.

sur les coûts et la qualité des produits, sont exposés dans l'étude CNUCED (2004b, 2009b). Or, aujourd'hui, les conditions élémentaires pour que les entreprises palestiniennes puissent bénéficier d'économies d'échelle intéressantes sont limitées, à cause non seulement de l'étroitesse du marché intérieur, mais aussi de la fragmentation du marché et de l'appareil de production, ainsi que de l'éloignement des marchés mondiaux. Dans un climat aussi peu propice, le choix des marchandises à produire pour la consommation intérieure et pour les marchés extérieurs n'est plus dicté uniquement par des considérations économiques car il faut tenir compte du coût additionnel induit par les mesures de sécurité israéliennes. Ces contraintes ont eu plusieurs conséquences: production biaisée en faveur de produits à moindre valeur ajoutée, perte d'économies d'échelle, mauvaise productivité générale, compétitivité affaiblie sur le marché intérieur et les marchés extérieurs, difficulté pour le Gouvernement d'orienter la production vers des secteurs stratégiques et des activités à forte intensité de main-d'œuvre, contraction du secteur des biens marchands et anéantissement des avantages bien connus qu'apporte la participation au commerce international. Comme il est suggéré dans l'étude CNUCED (2009a), il est nécessaire de prendre des mesures correctives et réparatrices de grande envergure pour libérer et reconstruire le secteur des biens marchands afin qu'il puisse jouer un rôle déterminant dans la reprise de l'économie. On pourrait envisager une forme d'intervention pouvant apporter des avantages appréciables, à savoir une stratégie double ayant pour cible le secteur des biens marchands et comprenant à la fois des mesures de promotion des exportations et des mesures correctives visant à soutenir le remplacement des importations (on trouvera ci-après un exposé détaillé sur le remplacement des importations).

L'ampleur des importations, en valeur absolue et par rapport au PIB, révèle un potentiel de production locale pour certains produits. Toutefois, par suite de la médiocrité de l'appareil de production et, par conséquent, de la faible capacité de production intérieure, toute injection de capitaux déboucherait sur un accroissement des importations qui aggraverait le déficit commercial au lieu de développer la production locale⁴. Si l'Autorité palestinienne appliquait une série de mesures appropriées pour soutenir la production de marchandises actuellement importées, il ne serait pas exact de définir ces mesures comme constituant une politique classique de remplacement des importations, car la structure de la production intérieure et des importations ne résulte pas du jeu des forces du marché, c'est le résultat direct de plus de quarante ans de politique restrictive israélienne qui ont étouffé le secteur palestinien des biens marchands. Par souci de clarté, on a donc utilisé dans la présente étude l'expression «mesures correctives de remplacement des importations», pour bien montrer que les recommandations de politique générale qui y figurent sont motivées par la nécessité de corriger les distorsions liées à l'occupation et ne sont pas contraires aux principes de la concurrence et du libre-échange. La politique industrielle proposée ici n'a pas pour but premier de donner aux producteurs de biens marchands des avantages sur leurs concurrents étrangers, elle vise plutôt à éliminer ou à compenser en partie les effets cumulatifs des désavantages qu'ils subissent depuis des décennies. Vu ce qui précède, le choix des marchandises importées qui pourraient faire l'objet d'une production locale et d'une promotion des exportations devrait dans l'idéal être fondé sur les critères suivants:

a) **Taille du marché.** Si une marchandise importée a un coût total élevé, elle pèse lourdement sur la balance commerciale et l'on pourrait atténuer la pression exercée sur la balance des paiements si cette marchandise pouvait être produite de façon compétitive. En ce qui concerne les exportations, l'augmentation de la part d'un produit donné dans le total peut être le signe d'un avantage comparatif, si le territoire palestinien occupé possède ce produit en grande quantité, et elle pourrait donc justifier un soutien et une protection. La

⁴ On trouvera des indications sur l'insuffisance du potentiel de production des territoires palestiniens occupés dans CNUCED (2010).

dotation en ressources a un rôle important à cet égard, mais on peut obtenir aussi des avantages de coût en améliorant l'environnement commercial ainsi que la qualité et l'étendue de la recherche-développement et la qualité des produits. Compte tenu de ces considérations, la pierre destinée à la construction apparaît comme un bon candidat à la promotion des exportations, et l'électricité devrait être envisagée pour un remplacement des importations.

b) **Effet sur l'emploi.** Le rapport extrêmement élevé des importations palestiniennes au PIB donne à penser qu'un remplacement correctif des importations pourrait être déterminant pour remédier au chômage généralisé et persistant dans le territoire palestinien occupé en ciblant les branches d'activité à forte intensité de main-d'œuvre. Alors qu'Israël est de loin la principale source des importations, son marché n'absorbe qu'une quantité négligeable de produits palestiniens, ce qui provoque un déficit commercial de l'ordre de 39 % à 47 % du PIB pour ces dernières années. En outre, Israël embauche moins de travailleurs palestiniens, aggravant ainsi le chômage dans le territoire. Des politiques correctives de remplacement des importations pourraient être utiles pour créer des emplois. Dans le même ordre d'idée, la relocalisation industrielle suscite depuis quelques années un certain intérêt, sur les plans théorique et pratique (Powers, 2004). Moyennant une politique intérieure appropriée, un climat politique favorable et la levée des obstacles à la productivité de la main-d'œuvre, le territoire palestinien occupé pourrait produire des marchandises à forte intensité de main-d'œuvre et se doter d'un appareil de production solide. Des entreprises étrangères venues d'économies plus développées pourraient réimplanter certaines activités de production dans le territoire afin de profiter de salaires plus bas dans l'économie palestinienne. Cette solution est particulièrement intéressante parce qu'elle améliorerait la balance commerciale tout en accélérant le transfert de technologie.

c) **Volume de la production locale.** Pour que le remplacement des importations soit efficace, la production doit être viable, rentable et compétitive. On pourrait mieux promouvoir la production de certaines marchandises si la politique commerciale encourageait un développement industriel capable de profiter des relations interentreprises en amont et en aval et de renforcer ces relations en faveur des entreprises palestiniennes.

d) **Volume des achats publics.** Étant donné la part assez grande des dépenses publiques dans les dépenses totales, le Gouvernement pourrait cibler directement certaines branches d'activité à promouvoir. La loi palestinienne n°9 (1998) stipule que le Gouvernement doit donner la priorité dans les marchés publics aux marchandises produites sur place pour autant qu'elles répondent à certaines normes de qualité; cette condition de qualité doit cependant être interprétée de façon large afin de tenir compte des avantages sociaux d'ensemble qu'il y aurait à privilégier les producteurs palestiniens. Quoi qu'il en soit, toutes les mesures de politique générale en faveur des entreprises locales devraient être accompagnées de garanties suffisantes pour assurer une amélioration constante de la qualité et de la compétitivité. On pourrait utilement s'inspirer de l'expérience des pays en développement afin d'éviter de tomber dans le piège d'une politique de remplacement des importations qui, faute d'être bien conçue et bien appliquée, pourrait aboutir à long terme à du gaspillage, à l'exploitation de rentes et à une mentalité d'assisté. Pour leur part, les donateurs d'aide pourraient contribuer appréciablement au développement de l'économie en donnant la préférence, chaque fois que possible, aux producteurs et aux sources d'approvisionnement locaux lorsqu'ils achètent les différents types de produits qu'ils utilisent et distribuent dans le territoire palestinien occupé.

e) **Importance stratégique pour l'économie nationale.** Du fait de son asservissement à l'économie israélienne en tant que principale source d'importation, la société palestinienne est devenue plus vulnérable aux politiques israéliennes au cours du conflit actuel. Cette dépendance et le contrôle exercé par Israël aux frontières ont provoqué

des goulets d'étranglement dans les approvisionnements et une instabilité des flux de marchandises essentielles, surtout en période de crise politique et sécuritaire. On pourrait s'attacher à atteindre des objectifs stratégiques en encourageant la production locale de certains biens, particulièrement de produits énergétiques, de certains intrants et de denrées alimentaires.

Possibilités de mesures correctives de remplacement des importations

Harris *et al.* (2005) signalent que lorsqu'on applique une politique de remplacement des importations il importe de discerner les lacunes et les solutions de continuité dans l'économie. Il y a lacune lorsqu'une industrie utilise un intrant qui n'est pas produit sur place. Il y a solution de continuité lorsqu'une marchandise importée est aussi produite sur place. Afin d'évaluer les possibilités de remplacement des importations, il faut donc déterminer les importations qui sont compétitives et celles qui ne le sont pas. On a indiqué ci-après les produits qui pourraient donner lieu à des mesures correctives de remplacement des importations ou de promotion des exportations, d'après Makhool et Atyani (2004), qui distinguent quelques industries présentant une forte valeur ajoutée par dollar de dépense consacrée aux salaires.

a) Entre 1994 et 2001, la fabrication de produits à base de tabac (Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité (CITI) 16) enregistrait un taux élevé de 7:44 (mesuré en dollars) de valeur ajoutée pour chaque dollar de dépense de main-d'œuvre. Les statistiques commerciales sur les cigarettes (CTCI 12221) font apparaître une solution de continuité dans cette catégorie. La figure 5 montre que les exportations étaient de l'ordre de 10 millions de dollars pour l'essentiel de la période, alors que les importations atteignaient environ 40 millions. Le marché israélien a absorbé toutes les exportations de cigarettes palestiniennes, mais sa part dans les importations palestiniennes est tombée de 73 % en 1996 à 35 % en 2004. La France, les États-Unis, la Bulgarie et le Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord ont tous enregistré une progression de leur part de marché après la deuxième Intifada. La rupture constatée dans le commerce des cigarettes s'explique par les préférences du consommateur et par les prix et la qualité des produits. Les statistiques révèlent la possibilité d'un effort ciblé visant à promouvoir la production de cigarettes fondé sur une forte valeur ajoutée par dollar de dépense et un volume d'importation élevé⁵.

Figure 5

Commerce des cigarettes avec le reste du monde

(En milliers de dollars)

Légendes figure 5:

Exportations

Importations

b) La vente et la réparation de véhicules automobiles (CITI 50) présentent un ratio d'environ 5, c'est-à-dire que 1 dollar dépensé pour les salaires crée 5 dollars de valeur ajoutée. Le commerce des services avec Israël était beaucoup plus développé avant la deuxième Intifada mais la construction du mur de séparation a beaucoup amoindri les avantages réels et potentiels de l'exportation de services.

c) La valeur ajoutée pour l'électricité varie entre 2 et 10 dollars pour 1 dollar de frais de main-d'œuvre. Cette catégorie présente un gros potentiel de remplacement des

⁵ Il ne s'agit pas ici d'approuver le tabagisme, qui a de graves conséquences sur la santé. L'objectif visé est de décrire le commerce palestinien tel qu'il est, en vue de renforcer le secteur des biens marchands.

importations grâce à son importance stratégique et à sa valeur croissante par rapport à celle d'autres importations. Les importations d'électricité se situent au sommet de l'échelle, avec une part qui est passée de 3,7 % en 1999 à 9,5 % en 2004. Afin de diversifier ses sources d'énergie, l'Autorité palestinienne a signé deux accords avec l'Égypte et avec la Jordanie, pour alimenter Rafah et Jéricho en électricité, et elle a exploré avec des entreprises internationales la possibilité de produire à Jéricho de l'énergie solaire concentrée. L'énergie solaire et l'énergie éolienne méritent d'être développées à cause de leur fort potentiel et des perspectives qu'elles offrent de réduire le volume et le coût des importations, dans le droit fil des tendances énergétiques mondiales et des préoccupations concernant l'environnement.

d) Les combustibles constituent une catégorie d'importations stratégiques qui ne peuvent pas être produites sur place en quantité suffisante pour satisfaire toute la demande intérieure. Le territoire palestinien occupé devra nécessairement continuer d'importer du combustible, et les accords commerciaux devraient être révisés pour permettre des importations en provenance de pays arabes, où l'on pourrait obtenir des prix et des conditions meilleurs que ceux qui régissent actuellement les importations transitant par Israël. On peut noter une exception intéressante dans la catégorie des combustibles, c'est le gisement de gaz naturel situé au large des côtes de Gaza, mais dont la production n'est pas suffisante pour satisfaire la demande. De nouvelles prospections et l'augmentation de la production pourraient contribuer dans une mesure appréciable à stimuler l'économie lorsque le siège de Gaza sera levé et que la souveraineté palestinienne sera rétablie conformément au droit international.

e) Le ciment, importé en général d'Israël et de Jordanie, a toujours figuré parmi les 10 premières importations, avec 2 à 3 % du total. Il est nécessaire d'explorer la viabilité d'un remplacement des importations pour ce produit.

f) Les produits chimiques, dont les produits pharmaceutiques (CITI 24), présentent un ratio valeur ajoutée/salaires relativement élevé. La catégorie qui équivaut à cette branche d'activité dans la classification commerciale est celle des autres produits pharmaceutiques (CTCI 54199). Toutefois, la part de cette catégorie est très petite dans le volume total d'importations et d'exportations. Entre 1996 et 2005, elle représentait environ 0,02 % des exportations et 0,06 % des importations. L'industrie pharmaceutique pourrait utilement recevoir le soutien des pouvoirs publics étant donné le degré de pénétration des marchés d'exportation arabe et européen et le rôle du territoire palestinien occupé en tant qu'importateur net de produits pharmaceutiques.

Candidats à la promotion des exportations

En ce qui concerne les exportations, il convient de souligner qu'un soutien plus puissant des pouvoirs publics est nécessaire parce que beaucoup d'industries sont défavorisées par le coût unitaire élevé de la main-d'œuvre dû à la faiblesse de la productivité (Makhool et Atyani 2004) et au niveau relativement élevé des salaires par rapport à ceux de la Jordanie et de l'Égypte. La faiblesse de la compétitivité est due surtout à une productivité médiocre qui s'est aggravée avec la destruction du potentiel de production palestinien, le rétrécissement du potentiel de ressources naturelles accessibles, et l'affaiblissement de l'infrastructure socioéconomique. La faiblesse de la compétitivité est imputable en partie à des pratiques liées à l'occupation, mais il existe aussi des problèmes purement locaux qui ne sont pas négligeables (El-Jafari, 2005; CNUCED 2004a, 2004b, 2009a).

a) L'industrie pharmaceutique se détache parmi les activités palestiniennes qui sont considérées comme des réussites. Elle a fourni environ 3 % de la valeur ajoutée totale du secteur manufacturier bien qu'elle ne représente que 1 % de l'emploi. Récemment, des entreprises pharmaceutiques ont atteint la norme de l'Organisation internationale de normalisation, ce qui a stimulé leurs exportations vers l'Europe de l'Est, les pays arabes et

l'Union européenne. Il existe actuellement neuf usines pharmaceutiques, dont sept se trouvent en Cisjordanie. La valeur totale de la production, avec une capacité inutilisée de 30 à 40 %, était de quelque 26 millions de dollars, d'où la nécessité de trouver d'urgence de nouveaux débouchés. La croissance de cette industrie est freinée par une série de pratiques israéliennes qui nuisent à la compétitivité de la plupart des industries palestiniennes et par le manque de spécialisation dans certains produits, ainsi que par des difficultés de commercialisation et de financement.

b) La production de fleurs coupées est un deuxième secteur prometteur (CTCI 29271). Le potentiel de cette branche d'activité est rehaussé par une forte rentabilité, avec une marge bénéficiaire estimée à 50 %. La valeur totale des exportations est passée de 0,3 million de dollars en 1996 à 8 millions en 2005, ce qui représente un accroissement remarquable de 289 %. Le grand problème de ce secteur est qu'il est implanté entièrement dans la bande de Gaza, qui fait l'objet depuis quelques années d'un blocus israélien rigoureux. L'Europe et les États-Unis sont les principaux clients. L'exportation des fleurs coupées exige des modalités de transport spéciales, les fleurs doivent être expédiées en véhicule frigorifique et en fret aérien, et elles doivent parvenir à destination assez rapidement. La lenteur des formalités aux points de contrôle israéliens et les contraintes de la chaîne logistique ont presque anéanti la production en 2006.

c) L'huile d'olive, le cuir et les textiles sont d'autres produits qui mériteraient une promotion. La production d'huile d'olive est particulièrement intéressante à cause de sa dimension historique et parce qu'elle répond bien à l'environnement naturel et aux conditions du marché du travail palestiniens. La culture des oliviers est une grosse source de revenus pour les ménages, mais son utilité va au-delà de simples considérations financières pour s'étendre au tissu socioculturel, surtout en zone rurale. Cependant, la récolte des olives est très variable d'une année à l'autre. Ainsi, la production était de 33 700 tonnes en 1992, contre 525 tonnes seulement l'année suivante. En moyenne, la consommation intérieure absorbe 15 000 tonnes par an, ce qui laisse une marge pour des exportations en quantité appréciable.

III. Indicateurs et indices commerciaux

On a utilisé les indicateurs du commerce mondial (Banque mondiale, 2008) pour évaluer la politique générale et les résultats économiques des différentes régions du monde. L'analyse des indices et des indicateurs commerciaux qui va suivre peut servir à mieux comprendre la structure des exportations d'un pays. Il existe de nombreux indicateurs qui tiennent compte des questions institutionnelles, de la facilité des opérations commerciales et d'autres facteurs généraux comme les obstacles tarifaires et les obstacles non tarifaires, mais la présente étude porte essentiellement sur des indices quantifiables pour lesquels on possède des données.

L'analyse des échanges palestiniens est fondée sur 12 indicateurs qui reflètent différents aspects de la structure, de l'évolution et de la composition du commerce. Cette analyse, qui ébauche les grandes lignes d'un cadre descriptif, sera suivie par une analyse plus poussée fondée sur un modèle gravitaire destiné à faire ressortir les facteurs déterminants de la demande d'importation et de l'offre d'exportation. La section qui va suivre est consacrée à l'évolution du commerce palestinien en vue de déterminer les principales caractéristiques de la structure et de la composition des échanges à l'aide de données du PCBS pour la période 1996-2005. Les indices sont agrégés au niveau 3 de la CTCI. L'objectif visé est de construire une série d'indicateurs quantitatifs permettant d'identifier les contraintes au développement et d'explorer les possibilités de développement du commerce palestinien de manière à stimuler la croissance économique et la création d'emplois.

A. Taux de croissance relatif des exportations et des importations

Le taux de croissance relatif des indices d'exportation et d'importation fournit le taux de croissance des exportations et des importations par grandes catégories de produits. Ce taux de croissance peut être utilisé pour faire des comparaisons avec le reste du monde ou avec un concurrent particulier. On obtient les équations suivantes:

$$\text{RGRE} = \left(\frac{X_{t+1}}{X_t} \right)^{(1/n-1)} * 100$$

$$\text{RGRI} = \left(\frac{M_{t+1}}{M_t} \right)^{(1/n-1)} * 100$$

dans lesquelles RGRE et RGRI sont le taux de croissance relatif des exportations et des importations respectivement; X, M, t et n sont les exportations, les importations, le temps et le nombre de périodes respectivement. Le taux de croissance des exportations et des importations palestiniennes est indiqué au tableau 7 et à la figure 6. Aux fins de comparaison, on a indiqué aussi les taux correspondants pour les pays arabes et d'autres pays.

Le taux de croissance de l'ensemble des exportations et des importations de la période 1996-2005 révèle qu'en moyenne le territoire palestinien occupé a accusé la plus faible croissance pour les unes comme pour les autres. Le groupe 4 (huiles et graisses d'origine animale ou végétale) avait un taux de croissance des exportations supérieur à celui des importations, ce qui donne à penser que ce groupe mérite une attention spéciale en tant que candidat éventuel à une promotion des exportations. C'est le groupe 9 (articles et transactions non classés ailleurs) qui a enregistré la plus forte croissance. Le taux de croissance des exportations de l'Arabie saoudite pour ce groupe était de 236 %, taux le plus

élevé, et les importations de l'Égypte ont enregistré le plus fort taux de croissance, 208 %, parmi les pays indiqués. Le pays qui a obtenu le meilleur résultat d'exportation est l'Égypte, qui enregistre la croissance la plus forte dans quatre catégories de produits, suivie par la Jordanie, avec trois catégories. La Jordanie et l'Arabie saoudite enregistrent le taux de croissance des importations le plus élevé pour les quatre catégories de produits.

Tableau 7

Taux de croissance relatif des exportations et des importations, 1996-2005

Groupe	Territoire palestinien occupé		Jordanie		Israël		Égypte		Arabie saoudite	
	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations
0	-3,2	0,8	6,7	5,6	0,3	1,4	10,6	0,3	13,2	6,7
1	-0,8	-0,5	35,4	22,7	-4,2	7,3	9,2	0,4	23,6	12,6
2	-6,1	-1	3,7	6,6	0,8	3,1	10,3	2,6	5,7	9,2
3	4,4	7,2	37	20,6	-14,7	15,6	14	34,3	13,9	11,1
4	3,6	-1,3	-3	1,5	8,4	5,3	14,5	-1,4	14,2	6,8
5	2,2	3,8	12,8	10,8	9,3	6,1	13,1	3,7	12,3	9,2
6	-0,7	0,7	8,2	16,1	10,2	5	8,7	1,2	9,9	7,4
7	-1	6,2	13,1	11,7	3	1,9	25,7	1,2	17,1	11,8
8	2,8	1,2	41,9	18,9	3,5	3,2	-0,7	3,6	19,3	6
9	15,9	15,4	6,7	20,1	72,4	-7,7	181,1	207,6	236,3	-4,4

Note: Les chiffres de la Jordanie concernent la période 1997-2005.

Figure 6

Taux de croissance moyen des exportations et des importations, par pays (1996-2005)

(En pourcentage)

Légendes figure 6:

Palestine

Exportations

Importations

Jordanie

Exportations

Importations

Israël

Exportations

Importations

Égypte

Exportations

Importations

Arabie saoudite

Exportations

Importations

Note: Les chiffres de la Jordanie concernent la période 1997-2005.

B. Indice de l'intensité des échanges

L'indice de l'intensité des échanges, ou TII, est défini par l'équation suivante:

$$TII = \frac{X_{ij} / X_{it}}{X_{wj} / X_{wt}} \quad (1)$$

dans laquelle t est le temps. Le numérateur est la proportion des exportations du pays i qui sont destinées au pays j, et le dénominateur est la proportion des exportations mondiales (w) destinée au pays j. L'indice est le rapport de deux parts des exportations qui indique si un pays exporte davantage, en pourcentage, vers un pays donné que le monde ne le fait en moyenne. Sa valeur s'établit entre zéro et +∞. Si l'indice est supérieur à 1, l'importance du marché d'exportation j est plus grande pour le pays concerné que pour le monde. Si la valeur est égale à zéro, l'intensité des échanges est nulle. L'indice de l'intensité des échanges du territoire palestinien occupé avec Israël, la Jordanie, la Turquie et la République de Corée est indiqué au tableau 8.

Tableau 8

Indice de l'intensité des échanges avec certains partenaires

Groupe	Israël		Jordanie		Turquie		République de Corée		Égypte	
	2001	2004	2001	2004	2001	2004	2001	2004	2001	2004
0	105 080	56 181	146 149	26 818	-	-	-	-	165	-
1	76 274	327 258	674	176	-	-	-	-	-	-
2	18 893	9 331	1 163	193	74	74	-	-	-	-
3	5 322	24 171	10 457	1 555	-	-	-	-	-	-
4	19 196	93 017	778	2	-	-	-	-	-	-
5	428	148	292	127	4	4	-	-	35	-
6	9 359	16 283	439	614	-	-	0	0	7	41
7	343	284	178	165	1	1	-	-	21	-
8	4 365	2 417	48	38	0	0	-	-	13	11
9	15	1	9 765	-	-	-	-	-	0	-

Comme on pouvait s'y attendre, la valeur de l'indice, pour toutes les exportations et toutes les années à destination d'Israël et de la Jordanie, est très supérieure à l'unité, ce qui dénote une forte intensité des échanges avec ces deux pays. La part des exportations palestiniennes vers Israël et la Jordanie pour la plupart des groupes de produits est bien supérieure aux exportations du reste du monde vers ces pays, en moyenne. L'évolution chronologique de l'indice révèle que l'intensité des échanges avec Israël a diminué pour certains groupes mais augmenté pour d'autres (groupes 1, 3, 4 et 6). Le groupe pour lequel l'intensité des échanges avec le principal partenaire commercial a diminué mérite qu'on s'y arrête. La diminution a été la plus forte pour les produits alimentaires et les animaux vivants (groupe 0) et pour les produits chimiques et produits connexes (groupe 5). Dans le commerce avec la Jordanie, la part relative des exportations a régressé pour tous les produits entre 2001 et 2004, sauf pour les articles manufacturés (groupe 6). La situation est moins tranchée en ce qui concerne le commerce avec la Turquie car ce commerce est limité par rapport aux échanges avec les autres pays.

C. Commerce intrabranche

L'indice du commerce intrabranche, ou IIT, permet de mesurer l'importance relative des échanges intrabranche dans le profil commercial d'une économie ou d'un secteur. Il est défini par l'équation suivante:

$$IIT = 1 - \sum \frac{|X_{ijk} - M_{ijk}|}{(X_{ijk} + M_{ijk})} \quad (2)$$

dans laquelle le numérateur est la valeur absolue de la balance commerciale du produit *i* échangé entre les pays *j* et *k*, et le dénominateur est la somme des courants commerciaux de ce produit entre les deux pays. L'indice peut aller de 0 lorsqu'il n'y a pas de commerce intrabranche à 1 lorsque les exportations et les importations sont égales pour chaque branche. On a calculé l'indice pour le groupe 6, qui est le plus proche du secteur manufacturier. Étant donné que les données commerciales sont régies par la CTCI, l'indice du commerce intrabranche doit être analysé en se référant à la CITI. Il n'a pas été possible de faire coïncider parfaitement la CTCI et la CITI; on a donc calculé l'indice pour le groupe 6, qui correspond aux articles manufacturés classés principalement par matière première.

Un ratio plus élevé de l'indice dénote un plus grand commerce intrabranche et une plus grande diversification des exportations et dénote la présence d'économies d'échelle et d'autres avantages. Le tableau 9 indique la valeur de l'indice du commerce intrabranche. Il révèle que le volume du commerce intrabranche palestinien avec l'Égypte est analogue à celui du commerce avec Israël. En revanche, l'indice est plus élevé pour la Jordanie (environ 60 %), ce qui sous-entend que le commerce intrabranche avec ce pays apporte de plus grands avantages que le commerce avec l'Égypte et Israël. Les théories classiques établissent une relation entre le commerce intrabranche d'une part, les économies d'échelle et la différenciation des produits d'autre part. Il peut exister effectivement une part d'avantages comparatifs mais ce n'est pas le principal facteur déterminant du commerce intrabranche.

Tableau 9

Indice moyen du commerce intrabranche de la Palestine avec Israël, la Jordanie et l'Égypte pour le groupe 6 de la CTCI

	<i>Israël</i>	<i>Jordanie</i>	<i>Égypte</i>
1996	0,339	0,661	-
1997	0,375	0,625	0,375
1998	0,382	0,618	0,382
1999	0,358	0,642	0,358
2000	0,387	0,613	0,387
2001	0,370	0,630	0,370
2002	0,400	0,600	0,400
2003	0,422	0,578	-
2004	0,417	0,583	0,417
2005	0,245	0,755	0,245

D. Avantage comparatif révélé

L'avantage comparatif révélé (RCA) rapporte la part relative du produit *j* dans les exportations du pays *i* à la part de ce produit dans les exportations mondiales (*w*). Il est défini par l'équation suivante:

$$RCA = \frac{X_{ij}/X_{it}}{X_{wj}/X_{wt}} \quad (3)$$

dans laquelle *t* correspond au temps. La valeur de l'indice va de 0 à des nombres positifs élevés. Les groupes de produits pour lesquels l'indice est inférieur à 1 accusent un manque d'avantage comparatif. Un indice supérieur à 1 dénote la présence d'un avantage comparatif. Un chiffre de RCA élevé indique que le pays a plus d'avantage à exporter le produit en question vers le pays ou la région considéré qu'à exporter un produit ayant un RCA bas.

Tableau 10

Avantage comparatif révélé palestinien (monde), pour certains groupes de produits de la catégorie à trois chiffres de la CTCI

	<i>Tous les produits alimentaires</i>	<i>Matières premières agricoles</i>	<i>Minerais et métaux</i>	<i>Combustibles</i>	<i>Articles manufacturés</i>
1996	2,39	0,98	1,88	0,30	0,92
1997	2,62	0,65	1,40	0,20	0,92
1998	2,82	0,96	1,22	0,28	0,89
1999	2,76	0,75	1,23	0,18	0,94
2000	3,86	1,08	1,12	0,09	0,90
2001	2,55	1,21	1,04	0,08	1,00
2002	2,62	2,06	1,24	0,11	0,95
2003	2,74	1,50	0,84	0,11	1,00
2004	3,06	1,34	0,57	0,27	1,00

Il ressort du tableau 10 que le RCA est le plus élevé pour les produits alimentaires puisque la part de ce groupe est le double de la part moyenne du monde pour la plupart des années. Les minerais et métaux ont enregistré une valeur supérieure à 1 jusqu'en 2002, mais leur avantage comparatif s'est effrité dans les dernières années pour tomber à moins de 1 à partir de 2003. Ce sont les combustibles, suivis par les articles manufacturés, qui enregistrent le RCA le plus faible. Le chiffre pour les articles manufacturés est proche de l'unité et il était en progression, mais ce n'est pas le cas des combustibles et des minerais et métaux. Les produits agricoles et les matières premières enregistrent une tendance analogue à celle des articles manufacturés. Le secteur agricole a généralement absorbé une main-d'œuvre qui avait perdu des emplois par suite de la fermeture et/ou de la baisse de production d'entreprises touchées par la politique de bouclage d'Israël. Il en est résulté apparemment un accroissement relatif de la production agricole et une progression de la part des exportations par rapport au reste du monde. L'absence d'accès aux marchés mondiaux des intrants ainsi que le taux plancher des droits de douane palestiniens fixé dans le Protocole de Paris ont placé les producteurs palestiniens dans une situation de net désavantage de coût par rapport à leurs concurrents régionaux et mondiaux. Par ailleurs, l'utilisation de la monnaie israélienne, dont le taux de change correspond aux besoins de l'économie israélienne beaucoup plus avancée, compromet gravement la compétitivité de l'économie palestinienne. Dans l'ensemble, la politique de bouclage israélienne et le défaut d'accès aux économies d'échelle dû à la fragmentation du territoire ont majoré le coût des

opérations des producteurs palestiniens et limité l'avantage comparatif révélé de l'économie.

E. Indice de spécialisation des exportations

L'indice de spécialisation des exportations, ESI, traduit la part du produit *j* dans les exportations totales (*X*) du pays *i* par rapport à la part de ce produit dans les importations du marché *k* (*M*); *t* désigne le temps. Cet indice est à peu près analogue au RCA; il mesure le potentiel d'échanges entre le pays étudié et un groupe de pays. L'indice est représenté par l'équation suivante:

$$ESI = \frac{X_{ij} / X_{it}}{M_{kj} / M_{kt}} \quad (4)$$

dans laquelle le numérateur est la part du produit *j* dans les exportations du pays *i* et le dénominateur est la part de ce produit dans les importations du marché *k* (pays ou groupe de pays); en l'occurrence, *k* est un échantillon de partenaires commerciaux, dont certains importent beaucoup en provenance du territoire palestinien occupé (Israël et Jordanie), et d'autres importent peu, comme la Turquie, la République de Corée et le Liban.

L'interprétation de l'indice de spécialisation des exportations est analogue à celle de l'indice RCA. Une valeur supérieure à 1 dénote une spécialisation sur le marché concerné et une valeur inférieure à l'unité indique la présence d'un désavantage comparatif parce que le pays ou le groupe de pays (les marchés) n'importe pas de grandes quantités du groupe de produits concernés. Comme on peut le voir au tableau 11, dans presque tous les cas la valeur de l'indice de spécialisation des exportations du territoire palestinien occupé est inférieure à 1 pour les groupes 7 et 9 (sauf pour la République de Corée). L'examen de la tendance chronologique pour tous les pays fait apparaître la même évolution, avec de légères variations certaines années.

Tableau 11

Indice médian de spécialisation des exportations, pour certains partenaires commerciaux, 1996-2004

<i>Groupe</i>	<i>Israël</i>	<i>Jordanie</i>	<i>Turquie</i>	<i>République de Corée</i>	<i>Liban</i>
0	24,86	3,99	276,23	22,71	1,73
1	8,59	6,11	38,99	20,55	3,81
2	11,55	12,36	7,98	5,21	10,36
3	1,06	15,91	2,48	0,86	1,22
4	12,43	1,96	2,39	15,70	2,17
5	1,20	1,02	1,11	2,24	0,82
6	4,17	10,28	10,40	6,41	3,49
7	0,26	0,28	0,20	0,42	0,32
8	2,42	2,85	3,96	5,20	1,42
9	0,53	0,13	0,03	9,35	0,06

F. Indice de diversification des exportations

L'indice de diversification des exportations (EDI) est défini par l'équation suivante:

$$EDI = \sum |h_{ij} - h_{iw}| / 2 \quad (5)$$

dans laquelle h désigne la part du produit dans les exportations du pays j et du monde; les lettres i , j et w désignent respectivement le produit, le pays et le monde. L'indice représente la valeur absolue de la différence entre la part du produit i dans les exportations du pays j et la part de ce produit dans les exportations mondiales. Plus l'indice est bas, moins les exportations du pays sont concentrées, et les pays qui ont un petit nombre d'exportations (c'est-à-dire moins diversifiées) ont tendance à avoir un indice élevé de diversification.

La diversification des exportations est importante pour les pays en développement car une forte dépendance à l'égard de quelques produits rend plus vulnérable aux chocs extérieurs résultant des variations des prix mondiaux (termes de l'échange) ou de la demande mondiale. La diversification des exportations, particulièrement pour les articles manufacturés, est très bénéfique pour l'économie sous forme d'une meilleure stabilité des recettes d'exportation, de la croissance et de l'emploi.

Le tableau 12 et la figure 7 montrent le degré de diversification des exportations palestiniennes. La valeur de l'indice palestinien est proche de la norme régionale. Parmi les 16 pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, seuls quatre – Arabie saoudite, Oman, Lybie et Yémen – ont un indice de diversification des exportations égal ou supérieur à celui du territoire palestinien occupé si l'on y inclut le pétrole. Si l'on exclut le pétrole, seules l'Algérie et la Lybie ont une diversification équivalente; les autres pays enregistrent une diversification supérieure à celle du territoire palestinien occupé.

G. Indice de concentration des exportations

L'indice de concentration des exportations (ECI) donne une idée du degré de concentration des produits, c'est-à-dire qu'il indique si les exportations d'un pays sont dominées par un petit nombre de produits. L'indice calculé est la racine carrée de la somme des carrés des parts d'exportation d'un pays. L'indice est défini par l'équation suivante:

$$ECI = \sqrt{\sum (X_i / X_t)^2} \quad (6)$$

dans laquelle X_i représente les exportations du produit i (dans la catégorie à trois chiffres de la CTCI) et X_t représente les exportations totales du pays. La valeur de l'indice s'échelonne entre 0 et 1; plus l'indice est bas, moins les exportations sont concentrées. Une valeur de 1 sous-entend que le pays n'exporte qu'un seul produit, c'est-à-dire qu'il a une très forte concentration. Plus les exportations sont concentrées, plus le pays est sensible aux chocs de la demande et des prix et plus ses recettes d'exportation sont instables. La valeur des indices de concentration et de diversification des exportations est indiquée au tableau 12 et à la figure 7. La figure ne fait apparaître aucune amélioration numérique de la diversification des exportations palestiniennes, sauf pour 2001 et 2002, années où l'indice de diversification a légèrement monté, ce qui pourrait être le résultat de l'intensification des restrictions israéliennes à la circulation et à l'accès au cours de ces deux années.

Tableau 12

Indices de diversification et de concentration des exportations palestiniennes

<i>Indice</i>	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EDI	0,57	0,57	0,60	0,60	0,58	0,59	0,60	0,60	0,59	-
ECI	0,22	0,22	0,21	0,19	0,19	0,20	0,20	0,19	0,18	0,19

Figure 7

Indices de diversification et de concentration des exportations palestiniennes

[Insérer figure 7]

H. Indice de similitude des exportations

L'indice de similitude des exportations (XSI) donne des informations sur le caractère distinct des exportations d'un pays par rapport à celles d'un autre. L'indice est défini par l'équation suivante:

$$XSI = \sum \text{Min}(X_{ij}, X_{ik}) * 100 \quad (7)$$

Pour calculer cet indice, on utilise la part des exportations de la branche d'activité *i* pour le pays *j* et son homologue pour le pays *k*. La valeur de l'indice varie entre 0 et 100, 0 indiquant une disparité totale des exportations et 100 représentant une composition identique des exportations. Le tableau 13 montre l'indice de similitude des exportations palestiniennes par rapport à celui de certains pays au cours de la période 1996-2005.

Tableau 13

Indice de similitude des exportations palestiniennes avec celles de certains pays

<i>Année</i>	<i>Partenaires commerciaux du territoire palestinien occupé</i>				
	<i>Israël</i>	<i>Jordanie</i>	<i>Égypte</i>	<i>République de Corée</i>	<i>Liban</i>
1996	33,91		6,05	0,07	
1997	33,65	0,08	7,30	0,08	0,10
1998	31,73	0,06	7,20	0,07	0,09
1999	-	0,07	7,36	0,08	0,11
2000	34,12	0,10	6,31	0,09	0,13
2001	33,44	0,08	7,63	0,10	0,13
2002	37,54	0,07	10,80	0,09	0,14
2003	39,21	0,06	10,24	0,09	0,14
2004	31,99	0,06	14,95	0,08	0,16
2005	-	0,05	0,11	/	/

I. Changements de la demande mondiale

L'indice des changements de la demande mondiale repose sur l'hypothèse d'une part de marché fixe afin de distinguer les effets des changements de la demande mondiale sur les exportations des effets des changements de la part de marché. Il mesure la vitesse de croissance des exportations par rapport au commerce mondial lorsque le pays se contente

de conserver une part de marché donnée. On calcule l'effet projeté du changement de la demande mondiale à l'aide de l'équation suivante, dans laquelle on suppose une part fixe de marché « S_{i0} » pour le produit i , au cours de l'année de référence 0, puis on calcule la différence des exportations de l'économie concernée entre la période t et l'année de référence 0. Une valeur positive signifie que la demande mondiale, exprimée par GD dans l'équation ci-après, a aidé les exportations (X) du produit i du pays étudié:

$$GD = \sum S_{i0}(X_{it} - X_{i0}) \quad (8)$$

On calcule l'indice de la demande mondiale pour évaluer si celle-ci a aidé les exportations palestiniennes d'un produit donné au cours de la période considérée. Si l'on prend 1996 comme année de référence, et si l'on suppose une part de marché fixe, la croissance de la demande mondiale devrait accroître le volume et les recettes d'exportation. En revanche, si la part de marché diminue au cours de la période, elle réduit les avantages apportés par la croissance de la demande mondiale. Les chiffres du tableau 14 donnent à penser que la demande mondiale a aidé les exportations des groupes de produits 3, 5, 7 et 8. Les exportations des autres groupes, tels que 0 et 1, et d'un sous-ensemble de l'échantillon (groupes 2, 6 et 9) ont diminué chaque année. En théorie, la tendance à l'abaissement des obstacles au commerce sur le plan mondial donne à une petite économie ouverte telle que l'économie palestinienne la possibilité de tirer un meilleur profit de sa participation au système commercial mondial. Or, jusqu'à présent, le conflit avec Israël a réduit à néant les fruits qu'auraient pu apporter les accords de commerce signés par l'Autorité palestinienne et l'expansion du commerce mondial.

Tableau 14

Indice de la demande mondiale et tendances de la demande internationale

Groupe	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
0	(226)	(1,181)	(2,504)	(3,919)	(1,520)	979	1,763	13,895
1	(674)	(1,426)	(2,724)	(2,823)	(3,334)	(2,787)	(5,882)	(4,639)
2	162	(1,381)	(1,504)	(86)	(228)	1,332	(2,471)	(4,768)
3	1,559	(375)	691	3,729	3,128	2,891	2,424	7,170
5	426	585	959	1,759	1,852	3,292	1,198	5,808
6	2,328	(5,316)	(5,647)	(6,205)	(3,521)	3,618	188,300	370,334
7	872	1,166	1,873	3,806	2,772	4,248	186	6,866
8	1,420	1,590	3,437	6,490	6,409	9,363	(2,826)	9,204
9	53	(149)	(101)	9	(61)	(107)	214	509

Note: Les chiffres entre parenthèses sont des chiffres négatifs.

J. Indice de compétitivité ou indice de la part du marché mondial

Indépendamment des changements de la demande mondiale, les changements de la part de marché d'une économie peuvent influencer le niveau et le taux de croissance des exportations. La croissance des exportations dépend de l'évolution de la demande mondiale et des parts de marché d'un pays. L'indice de compétitivité ou de la part du marché mondial (GMS) mesure le changement de la position compétitive d'un pays et indique si cette position s'est améliorée ou dégradée ainsi que l'ampleur du changement connexe de la valeur des exportations. L'indice est défini par l'équation suivante:

$$GMS = (S_{it} - S_{i0}) M_{gt} \quad (9)$$

L'indice multiplie la différence (S) entre la période t et la période de référence (0) de la part du marché mondial du produit i d'un pays par les importations mondiales (M) de ce produit. Si l'indice est positif, cela veut dire que le produit a gagné des parts de marché et la valeur de la part du marché mondial serait le changement des recettes d'exportation du groupe de produits correspondant.

L'indice de compétitivité sert à compléter les informations qu'apporte le calcul de l'indice de la demande mondiale et à surmonter les difficultés qui découlent de l'hypothèse d'une part de marché fixe. L'indice permet aux parts de marché de changer entre la période de référence et la période en cours. Toutes autres choses étant égales, une augmentation de la part de marché a un effet bénéfique sur les recettes d'exportation d'un pays. Or il ressort du tableau 15 qu'un changement de la part de marché est un des indicateurs les plus inquiétants concernant le commerce palestinien. Aucun groupe de produit n'a conquis de nouveau marché. On n'a enregistré des changements positifs que dans la période 1998-2000. Des pertes d'environ 69 millions de dollars et 139,4 millions ont été enregistrées en 2001 et 2002 respectivement, par suite d'une baisse des parts de marché. En revanche, les années 1998, 1999 et 2000 ont enregistré des gains de 56 millions, 34 millions et 39 millions de dollars respectivement, liés à une évolution positive des parts de marché.

Tableau 15

Indice de compétitivité ou indice de la part du marché mondial

Groupes	1997	1998	1999	2000	2001	2002
0	(24 523)	17 642	18 317	44 045	(11 629)	(21 349)
1	3 006	10 185	(102)	(611)	(952)	(1 739)
2	(9 443)	(4 101)	(8 080)	(8 122)	(10 146)	(9 023)
3	(2 399)	657	(3 051)	(9 168)	(9 758)	(9 245)
4	(7 334)	(4 557)	(4 593)	(1 184)	(981)	(3 070)
5	(11 264)	(343)	4 635	1 756	(1 659)	(12 886)
6	(74 843)	27 836	14 662	5 548	(22 332)	(54 642)
7	(1 166)	(1 343)	(2 562)	(2 151)	(7 756)	(13 524)
8	(30 377)	9 616	15 160	9 638	(4 336)	(13 670)
9	1 781	373	(389)	(820)	(279)	(252)

Note: Les chiffres entre parenthèses sont des valeurs négatives.

K. Contenu technologique

L'indice du contenu technologique classe les marchandises d'après leur contenu technologique. La classification des marchandises utilisée ici suit celle de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI, 2004). Les catégories retenues sont les suivantes: haute technologie (HT), technologie moyenne (MT), faible technologie (LT) et produits issus des ressources naturelles (RB).

Le tableau 16 montre que les exportations palestiniennes sont essentiellement des produits issus des ressources naturelles et à faible contenu technologique. Le contenu technologique des exportations est inférieur à la moyenne mondiale en ce qui concerne les produits à haute ou à moyenne technologie, et supérieur à la moyenne en ce qui concerne les produits issus des ressources naturelles ou de faible technologie. Les exportations de faible technologie sont dominées par les textiles et les vêtements et chaussures; les exportations de moyenne technologie sont négligeables. À l'exception de l'industrie pharmaceutique naissante, il n'y a pratiquement pas d'exportation de haute technologie.

Figure 8
Contenu technologique des exportations palestiniennes

Légendes figure 8:

HT

MT

LT

RB

1996 Monde Palestine

1997 Monde Palestine

1998 Monde Palestine

1999 Monde Palestine

2000 Monde Palestine

2001 Monde Palestine

2002 Monde Palestine

Tableau 16
Contenu technologique des exportations palestiniennes

	<i>Monde</i>				<i>Territoire palestinien occupé</i>			
	<i>HT</i>	<i>MT</i>	<i>LT</i>	<i>RB</i>	<i>HT</i>	<i>MT</i>	<i>LT</i>	<i>RB</i>
1996	0,192	0,315	0,161	0,163	0,027	0,118	0,236	0,455
1997	0,202	0,312	0,162	0,159	0,016	0,091	0,149	0,172
1998	0,213	0,324	0,164	0,155	0,032	0,103	0,248	0,454
1999	0,225	0,315	0,158	0,154	0,048	0,122	0,274	0,395
2000	0,234	0,299	0,149	0,154	0,044	0,115	0,252	0,372
2001	0,226	0,306	0,152	0,155	0,045	0,137	0,265	0,428
2002	0,225	0,312	0,153	0,154	0,049	0,125	0,249	0,433
2003	0,2032	0,29	0,1439	0,1538	0,046	0,1375	0,2499	0,4136
2004	0,2042	0,2944	0,1431	0,1575	0,0546	0,1153	0,2842	0,4487

L. Taux de droit de douane

À l'aide du volume des importations et des recettes douanières correspondantes, le PCBS (2006) a calculé les taux de douane moyens et constaté que la moyenne générale était de 13,2 %. Le taux maximum, 350 %, était appliqué aux pièces pour circuits électriques et matériel de transmission, et le tarif le plus faible, 1 %, était appliqué aux téléphones et aux systèmes à conducteurs. Le tableau 17 indique les taux de droits de douane pour certains produits. Il convient de noter que pour protéger les producteurs de denrées alimentaires et de boissons non transformées, le droit appliqué aux biens intermédiaires (code 111) est de 29,1 %, ce qui est sensiblement inférieur au taux de 48,6 % appliqué à la consommation finale (code 112).

