

Le commerce extérieur des Territoires palestiniens en 2017

Résumé

En raison notamment des contraintes imposées par Israël, qui limitent fortement la circulation des biens et des personnes et nuisent à la compétitivité des entreprises palestiniennes, les échanges commerciaux des Territoires palestiniens (TP) sont caractérisés par la faiblesse des exportations (7,6% du PIB) et leur faible valeur ajoutée. Israël conserve sa place de partenaire commercial quasi-exclusif (82% des exportations / 55% des importations), même si sa part diminue progressivement depuis 2013 (59% des échanges en 2017). L'Union européenne en revanche, second partenaire commercial des TP, renforce sa position (12% des échanges).

Les statistiques des échanges palestiniens reposent principalement sur les déclarations douanières et de TVA des acteurs économiques. L'absence de frontières entre Israël et les Territoires palestiniens et de TVA sur les produits agricoles, la sous-déclaration de la valeur de certains biens importés, l'importance du transit via Israël qui contrôle l'ensemble des points de passage sans contrôle palestinien, la contrebande et les frauduleuses déclarations d'importations faussent les chiffres officiels.

Des échanges caractérisés par un niveau d'exportations très faible et un déficit commercial important et récurrent

Les échanges commerciaux palestiniens ont augmenté de 10% en 2017 pour atteindre 6,92 Mds USD et les principaux partenaires commerciaux sont par ordre décroissant Israël (59,5% du total des échanges palestiniens), l'UE (11,8% ; dont l'Allemagne avec 3,1%), la Turquie (8,5%), la Chine (6,2%), la Jordanie (3,3%), devant l'Italie (1,6%) et l'Arabie Saoudite (1,3%). Du côté des partenaires européens, l'Allemagne domine largement devant l'Italie, la France et l'Espagne qui se positionnent toutefois dans le top 10 du classement à un niveau équivalent à celui de l'Egypte ou des Etats-Unis (1,1%). L'UE est le second fournisseur des TP et son quatrième client, très loin derrière Israël, mais largement devant la Turquie et la Chine.

Les importations ont atteint 5,85 Mds USD en 2017, soit une augmentation de 9,1% par rapport à 2016. **Les exportations se sont élevées à 1 065 M USD (+14,9%)**, dont 274 MUSD sont des réexportations. Le déficit de la balance commerciale s'est ainsi creusé à 4,79 Mds USD (+8%), soit 33% du PIB. Le taux de couverture des importations par les exportations est particulièrement faible à seulement 17,3%. Les Territoires palestiniens enregistrent l'un des taux d'exportation de biens rapportés au PIB les plus faibles au monde (7,6% en 2017), alors qu'un territoire de taille similaire enregistre habituellement un taux plus élevé, étendant à l'étranger les débouchés limités de son marché intérieur. Ce ratio est passé de 10% en 1996 à une fourchette comprise entre 7 et 8% depuis 2000.

Des exportations de biens de faible valeur majoritairement

Les exportations palestiniennes de biens, peu diversifiées, sont essentiellement composées de matières premières ou produits semi-transformés comme les pierres ou les produits agricoles (pierres de construction : 16% du total avec 170,6 M USD ; marbre et travertin : 3,2% ; sacs en plastique : 4,2%), mais aussi de meubles en bois (2,6%) et de chaussures (3%). Les exportations de produits agricoles et agro-alimentaires (principalement huile d'olive pour 37,9 M USD, tabac/cigarettes pour 30,1 M USD, concombres avec 31,5 M USD, et dattes pour 28,4 M USD, mais aussi d'autres légumes, préparations alimentaires, céréales, épices, et produits à base de cacao) sont en hausse de 4,9% et totalisent 24,9% des exportations (à 265,68 M USD), malgré de nombreuses difficultés (notamment l'impossibilité d'obtenir les certificats sanitaires ou de cachetout nécessaires à certains produits). Les produits pharmaceutiques, premier poste d'exportations à contenu technologique significatif, ne représentent encore que 1,7% (17,7 M USD) de la valeur des exportations et enregistrent une hausse de leurs ventes de 26,4% en 2017. Les différentes contraintes imposées par l'occupation et le blocus israéliens ont largement entamé la compétitivité et la capacité à exporter des entreprises palestiniennes, qui n'ont pas réussi ou pu s'orienter significativement sur des secteurs à haute valeur ajoutée.