Tableau 17

Taux de droits de douane moyens appliqués aux biens intermédiaires non transformés, aux biens de consommation et aux biens de production en 2003

<i>Biens intermédiaires</i>		<i>Pourcentage</i>
111	Produits alimentaires et boissons, non transformés, destinés essentiellement à l'industrie	29,1
121	Produits alimentaires et boissons ayant subi une transformation essentiellement pour l'industrie	3,8
210	Fournitures industrielles, n.d.a., non transformées	2,1
220	Fournitures industrielles, n.d.a., ayant subi une transformation	0,9
310	Combustibles et lubrifiants, non transformés	6,0
321	Combustibles et lubrifiants, ayant subi une transformation pour carburant automobile	8,0
420	Pièces et accessoires de biens d'équipement, à l'exception du matériel de transport	12,4
530	Pièces et accessoires de toutes catégories de matériel de transport	4,3
Total partiel		10,2
<i>Biens de consommation</i>		
112	Produits alimentaires et boissons, non transformés, destinés essentiellement à la consommation des ménages	48,6
122	Produits alimentaires et boissons, ayant subi une transformation, destinés essentiellement à la consommation des ménages	21,6
522	Matériel de transport non destiné à l'industrie	7,0
610	Biens de consommation durables, n.d.a.	0,5
620	Biens de consommation semi-durables, n.d.a.	15,5
630	Biens de consommation non durables, n.d.a.	9,8
Total partiel		17,8
<i>Biens de production</i>		
410	Biens d'équipement, à l'exception du matériel de transport	4,8
521	Matériel de transport destiné à l'industrie	7,0
Total partiel		4,8
Total général		13,2

IV. Le modèle gravitaire

La présente section complète la section précédente en proposant une évaluation quantitative et en étudiant le rôle des variables qui influencent le comportement des exportations et des importations. À cette fin, on a construit et estimé un modèle gravitaire du commerce qui comprend l'offre à l'exportation et la demande d'importation. À partir des résultats obtenus, on analysera les conséquences pratiques qui en découlent pour la politique commerciale.

La notion de «modèle gravitaire» s'inspire généralement de l'idée que les courants commerciaux entre deux économies sont déterminés par leur poids respectif et par la distance qui les sépare. Plus le poids des deux pays est grand, en termes de revenu et/ou de population, et plus ils sont proches, plus intenses seront leurs relations commerciales. On a utilisé le modèle gravitaire pour évaluer l'impact de changements radicaux de la politique générale tels que l'abandon de la planification centrale, ou pour estimer des modèles géographiques ou commerciaux qui analysent la localisation des entreprises ou la concentration industrielle (Krugman, 1991, 1998). Ce modèle est devenu le principal outil employé pour mesurer les effets commerciaux a posteriori d'une union monétaire, ainsi que les effets de création d'échanges et de détournement des échanges liés aux accords de commerce préférentiels (Glick et Rose, 2002; Rose et Van Wincoop, 2001).

Dans ce genre de modèle, le poids est supposé avoir une influence positive sur l'activité commerciale entre deux pays alors que la distance est supposée avoir une influence négative. En général, on considère que la distance reflète tout ce qui a une influence sur la facilitation du commerce (Carrère, 2006). On mesure généralement la distance comme étant la distance physique entre deux capitales politiques ou entre deux capitales économiques. Pourtant, en ce qui concerne le territoire palestinien occupé, la variable distance n'a pas été incorporée dans le modèle gravitaire estimé parce qu'elle ne présente pas toujours une corrélation forte avec les coûts de transport pour deux raisons: les différences dans la qualité des infrastructures et la politique de bouclage israélienne, qui a affaibli ou coupé les liens commerciaux de la Palestine avec ses voisins arabes, par tout un arsenal de mesures militaires, administratives et économiques. Même dans les pays qui ne souffrent pas d'une distorsion analogue du commerce liée à l'occupation, il est devenu plus courant de définir et d'estimer les modèles gravitaires à partir essentiellement de la taille du marché, de la capacité de l'économie nationale et des taux de change réels (Head et Ries, 2001; Papell, 2002; Cheng et Wall, 2004; Mitze, 2010). D'ailleurs, il convient de noter que la distance géographique est très courte entre le territoire palestinien occupé et ses deux principaux partenaires commerciaux, Israël et la Jordanie.

La nature et le volume potentiel des échanges entre le territoire palestinien occupé et Israël lorsque l'occupation aura cessé, ou tout au moins lorsque le territoire aura acquis un degré de souveraineté appréciable, est une question clef de politique stratégique qui mérite un examen sérieux et une compréhension approfondie. Dans la présente étude, on utilisera le modèle gravitaire pour évaluer et prédire l'incidence sur le commerce palestinien d'un désengagement israélien hypothétique du territoire occupé. La valeur et le volume du commerce de la période 2003-2005 serviront de référence pour l'examen des différentes politiques économiques et commerciales qui régissent les relations avec Israël, les pays arabes et d'autres pays. Il est absolument indispensable d'exploiter pleinement tous les moyens actuels et potentiels d'équilibrer la relation d'inégalité commerciale et économique avec Israël afin de corriger les distorsions et de libérer l'économie palestinienne des contraintes qui limitent son horizon de développement. Nous utiliserons les équations gravitaires estimées pour évaluer les résultats d'un abandon de la quasi-union douanière avec Israël, consacrée par le Protocole de Paris, et pour ébaucher une série de politiques

économiques et commerciales possibles. Le modèle servira à estimer les échanges de marchandises entre le territoire palestinien occupé et Israël dans la période qui suivrait le désengagement. À cet égard, les résultats empiriques peuvent éclairer les mesures à prendre pour améliorer les accords bilatéraux et multilatéraux de commerce qui ont été signés ou qui seront signés par l'Autorité palestinienne avec d'autres pays. Enfin, les équations estimées serviront à évaluer les échanges potentiels de marchandises entre le territoire palestinien occupé et les pays autres qu'Israël et la Jordanie.

A. Méthode suivie et sources de données

Le modèle gravitaire consiste en deux équations, une pour les exportations et une pour la demande d'importation. Ces équations mettent l'accent sur le rôle des politiques commerciale, fiscale et monétaire et des obstacles non tarifaires pour les échanges entre le territoire palestinien occupé, Israël et la Jordanie. En situation de commerce entre partenaires inégaux (territoire palestinien occupé et Israël), les décideurs palestiniens pourraient utiliser le modèle estimé pour négocier des relations commerciales appropriées avec Israël.

Pour estimer le modèle, on a utilisé des séries chronologiques et des données transversales groupées concernant la période 1995-2005. Les données sur les échanges bilatéraux avec les deux principaux partenaires commerciaux, Israël et la Jordanie, sont tirées des statistiques du commerce extérieur publiées par le PCBS, et les chiffres concernant le PIB et le PCGNDI sont tirés des statistiques de la comptabilité nationale. Les données sur les variables macroéconomiques comme le PIB, la population, les taux de change nominaux et l'indice des prix à la consommation pour la Jordanie, Israël et les États-Unis sont tirées des *Statistiques financières internationales*, publication du Fonds monétaire international. Le *Manuel de statistiques* de la CNUCED pour la période 1995-2005 et la base de données COMTRADE de l'ONU ont fourni des chiffres sur les produits des catégories allant jusqu'à cinq chiffres de la CTCI pour les pays suivants: Israël, Jordanie, province chinoise de Taiwan, Malaisie et Turquie.

Spécifications du modèle

La spécification des fonctions offre à l'exportation et demande d'importation s'appuie sur les fondements théoriques du modèle gravitaire. Sohn (2005) et Areethamsirikul (2006) montrent qu'on peut calculer des équations gravitaires pour des produits différenciés. Evenett et Keller (2002) ont montré qu'on pouvait se servir utilement des résultats empiriques des équations gravitaires estimées pour examiner le potentiel d'échanges entre économies voisines, ainsi que le commerce entre des régions différentes du monde. Le commerce gravitaire d'exportation et d'importation peut être représenté par les formules suivantes:

$$X_{ijkt} = a_0 + a_1 * \left(\frac{GDP_i}{GDP_j}\right)_t + a_2 * \left(\frac{PCGNDI_i}{PCGNDI_j}\right)_t + a_3 * PX_{ijkt} + a_4 * REX_{ijt} + a_5 * D_{jt} + a_6 * NTBS_{jt} + a_7 * T_{ijkt} + U_{ijkt} \quad (10)$$

$$M_{ijkt} = b_0 + b_1 * \left(\frac{GDP_i}{GDP_j}\right)_t + b_2 * \left(\frac{PCGNDI_i}{PCGNDI_j}\right)_t + b_3 * PM_{ijkt} + b_4 * REX_{ijt} + b_5 * D_{jt} + b_6 * NTBS_{jt} + b_7 * T_{ijkt} + V_{ijkt} \quad (11)$$

dans lesquelles:

X_{ijkt} Valeur du produit k exporté par le pays i vers le pays j dans la période t; t = 1994, 1995, ... 2005, i = 1 pour le territoire palestinien occupé, j = 1 pour Israël et 2 pour la Jordanie;

M_{ijkt}	Valeur du produit k importé par le pays i en provenance du pays j dans la période t;
GDP_{it}	Produit intérieur brut du pays i dans la période t;
$PCGNDI_{it}$	Revenu national brut disponible par habitant du pays i dans la période t;
REX_{jt}	Valeur réelle du dollar des États-Unis par rapport à la monnaie du pays j dans la période t;
PX_{ijkt}	Indice des prix du produit k exporté par le pays i vers le pays j dans la période t;
PM_{ijkt}	Indice des prix du produit k importé par le pays i en provenance du pays j dans la période t;
D_{jt}	Variable fictive égale à 1 dans le cas d'Israël et à 0 dans les autres cas;
$NTBS_{jt}$	Obstacles non tarifaires opposés par Israël au commerce palestinien = 1 pour la période 1995-2000 et 0 pour les autres périodes;
T_{ijkt}	Indice de complémentarité commerciale correspondant à la similitude des exportations du produit k du pays i importé par le pays j dans la période t;
U_{ijkt}	Terme d'erreur aléatoire associé à la valeur des exportations du produit k du pays i vers le pays j dans la période t;
V_{ijkt}	Terme d'erreur aléatoire associé à la valeur des importations du produit k du pays i en provenance du pays j dans la période t.

L'équation (10), qui représente les exportations, indique que les courants du produit k du pays i vers le pays j dans l'année t sont déterminés par une série de variables macroéconomiques, de variables monétaires et d'obstacles non tarifaires. Le produit k est un produit de la catégorie à un seul chiffre de la CTCI: produits alimentaires et animaux vivants, boissons et tabacs, matières brutes, combustibles, huiles animales ou végétales, produits chimiques, articles manufacturés destinés à la consommation finale, machines et matériel de transport. On s'attend normalement à ce que les exportations de ce produit présentent une relation positive avec le GDP_i et une relation négative avec le GDP_j . Par conséquent, l'accroissement du rapport GDP_i/GDP_j augmentera les possibilités de courants commerciaux du pays i vers le pays j étant donné que cette variable mesure la capacité du pays i par rapport à celle du pays j. Le coefficient a_1 estimé devrait donc être positif. On pourrait utiliser cette variable aussi pour examiner le commerce intrabranche entre le pays exportateur et le pays importateur.

La variable $PCGNDI_i/PCGNDI_j$ reflète le ratio de bien-être entre le pays importateur et le pays exportateur. L'accroissement du revenu par habitant du pays importateur par rapport à celui du pays exportateur devrait stimuler les ventes du pays exportateur au pays importateur. Parallèlement, l'accroissement du revenu par habitant du pays exportateur devrait accroître aussi ses importations.

Le taux de change réel (REX_{ijt}) traduit l'incidence de la politique monétaire et de la politique de change d'Israël et de la Jordanie et leur impact sur le commerce avec le territoire palestinien occupé. Étant donné que le dinar jordanien et le nouveau shekel israélien sont les deux principales monnaies qui ont cours dans l'économie palestinienne, une dévaluation du dinar ou une dépréciation ou appréciation du shekel par rapport au dollar des États-Unis devrait affecter les exportations et les importations palestiniennes à destination et en provenance de ces marchés.

On calcule le taux de change réel à l'aide de l'équation suivante:

$$\text{REX}_{ijt} = \text{NEX}_{ijt} * \text{CPI}_{ust} / \text{CPI}_{jt} \quad (12)$$

dans laquelle NEX_{ijt} est le taux de change nominal du dollar par rapport à la monnaie du pays j , et CPI_{ust} et CPI_{jt} sont les indices des prix à la consommation des États-Unis et du pays j respectivement dans la période t .

L'indice de complémentarité commerciale T_{ijkt} compris dans le modèle représente l'effet de la structure des échanges bilatéraux entre le pays i et le pays j dans la période t . On le calcule à l'aide de l'équation suivante:

$$T_{ijkt} = \left[X_{ikt} * m_{jkt} \right] / \left[X_{ikt}^2 * m_{jkt}^2 \right]^{0,5} \quad (13)$$

dans laquelle x_{ikt} est la part du produit de la catégorie à deux chiffres de la classification dans le groupe de produits K^{th} exportés par le pays i dans la période t , et m_{jkt} est la part du produit de la catégorie à deux chiffres dans le groupe de produits K^{th} importés par le pays j dans la période t . La valeur de l'indice s'établit entre 0 et 1. Lorsque l'indice est voisin de 0, il indique l'existence d'une structure du commerce parfaitement compétitive entre les deux pays. En revanche, lorsque la part des exportations du pays i est identique à la part des importations du pays j , la valeur de l'indice s'approche de l'unité, ce qui dénote une structure des échanges parfaitement complémentaire puisque la part des exportations du pays i est identique à la part des importations du pays j . L'indice mesure donc la correspondance entre la structure des exportations et des importations des partenaires dans leurs relations bilatérales. En outre, T_{ijkt} peut révéler l'existence d'un commerce intrabranche et/ou d'un commerce interbranches entre les deux pays. Lorsque les coefficients a_7 et/ou b_7 sont supérieurs à 0, T_{ijkt} reflète le commerce interbranches. Si en revanche les deux coefficients sont inférieurs à 0, il y a commerce intrabranche entre le pays exportateur et le pays importateur.

On a incorporé dans le modèle une variable fictive pour NTBs_{ijt} afin d'estimer l'impact des pratiques restrictives et conflictuelles imposées par Israël au commerce palestinien, particulièrement entre 2001 et 2006. Ces pratiques constituent une forme extrême d'obstacles non tarifaires qui sont appliqués uniquement à l'économie palestinienne. Le volume du commerce palestinien entre 1995 et 2000 était supérieur à celui des périodes 1970-1994 et 2001-2006. La valeur de NTBs_{ijt} a été fixée à 1 pour la période 1995-2000 et à 0 pour les autres périodes.

B. Résultats empiriques

La présente section expose les résultats empiriques des équations gravitaires correspondant aux exportations. Le modèle donne de bons résultats et les coefficients estimés affichent le signe attendu. La plupart des coefficients sont très significatifs et R^2 s'échelonne entre 0,65 et 0,98. Par suite du problème de multicollinéarité, particulièrement entre $\text{GDP}_i/\text{GDP}_j$ et $\text{PCGNDI}_i/\text{PCGNDI}_j$, ces variables ont été exclues des équations représentant les importations. Par ailleurs, les variables qui paraissent insignifiantes n'ont pas été retenues dans le résultat final.

Équation gravitaire de l'offre d'exportation

Le tableau 18 présente les résultats des calculs des exportations palestiniennes de cinq groupes de produits de la catégorie à un seul chiffre de la CTCL. Les exportations des catégories 0, 2, 5, 6, 7 et 8 (produits alimentaires et animaux vivants, matières brutes, produits chimiques, articles manufacturés et articles manufacturés divers) représentent plus

de 90 % du total. Il convient de mentionner que les exportations des catégories 0 et 6 représentent à elles seules quelque 60 % du total.

Il ressort des résultats empiriques que les exportations de produits alimentaires et animaux vivants et d'articles manufacturés sont très sensibles à la capacité de l'économie palestinienne, mesurée par son PIB relatif. Étant donné le coefficient du PIB, améliorer la capacité de l'économie palestinienne serait de nature à promouvoir les exportations vers le marché israélien. En revanche, le coefficient du revenu relatif par habitant, qui est plus faible et n'a pas d'effet notable sur certaines catégories d'exportation, a été exclu de la régression. Il est intéressant de noter que la levée des restrictions (obstacles non tarifaires) imposées par Israël au commerce palestinien permettrait d'augmenter les exportations des catégories 0 et 6 d'un montant pouvant aller jusqu'à 70 millions de dollars en moyenne.

Tableau 18
Estimation des équations des exportations

	0	2	5	6	7	8
<i>Variables dépendantes: catégories de la CTCI</i>	<i>Produits alimentaires et animaux vivants</i>	<i>Matières brutes</i>	<i>Produits chimiques</i>	<i>Articles manufacturés</i>	<i>Machines et matériels</i>	<i>Articles manufacturés divers</i>
<i>Coefficient</i>						
Constantes	-35,11 (-1,69)	-106,83 (-2,33)	58,63 (5,5)	-532,611 (-2,18)	-86,59 (-1,65)	-0,029 (-1,29)
GDP _j /GDP _j	20,54 (-2,97)	5,99 (-2,65)	0,86 (-1,2)	33,07 (-2,51)	9,22 (-3,18)	0,51 (-45,41)
PCGNDI _j /PCGNDI _i		-0,64 (-2,31)	-1,366 (-3,8)			
REX _{ijt}		80,25 (2,406)	31,01 (4,5)	450,5.6 (2,56)	65,88 (1,74)	
D _{jt}	23,79 (3,47)	108,77 (3,077)		789,24 (3,76)	86,8 (1,95)	
NTBS _{ijt}	-33,16 (-7,35)			-32,26 (-4,11)	-4,6 (-2,8)	-0,332 (-62,03)
T _{ijkt}	74,99 (2,61)			-251,45 (-2,95)		-0,31 (-45,91)
F	74,48	75,03	27	196,07	95,52	143,91
R ²	0,95	0,95	0,84	0,98	0,96	0,99

Note: Les chiffres entre parenthèses correspondent aux t-statistiques.

Le groupe des produits alimentaires et animaux vivants comprend essentiellement des fruits et légumes frais; les produits ayant subi une transformation et les articles manufacturés comprennent des produits à forte intensité de main-d'œuvre comme les textiles et vêtements, les chaussures et l'ameublement. On a inclus les catégories de la classification à trois chiffres pour identifier les produits qui seraient commercialisables sur les marchés arabe, régional et international. Les exportations de machines et de matériel sont largement fonction du PIB du territoire palestinien occupé et d'Israël.

Les variables fictives des partenaires commerciaux montrent que les exportations palestiniennes d'articles manufacturés ont été plus grandes vers le marché israélien que vers le marché jordanien. Comme on pouvait s'y attendre, les taux de change réels semblent être le facteur déterminant des échanges entre le territoire palestinien occupé d'une part, la

Jordanie et Israël d'autre part. On a vu dans les sections qui précèdent que le commerce palestinien n'était pas sensible aux variations du taux de change nominal, ce qui n'est pas étonnant parce que la variable pertinente, en ce qui concerne la compétitivité, est le taux réel, non le taux nominal. Les résultats donnent à penser qu'une hausse de la valeur réelle du dollar des États-Unis par rapport aux monnaies israélienne et jordanienne ferait augmenter les exportations palestiniennes vers Israël et la Jordanie. Étant donné que les exportateurs palestiniens sont payés en monnaie israélienne ou jordanienne, une hausse de la valeur réelle du dollar par rapport au dinar ou au nouveau shekel rendrait les exportations palestiniennes vers ces marchés relativement moins onéreuses que les importations en provenance d'autres sources. Dans ce cas, le taux de change reflète l'amélioration de compétitivité des producteurs locaux à la suite d'une dévaluation réelle dans des conditions normales de monnaie unique pour un même pays.

Cette conclusion corrobore celle de la CNUCED (2009a), qui montre que l'application de la politique monétaire et de la politique de change de l'économie israélienne, plus avancée et structurellement différente, coûte cher à l'économie palestinienne, car elle prive l'Autorité palestinienne de la faculté de fixer et de modifier le taux de change d'une monnaie nationale à un niveau propice à une meilleure compétitivité de son économie. L'étude de la CNUCED démontre que la dévaluation réelle d'une monnaie palestinienne hypothétique, c'est-à-dire un taux de change inférieur à celui du nouveau shekel israélien, améliorerait la balance commerciale, l'investissement privé et la croissance du PIB, augmenterait l'emploi et renforcerait le secteur des biens marchands, alors que les secteurs agricole et manufacturier seraient en pleine croissance. L'étude de la CNUCED recommande qu'avant de créer une monnaie nationale, la Palestine pourrait obtenir les avantages d'un taux de change réel compétitif en prélevant une taxe à l'importation et en utilisant le produit de cette taxe pour subventionner l'exportation. Ce système n'est pas un type classique de gestion commerciale, ce serait une action corrective compensatoire destinée à pallier la distorsion et l'effritement de compétitivité causés par l'obligation d'appliquer le nouveau shekel fort.

Les résultats empiriques concernant l'indice de complémentarité commerciale des exportations palestiniennes indiquent que 70 % à 90 % des exportations vont vers Israël, alors que le commerce des matières brutes comme la pierre et le marbre est considéré comme commerce interbranches. Les exportations d'articles manufacturés vers Israël sont classées dans la catégorie commerce intrabranche. La plupart des exportations palestiniennes de ces articles sont classées dans la catégorie à forte intensité de main-d'œuvre. Ces exportations représentent en moyenne 40 % du total, alors que les matières brutes ne représentent que 5 %.

Équation gravitaire de la demande d'importation

Le tableau 19 présente les résultats de l'estimation des équations de la demande d'importation. La plupart des coefficients estimés portent le signe attendu, ce qui veut dire que toute amélioration relative de capacité de l'économie palestinienne améliorerait aussi la compétitivité des producteurs locaux de biens importables. On peut en déduire que beaucoup d'articles importés pourraient être produits sur place si le potentiel de production et l'infrastructure affaiblis étaient reconstruits et si la politique israélienne de bouclage et de blocus était levée.

Tableau 19
Résultats de l'estimation des équations de la demande d'importations

Variables dépendantes: catégories de la CTCI	0	1	2	3	4	5	6	7	8
	Produits alimentaires et animaux vivants	Boissons et tabacs	Matières brutes	Combustibles minéraux	Huiles d'origine animale ou végétale	Produits chimiques	Articles manufacturiers	Machines et matériels	Articles manufacturiers divers
Constante	493,84 (1,85)	137,21 (2,91)	76,02 (2,43)	-112,6 (-0,35)	13,64 (0,58)	247,57 (2,80)	633,2 (3,81)	102,11 (1,05)	158,5 (3,64)
GDP _i /GDP _j	-281,48 (-4,25)	-20,45 (-2,39)	-38,9 (-5,16)	-573,35 (-4,46)	-10,31 (-2,35)	-75,88 (-3,69)	-131,9 (-2,81)	-176,11 (-6,6)	-26,5 (-1,5)
PM _{ijk}	-5,55 (-2,13)	-0,78 (-2,54)	-0,29 (-2,58)	-0,57 (-0,17)	-0,14 (-1,42)	-1,47 (-1,58)	-7,83 (-3,87)	-1,82 (-1,12)	-0,65 (-1,58)
REX _{ij}							-154,91 (3,34)		-37,37 (2,64)
NTBs _{ijt}	205,736 (3,58)	-1,65 (-1,58)	22,26 (3,13)	292,5 (2,3)	7,45 (1,83)	59,87 (2,81)	89,34 (2,17)	116,63 (4,6)	44,75 (4,15)
T _{ijkt}	-957,27 (-3,59)	-44,78 (-2,78)	-22,5 (-1,92)	163,8 (-1,2)	-19,69 (-1,84)		-0,14 (-1,25)	68,91 (-1,13)	-40,34 (-1,25)
F	22,37	15,44	29,45	10,33	30,58	15,6	38,54	33,81	42,81
R ²	0,85	0,75	0,88	0,69	0,94	0,79	0,92	0,90	0,93

Note: Les chiffres entre parenthèses correspondent aux t-statistiques.

La variable fictive des obstacles non tarifaires traduit bien les conséquences de la politique de bouclage et des restrictions de mouvement et d'accès imposées au territoire palestinien occupé. Pour toutes les catégories de la CTCI, sauf pour les boissons et tabacs, cette variable a un coefficient positif et significatif, ce qui montre clairement qu'elle a pour effet d'accroître les importations de marchandises sur le marché palestinien. Cela tient en partie au fait que les restrictions israéliennes à l'importation de biens de consommation ne sont pas aussi onéreuses que les restrictions aux exportations et importations de biens intermédiaires. À mesure que la capacité locale de production de biens importables était fortement amputée, les importations augmentaient, financées par un apport considérable d'aide des donateurs et de fonds envoyés par les travailleurs expatriés.

Le taux de change réel du dinar jordanien et du nouveau shekel israélien affecte les importations palestiniennes, car la dévaluation de ces monnaies rend meilleur marché les produits d'Israël et de la Jordanie, par rapport à ceux d'autres pays. L'impact du taux de change réel paraît être significatif pour tous les groupes d'importation. Une hausse de 10 % de ce taux s'accompagne d'une augmentation de 10 % des importations pour les articles manufacturés et de 2 % pour les articles manufacturés divers.

Les prix à l'importation paraissent avoir une relation négative dans le cas des boissons et tabacs, des combustibles minéraux et des huiles animales ou végétales. L'élasticité-prix des importations directes paraît être inférieure à 1, en valeur absolue, pour les combustibles minéraux et les boissons et tabacs. Il importe de noter que dans ce cas une hausse des prix entraîne un accroissement des dépenses consacrées à ces produits, ce qui alourdit la balance commerciale.

Le coefficient estimé de l'indice T_{ijkt} des importations palestiniennes est positif pour les combustibles minéraux et les machines et matériel et négatif pour les huiles animales ou végétales, ce qui sous-entend que le commerce interbranches l'exporte dans les deux premières catégories et que le commerce intrabranché l'exporte dans cette dernière catégorie. Seuls 30 % des importations sont recensés comme produits distincts des produits exportés par Israël. Bien que n'étant pas importateur net de pétrole, Israël possède un avantage compétitif pour les produits pétroliers et il a renforcé avec succès la capacité de son industrie pétrolière au point de devenir le seul fournisseur de produits pétroliers aux producteurs israéliens et au marché palestinien. Dans de nombreuses branches d'activité, Israël a construit des chaînes de production capables de satisfaire la demande du territoire palestinien occupé, y compris la demande de combustibles, de ciment et de produits laitiers. Il n'est donc guère étonnant que les obstacles non tarifaires imposés par Israël aient limité les exportations palestiniennes vers Israël et augmenté les importations en provenance d'Israël. Or, dans des conditions d'échanges libres et à peu près égales et normales, les importations en provenance d'Israël pourraient diminuer dans une proportion allant jusqu'à 50 %, tandis que les exportations pourraient augmenter d'environ 30 %.

Les valeurs calculées de T_{ijkt} présentées au tableau 20 font apparaître une moyenne inférieure à 0,5. La valeur est de 0,18 pour les minéraux et combustibles, Israël étant un gros importateur net de combustibles, et les importations palestiniennes de combustibles proviennent essentiellement d'Israël; elles représentent plus de 30 % des importations palestiniennes totales.

Les importations palestiniennes de produits alimentaires et animaux vivants, d'huiles végétales, de matières brutes et d'articles manufacturés sont des exemples de commerce intrabranché. Israël importe ces produits et les exporte vers le marché palestinien.

Tableau 20

Indice de complémentarité du commerce palestinien: exportations et importations

Indicateurs des catégories de produits de la CTCI	Produits alimentaires et animaux vivants	Huiles d'origine							
		Boissons et tabacs	Matières brutes	Combustibles minéraux	animale ou végétale	Produits chimiques	Articles manufacturés	Machines et matériel	Articles manufacturés divers
Exportations palestiniennes – Importations israéliennes et jordaniennes									
$C(T_{ij}, X_{ij})$	-0,23	0,45	-0,75*	-0,31	0,31		0,95*	0,42	0,18
T_{ij}	0,23	0,86	0,37*	0,90	0,99		0,64*	0,86	0,35
$X_{ij} = b_0 + b_1$									
$T_{ij}; b_1^{\wedge} =$	-61,2	0,32	-18,0*	-6,5	404,8		190,7*	66,7	91,0
Importations palestiniennes – Exportations israéliennes et jordaniennes									
$C(T_{ij}, M_{ij})$	-0,73*	-0,76*	-0,63*	0,42	-0,32	0,28	-0,26	-0,707*	0,2
T_{ij}	0,38*	0,25*	0,65*	0,18	0,2	0,32	0,45	0,64*	0,78
$M_{ij} = b_0 + b_1$									
$T_{ij}; b_1^{\wedge} =$	-1 876,2*	-73,02*	-105,99*	253,2	-11,5	0,14	-0,22	-249,7*	89,9

Notes: * = valeur significative au niveau 0,05; les autres coefficients ne sont pas significatifs.

$C(T, X)$: coefficient de corrélation simple.

T_{ijk} : indice de complémentarité du commerce entre les pays i et j pour la catégorie K^{th} de la CTCI.

X_{ijk} : exportations du produit K^{th} du pays i vers le pays j.

M_{ijk} : importations du produit K^{th} du pays i en provenance du pays j.

En conclusion, le facteur fondamental concernant les échanges palestiniens avec Israël et tous les autres partenaires commerciaux est qu'ils demeurent contrôlés par Israël et assujettis à des impératifs économiques et sécuritaires israéliens, ce qui conditionne en

grande partie les résultats et le jeu des forces du marché et des forces économiques. Les conclusions de la présente étude rejoignent les conclusions empiriques des études antérieures (El-Jafari, 2000), à savoir que dans des conditions de liberté des échanges, les importations palestiniennes en provenance d'Israël pourraient ne pas dépasser dans l'ensemble 50 % de leur valeur et de leur volume actuels. Sur le plan sectoriel, les produits alimentaires et animaux vivants, les matières brutes et les articles manufacturés sont les principales importations, avec plus de 60 % du total. Dans des conditions de plus grande liberté des échanges et de plus grande égalité, ces importations pourraient diminuer de 50 %, car les sources israéliennes seraient remplacées par d'autres fournisseurs régionaux et internationaux. S'ils disposaient d'une plus grande marge de manœuvre, les décideurs palestiniens pourraient appliquer des politiques correctives visant à étoffer la capacité de production de l'économie et à stimuler la croissance. Ces mesures et politiques correctives aboutiraient nécessairement à atténuer la dépendance de l'économie palestinienne à l'égard du marché israélien.

Enfin, la présente étude définit les secteurs clefs qui pourraient être renforcés pour produire dans le territoire palestinien occupé des biens qui sont actuellement importés via Israël, ainsi que des biens importés d'Israël que l'on pourrait avantageusement se procurer auprès d'autres sources. Les conclusions et résultats détaillés de la présente étude peuvent donc servir à guider l'intervention des pouvoirs publics en vue d'assurer l'affectation optimale des ressources et de renforcer la capacité de production dans certains secteurs qui promettent un taux de rendement social plus élevé.

V. Conclusions: Aspects de la politique commerciale qui contribuent à la construction d'un État

Depuis quarante ans, le commerce entre le territoire palestinien occupé et Israël est un exemple extrême de commerce entre partenaires inégaux. Les politiques d'Israël, dictées par ses propres intérêts économiques et sécuritaires nationaux, dominent et conditionnent les échanges entre les deux économies sans trop d'égards pour les intérêts palestiniens. Le plus souvent, ces politiques ont été contraires aux besoins de développement économique de la Palestine. L'étude de la nature du commerce palestinien avec Israël et l'estimation de son potentiel dans des conditions de plus grande liberté, d'une part, et l'étude de la nature du commerce palestinien avec les marchés régional et mondial, d'autre part, demeurent un thème fondamental de recherche qu'il convient d'étudier d'urgence. Avant même le retrait israélien de la bande de Gaza en 2005 et ses conséquences très importantes, la refonte du commerce entre le territoire palestinien occupé et Israël était considérée comme un préalable à la restructuration et à la relance d'une économie palestinienne léthargique. On trouvera ci-après quelques-unes des conclusions qui découlent de l'analyse et des recherches empiriques exposées dans la présente étude.

L'essentiel du commerce palestinien se fait avec Israël, 80 % des importations étant originaires d'Israël ou réacheminées via Israël vers la Palestine. Le marché israélien absorbe 70 % à 90 % des exportations palestiniennes. Dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, quatre pays seulement – Arabie saoudite, Oman, Libye et Yémen – ont un indice de diversification des exportations (pétrole compris) inférieur ou égal à celui du territoire palestinien occupé. Lorsqu'on ne tient pas compte du pétrole, seules les économies algérienne et libyenne sont presque aussi peu diversifiées que l'économie palestinienne.

L'indice de concentration des exportations ne fait apparaître aucune amélioration visible de la diversification des exportations palestiniennes, sauf pour les années 2001 et 2002, qui ont enregistré un léger progrès. Cela sous-entend à l'évidence qu'il ne peut y avoir aucune diversification tant que la politique de bouclage et les restrictions de mouvements appliquées par Israël seront en vigueur. Des facteurs tenant aux marchés extérieurs et des facteurs étrangers aux marchés ont donc contribué de façon décisive à freiner la diversification des exportations et empêché le secteur des exportations de contribuer à la reprise et à la croissance de l'économie palestinienne. L'indice de similitude des exportations dénote la présence d'un fort potentiel d'échanges avec des pays autres qu'Israël comme la Jordanie et la République de Corée. Les changements de la demande mondiale ont aidé les exportations des catégories 3, 5, 7 et 8 de la CTCI. Pour les autres catégories – 0, 1, 2, 6 et 9 – les exportations ont diminué chaque année ou pendant une partie de la période étudiée: 1996-2005.

Les résultats empiriques montrent qu'il existe un commerce intrabranche principalement pour les produits alimentaires et animaux vivants et les articles manufacturés, et un commerce interbranches dans d'autres secteurs. Par conséquent, les producteurs et décideurs palestiniens devraient prospecter de nouveaux marchés dans les pays voisins et les pays développés. La politique monétaire et la politique de change israéliennes, qui gouvernent l'économie palestinienne, constituent un obstacle puissant à sa compétitivité, avec un effet néfaste sur le développement du secteur des biens marchands, pour les produits exportables comme pour les produits importables. À noter toutefois que la politique intérieure palestinienne n'a pas toujours été optimale ni suffisamment propice à la productivité et à la compétitivité de ce secteur.

Les produits que l'on aurait de toute évidence le plus d'intérêt à importer de source autre qu'Israël sont l'énergie électrique et le gaz naturel, ce qui n'est guère étonnant car

Israël est un gros importateur net de matières brutes, dont le pétrole et le gaz, essentiellement en provenance d'Égypte. Les dirigeants palestiniens pourraient explorer la possibilité d'établir des coentreprises avec la Jordanie pour alimenter la Cisjordanie en combustibles, électricité et gaz naturel, et avec l'Égypte pour fournir ces mêmes produits à la bande de Gaza. L'abaissement des obstacles non tarifaires opposés par Israël au commerce palestinien serait de nature à atténuer la dépendance de l'économie à l'égard d'Israël, en facilitant les exportations vers les marchés régional et étrangers et en réduisant les importations en provenance d'Israël. Comme les exportations palestiniennes de produits de haute et de moyenne technologie sont bien inférieures à la moyenne mondiale, et supérieures à cette moyenne pour les produits issus de ressources naturelles et les produits de faible technologie, il est évident qu'on pourrait encourager des entreprises étrangères productrices d'une série de biens à forte intensité de main-d'œuvre à délocaliser dans le territoire palestinien occupé la production d'articles comme les denrées alimentaires, les produits animaux, les boissons et tabacs et les huiles végétales.

L'analyse des lacunes et des solutions de continuité révèle que les produits pharmaceutiques, la pierre destinée à la construction et le ciment seraient de bons candidats à une action de promotion et au soutien des pouvoirs publics (création et mise en service en ce qui concerne le ciment). La production de fleurs coupées était une activité prometteuse jusqu'à ce que le blocus israélien de Gaza l'ait anéantie. L'érosion de la capacité de production et l'affaiblissement du secteur privé ont été particulièrement nuisibles aux entreprises exportatrices de Gaza. Ainsi, en 2007, à cause du bouclage, les cultivateurs d'œillet de Gaza n'ont pu exporter qu'un cinquième des 45 millions de fleurs qu'ils avaient produites, le reste a servi à nourrir les animaux. Il n'y a pas eu d'amélioration depuis lors (CNUCED, 2009b). Les chiffres de la croissance montrent que les catégories 1 (boissons et tabacs), 3 (combustibles minéraux) et 9 (articles non classés ailleurs) de la CTCI ont enregistré de bons résultats et pourraient être choisies pour faire l'objet d'une promotion des exportations.

Les résultats empiriques montrent aussi qu'il existe un certain nombre de mesures qui permettraient de restructurer le commerce palestinien d'une manière qui soit propice à la croissance économique et au développement, comme on le verra ci-après.

Il est indispensable de reconstruire le potentiel de production palestinien et d'en renforcer la capacité afin de corriger les distorsions et les inégalités du commerce avec Israël. Le soutien à la production de denrées alimentaires, d'animaux vivants et d'articles manufacturés pourrait contribuer à développer les exportations et à stimuler la croissance du PIB. L'analyse empirique donne à penser que certaines importations pourraient être produites sur place de manière efficiente: produits alimentaires et animaux vivants, boissons et tabacs, matières brutes, huiles d'origine animale ou végétale, articles manufacturés, machines et matériel. Le commerce intrabranche peut contribuer à diversifier l'économie palestinienne et en améliorer les résultats. Dans les vingt années écoulées, l'accroissement du commerce entre pays développés et pays en développement s'est fait sous forme de commerce intrabranche. Dans ce domaine, l'économie palestinienne pourrait se spécialiser dans la production et l'exportation de produits alimentaires et animaux vivants, de matières brutes (pierre et marbre), d'huiles d'origine animale ou végétale (huile d'olive) et d'articles manufacturés. Dans le même temps, l'économie palestinienne va probablement continuer à importer des produits alimentaires différenciés, des huiles animales ou végétales et des articles manufacturés en provenance d'Israël et d'autres sources.

La levée des contraintes imposées par Israël au commerce palestinien permettrait d'augmenter les exportations d'environ 40 %. En attendant l'établissement d'un État palestinien souverain doté de sa propre infrastructure commerciale, il y aurait largement matière à faciliter les échanges et à réduire le coût de transaction excessif auquel les

entreprises palestiniennes sont assujetties. L'élimination de tous les obstacles non tarifaires imposés par Israël permettrait de concrétiser le potentiel commercial considérable de la Palestine et stimulerait la croissance et l'emploi. Dans un environnement normal, les exportations vers Israël ne dépasseraient peut-être pas 70 % de leur volume actuel et le commerce avec les marchés autres qu'Israël augmenterait, surtout pour les produits alimentaires et animaux vivants, les boissons et tabacs, les matières brutes, les huiles d'origine animale ou végétale et les articles manufacturés. Un commerce intrabranche entre le territoire palestinien occupé et Israël pourrait se créer pour les produits alimentaires et animaux vivants et les articles manufacturés.

Dans des conditions de libre-échange, les importations directes et indirectes en provenance d'Israël pourraient diminuer de quelque 50 %. La réduction serait particulièrement forte pour des articles comme les boissons et tabacs, les matières brutes, les produits chimiques, les machines et le matériel. Pour ces catégories, la levée des obstacles améliorerait la balance commerciale en augmentant les exportations et en diminuant les importations. Il est évident que les obstacles placés par Israël aux exportations palestiniennes sont responsables directement et principalement du gros déficit commercial, de la dépendance à l'égard d'Israël en tant que source d'importation, de la faiblesse et du manque de compétitivité du secteur des biens marchands et de la dépendance à l'égard de l'aide extérieure qu'ils provoquent et aggravent.

Il est nécessaire que l'Autorité palestinienne, Israël et la communauté internationale prennent d'urgence des mesures pour corriger cette distorsion. L'élimination de ces contraintes qui brident le commerce palestinien aboutirait à coup sûr à une augmentation notable des exportations et à une réduction des importations, qui seraient remplacées en partie par des produits fabriqués ou cultivés sur place. Ces avantages seraient majorés par l'effet multiplicateur et placeraient l'économie palestinienne sur une trajectoire plus élevée de croissance, d'emploi et de bien-être, surtout s'ils étaient accompagnés de mesures judicieuses et cohérentes de politique intérieure.

Autrement dit, l'amélioration des conditions du commerce, de la logistique commerciale et de l'infrastructure commerciale de la Palestine serait le moyen approprié pour opérer une réforme structurelle de l'économie afin de la transformer d'une économie excessivement tributaire de revenus de transfert en une économie productive et équilibrée. L'expansion des courants commerciaux dans le territoire palestinien occupé réduirait la dépendance à l'égard de l'aide étrangère et l'exode de travailleurs provoqué par l'impossibilité pour l'économie d'absorber une main-d'œuvre croissante et de moins en moins qualifiée. Certes, l'aide extérieure peut aider le peuple palestinien à survivre à la paralysie de son économie, mais la cessation de l'occupation et l'intégration du futur État palestinien souverain dans le système commercial mondial sont un préalable vital au bon développement de son économie.

Bibliographie

- Abdulrazeq O. (2002). *Evaluation of Palestinian international economic and trade agreements*. Palestine Economic Policy Research Institute. Ramallah.
- Areethamsirikul S. (2006). The impact of ASEAN enlargement on intra-ASEAN trade: Gravity model approach. American Political Science Association.
- Banque d'Israël (2010). Recent economic developments. Mai-août 2010. Département de recherche de la Banque d'Israël. Jérusalem. Octobre.
- Carrère C. (2006). Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model. *European Economic Review*. No. 50.
- Banque centrale de Jordanie (différents numéros). *Bulletins annuels*.
- Cheng I. et Wall H. (2004). Controlling for heterogeneity in gravity models of trade and integration. Working Paper 1999-010E. Federal Reserve Bank of Saint Louis.
- El-Jafari M. (2000). Palestinian Israeli Foreign Trade: Reality and Future Prospects. Palestine Economic Policy Research Institute. Ramallah.
- El-Jafari M. (2005). The Palestinian National Authority's role in maximizing the benefits of international trade agreements. Palestine Economic Policy Research Institute. Ramallah.
- El-Jafari M. et Daoud Y. (2006). Trade issues. In: *Palestine Country Profile, the Road Ahead for Palestine*. Economic Research Forum. Le Caire.
- Elkhafif *et al.*, eds. (à paraître). Trade policies, employment and poverty in Arab countries.
- Evenett S. J. et Keller W. (2002). On theories explaining the success of the gravity equation. *The Journal of Political Economy*. 110(2): 281–316.
- Glick R. et Rose A. (2002). Does a currency union affect trade? The time-series evidence. *European Economic Review*. 46(6), 1125–1151.
- Harris T. *et al.* (2005). Identifying the economic drivers and import substitution opportunities for the Western Nevada Study Area with application to the City of Sparks: Executive Summary. Technical Report. UCED 2005/06-06.
- Head K. et Ries J. (2001). Increasing returns versus national product differentiation as explanation for the pattern of U.S.-Canada trade. *American Economic Review*. Vol. 91.
- Bureau central de statistique d'Israël (différents numéros). *Statistical Abstract of Israel*.
- Khalidi R. (2010). Trading beyond the Green Line: The real deal for Palestine. *The Guardian*. 26 octobre. Peut être consulté à l'adresse <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2010/oct/26/bank-of-israel-economic-future-palestine>.
- Khalidi R. et Taghdisi-Rad S. (2009). *The Economic Dimensions of Prolonged Occupation: Continuity and Change in Israeli Policy towards the Palestinian Economy*. UNCTAD/GDS/2009/2. Nations Unies, New York et Genève.
- Krugman P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*. 3:483–499.
- Krugman P. (1998). Space: The final frontier. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 12.
- Makhool B. et Atyani N. (2004). *Cost Structure, Economies of Scale and Their Effect on the Competitiveness of Palestinian Industries*. Palestine Economic Policy Research

- Institute (MAS). Jerusalem et Ramallah. Peut être consulté à l'adresse http://palecon.org/Newsite/webfm_send/224.
- Mitze T. (2010). Estimating gravity models of international trade with correlated time-fixed regressors: To IV or not IV? MPRA (Munich Personal RePEc Archive) Paper No. 23450.
- Bureau de la coordination des affaires humanitaires (2007). *The Humanitarian Impact on Palestinians of Israeli Settlements and Other Infrastructures in the West Bank*. Nations Unies. Peut être consulté à l'adresse http://unispal.un.org/pdfs/OchaRpt_Update30July2007.pdf.
- Bureau central de statistique palestinien (PCBS) (2006). Analytical study on Palestinian foreign trade. Mars.
- PCBS (différents numéros). *Statistiques de la comptabilité nationale*.
- PCBS (différents numéros). *Statistiques du commerce extérieur*.
- PCBS (2008). The Economic Forecasts for 2008. Peut être consulté à l'adresse http://www.pcbs.gov.ps/Portals/_pcbs/PressRelease/econforcast_08e.pdf.
- Autorité monétaire palestinienne (2005). Rapport annuel. Ramallah.
- Autorité monétaire palestinienne (2007). Rapport annuel. Ramallah.
- Papell D. (2002). The great appreciation, the depreciation and the purchasing power parity hypothesis. *Journal of International Economics*.
- Powers W. M. (2004). Forward and Backward Linkages and the Location of International Production. Université du Michigan.
- Rose J. et Van Wincoop E. (2001). National money as a barrier to international trade. The real case for currency union. *American Economic Review. Papers and Proceedings* 91(2): 386–390.
- Sohn C. (2005). Does the gravity model explain South Korea's trade flows? *The Japanese Economic Review*. 56 (4).
- CNUCED (2004a). *Commerce de transit et facilitation des transports maritimes pour le redressement et le développement de l'économie palestinienne*. UNCTAD/GDS/APP/2003/1. Nations Unies. New York et Genève.
- CNUCED (2004b). *Petites et moyennes entreprises palestiniennes: Dynamique et contribution au développement*. UNCTAD/GDS/APP/2004/1. Nations Unies. New York et Genève.
- CNUCED (2009a). *Policy Alternatives for Sustained Palestinian Development and State Formation*. UNCTAD/GDS/APP/2008/1. New York et Genève.
- CNUCED (2009b). Rapport sur l'assistance de la CNUCED au peuple palestinien: Évolution de l'économie du territoire palestinien occupé. TD/B/56/3. Genève. 7 août.
- Nations Unies (2010). Base de données COMTRADE. Peut être consultée à l'adresse <http://comtrade.un.org/>.
- CNUCED (2010). Rapports sur l'assistance de la CNUCED au peuple palestinien: Évolution de l'économie du territoire palestinien occupé. TD/B/57/4. Genève. 13 juillet.
- CNUCED (2011). The occupied Palestinian economy: macroeconomic and trade policymaking under occupation. UNCTAD/GDS/APP/2011/1. New York et Genève. Mars.

ONUDI (2004). *Rapport sur le développement industriel 2004*. Publication de l'ONUDI, numéro de vente: E.04.II.B.22. Vienne.

Banque mondiale (2008). *Indicateurs du commerce mondial – Analyse comparative et performance*, Washington.

Banque mondiale (2010). *Vers un État palestinien: Des réformes pour renforcer la politique budgétaire*. Economic monitoring report to the Ad Hoc Liaison Committee. Cisjordanie et bande de Gaza. Avril.