La structure des importations montre la dépendance palestinienne à l'importation d'énergie qui représente 19% de la valeur des biens importés en 2017 : essence/diesel 8% (473 M USD) ; énergie électrique (la production électrique palestinienne est minime) 9% (534 M USD) ; gaz 2% (114 M USD). Parmi les principaux produits importés, viennent

ensuite le ciment (214 M, 3,7%), les cigarettes (159 M, 2,7%), les produits pour l'alimentation animale (174,5 M, 3%) et les produits pharmaceutiques (139 M). **Le poste des produits agricoles et agro-alimentaires représente au total 28% des importations** (à 1,64 Md USD, en augmentation de 7,4%) (14,8% pour les produits transformés, boissons et produits à base de tabac ; 8,3% pour les produits d'origine végétale ; 4,2% pour les produits d'origine animale – animaux vivants, produits laitiers, viandes, poissons et fruits de mer....-). Les autres postes d'importations sont davantage diversifiés, ce qui illustre une faiblesse de production locale dans un grand nombre de secteurs. Les machines et matériels électriques et mécaniques représentent 10,4% des importations, les produits métalliques de base 7,3%, les véhicules-équipements de transport et leurs pièces détachées 6,8%, les produits issus de l'industrie chimique 6,4% (notamment les médicaments 2,4% et les produits de toilette et cosmétiques), et les plastiques et produits en plastique 4,5%.

Israël est le partenaire commercial dominant des Territoires palestiniens

Israël est de très loin le premier partenaire commercial des Territoires palestiniens. Il représente 55,3% des importations, loin devant l'UE (13,7%), la Turquie (10%) et la Chine (7%), et 82,5% des exportations palestiniennes, loin devant la Jordanie (7,3%), les EAU (2,5%), l'Arabie Saoudite (1,4%) et l'UE (1,6%). Le point de passage vers la Jordanie (Pont Allenby – également sous contrôle israélien) ne voit transiter que 6,8% des échanges, et celui entre Israël et la bande de Gaza 5,4% à cause du blocus. Cette situation s'explique en particulier par la quasi-union douanière entre Israël et les Territoires palestiniens, et les contraintes pour les échanges avec les pays tiers.

Concernant les exportations, la Jordanie représente 7,3% des débouchés palestiniens (en baisse de 50% par rapport à 2016, à 77 M USD). Seuls les EAU, l'UE, les Etats-Unis, l'Arabie Saoudite dépassent 1%. Les exportations vers l'Union européenne se limitent à seulement 16,7 M USD (en baisse de 7%), malgré un accord de libre-échange particulièrement favorable s'il était applicable concrètement.

Concernant les importations palestiniennes, les 10 premiers pays fournisseurs représentent 86% du total des biens étrangers achetés par les Palestiniens (derrière Israël : Union européenne 14%, en hausse de 20% ; Turquie, Chine, et Allemagne, tous en hausse. Premier fournisseur arabe, la Jordanie n'occupe que le cinquième rang – derrière l'Allemagne – avec 2,6% de part de marché.

La part d'Israël doit toutefois être relativisée, car certains biens sont déclarés comme étant des ventes à destination d'Israël, bien qu'ils soient destinés au marché palestinien, pour faciliter leur passage aux points d'entrées, tous contrôlés par Israël (non-reconnaissance par les autorités israéliennes de l'accord de libre-échange UE – OLP, contrôles sécuritaires, liste de biens à double usage,...). De plus, certains biens sont distribués sur le marché palestinien par des transitaires ou distributeurs israéliens (et donc généralement comptabilisés comme des importations d'Israël), en premier lieu les importations de produits pétroliers.

En dehors du Protocole de Paris qui encadre les relations économiques et commerciales entre Israël et les TP, et de l'accord avec l'UE susmentionné, les TP sont signataires de la grande zone arabe de libre échange, de l'accord d'Agadir, des accords intérimaires avec les Etats de l'AELE et avec la Turquie, et enfin d'arrangements commerciaux avec les Etats-Unis, le Canada, et le Mercosur.

Le développement des exportations et leur montée en gamme, la diversification des partenaires commerciaux, ainsi que le développement d'une offre locale adaptée aux attentes des entreprises et ménages palestiniens représentent des enjeux considérables pour l'économie palestinienne, largement dépendante d'Israël, et pour l'indépendance financière de l'Autorité palestinienne (les 2/3 des recettes budgétaires hors aide extérieure proviennent des droits et taxes sur les produits importés). Dans ce contexte, l'Autorité palestinienne a défini en 2013, avec le soutien de l'Union européenne, une stratégie pour développer ses exportations (« National Export Strategy » pour la période 2014-2018) en ciblant des secteurs identifiés comme porteurs et en développant un cadre plus propice à la compétitivité des entreprises et aux échanges. Elle a finalisé en 2016 une stratégie industrielle nationale pour la période 2016-2025, visant à porter la part de l'industrie dans le PIB à 25% en 2025 (contre 15% aujourd'hui). Dans ses efforts importants entrepris pour tenter de faciliter les échanges commerciaux en particulier, et le mouvement des biens et des personnes en général, l'Autorité palestinienne est solidement accompagnée par de nombreux bailleurs (France, Etats-Unis, Canada, Royaume-Uni, Allemagne, Italie, Pays-Bas, Japon, UE, Banque mondiale, Bureau du Quartet, PNUD et FAO,...).

Clause de non-responsabilité - Le service économique s'efforce de diffuser des informations exactes et à jour, et corrigera, dans la mesure du possible, les erreurs qui lui seront signalées. Toutefois, il ne peut en aucun cas être tenu responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication.