

Chapitre 3

Renforcer la compétitivité et la croissance et moins encourager l'économie informelle

Ces dernières années, le secteur des entreprises de la Turquie a affiché une croissance élevée et, en moyenne, s'est bien comporté face à une concurrence plus vive. Mais certains secteurs à forte intensité de main-d'œuvre ont vu leur compétitivité baisser dès avant la dépréciation de la monnaie intervenue au milieu de l'année 2006, et ont subi des pertes d'emploi, augmentant les pressions politiques en faveur de mesures interventionnistes. Nous expliquons dans ce chapitre que les autorités devraient résister à ces pressions et opter pour une stratégie globale d'amélioration des conditions-cadres offertes à toutes les entreprises, indépendamment de la taille, du secteur d'activité et du statut juridique de ces dernières. Cette stratégie devrait d'abord et avant tout viser à estomper la dichotomie entre secteur formel et secteur informel. Il faudrait en particulier réduire le coût du travail et atténuer le plus possible les obstacles présents sur le marché du travail et les marchés de produits, afin d'aider les entreprises du secteur formel à rester concurrentielles et embaucher davantage. Grâce à une telle politique, les nombreuses petites et moyennes entreprises pourraient aussi plus facilement rejoindre le secteur formel, ce qui augmenterait la productivité par le jeu des économies d'échelle. Toute l'économie verrait son potentiel de croissance augmenter, l'assiette fiscale s'élargirait et les entreprises – des firmes nationales les plus diverses aux investisseurs étrangers – pourraient lutter à armes égales en Turquie.

De nouveaux défis pour un secteur des entreprises dynamique

Les réformes entreprises précocement dans les années 80 pour libéraliser l'économie ont mis fin au protectionnisme et au dirigisme étatique, et considérablement renforcé les entreprises turques¹. En moyenne, le secteur privé a de ce fait affiché une grande robustesse ces deux dernières décennies, malgré l'instabilité politique, de sérieux bouleversements macroéconomiques, des incertitudes dans le domaine de la réglementation et des institutions, et les hausses consécutives des primes de risque et des charges financières. La stabilisation macroéconomique et les réformes structurelles qui ont suivi la crise de 2001 ont aussi contribué à cette solidité. La crédibilité des nouvelles institutions macroéconomiques et des réformes structurelles destinées à renforcer le marché (qui plus est étayées par les solides points d'ancrage internationaux que représentent d'un côté les programmes de réforme arrêtés avec le FMI et, de l'autre, le calendrier de convergence avec l'acquis communautaire²) ont créé un environnement dans lequel l'essor du secteur des entreprises est à la fois mieux soutenu et moins incertain. La création d'entreprises est repartie à la hausse, l'investissement privé est monté en flèche et la productivité du secteur a progressé à un rythme supérieur à la tendance (graphique 3.1, partie A).

Conjuguées à la dépréciation du taux de change en termes réels provoquée par la crise de 2001, ces réformes ont entraîné une hausse rapide des exportations, supérieure à la croissance cumulée des marchés d'exportation, qui s'est élevée à 30 % entre 2000 et 2005. Au cours de cette période, la Turquie a ainsi signé – aux côtés de l'Irlande et la République slovaque – l'une des meilleures progressions de la zone OCDE quant à la part des marchés d'exportation (graphique 3.1, partie B).

Au cours de la période de stabilisation qui a fait suite à la crise de 2001, les entreprises de Turquie ont toutefois rencontré des difficultés nouvelles et de taille :

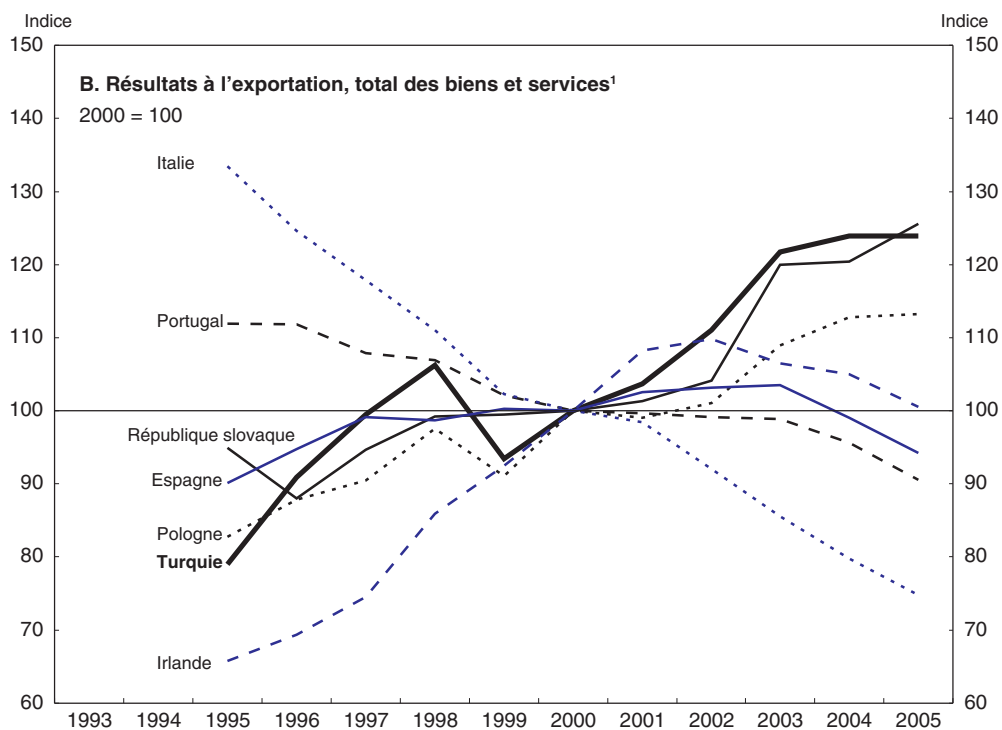
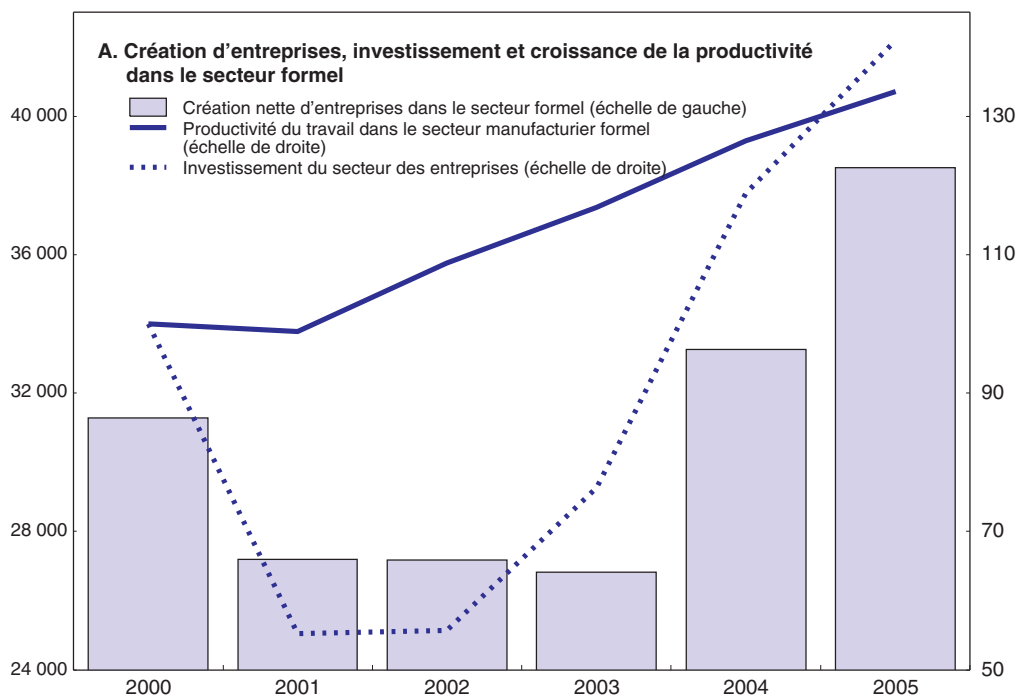
- *Une forte appréciation de la monnaie en termes réels.* Par rapport à la moyenne des partenaires commerciaux, le taux de change effectif réel s'est apprécié de 2.5 % en 2004, puis de 14.5 % en 2005³. Une partie de la hausse de ce taux (mesuré à l'aune des coûts unitaires relatifs de main-d'œuvre) est imputable à de fortes augmentations du salaire minimum en 2004. Ce rythme élevé de l'appréciation en termes réels a affaibli la compétitivité de nombreuses activités d'entreprise. Cette tendance s'est interrompue au premier semestre 2006, qui a vu le taux de change nominal se déprécier de nouveau et le taux de change réel reculer d'environ 20 % entre fin février et fin juin 2006, c'est-à-dire plus qu'il n'avait auparavant augmenté.
- *Une concurrence accrue de la part des pays à bas coûts.* La concurrence accrue de la Chine, de l'Inde et d'autres pays asiatiques menace les pans de l'industrie turque à forte intensité de main-d'œuvre. Sont notamment fortement touchés les secteurs du textile, de l'habillement et du cuir, qui représentent un tiers des exportations et de l'emploi manufacturiers.

Les pressions sur la compétitivité se retrouvent au niveau des performances à l'exportation. Les gains sur les marchés se sont ralentis après 2003, et la Turquie a été,

Graphique 3.1. Performances récentes du secteur des entreprises

Nombre de nouvelles entreprises

Indice 2000 = 100



1. Croissance des exportations divisée par la croissance des marchés d'exportation.

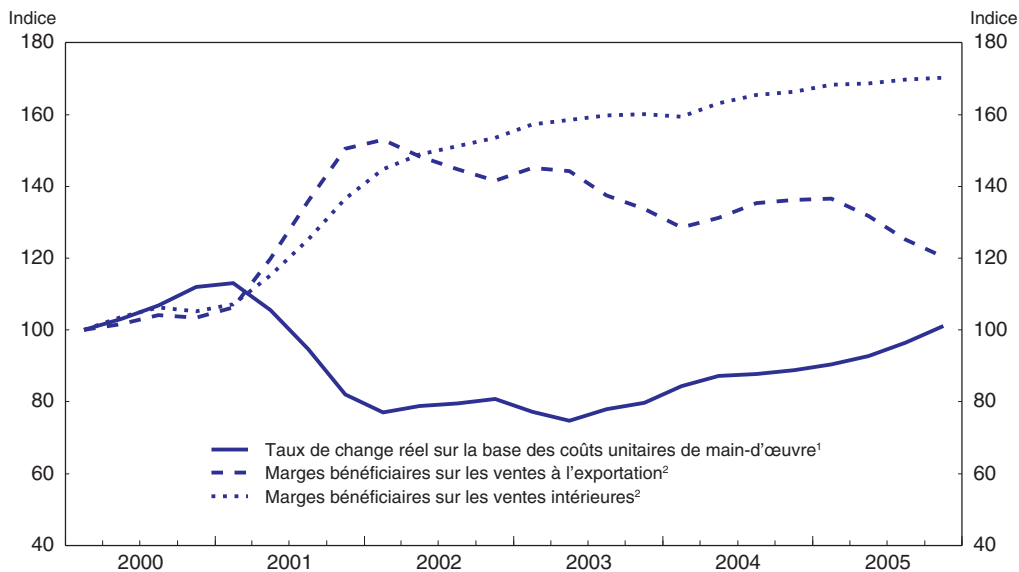
Source : Office statistique national; Base de données analytiques et n° 79 des Perspectives économiques de l'OCDE.

en 2005 et début 2006, tout juste capable de préserver en moyenne ses gains antérieurs, perdant ou gagnant des parts de marché selon les secteurs. La pénétration des importations s'est par ailleurs accélérée. Les producteurs nationaux de nombreux biens de consommation et intrants industriels ont été confrontés à une concurrence accrue des importations, et le déficit commercial a augmenté. On estime que la part des biens de consommation importés dans la consommation privée totale est passée de 5,5 % en 2001 à 8,5 % en 2005, cependant que l'utilisation d'intrants intermédiaires dans la production industrielle totale augmentait elle aussi de manière non négligeable.

Évalué selon l'indicateur de compétitivité standard de l'OCDE⁴, le secteur des entreprises de la Turquie a traversé des difficultés en 2004-2005, qui n'ont toutefois pas entièrement fait reperdre les solides gains de compétitivité engrangés grâce à la forte dépréciation de la monnaie et au recul des salaires réels de 2000-2001 (graphique 3.2). Cet indicateur s'est ensuite repris au premier semestre 2006 par suite de la dépréciation du taux de change et de la modération de la hausse des salaires réels. Par rapport aux autres pays membres de l'OCDE, c'est dans tous les cas la Turquie qui, au cours de la décennie écoulée et tout particulièrement des cinq dernières années, a subi les plus fortes fluctuations de compétitivité.

Graphique 3.2. **Taux de change en termes réels et marges bénéficiaires sur le marché intérieur et les marchés d'exportation**

2000T1 = 100



1. La hausse d'une courbe est synonyme d'appréciation de l'élément étudié.

2. La méthodologie d'estimation des marges bénéficiaires sur les ventes intérieures et à l'exportation est résumée à l'annexe 3.A1.1.

Des performances variables selon le secteur et l'entreprise

a) Secteurs

La disparité de l'intensité de la concurrence internationale selon le secteur d'activité a des conséquences inégales sur les prix et les bénéfices des entreprises. En particulier, l'exposition des industriels à la concurrence des pays asiatiques à bas salaires dépend de

la branche d'activité. Ces différences sont la source de positions concurrentielles sectorielles divergentes.

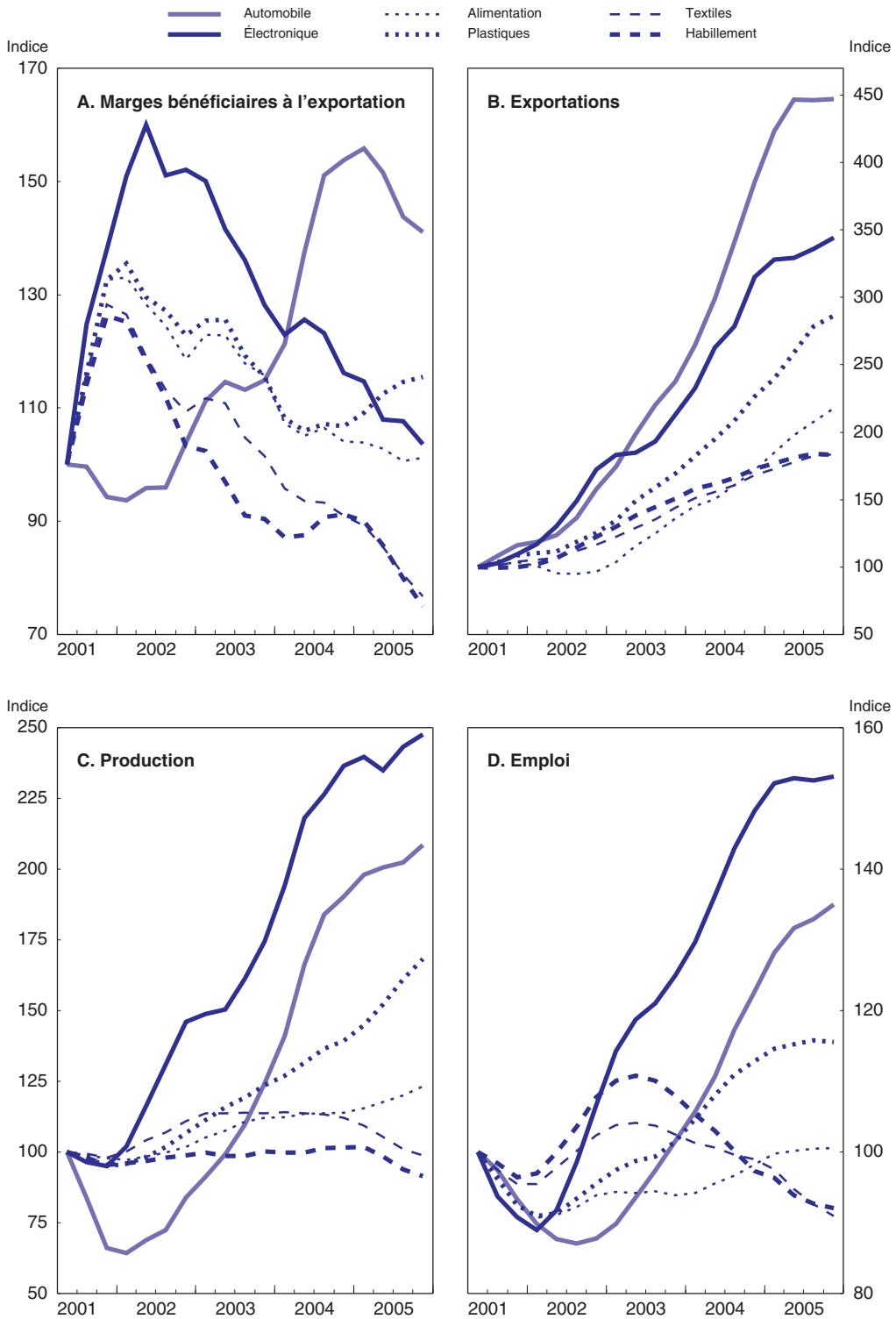
Afin de mieux comprendre ces disparités de pression concurrentielle, on a analysé l'évolution des marges bénéficiaires et de leurs principaux déterminants pour les exportations, les ventes intérieures et les ventes totales d'un éventail de secteurs manufacturiers (l'annexe 3.A1 décrit la méthodologie et les conclusions de manière détaillée)⁵. Voici les principaux résultats de cet exercice :

- Au cours de la période 2000-05, les entreprises turques ont accusé une sérieuse contraction de leurs marges bénéficiaires sur les ventes à l'exportation, cependant que les bénéfices des ventes intérieures poursuivaient leur progression, d'abord à un rythme moindre (graphique 3.2), puis plus rapide après la dépréciation de la monnaie à partir du premier semestre 2006.
- En cette période de fluctuations des taux de change, la rentabilité de différents secteurs a fortement varié. La disparité intersectorielle a été plus marquée sur les marchés d'exportation que sur les marchés intérieurs. Les entreprises turques dont les activités nécessitent beaucoup de main-d'œuvre sont davantage exposées à la concurrence des pays à bas salaires sur leurs marchés d'exportation que sur le marché national. Cependant, il se pourrait tout à fait que ce dernier soit à l'avenir le théâtre d'une concurrence plus intense.
- La contraction des bénéfices a été la plus forte dans les secteurs ayant pâti d'une chute des prix à la production : les entreprises concernées n'ont pas été en mesure d'augmenter suffisamment la productivité ou de baisser assez les salaires pour protéger leur marge bénéficiaire. À l'opposé, les secteurs les moins touchés sont ceux dont les prix ont subi des pressions moins fortes (grâce à la spécialisation des produits, la forte demande ou une moindre concurrence des pays à bas salaires), et qui sont par ailleurs parvenus à une meilleure rigueur salariale dans la mesure où leur main-d'œuvre, plus qualifiée, était moins concernée par la forte hausse des salaires minimaux, et où, par conséquent, les marges bénéficiaires ont été moins comprimées⁶.

Cette typologie des déterminants des marges bénéficiaires au cours des cinq dernières années permet de répartir ces secteurs en trois groupes qui sont caractéristiques du niveau de contraction des bénéfices et des performances en termes de prix, de productivité et de coûts : i) *les secteurs très compétitifs*, dont les marges n'ont pas souffert car ils ont maintenu ou augmenté leurs prix à la production et ont su faire croître la productivité du travail de manière relativement élevée et les salaires de manière modérée⁷; ii) *les secteurs en déclin* qui, à l'opposé, ont souffert d'une sérieuse contraction des bénéfices en raison de leurs mauvaises performances dans le domaine des prix, de la productivité et des salaires⁸; et iii) *les secteurs intermédiaires*, qui ont affiché des performances moins univoques, alternativement bonnes ou mauvaises selon ces trois indicateurs de la compétitivité, ou qui n'ont obtenu qu'une performance moyenne pour chacun d'eux⁹. Le graphique 3.3 illustre cette taxinomie en comparant les performances, après 2000, des entreprises de six secteurs représentatifs en termes de rentabilité, d'exportations, de production et d'emploi¹⁰. Le secteur très compétitif y est représenté par les industries automobile et électronique, les secteurs en déclin par le textile et l'habillement, et les secteurs intermédiaires par l'alimentaire et le plastique.

Graphique 3.3. Performances récentes de quelques secteurs représentatifs

2001T2 = 100



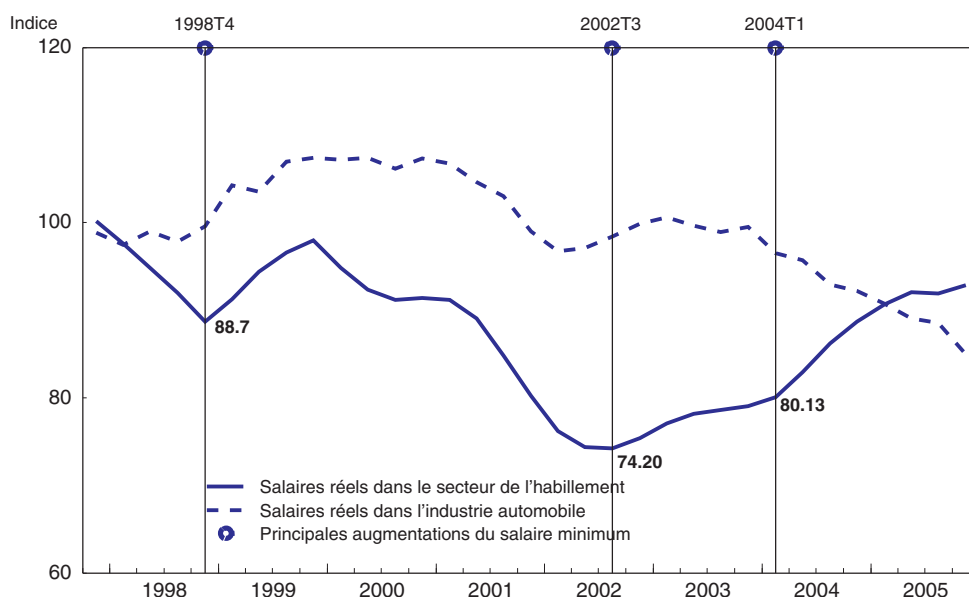
Note : Les courbes continues, discontinues avec tirets et discontinues pointillées représentent respectivement les secteurs très compétitifs, en déclin et intermédiaires.

Les problèmes des secteurs en déclin...

Les secteurs en déclin ont souffert d'une chute des prix à la production, d'une faible croissance de la productivité et d'une hausse des coûts salariaux. Le recul des prix semble largement imputable à la concurrence asiatique et est particulièrement marqué pour les produits de faible qualité. Simultanément, les vives hausses du salaire minimum survenues dans les années 2000 ont eu une forte incidence sur les coûts salariaux de ces secteurs qui, justement, emploient de nombreux salariés au salaire minimum. Les salaires réels ont donc, paradoxalement, davantage augmenté en moyenne dans les secteurs en déclin que dans les secteurs très compétitifs (graphique 3.4).

Graphique 3.4. **Progression des salaires dans un secteur en déclin et un secteur très compétitif**

1997T4 = 100¹



1. Moyennes glissantes sur quatre trimestres.

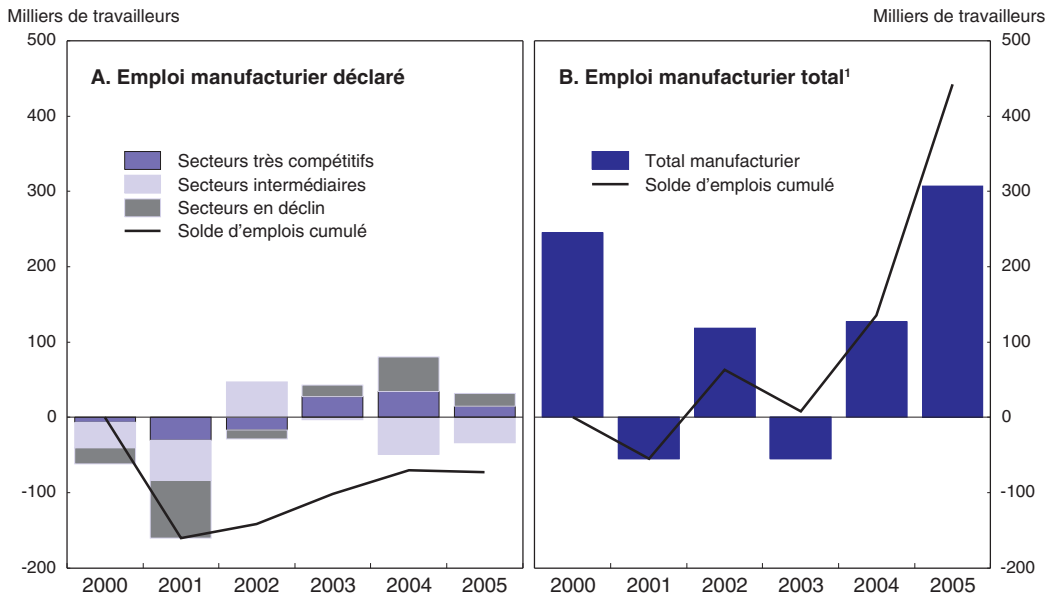
Source : OCDE sur la base de données de TURKSTAT.

... se sont accompagnés de pertes d'emplois au sein de l'économie formelle...

Les activités en déclin représentent une proportion très importante de l'emploi total (36 % de l'emploi manufacturier en 2003), contre seulement 13 % de l'emploi manufacturier pour les secteurs très compétitifs, et 50 % de l'ensemble, c'est-à-dire la plus grande part, pour les secteurs intermédiaires. Si la création d'emplois dans ces deux dernières catégories a été très active au cours des cinq dernières années, elle n'a pas permis d'absorber à la fois tous les nouveaux chômeurs des secteurs en déclin et les nouveaux actifs. On a en particulier observé dans le secteur formel une croissance insuffisante de l'emploi, symptomatique des maigres efforts déployés par les entreprises pour préserver l'emploi en le transférant au secteur informel ou en créant des postes dans ce dernier. De fait, les chiffres officiels permettent de conclure à des pertes nettes d'emplois entre 2000 et 2005 dans le secteur manufacturier, cependant que l'économie tout entière (activités non officielles comprises) enregistrait des gains nets (graphique 3.5). Même si l'on opte pour ces derniers chiffres, ces gains n'ont pas permis d'absorber les travailleurs ayant perdu leur

Graphique 3.5. Transferts d'emplois des secteurs en déclin vers les secteurs en croissance

Variation en glissement annuel et cumulée de l'emploi



1. Y compris emploi manufacturier non déclaré. La répartition sectorielle des variations de l'emploi manufacturier total (déclaré + non déclaré) a été estimée par le Secrétariat de l'OCDE pour la période 2000-2003. Les données sous-jacentes pour 2004 et 2005 n'étaient pas disponibles.

Source : Enquêtes sur la production manufacturière et l'emploi et enquêtes trimestrielles sur la population active, TURKSTAT.

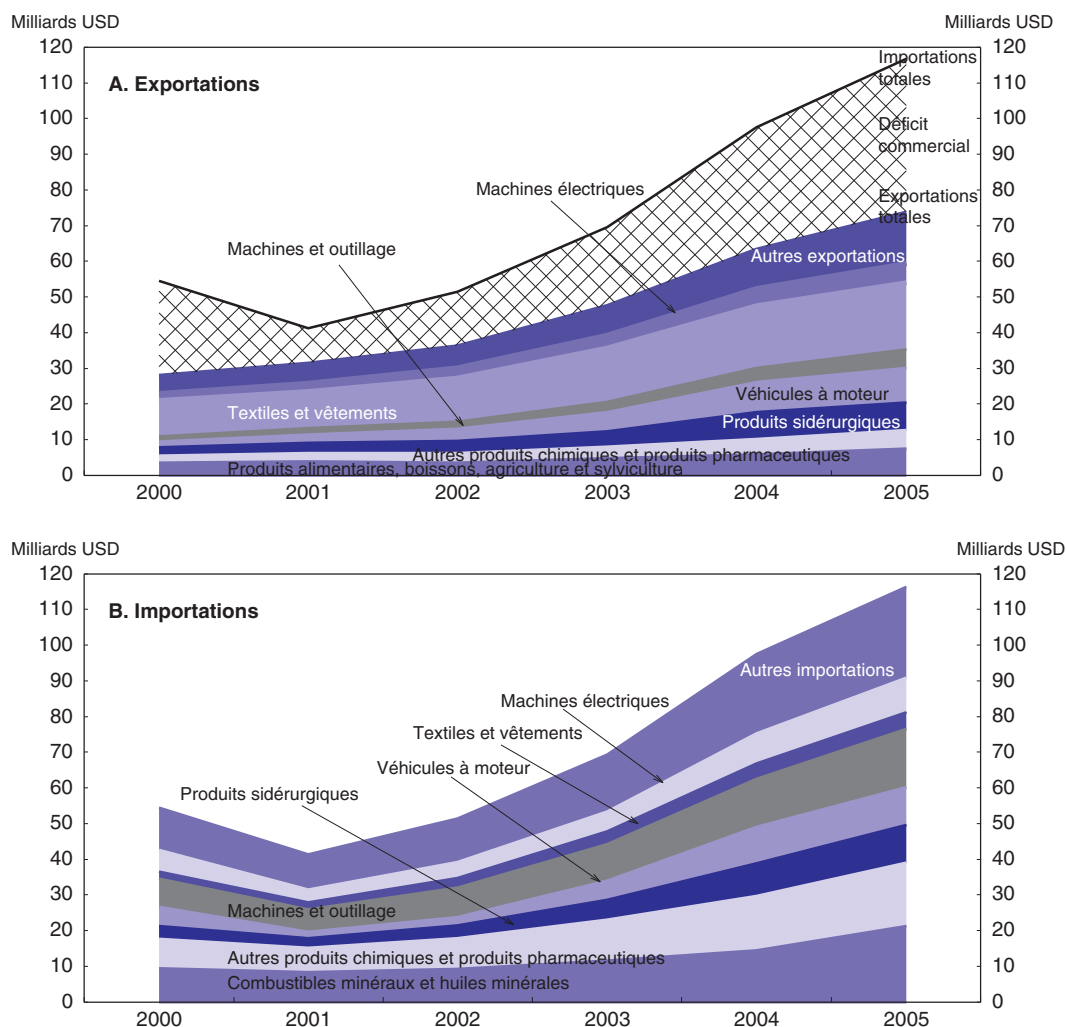
emploi dans les secteurs en déclin, les nombreux ouvriers agricoles qui quittent leur secteur et les nouveaux actifs dont le nombre, malgré le recul du taux d'activité, continue de croître du fait de la relative jeunesse de la population du pays.

... et d'une détérioration de la balance commerciale

Cette évolution modifie la spécialisation commerciale de la Turquie et a un retentissement direct sur sa balance commerciale. Les importations de biens de consommation et d'intrants industriels à faible contenu technologique, produits à meilleur compte par les pays à bas salaires, sont en forte hausse. Ces mutations, qui s'accompagnent d'une recrudescence des importations liée à la forte demande intérieure, ont contribué à la dégradation qu'a enregistrée la balance commerciale depuis 2003¹¹ (graphique 3.6).

Dans le même temps, la concurrence des pays à bas salaires s'étend aux technologies moyennes. Certes, la spécialisation commerciale de la Turquie privilégie aujourd'hui des produits plus évolués technologiquement; mais le pays reste exposé à une concurrence chinoise qui a connu des mutations du même ordre (graphique 3.7). Des comparaisons avec d'autres pays à bas salaires donneraient probablement des résultats similaires. Parallèlement, la proximité géographique par rapport aux marchés de l'Union européenne permet aux industriels turcs d'avoir des interactions plus étroites avec leurs clients et de réduire leurs délais de livraison. Les producteurs manufacturiers tirent de plus en plus parti de cet atout en se spécialisant dans des produits réactifs et adaptés à la demande, qui offrent une plus grande valeur ajoutée.

Graphique 3.6. Changement de spécialisation au profit des technologies moyennes et balance commerciale, 2000-2005



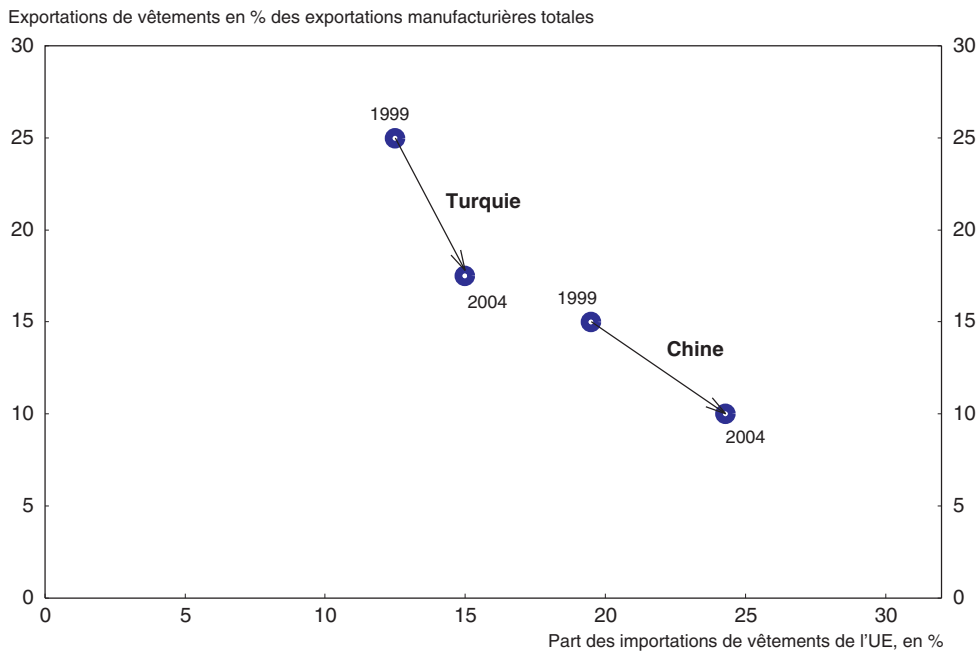
Source : TURKSTAT.

b) Entreprises

La pression concurrentielle affecte de manière variable non seulement les secteurs d'activité, mais aussi les entreprises. En Turquie, les entreprises sont en outre particulièrement hétérogènes; leurs conditions-cadres et leurs ressources (actifs) permettent de définir les trois catégories suivantes :

- Les petites entreprises ont, depuis toujours, compensé la faiblesse de leurs ressources – et de leur productivité – par une grande liberté de manœuvre hors du cadre réglementaire et fiscal. Toutefois, elles sont aujourd'hui de plus en plus soumises à la concurrence intérieure et internationale, et leur « équilibre » semble, à terme, moins viable (encadré 3.1).
- Les moyennes entreprises ont connu une croissance particulièrement enviable ces dernières années, grâce à leur dynamisme entrepreneurial, à des actifs matériels et humains qui s'étoffent et à leur affranchissement au moins partiel des obligations du cadre formel. Cependant, ce semi-formalisme ne leur permettra pas de matérialiser l'intégralité de leur potentiel de croissance (encadré 3.2).

Graphique 3.7. La Turquie, la Chine et le marché européen de l'habillement



Source : Fondation pour la recherche sur les politiques économiques, Ankara.

- Les grandes entreprises du secteur formel ont de solides actifs matériels et humains, entretiennent des relations avec des marchés et des partenaires internationaux, et augmentent rapidement leur productivité. Mais le cadre réglementaire formel les bride considérablement; une réforme en profondeur de ce carcan leur permettrait de croître à un rythme bien plus rapide (encadré 3.3).

Politiques à adopter pour faire face à une concurrence accrue

Face aux pressions politiques en faveur de politiques interventionnistes...

Les secteurs du textile, de l'habillement et du cuir représentant le tiers des exportations et de l'emploi manufacturiers, les pressions concurrentielles qu'ils subissent ont suscité un débat politique d'envergure en Turquie. Ces dernières années, avant que ne survienne la dépréciation de la livre turque, les représentants de ces secteurs n'ont cessé de se plaindre des « difficultés insoutenables » nées de la conjonction d'une féroce concurrence des pays à bas coûts et de la forte appréciation de la monnaie. Rejoints par les représentants du secteur touristique, ces acteurs économiques se sont fait les champions d'un soutien spécial de l'État. Face à ces pressions, les autorités ont abaissé à compter de mars 2006 la TVA applicable aux produits textiles, qui est ainsi passée du taux normal de 18 % au taux préférentiel de 8 %¹². Mais l'application de taux préférentiels à certains produits fausse l'affectation intersectorielle des ressources et complique le régime de la TVA. En outre, la TVA étant une taxe sur la consommation qui frappe les importations de la même manière que les biens produits dans le pays, il n'est pas certain que la réduction du taux de TVA sur les produits textiles aide les entreprises nationales à mieux supporter la concurrence étrangère. D'un autre côté, cette mesure peut atténuer la fraude fiscale; le ministère des Finances a estimé que son impact budgétaire net pouvait même être positif. Mais si cela se vérifiait, on pourrait plutôt y voir une incitation à mieux gérer la fiscalité.

Encadré 3.1. **Atouts et handicaps des petites entreprises**

Les petites entreprises, qui englobent les travailleurs indépendants et les micro-entreprises, sont très symptomatiques du secteur turc des entreprises. Pour la plupart, elles opèrent de manière informelle (tableau 3.1). On estime que ces entreprises, qui génèrent moins de 10 % de la valeur ajoutée, représentent plus de 30 % de l'emploi manufacturier total et 95 % de l'effectif des entreprises manufacturières. On les rencontre en grand nombre dans toutes les activités de production et de services; elles n'ont souvent pas d'autres employés déclarés que le cercle familial. Elles sont particulièrement nombreuses dans l'habillement, la métallurgie et le secteur alimentaire. Dans les services, elles sont répandues dans le commerce de détail, le bâtiment et les transports.

Tableau 3.1. **L'emploi informel dans le secteur manufacturier et les services**

Pourcentage de travailleurs non déclarés dans chaque secteur

	Ensemble de l'économie	Agriculture, sylviculture, chasse et pêche	Secteur manufacturier	Construction	Commerce de gros et de détail, restaurants et hôtels	Transports, communications et entreposage	Services financiers et d'assurance, immobilier, et services aux entreprises
1988	58.1	93.5	23.9	56.2	37.5	34.5	9.8
1989	58.7	92.2	26.3	56.7	39.2	34.9	8.4
1990	55.6	90.3	23.5	52.8	34.5	28.4	8.1
1991	51.2	79.8	24.5	59.2	32.5	21.6	6.6
1992	49.2	78.8	27.1	55.6	32.1	19.5	8.2
1993	47.5	78.0	24.5	52.2	31.5	19.7	9.3
1994	45.7	70.2	27.3	55.2	47.5	19.7	9.9
1995	49.2	78.0	25.2	57.8	34.3	22.6	9.3
1996	52.7	88.4	23.0	58.0	31.5	20	11.3
1997	51.6	89.2	21.6	60.8	30.3	23.6	8.9
1998	50.3	88.5	20.7	53.1	29.0	25.5	8.0
1999	52.1	89.3	25.6	60.4	33.1	29.8	10.4
2000	50.6	88.6	26.4	65.5	37.1	31.4	13.8
2001	52.9	91.8	27.2	61.7	39.5	33.1	16.2
2002	52.1	90.2	31.7	61.5	42.7	34.0	18.9
2003	51.7	91.2	30.7	63.8	42.2	33.9	20.1
2004	53.0	90.0	31.3	66.5	44.4	38.8	20.6
2005	50.1	88.2	32.0	64.3	43.8	39.0	21.6

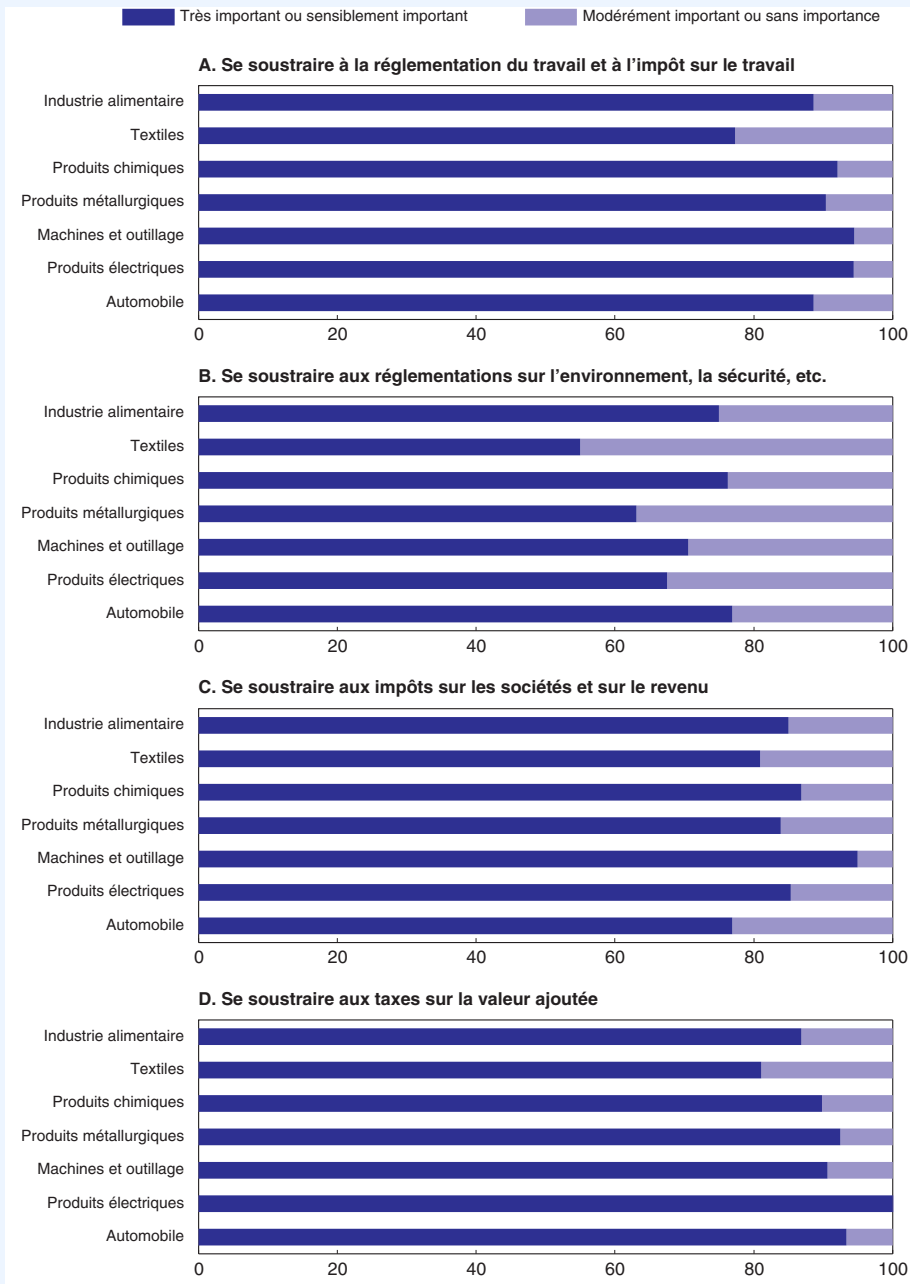
Source : TURKSTAT, Enquête sur la population active.

Les petites entreprises jouissent de deux grands avantages : des coûts d'exploitation minimes et une très grande adaptabilité. Leur entrée sur le marché et leur sortie de ce dernier se font au moindre coût et l'ajustement de leur effectif est quasiment automatique. Elles sont peu nombreuses à être immatriculées, à payer des taxes, à se sentir tenues de respecter les règles d'entrée sur le marché, d'implantation, environnementales et de sécurité, et peuvent donc s'affranchir des règles de salaire minimum, des obligations sociales et d'autres frais d'origine réglementaire (graphique 3.8). Même si une minorité d'entre elles, installées notamment dans les « zones industrielles organisées », peuvent être considérées comme « semi-formelles » car elles déclarent une part de leurs ventes, de leur chiffre d'affaires et de leur effectif*, la plupart restent entièrement informelles*.

* Dans les études internationales, les « petites entreprises » sont réputées employer entre 10 et 49 salariés. Toutefois, dans le contexte turc, celles qui en emploient moins de 10 peuvent aussi entrer dans cette catégorie si elles déclarent une partie de leurs activités, paient des cotisations sociales pour une partie de l'effectif et règlent quelques taxes (par opposition aux micro-entreprises totalement informelles).

Encadré 3.2. **Atouts et handicaps des petites entreprises (suite)****Graphique 3.8. Les « avantages » de l'informalité**

En pourcentage du total des réponses

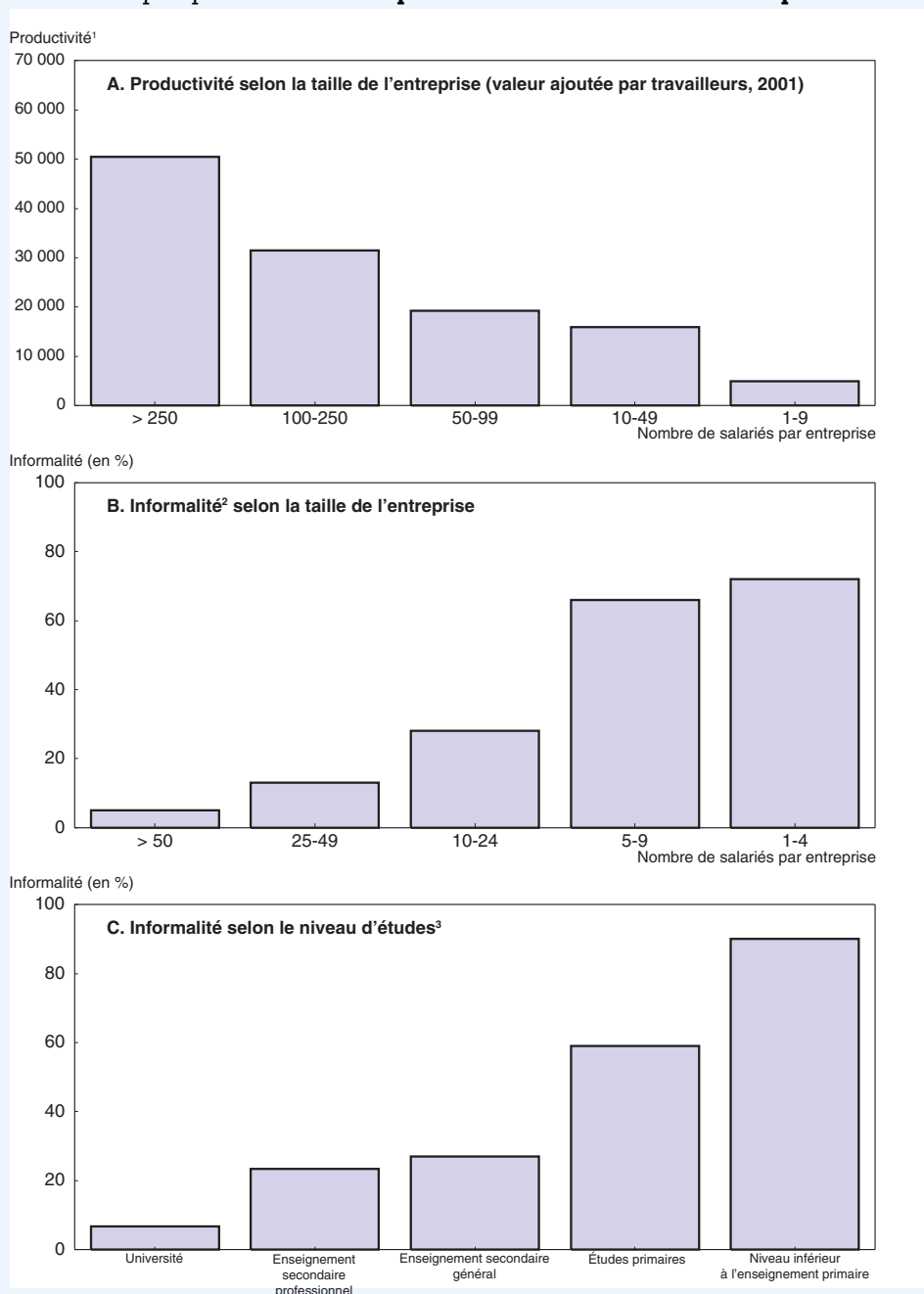


Source : Étude ICA, Banque mondiale et TEPAV.

Le plus grand handicap de ces petites entreprises turques est l'insuffisance des fonds propres et des ressources matérielles et humaines, qui maintient leur productivité très en dessous des moyennes sectorielles. Au fond, elles permettent à des travailleurs peu qualifiés de participer à l'économie, mais n'en sont pas moins confrontées à la concurrence des importations des pays à faibles salaires, sans pouvoir abaisser au même niveau les rémunérations qu'elles versent. Dans certains secteurs (commerce de détail, bâtiment), elles doivent aussi affronter la forte concurrence d'entreprises nationales de plus grande taille qui affichent une productivité bien supérieure.

Encadré 3.1. **Atouts et handicaps des petites entreprises** (suite)

Les données dont on dispose sur les entrées, les sorties et l'emploi des micro entreprises sont limitées et faussées par une informalité massive. Néanmoins, si l'on en croit les éléments partiels et empiriques disponibles, de nombreuses micro entreprises auraient récemment mis la clé sous la porte et réduit leurs effectifs, aussi bien dans des activités marchandes que non marchandes, ce qui dénote des handicaps structurels importants (graphique 3.9).

Graphique 3.9. **Handicaps structurels des micro-entreprises**

1. Valeur ajoutée en EUR par travailleur, aux taux de change courants.

2. Pourcentage de travailleurs non déclarés aux organismes de sécurité sociale.

3. Pourcentage de travailleurs non déclarés aux organismes de sécurité sociale, par niveau d'études.

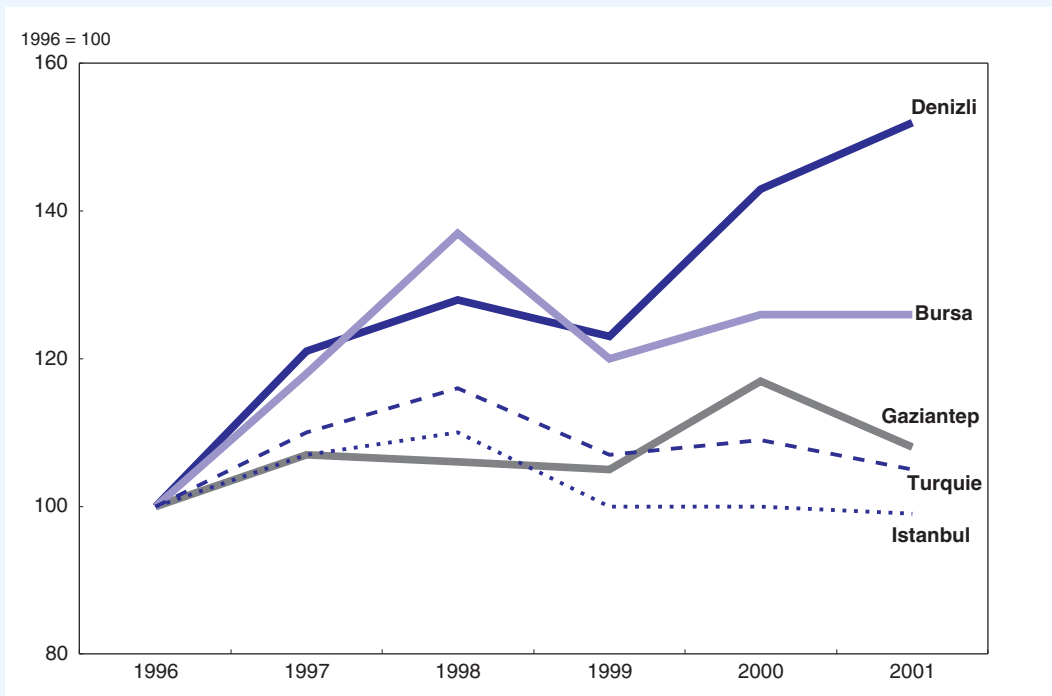
Source : TURKSTAT et Turkan (2005).

Encadré 3.2. Atouts et handicaps des entreprises moyennes

Au cours de la décennie écoulée, les entreprises moyennes ont été la composante la plus dynamique du secteur turc des entreprises¹. Les entreprises employant entre 10 et 249 personnes ont représenté 34 % de l'emploi manufacturier et 35 % de la valeur ajoutée manufacturière en 2000 – chiffres qui ont probablement augmenté depuis. L'une de leurs caractéristiques distinctives est qu'elles sont le plus souvent possédées et exploitées par une structure familiale (la première génération en majorité) et que, tout en étant immatriculées, elles ne respectent que partiellement la réglementation, ce qui leur permet de s'affranchir en partie des rigidités et des coûts du dispositif réglementaire et fiscal. Ces entreprises se rencontrent dans toutes les activités manufacturières et de services, et notamment dans les secteurs marchands : textiles, habillement, métallurgie, machines, alimentaire et ameublement (l'annexe 3.A3 synthétise quelques enquêtes relatives à la position concurrentielle des entreprises moyennes par rapport aux grandes entreprises et aux petites entreprises). Elles se sont développées dans les centres industriels traditionnels de Turquie (Istanbul, Izmir et Bursa), mais aussi, bien souvent, dans différentes villes d'Anatolie qui ont connu une croissance industrielle exceptionnelle (Denizli, Gaziantep, Eskisehir ou Kayseri – villes éparpillées dans de nombreuses régions du pays). Les « zones industrielles organisées » qui ont été établies dans ces villes ont fourni les infrastructures nécessaires à cet essor². C'est en raison de leur propension à engendrer une multitude d'entreprises en forte croissance que ces villes ont été surnommées les « tigres anatoliens » (graphique 3.10).

Graphique 3.10. Les « tigres anatoliens »

Progression de l'emploi manufacturier dans les villes à forte croissance



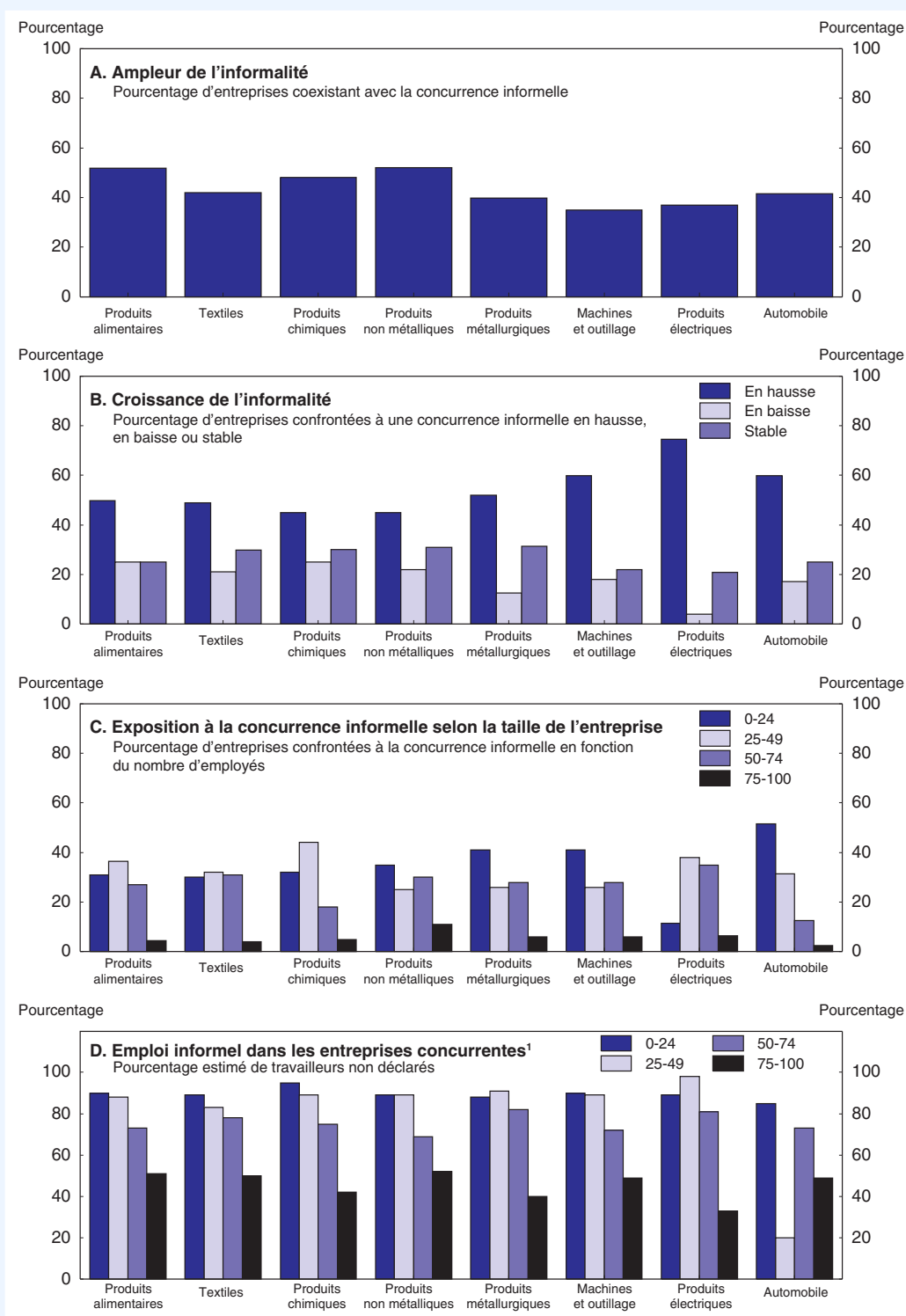
Note : Les lignes continues épaisses représentent des villes dites « tigres anatoliens ».

Source : TURKSTAT.

La force de ces entreprises moyennes réside dans un esprit d'entreprise hors du commun et des capacités d'ingénierie et techniques généralement correctes. Leur structure financière, à base de fonds propres, a en outre atténué leur vulnérabilité aux chocs financiers qui se sont produits. Après la crise de 2000-2001, au moment de la contraction du marché intérieur et de la dépréciation de la monnaie, elles ont été nombreuses à accélérer leur ouverture sur les marchés mondiaux³, non seulement en accroissant leurs exportations, mais aussi en diversifiant leurs sources de savoir-faire et de technologie. Elles ont en particulier commencé à imiter à bien moindre coût des modèles internationaux commercialement probants⁴. Nombre d'entre elles

Encadré 3.2. Atouts et handicaps des entreprises moyennes (suite)

Graphique 3.11. Étendue de l'informalité chez les entreprises moyennes



1. En fonction de l'effectif (nombre d'employés) des déclarants.

Source : Étude ICA, Banque mondiale et TEPAV.

Encadré 3.2. Atouts et handicaps des entreprises moyennes (suite)

considèrent désormais comme un débouché potentiel, mais aussi comme une source potentielle de concurrence, *tout marché intérieur ou étranger accessible* Internet – viaquels que soient son emplacement et son éloignement. Leurs stratégies semblent de plus en plus procéder d'une réflexion ouverte et favorable à la concurrence⁵. Bien souvent, ces entreprises ont pour objectif d'étoffer leur savoir faire et leurs compétences techniques dans le but d'exploiter des économies d'échelle. Néanmoins, des limites d'ordre financier et humain restreignent souvent leurs choix.

Ces entreprises usent généralement de stratagèmes pour alléger le poids du respect de la réglementation. L'un des plus courants consiste à employer les travailleurs par le biais de *contrats de sous-traitance* qui permettent de ne pas les comptabiliser dans les effectifs de l'entreprise. Celle-ci peut ainsi demeurer en deçà des seuils d'application de la réglementation de protection de l'emploi et d'autres règles relatives au lieu de travail⁶. Ces contournements de la législation recueillent souvent l'assentiment des travailleurs, qui estiment que la survie de l'entreprise est à ce prix.

Les entreprises du monde semi-formel n'embauchent pas de dirigeants très qualifiés. Même si on leur propose un salaire alléchant, ces derniers ne sont en général pas disposés à mettre leur réputation en jeu et à courir les autres risques inhérents aux entités de ce type. Les propriétaires de ces dernières peuvent aussi vouloir s'abstenir de trop s'ouvrir à des étrangers susceptibles de prendre connaissance d'informations sensibles, et préférer restreindre leur recrutement au cercle familial. De nombreuses entreprises se privent ainsi de l'accès à des compétences techniques et managériales optimales. Le renforcement de leur base de connaissances – en termes notamment de compétences managériales, de formation aux langues étrangères et de savoir-faire technologique – permettrait d'accroître leur potentiel de croissance. Les entreprises moyennes semblent tirer un autre gain financier de leur formalité en demi-teinte, en ne respectant que partiellement la réglementation environnementale et les règles d'hygiène et de sécurité. On manque bien sûr de données directes sur ces pratiques informelles, mais une enquête récente de la Fondation pour la recherche sur les politiques économiques (TEPAV) semble corroborer leur étendue⁷ (graphique 3.11).

1. Il existe deux définitions statistiques des entreprises de taille moyenne : 50-150 salariés (définition turque) et 50-250 salariés (définition internationale); les deux catégories ont affiché une solide croissance ces dix dernières années. Dans le contexte de la Turquie, de nombreuses entreprises employant entre 10 et 49 salariés pourraient aussi être qualifiées d'entreprises moyennes lorsqu'elles disposent de capitaux propres solides et affichent une exploitation stable.
2. Les « zones industrielles organisées » procurent des installations matérielles à moindre coût et proposent des services énergétiques, de transport et logistiques standards.
3. Les informations sur les entreprises moyennes dynamiques étant limitées, les performances de ces entités n'ont pas été analysées de manière exhaustive. Un observateur de longue date a récemment publié des réflexions sur l'évolution actuelle de leur comportement (voir Bizut, 2006).
4. Sans nécessairement violer les droits de propriété intellectuelle applicables. Souvent, elles « copient » les dessins des modèles, ainsi que les intrants et les matériaux utilisés, sans se livrer à une contrefaçon directe.
5. Ces entreprises semblent constituer une nouvelle cible de l'action des pouvoirs publics. À la différence des PME traditionnelles, qui demandent essentiellement une protection de nature commerciale et des subventions, elles savent que leur prospérité passe par la concurrence mondiale et souhaitent un environnement ouvert, réglementé et équitable pour la conduite des affaires. On retrouve ces attentes nouvelles dans les positions favorables aux réformes affichées par leurs associations professionnelles.
6. Les entreprises employant moins de 30 personnes ne sont pas soumises à la législation protégeant les salariés; elles doivent toutefois verser des indemnités en cas de départ. Celles qui emploient moins de 50 personnes ne sont pas tenues d'embaucher des salariés « assistés » (handicapés, anciens détenus, etc.) et de proposer les équipements sanitaires, récréatifs et sociaux prescrits par la loi.
7. Cette enquête réalisée en 2005 par la TEPAV ne concernait que les entreprises d'une certaine taille et immatriculées. Ont ainsi été interrogées 800 entreprises employant entre 10 et 100 salariés au sujet des pratiques formelles et informelles qu'elles rencontrent dans leur environnement concurrentiel immédiat. Le Secrétariat de l'OCDE remercie la TEPAV de lui avoir communiqué les résultats détaillés de cette enquête.

Un *Groupe d'experts* de l'Organisme central de planification instauré pour préparer le 9^e plan de développement 2007-2013 a constaté les pressions subies par les secteurs exposés à la concurrence des pays à bas coûts, mais n'a pas prôné de mesures de protection commerciale ni de subventionnement, estimant que « les politiques publiques peuvent contribuer à réduire les coûts d'ajustement de secteurs en difficulté, mais doivent le faire sans

Encadré 3.3. Atouts et handicaps des entreprises du secteur formel

En Turquie, le secteur formel se caractérise par des entreprises principalement de grande taille, qui emploient des entrepreneurs, des dirigeants et des travailleurs bien formés, et disposent des équipements permettant de se moderniser, d'investir et de réaliser des économies. La part de ces grandes entreprises dans l'économie est moindre que dans les autres pays de l'OCDE, mais leurs performances de la dernière décennie sont bonnes, et elles ont crû à un rythme supérieur à la moyenne. Les entreprises manufacturières de grande taille employant plus de 250 salariés représentaient en 2003 environ 60 % de la production manufacturière et 30 % de l'emploi manufacturier. Outre leurs bonnes performances en termes de croissance, les grandes entreprises affichent une meilleure rentabilité que celle du reste de l'économie, et cette tendance s'est encore renforcée ces derniers temps¹. Leur force principale est leur productivité élevée, qui se rapproche des normes internationales, et contraste avec des coûts de main-d'œuvre relativement faibles par rapport à ceux de la concurrence étrangère². L'industrie automobile est un très bon exemple des performances récentes du secteur formel des grandes entreprises : les installations d'assemblage automobile ont su atteindre des normes internationales de qualité et de productivité pour des coûts relativement faibles, ce qui a incité l'Europe à de plus amples transferts d'investissements et de production automobiles vers la Turquie³. La force des entreprises du secteur formel tient aussi à l'étroitesse des liens qu'elles entretiennent avec des multinationales, qu'il s'agisse de participations financières de ces dernières ou d'accords de commercialisation, de fabrication sous licence ou de transfert de technologie. Ces liens s'établissent avec des partenaires européens, nord-américains et asiatiques, souvent sous la forme de coentreprises. Les entreprises accueillant des participations étrangères ont réalisé en 2005 plus de 40 % du chiffre d'affaires total des 500 premières entreprises du pays, et près de 20 % de celui des 500 entreprises suivantes⁴.

À l'opposé de ces points forts, les entreprises du secteur formel souffrent de handicaps qui peuvent entacher leurs performances concurrentielles et leur croissance. Malgré de récentes réductions du taux de l'impôt sur les sociétés, le cadre réglementaire turc est très coûteux, très rigide et sans commune mesure avec les normes et pratiques optimales internationales. Si l'on pouvait alléger ces handicaps, ces entreprises pourraient croître plus rapidement et employer une part plus importante de la population active avec un niveau de productivité plus élevé.

1. Selon la Centrale des bilans de la Banque centrale de Turquie, les marges bénéficiaires des grandes entreprises sont passées en moyenne de 3.1 % en 2002 à 4.6 % en 2004, tandis qu'elles sont restées stables à 2.3 % pour les entreprises moyennes et ont reculé de 0.1 % à -0.7 % pour les petites entreprises.
2. Les entreprises nationales et étrangères du secteur formel ont accès à des ressources humaines de qualité formées dans les meilleures universités turques et internationales. Cela les aide à absorber un savoir-faire international managérial, technique et financier. Une étude effectuée en 2002 par McKinsey dans 11 secteurs manufacturiers et de services a conclu que les entreprises du secteur formel turc affichaient une performance d'environ 70 % de l'indice de productivité de référence de leurs homologues des États-Unis.
3. Selon les données de l'*International Organisation of Motor Vehicle Manufacturers*, la production automobile de la Turquie est passée de 298 000 véhicules en 1999 à 823 000 en 2004 (soit une progression de 176 %), alors qu'elle a reculé dans l'UE15 de 0.4 % (16 854 000 contre 16 900 000), et de 34 % en Europe centrale et orientale (1 680 000 contre 2 544 000).
4. Base de données des 1 000 premières entreprises de la Chambre de commerce d'Istanbul (ISO).

entraver le processus d'ajustement »¹³. Il a pour cela émis trois propositions : i) on pourrait fournir des incitations aux entreprises innovantes qui, dans les secteurs en déclin, font la preuve de leur adaptabilité; ii) les mesures envisagées pour renforcer la compétitivité sectorielle en général (baisses des taxes et des cotisations sociales) pourraient être

appliquées d'abord à ces secteurs, mais à condition de les généraliser rapidement à l'ensemble de l'industrie; iii) les actifs matériels des entreprises en crise ne devraient pas être bradés auprès de pays moins développés, mais peuvent être délocalisés, sous le contrôle desdites entreprises, vers des zones entrepreneuriales spéciales bénéficiant d'accords de libre-échange avec les États-Unis en Égypte, en Jordanie, en Israël et dans les Territoires occupés¹⁴. Ce débat est symptomatique des pressions exercées sur la puissance publique pour qu'elle soutienne les secteurs en déclin. L'expérience internationale montre cependant que les subventions sont en général inefficaces, et introduisent de nouvelles distorsions tout en risquant de diminuer le potentiel de croissance de l'économie. À leur place, comme le précise la section ci-après, une stratégie plus large visant à améliorer les conditions-cadres d'exploitation des entreprises aiderait mieux ces dernières à faire face à une concurrence accrue, et augmenterait le potentiel de croissance de l'économie turque.

... il faudrait appliquer une stratégie de simplification du cadre réglementaire

L'existence de marchés de produits et du travail efficaces accélère la réaffectation des ressources aux usages les plus productifs et l'adaptation continue des produits aux mutations de la demande. Néanmoins, comme nous l'avons vu plus haut, les entreprises turques sont aujourd'hui soumises à des régimes réglementaires très divers : les grandes entreprises subissent entièrement le poids de l'environnement réglementaire formel, tandis que les petites et moyennes entreprises y échappent totalement ou partiellement, mais pâtissent des difficultés que crée une exploitation informelle; en effet, elles jouissent certes de coûts réduits et d'une souplesse accrue pour survivre lorsque les conditions sont difficiles, mais se privent aussi des gains potentiels de productivité que peuvent procurer les économies d'échelle et l'accès à d'autres ressources fondamentales. Globalement, cet état de fait diminue l'aptitude de la Turquie à faire face aux pressions concurrentielles et obère son potentiel de croissance.

Dans le même temps, la stabilisation de l'économie turque a entraîné une progression du coût d'opportunité que représente la « confiscation » d'une bonne part des activités des entreprises par le secteur informel ou semi-informel. Les taux d'intérêt ont reculé, les possibilités d'emprunt ont augmenté, et de nombreux bailleurs de fonds propres nationaux et internationaux ne demandent qu'à investir dans des entreprises prometteuses. Les apporteurs d'IDE et les coentrepreneurs sont aussi plus nombreux à approcher le marché turc, tandis que de nouvelles technologies se font jour à l'étranger comme sur le territoire national. La *perte de gains* que subissent les PME du fait que leur statut informel ou semi-formel leur interdit de saisir ces opportunités tend à démontrer la nécessité d'une stratégie susceptible de percer ce plafond.

Il faut mettre en place, pour tous les secteurs et toutes les entreprises, un cadre réglementaire simple, peu coûteux, unifié et propice à la concurrence comme à la croissance. Un tel cadre contribuerait à améliorer les performances et la croissance des entreprises formelles, et faciliterait la transition des entreprises informelles vers l'économie formelle. Bien que de nombreuses micro-entreprises aient un réel souffle entrepreneurial et occupent des créneaux commerciaux intéressants, elles affichent en général une productivité dont la faiblesse rend difficile une immatriculation officielle, dans la mesure où elles ne seraient pas financièrement capables d'assumer leurs nouvelles obligations, à savoir respecter un salaire minimum relativement élevé et verser des cotisations sociales coûteuses. Le seul renforcement des mesures répressives ne serait pas une solution : maintes entreprises seraient alors contraintes de fermer, avec toutes les pertes nettes de production et d'emplois

que cela entraînerait pour l'économie. Des réglementations moins coûteuses, en revanche, donneraient à de nombreuses entreprises aujourd'hui informelles ou semi-informelles de bonnes chances de survivre dans le secteur formel.

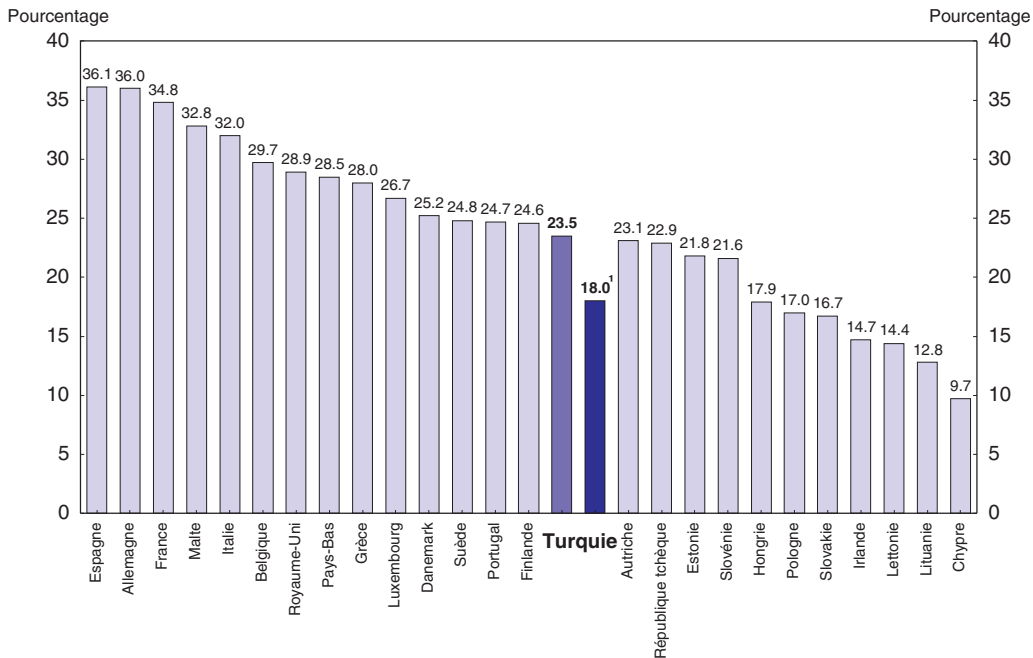
Les sections qui suivent examinent les principaux domaines dans lesquels il faudrait agir pour parvenir à cette unification à faible coût des conditions-cadres du secteur des entreprises. Les politiques sont en fait entrelacées : comme nous l'indiquons ci-après, réduire les distorsions fiscales (y compris en abaissant les taxes applicables au travail), assouplir la réglementation des marchés du travail, renforcer la concurrence sur les marchés de produits et faciliter l'accès aux financements bancaires et aux prises de participations sont autant de mesures qui contribueraient à une mise à niveau complète des conditions d'activité des entreprises.

La réforme fiscale est sur la bonne voie, mais des faiblesses subsistent

Le taux d'imposition des sociétés a baissé...

L'environnement fiscal des entreprises se caractérisait autrefois par des taux normaux relativement élevés et par un nombre exagéré d'exonérations et de lacunes propices aux stratégies fiscales et préjudiciables à l'investissement. La complexité du dispositif fiscal a engendré d'importantes inégalités aussi bien entre les entreprises informelles et formelles qu'*au sein même* du secteur formel, puisque la pression fiscale s'exerce sur une population de contribuables plus restreinte¹⁵. Cet environnement très opaque suscite une confiance fort limitée de la population et des entreprises dans l'intégrité du système d'imposition des entreprises. Une réforme fiscale récente a amélioré la situation, mais des faiblesses subsistent :

- La réduction du taux normal applicable aux entreprises, passé en juin 2006 de 30 à 20 %, a diminué le taux d'imposition effectif moyen et marginal qu'elles subissent. Le taux effectif moyen est désormais voisin de celui des autres pays européens à fiscalité douce (comme la Hongrie, la Pologne et la République slovaque), et nettement inférieur à celui de la plupart des autres pays européens (à quelques rares exceptions près : Irlande, Lettonie, Lituanie, Chypre) (graphique 3.12 et annexe 3.A2). Sans la diminution récente du taux légal, les taux d'imposition effectifs moyen et marginal auraient dépassé le niveau atteint en 2005, car l'allègement de 40 % consenti en échange d'investissements a été supprimé fin 2005. Globalement, et notamment à l'issue de la réforme récente, la fiscalité des entreprises en Turquie semble suffisamment attractive pour l'investissement national et international. Il faudrait maintenant mettre l'accent sur d'autres politiques concernant l'environnement des entreprises et la création d'emplois, par exemple les coûts de main-d'œuvre et les obstacles réglementaires, que nous détaillerons plus loin.
- Les autorités ont montré une certaine réticence à offrir des exonérations fiscales temporaires spéciales aux investisseurs étrangers potentiels. Cette position semble raisonnable étant donné le coût budgétaire d'une telle mesure, mais aussi le risque de créer de nouvelles distorsions au sein du secteur des entreprises¹⁶. S'agissant de la transparence, les dépenses fiscales ont commencé à être déclarées à partir de 2006, mais il faudrait étendre le champ de déclaration et rendre transparentes les autres aides d'État¹⁷.

Graphique 3.12. **Comparaison internationale des taux moyens réels de l'impôt sur les sociétés en 2005**

1. Après la réforme de 2006.

Source : ZEW.

- En 2004, le gouvernement a lancé un train de mesures en faveur de l'investissement dans les régions moins développées (sur les 81 que compte le pays, 36 provinces dans lesquelles le PIB annuel par habitant était en 2001 inférieur à 1 500 USD, plus 13 autres provinces) qui offrent aux travailleurs (dans la limite du salaire minimum) une exonération de 80 à 100 % sur leur IRPP, aux employeurs une exonération de 80 à 100 % des cotisations sociales et, aux nouvelles entreprises de plus de 30 salariés et entreprises déjà existantes qui augmentent leur effectif d'au moins 20 %, une subvention du Trésor égale à 20 % de la facture d'électricité¹⁸. Une extension de cette mesure à d'autres provinces a été envisagée en 2006, mais n'a pas été appliquée pour des raisons budgétaires.
- Depuis 2004, toutes les entreprises de Turquie peuvent aussi déduire de leur revenu imposable 40 % des investissements de R-D désignés, et les entreprises implantées dans certains sites proches d'universités et coopérant avec ces dernières (les « technoparc ») sont exonérées de l'impôt sur les sociétés pour leurs ventes de logiciels et de R-D. Leurs chercheurs et ingénieurs sont en outre exonérés d'IRPP. La générosité de ces mesures incitatives, ainsi que les distorsions potentielles de la concurrence qu'elles peuvent induire, pourraient justifier une évaluation de leurs coûts et avantages et un examen de leurs dispositions particulières¹⁹.
- Une retenue à la source de 15 % sur les revenus tirés des actifs financiers détenus par les investisseurs nationaux et étrangers a été introduite début 2006 à la place du système déclaratif antérieur. Lorsque les mouvements de capitaux se sont accélérés et que la livre turque a chuté en milieu d'année, cette taxe a été éliminée pour les investisseurs étrangers, et réduite à 10 % pour les investisseurs nationaux. Les investissements en bons du Trésor à long terme et en actions ou parts de société bénéficient de ces exonérations, qui ne s'appliquent pas aux dépôts bancaires et aux comptes-titres.

- L'administration de l'impôt a été déléguée à une agence semi-autonome et organisée non plus par type de taxe, mais par fonction. Comme c'est le cas pour toutes les restructurations d'administrations fiscales de grande taille, cette transformation prend du temps, et des carences subsistent. La chasse aux fraudeurs bénéficie de la coopération active qui s'installe entre le fisc et les banques. Ce projet dont la mise en œuvre vient de débiter devrait être assorti de garanties concernant le respect de la vie privée et le maintien de la confiance dans le système bancaire, conformément aux meilleures pratiques recommandées par l'OCDE.

... la « charge fiscale » indirecte pesant sur l'économie informelle a elle aussi reculé

L'une des principales raisons pour lesquelles les entreprises n'intègrent pas l'économie formelle est leur volonté de se soustraire à la fiscalité. Les victimes de cette fraude fiscale sont, outre l'État, les entreprises et travailleurs honnêtes qui paient leurs impôts rubis sur l'ongle, mais voient leurs prix et leurs salaires mis à mal par la concurrence des fraudeurs. Toutefois, même si le secteur informel ne paie pas directement de taxes, certaines de ses activités sont fiscalisées indirectement. Compte tenu de la flexibilité des prix et des salaires, on ne sait souvent que confusément qui, en dernier ressort, supporte la charge fiscale (incidence de l'impôt). Un glissement fiscal peut se produire du secteur formel vers le secteur informel par le biais de prix à la production plus élevés ou de prix d'intrants inférieurs. Par exemple, les sommes que le secteur informel gagne puis dépense pour des achats auprès du secteur formel sont soumises à la TVA et à d'autres taxes indirectes. Par ailleurs, si les entreprises informelles vendent des biens intermédiaires au secteur formel, ces ventes sont au bout du compte taxées puisque les acheteurs ne peuvent obtenir de crédit de TVA sur ces intrants. Parallèlement, le glissement fiscal peut être amoindri par l'incitation à la baisse des prix et des salaires que la concurrence des activités informelles suscite dans le secteur formel.

Dans l'environnement très inflationniste qui caractérisait auparavant la Turquie, l'« impôt prélevé par l'inflation » (*inflation tax*) constituait un autre moyen de taxer l'économie souterraine (encadré 3.4). Toutefois, avec le recul de l'inflation (qui est un élément indiscutablement positif pour l'économie dans son ensemble), cet « impôt » a diminué. Comme le secteur informel dispose de réserves de trésorerie relativement importantes pour financer ses opérations et que ces réserves sont aujourd'hui moins érodées par l'inflation, il bénéficie plus de la désinflation que le secteur formel. Ce point souligne également l'importance des politiques qui visent à faciliter l'entrée des entreprises informelles dans le secteur formel mais aussi à renforcer le recouvrement de l'impôt.

Il faudrait réduire l'important coin fiscal sur le travail

Le niveau élevé des prélèvements sur les revenus du travail, principalement sous la forme de cotisations de sécurité sociale, renchérit l'emploi formel. La plupart des autres pays de l'OCDE ont eu tendance, ces dernières années, à réduire le coin fiscal sur le travail, alors qu'il a augmenté en Turquie, qui est ainsi devenue le pays de la zone OCDE affichant le coin fiscal moyen le plus élevé²⁰ (graphique 3.14). Cet écart important entre les coûts réels du travail et le revenu net des travailleurs crée de fortes incitations au travail informel.

Toute stratégie de formalisation nécessitera une diminution de ces taux. Plus encore que l'impôt sur le revenu, c'est le taux élevé des cotisations sociales qui contribue à l'ampleur du coin fiscal (comme l'indique également le chapitre suivant). En raison de

Encadré 3.4. L'impôt prélevé par l'inflation (*inflation tax*)

L'« impôt prélevé par l'inflation » (*inflation tax*) permet aux gouvernements d'absorber des ressources réelles du secteur privé en finançant des déficits budgétaires par de la création de monnaie et, partant, de l'inflation. Cette dernière réduisant la trésorerie réelle du secteur privé et grevant donc sa capacité d'achat alors que celle de l'État augmente, des ressources sont transférées au secteur public, un peu comme si des achats de l'État se trouvaient financés par des impôts ordinaires. Le montant réel des biens et services que l'État obtient en accroissant la masse monétaire nominale est ce que l'on appelle le « seignuriage », qui se définit ainsi :

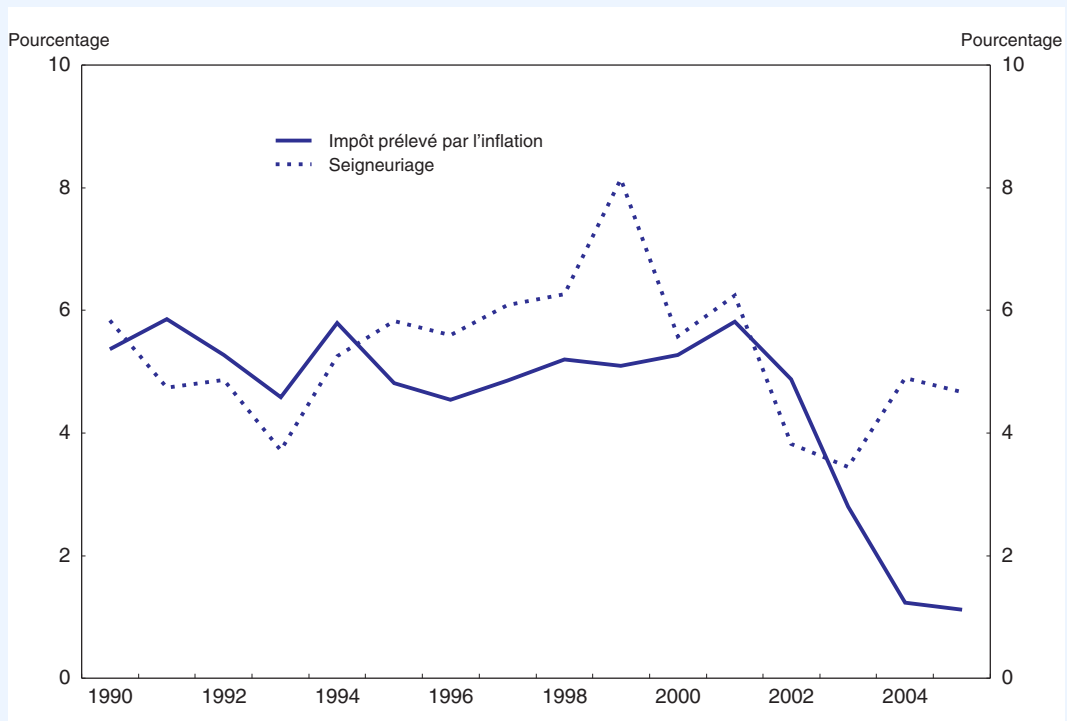
$$\frac{(M_t - M_{t-1})}{P_t} = \pi_t m_{t-1} + (m_t - m_{t-1})$$

où M est la masse monétaire nominale et m la masse monétaire réelle, P le niveau des prix et π le taux d'inflation défini par la formule $\frac{P_t - P_{t-1}}{P_t}$. Le premier terme est l'impôt prélevé par l'inflation, et le second

l'augmentation de la masse monétaire réelle. Le seignuriage a donc deux sources : la première (premier terme de la formule) est l'impôt prélevé par l'inflation, c'est-à-dire le montant (réel) des ressources que le secteur privé doit donner à l'État pour maintenir sa masse monétaire réelle constante face à la hausse des prix; la seconde (augmentation de la masse monétaire réelle) traduit le souhait qu'a le secteur privé de modifier ses avoirs monétaires réels. Le graphique 3.13 illustre pour la Turquie l'évolution du seignuriage global et de la seule composante de l'impôt prélevé par l'inflation. Cet impôt a notamment pour caractéristique d'être acquitté non seulement par le secteur formel, mais aussi par le secteur informel. Or la trésorerie disponible est généralement plus élevée dans ce dernier; c'est donc plutôt lui qui supporte cet impôt au premier chef.

Graphique 3.13. Seignuriage et impôt prélevé par l'inflation en Turquie

En pourcentage du PIB réel



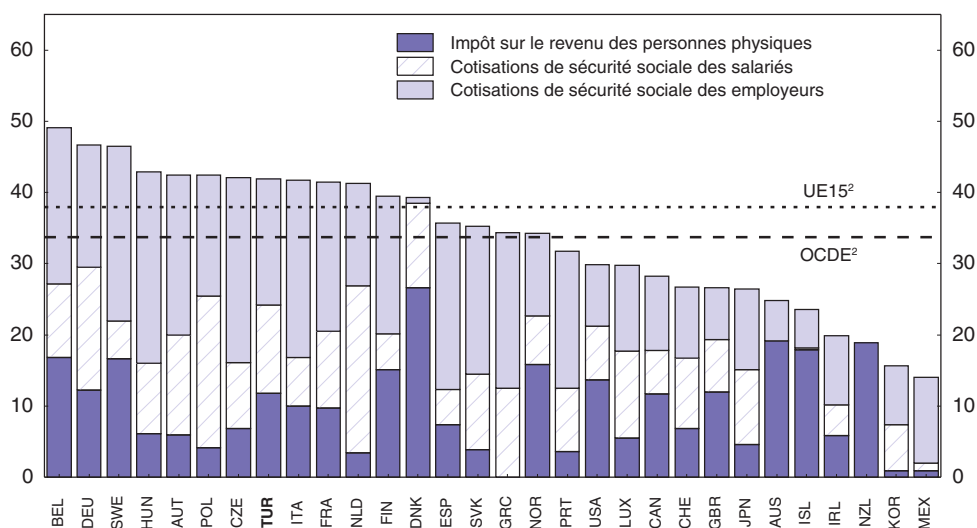
Encadré 3.4. **L'impôt prélevé par l'inflation (inflation tax) (suite)**

Par le passé, les gouvernements de la Turquie se sont abondamment servis de cette « source de financement de l'État », de sorte que le niveau de la fiscalité ordinaire ne traduit pas la pleine réalité de la charge fiscale imposée à l'économie privée. Ces dernières années, la diminution de l'inflation a nettement réduit l'impôt prélevé par l'inflation. La Turquie est donc en train de progresser dans la mise en place d'un environnement plus normal, dans lequel les dépenses de l'État sont financées par des impôts ordinaires plutôt que par l'inflation. Si le recul de cette dernière est incontestablement une bonne chose pour l'économie dans son ensemble, il faut toutefois noter qu'il a par ricochet allégé la charge pesant sur l'économie souterraine.

l'étendue exceptionnelle de l'informalité de l'économie, qui maintient les recettes budgétaires tirées des cotisations sociales à tout juste 5 % du PIB (contre près de 15 % dans les autres pays ayant des taux élevés de cotisations sociales), on peut s'attendre à ce que le coût budgétaire de la réduction des cotisations sociales soit relativement limité, et l'effet de récupération plus fort que dans d'autres pays²¹.

Graphique 3.14. **Coin fiscal moyen sur le travail, comparaison internationale¹**

En pourcentage des coûts bruts de main-d'œuvre, 2005



1. Pour une personne célibataire sans enfant ayant un niveau de revenu égal à 67 % du revenu de l'ouvrier moyen ou du salaire moyen estimé de l'ouvrier moyen.
2. Moyenne pondérée sur la base du PIB et des PPA de 2000.

Source : OCDE, *Les impôts sur les salaires*, 2005.

Il faudrait simplifier considérablement la réglementation applicable au marché du travail

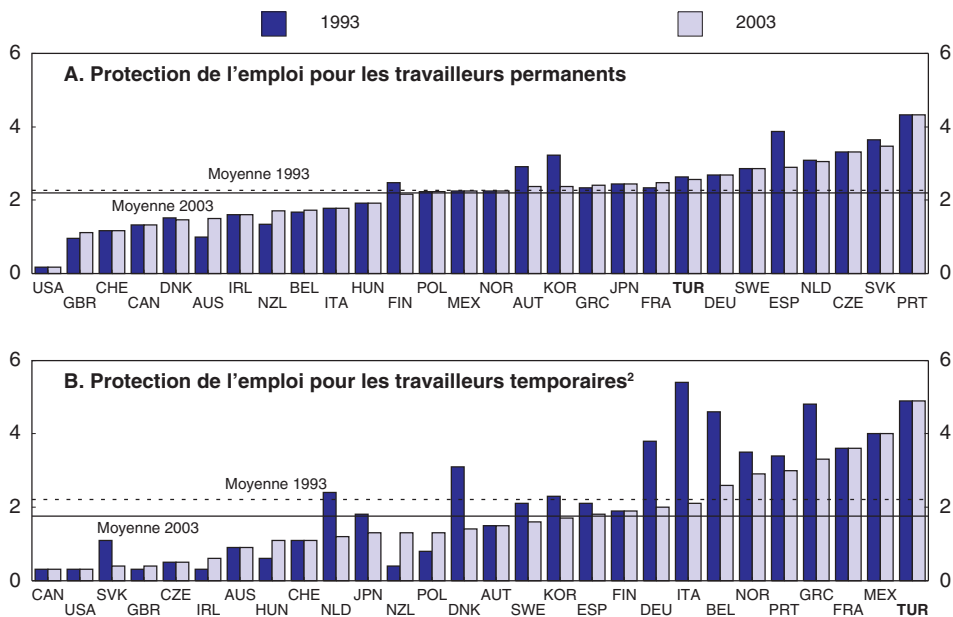
Malgré deux révisions intervenues au cours de la dernière décennie, la réglementation du marché turc du travail reste rigide; la convergence du code du travail avec les pratiques optimales de l'OCDE est donc un impératif :

- S'agissant de l'emploi temporaire, le code applicable en Turquie est de loin le plus rigide de la zone OCDE. Les contrats de travail « temporaire », « intérimaire » et « en sous-traitance » sont autorisés avec parcimonie, et leur renouvellement est strictement

encadré. En 2003, un amendement au code du travail a nettement compliqué le recours aux contrats « en sous-traitance », qui permettent à une entreprise d'utiliser temporairement la main-d'œuvre d'une autre société (graphique 3.15).

- La réglementation applicable aux *emplois permanents* n'est pas la plus rigide de la zone OCDE, mais est loin d'être souple. Elle se caractérise par des préavis de licenciement relativement longs et un régime d'indemnisation des départs particulièrement coûteux. Les différents amendements apportés au code du travail en 2002 et 2003 n'ont pas modifié ces dispositions, même s'ils ont porté à 30 salariés, contre 10 auparavant, le seuil à partir duquel s'appliquent les clauses de protection de l'emploi. Toutes les entreprises restent tenues de verser des indemnités de départ élevées. D'autres règles relatives à l'emploi concernent les entreprises de plus de 50 salariés : on citera l'obligation de recruter 6 % au moins du personnel dans des catégories de la population « assistées socialement » (repris de justice, handicapés, victimes du terrorisme), de recruter un certain nombre d'avocats, de médecins et d'infirmières, et de mettre en place des équipements sociaux et récréatifs. Pour éviter de devoir remplir ces obligations complémentaires, de nombreuses entreprises veillent à ne pas franchir le seuil fatidique des 30 ou 50 salariés (déclarés)²².
- Les *indemnités de départ* représentent un coût de main-d'œuvre très important pour les entreprises du secteur formel. La loi prévoit un mois d'indemnisation par année de service, au dernier niveau de salaire, et la convention collective peut encore améliorer ce

Graphique 3.15. **Réglementation de protection de l'emploi, comparaison Turquie-autres pays de l'OCDE, 1993-2003**¹



1. Échelle 0-6, de la réglementation la moins restrictive à la plus restrictive.

2. En raison d'une réévaluation de la réglementation applicable, le chiffre concernant l'Espagne est différent de celui fourni dans les *Perspectives de l'emploi* (2004).

Source : Brandt, N., Burniaux, J. et Duval, R. (2005), « *Assessing the OECD Jobs Strategy: Past Developments and Reforms* », document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE n° 429.

régime. Ce taux d'indemnisation est le plus élevé de la zone OCDE (tableau 3.2). Ces indemnités sont dues même pour certains départs volontaires (départ en retraite, par exemple). Elles représentent pour de nombreuses entreprises turques d'énormes engagements hors bilan qui, selon certains analystes, se solderaient souvent par une insolvabilité en cas de mouvements de personnel importants. Si l'on incluait les indemnités obligatoires, le coin fiscal du travail augmenterait de 8 %²³ et la Turquie serait largement en tête des pays de l'OCDE (voir au graphique 3.13 ci-dessus la position de la Turquie sans cet élément). Les entreprises sont nombreuses à contourner cette règle en licenciant les travailleurs et en les réembauchant avant qu'ils n'aient accompli les 12 mois de service qui leur donneraient droit à des indemnités. Toutefois, les employeurs qui respectent la loi subissent une charge croissante : en 1999 est apparue une assurance-chômage obligatoire dont les cotisations et les prestations obéissent aux règles habituelles de l'Union européenne²⁴, et qui devait se substituer au dispositif d'indemnisation des licenciements. Mais ce dernier a été maintenu, et les entreprises du secteur formel doivent payer à la fois des primes d'assurance-chômage élevées (3 % du salaire) et de fortes indemnités de licenciement²⁵.

Tableau 3.2. **Indemnités de départ versées dans les pays de l'OCDE**
Indemnités versées pour un licenciement individuel sans faute, selon l'ancienneté, en 2003

	Indemnités versées au bout de		
	9 mois	4 ans	20 ans
Australie	0.0	1.0	1.0
Canada	0.0	0.4	2.1
République tchèque	1.0	1.0	1.0
Danemark	0.0	0.0	1.5
France	0.0	0.6	4.0
Grèce	0.3	1.0	5.9
Irlande	0.0	0.4	1.9
Japon	0.4	1.4	2.9
Portugal	3.0	4.0	20.0
République slovaque	1.0	1.0	1.0
Espagne	0.5	2.6	12.0
Suisse	0.0	0.0	2.5
Turquie	0.0	4.0	20.0
Royaume-Uni	0.0	0.5	2.4

Le salaire minimum ne doit pas faire obstacle à l'emploi formel

Le coût élevé des emplois licites a également pour origine le niveau élevé du salaire minimum légal. En 2005, le salaire minimum mensuel brut turc atteignait, en moyenne, 364 EUR, soit un niveau inférieur à celui de l'Espagne (491 EUR), mais nettement supérieur à celui de la Pologne (183 EUR), de la République slovaque (167 EUR), de l'Estonie (159 EUR), de la Bulgarie (120 EUR) et de la Roumanie (69 EUR). En pourcentage du salaire moyen du secteur formel, le salaire minimum atteint 38 % en Turquie, contre 39 % en République slovaque, 40 % en Bulgarie, 37 % en Hongrie, 35 % en Pologne, 34 % en Estonie, 30 % en Espagne et 29 % en Roumanie²⁶. Le pourcentage serait plus élevé si le secteur informel était pris en compte. Le niveau élevé du salaire minimum amplifie l'incidence négative du coin fiscal du travail sur l'emploi du secteur formel, dans la mesure où les coûts salariaux formels des travailleurs peu qualifiés peuvent aisément dépasser leur productivité²⁷. Dans

la zone OCDE, la Turquie se classe au deuxième rang des pays dont les coûts de main-d'œuvre sont les plus élevés pour les bénéficiaires du salaire minimum par rapport au travailleur du secteur formel touchant un salaire médian – ratio qui a fortement progressé en raison des hausses successives du salaire minimum intervenues ces cinq dernières années (tableau 3.3). À n'en pas douter, cette évolution a contribué au recul de l'emploi dans le secteur formel.

Tableau 3.3. Coûts minimums¹ de la main-d'œuvre dans les pays de l'OCDE
Ratio du coût de la main-d'œuvre pour l'employeur pour les salariés touchant le salaire minimum par rapport au salarié du secteur formel touchant un salaire médian

	1997	2000	2004
Mexique	0.23	0.21	0.19
Corée	0.22	0.23	0.27
Espagne	0.33	0.31	0.29
États-Unis	0.38	0.36	0.31
Japon	0.31	0.31	0.32
République tchèque	0.22	0.30	0.37
République slovaque	–	0.43	0.39
Irlande	–	0.40	0.39
Pologne	0.45	0.41	0.40
Canada	0.44	0.44	0.41
Portugal	0.43	0.46	0.44
Royaume-Uni	–	0.42	0.44
Hongrie	0.25	0.27	0.45
Belgique	0.50	0.48	0.45
Nouvelle-Zélande	0.45	0.44	0.47
Grèce	0.52	0.50	0.49
Pays-Bas	0.48	0.50	0.51
France	0.55	0.55	0.54
Luxembourg	0.55	0.52	0.54
Turquie	0.42	0.39	0.57
Australie	0.59	0.57	0.58

1. – : Sans objet.

2. Salaire brut augmenté des cotisations sociales obligatoires de l'employeur, considérées à titre indicatif comme étant le taux de cotisation de l'employeur pour un travailleur célibataire sans enfant gagnant 67 % du salaire ouvrier moyen.

Source : *Perspectives de l'emploi de l'OCDE, 2006.*

Le niveau du salaire minimum est particulièrement élevé si l'on considère la distribution inégale de la productivité suivant les entreprises, les branches d'activité et les régions. De fait, le ratio salaire minimum /salaire médian serait beaucoup plus élevé si les salaires médians étaient calculés pour l'économie dans son ensemble, c'est-à-dire à l'inclusion du secteur informel. Le coût de l'emploi d'un travailleur au salaire minimum semble être supérieur à la productivité moyenne du travail des entreprises manufacturières informelles de petite taille, ce qui laisse à penser que le ratio véritable du tableau 3.3 pourrait être supérieur à 1.0. Cet écart entre la productivité réelle et le salaire minimum obligatoire est encore plus prononcé au niveau régional. Selon les estimations disponibles, le ratio salaire minimum/ PIB régional par habitant oscillait, dans les régions occidentales, entre 20 et 30 % en 2001, mais avait atteint 150 ou 160 % dans les régions orientales les plus pauvres. Ces ratios ont dû augmenter depuis 2001, mais il est devenu impossible de les calculer car le PIB régional par habitant n'a plus été publié. Compte tenu toutefois du coût élevé des travailleurs payés au salaire minimum, on ne saurait être surpris que le secteur formel (et encore, représenté

principalement par des municipalités et des entreprises publiques) n'emploie qu'une toute petite minorité des travailleurs des provinces orientales pauvres. L'emploi légal dans les activités à faible productivité sera difficile tant que perdurera cet écart entre les coûts salariaux et la productivité.

En Turquie (comme dans d'autres pays de l'OCDE), la hausse du salaire minimum a pu être justifiée par un objectif de politique sociale : faire reculer la pauvreté. Mais si elle fait passer le coût des travailleurs peu qualifiés au-dessus de leur niveau de productivité, elle dessert cet objectif pour peu que le chômage s'accroisse ou que la création d'emplois n'intervienne plus que dans le secteur informel, qui se caractérise par des salaires inférieurs et une absence de sécurité sociale. D'autres pays membres ou non de l'OCDE ont mis en œuvre des politiques d'atténuation de la pauvreté différentes qui prennent mieux en compte l'arbitrage entre équité et efficacité du salaire minimum (*Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2006* et encadré 3.5).

Encadré 3.5. Le débat politique engagé par d'autres pays émergents sur le niveau souhaitable du salaire minimum

D'autres pays ont étudié des moyens d'aider les travailleurs peu qualifiés à faible revenu sans pour autant les rendre trop onéreux pour le marché du travail. Récemment, un débat intéressant s'est tenu à Singapour, économie souvent citée comme un modèle de réussite pour les pays émergents¹. Il n'y existe pas de salaire minimum, et les salariés les moins bien payés touchent environ 750 SGD (dollars singapouriens), soit 460 USD ou 380 EUR, par mois². Cette somme représente environ 50 % du salaire moyen; le ratio correspondant est de 48 % en Turquie. Chargée d'examiner les moyens d'aider les travailleurs les moins bien payés, une commission ministérielle récemment constituée a conclu que le mieux serait non pas d'augmenter le salaire minimum, mais de multiplier les possibilités d'ascension professionnelle. Il est intéressant de noter que ce sont les employeurs, plutôt que les syndicats, qui avaient proposé d'introduire un salaire minimum « afin de protéger les travailleurs les moins bien payés de la concurrence entre employeurs, de renforcer l'image du travail et de contribuer à séduire et conserver les salariés ». La commission a rejeté cette proposition pour les motifs suivants : « Si les salaires étaient soutenus artificiellement au moyen d'un salaire minimum, certaines entreprises singapouriennes perdraient de leur compétitivité et se délocaliseraient dans d'autres pays. Nous aboutirions à plus de pertes d'emplois et à un chômage plus élevé. Nous devrions plutôt nous attacher à recréer des emplois, c'est-à-dire à rendre les emplois plus productifs et, partant, plus rémunérateurs ». La démarche suivie par les autorités de Singapour est donc de promouvoir une hausse des salaires grâce à l'augmentation de la productivité des travailleurs peu qualifiés, sur fond de politiques faisant par exemple la part belle aux éléments suivants : programmes de formation pour ces travailleurs (dans les domaines notamment de la langue anglaise, des savoirs informatiques fondamentaux et de l'initiation à l'arithmétique); expansion du Système de qualification des compétences de la main-d'œuvre (afin de favoriser les gains de productivité); aides au travail plutôt qu'aides sociales (dans le but d'inciter fortement les travailleurs à rejoindre la population active); mise à disposition de structures préscolaires et éducatives abordables (pour aider les travailleurs à faible revenu, lorsqu'ils ont un emploi, à s'occuper des personnes qu'ils ont à leur charge).

1. Voir « Report of the Ministerial Committee on Low Wage Workers » à l'adresse www.mom.gov.sg/MCLWW.

2. Le personnel de maison indonésien ou philippin ne gagne parfois que 150 ou 200 USD par mois.

En Turquie, l'emploi formel de la main-d'œuvre peu qualifiée serait stimulé par un abaissement du salaire minimum. Cette solution idéale étant politiquement complexe, on pourrait lui substituer une limitation des augmentations futures du salaire minimum permettant de le faire reculer en proportion du salaire moyen. De plus, l'harmonisation du salaire minimum réel d'une région à l'autre (de sorte que le salaire minimum nominal baisse dans les régions où le coût de la vie est plus bas) renforcerait l'efficacité en suscitant la création d'emplois formels dans les régions les plus pauvres. Une telle politique se préoccuperait ainsi également d'équité.

L'amélioration de l'accès à des financements externes gagne en importance

Pour tous les segments du secteur des entreprises, l'accès à des marchés financiers efficaces gagne en importance. En particulier, les entreprises informelles et semi-formelles sont confrontées aux coûts de déséconomies d'échelle que leur informalité (totale ou partielle) engendre en plafonnant de manière insidieuse (c'est le « plafond de verre ») leur accès aux marchés financiers et, partant, leur capacité d'investissement :

- Comme les comptes *financiers* des entreprises informelles et semi-formelles donnent une représentation minorée de la dimension véritable de leurs activités (c'est-à-dire de l'ampleur réelle de leurs ventes, actifs, bénéfices, personnel et capitaux), ces entrepreneurs ont du mal à obtenir que des banques correctement contrôlées leur proposent une palette complète de services. Les banques turques, autrefois soumises à une réglementation plus lâche, avaient pour habitude de fournir aux entreprises informelles et semi-formelles des crédits limités en s'appuyant sur un système de livres comptables officieux et de renseignements bilatéraux. Mais le resserrement de la réglementation bancaire rend ces transactions plus difficiles²⁸.
- Par ailleurs, les particularités de la *structure de gouvernance* de ces entreprises compliquent la recherche d'investisseurs prêts à prendre une participation au capital ou à les aider à investir (comme nous le verrons de manière plus détaillée à l'annexe 3.A4). La semi-informalité fait aussi obstacle à la communication avec d'autres partenaires – coentrepreneurs potentiels, fournisseurs de technologies ou clients nouveaux. De plus en plus, les grands clients internationaux préfèrent en outre faire appel à des fournisseurs dont ils peuvent appréhender clairement la structure managériale et financière, qu'ils peuvent attester et noter.

Ces entreprises devraient actualiser leurs processus de gouvernance et de comptabilité afin de tirer parti des nouvelles possibilités de financement offertes par les marchés de capitaux. Des réformes peuvent soutenir de tels efforts. La législation des marchés financiers impose déjà aux sociétés « faisant appel à l'épargne publique » (c'est-à-dire comptant plus de 250 actionnaires ou cotées en Bourse) des normes plus rigoureuses en matière de communication des données financières, d'audit externe et de gouvernance. Soucieuses d'appliquer des normes à peu près aussi exigeantes aux sociétés ayant un nombre restreint d'actionnaires (catégorie qui regroupe la grande majorité des entreprises de taille moyenne), les autorités ont proposé d'appliquer à toutes les entreprises un code commercial turc révisé dans le sens d'obligations comptables et de règles d'audit externe plus rigoureuses²⁹. Ces initiatives sont louables, mais il convient de veiller à ce que les coûts de conformité ne dépassent pas les avantages d'un resserrement de la réglementation, ou que les entreprises n'y trouvent de nouvelles raisons de recourir à l'informalité. L'adaptation des contraintes réglementaires à la réalité différente des petites entreprises non cotées pourrait s'avérer nécessaire. Les pouvoirs publics devraient aussi

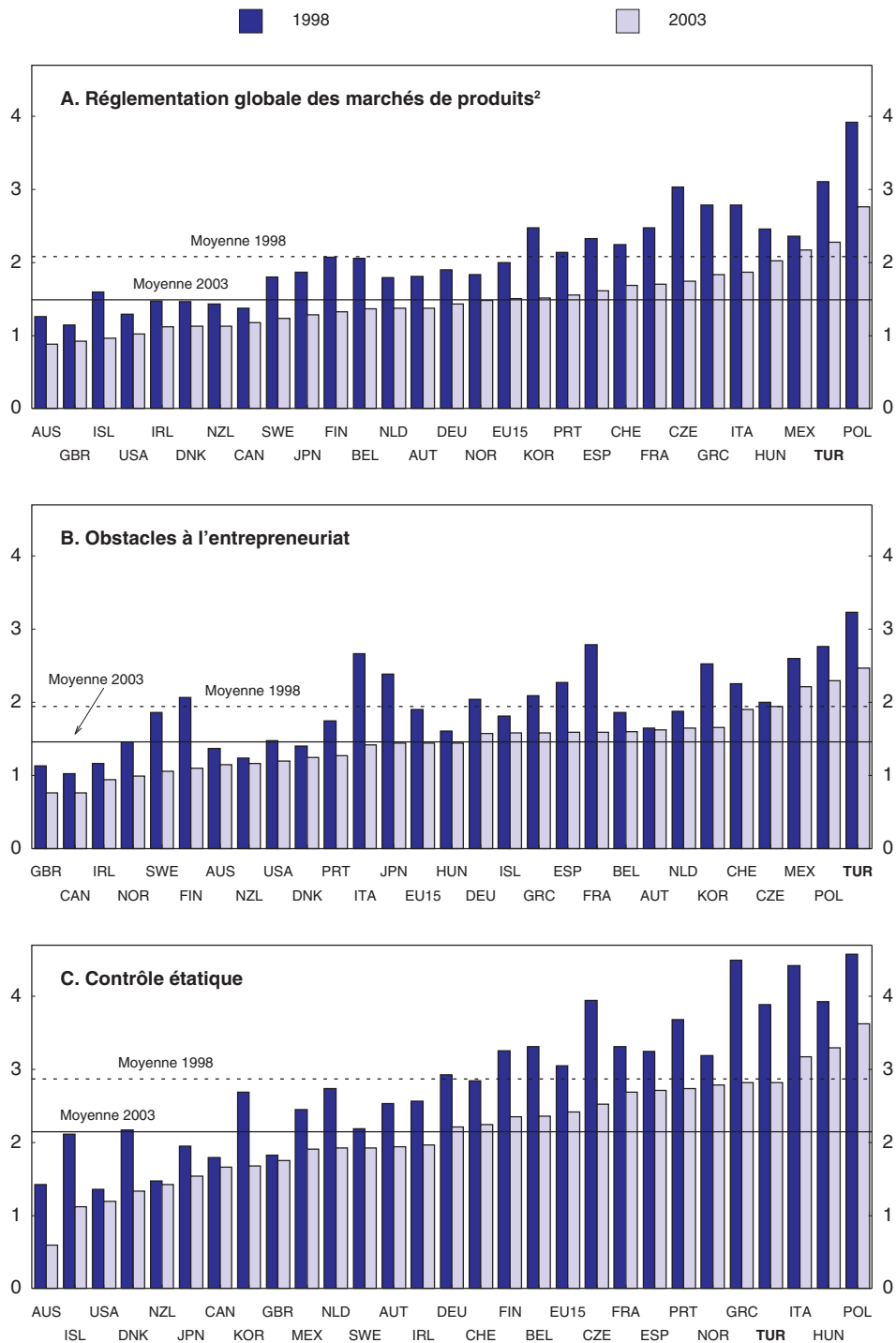
aider et inciter les caisses de retraite et les fonds communs de placement à envisager d'exercer spontanément leurs droits d'actionnaire, et encourager les organismes du secteur privé, y compris d'autoréglementation, à contribuer à la diffusion parmi les entreprises et les investisseurs de pratiques de gouvernance recommandables, librement consenties et en harmonie avec le marché³⁰.

Il faudrait alléger la réglementation des marchés de produits

Les entreprises opérant dans la légalité sont exposées à une kyrielle de règlements applicables aux marchés de produits dont le niveau de détail, malgré les efforts de simplification entrepris durant les années 2000, reste très supérieur à ce que l'on rencontre dans les autres pays de l'OCDE (graphique 3.16). La complexité de la réglementation renchérit l'entrée sur les marchés et donne aux rouages administratifs un fort pouvoir discrétionnaire sur la création d'entreprise, en même temps qu'une recette pour fausser la concurrence; de plus, selon certaines études couvrant plusieurs pays, elle accroît les possibilités de corruption³¹. Ces risques, auxquels s'ajoute la complexité des lois régissant le secteur privé, sont des sources d'aléas dans l'appareil judiciaire commercial³². Ces lacunes sont particulièrement dommageables pour les entreprises étrangères, qui ont plus de mal à y faire face. Des études empiriques montrent que les pays dans lesquels la réglementation des marchés de produits est relativement stricte reçoivent en général moins d'investissements directs étrangers³³. À l'inverse, les entreprises nationales sont plus habituées à se mouvoir dans ce contexte et ont développé, pour y faire face plus efficacement, des ressources qui leur permettent par exemple d'augmenter leur influence dans les sphères politique et médiatique afin de préserver leurs intérêts. Néanmoins, comme l'ont reconnu les pouvoirs publics et les organismes professionnels, et nonobstant la rationalisation des procédures administratives nécessaires pour créer une entreprise qui est intervenue en 2003, il convient de manière urgente de simplifier l'ensemble des prescriptions légales applicables aux entreprises, et de renforcer l'appareil judiciaire commercial afin de mettre en place un cadre plus rationnel³⁴. Ce faisant, on ferait reculer l'informalité et on attirerait davantage d'investisseurs étrangers.

La réglementation de l'entrée dans la distribution de détail est une question d'actualité. Il faudrait procéder à de nouvelles restructurations pour accroître la productivité et diminuer l'informalité massive de ce secteur, et pour alimenter la concurrence par les prix dans l'ensemble de l'économie. L'essor de grands distributeurs est plein de promesses, comme le montre l'augmentation de leur part de marché, passée de 30 % en 2002 à 37 % en 2005³⁵. Malheureusement, certaines initiatives d'ordre législatif ont pour objet de compliquer la création d'hypermarchés : un projet de loi propose ainsi de faire dépendre l'ouverture de nouveaux grands centres commerciaux d'autorisations administratives locales et centrales, de restreindre leurs jours et leurs horaires d'ouverture, et de réglementer leurs prix et promotions. Ce projet s'inspire de lois en vigueur dans certains autres pays de l'OCDE qui, afin de ralentir la sortie d'exploitants moins efficaces, ont inutilement freiné la modernisation et la productivité du commerce de détail, et ont eu un coût économique notable³⁶. Compte tenu de l'importance de ce secteur pour nourrir la concurrence par les prix et estomper la dichotomie entre secteur formel et secteur informel, il faut absolument lui assurer des conditions-cadres ouvertes et sans surprises. Il conviendrait donc d'encourager davantage les investissements nationaux et internationaux dans la distribution³⁷.

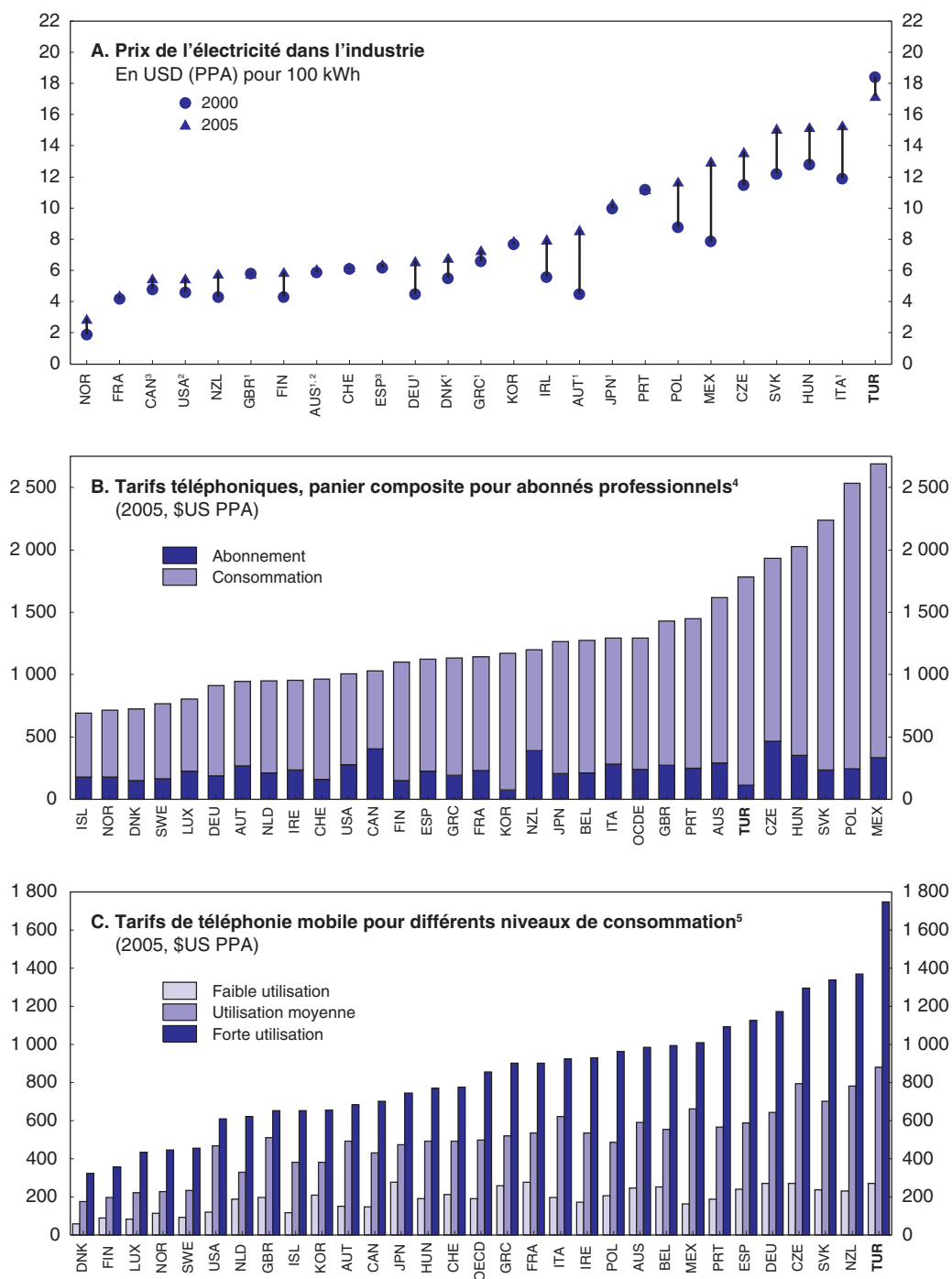
Graphique 3.16. **Réglementation des marchés de produits, comparaison Turquie-pays de l'OCDE, 1998-2003**¹



1. Tri sur les valeurs de 2003. Échelle 0-6, de la réglementation la moins restrictive à la plus restrictive.
 2. L'indice global de réglementation des marchés de produits regroupe 16 indicateurs élémentaires agrégés en trois indicateurs de niveau intermédiaire couvrant les « obstacles à l'entrepreneuriat », le « contrôle étatique » et les « obstacles aux échanges et aux investissements ».

Source : Conway, P., V. Janod et G. Nicoletti (2005), « Product Market Regulation in OECD Countries, 1998 to 2003 », document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE n° 419.

Graphique 3.17. Des coûts d'infrastructure élevés



1. Données 2004.

2. Hors taxes.

3. Données 2003.

4. Hors TVA.

5. TVA incluse.

Source : AIE, *Energy prices and taxes* et OCDE, *Base de données des Perspectives des communications*.

Il faudrait abaisser les coûts des infrastructures en faisant davantage appel à la concurrence

Les entreprises turques doivent aussi supporter des coûts énergétiques élevés – legs des investissements qui ont été consentis à fonds perdus par le passé dans le secteur de l'énergie, du niveau élevé des taxes sur l'énergie et de différentes lacunes de la tutelle³⁸. Les tarifs des télécommunications sont également très élevés (graphique 3.17). Par contrecoup, les entreprises sont très nombreuses à considérer les infrastructures publiques comme un obstacle majeur aux affaires³⁹. Il conviendrait d'appliquer dans son intégralité la réglementation propice à la concurrence qui a été récemment adoptée pour les secteurs de l'énergie et des télécommunications, conformément à un calendrier précis et grâce à la coopération des autorités sectorielles de réglementation et de l'autorité de la concurrence. Les tarifs et la qualité des services doivent être surveillés de près et présentés clairement aux entreprises et aux particuliers⁴⁰.

Il faudrait assortir les privatisations de saines pratiques de gouvernance d'entreprise

L'important mouvement actuel de privatisation augmente la taille du secteur privé formel. Après avoir été retardées durant plus d'une décennie, les grandes privatisations ont vraiment été lancées en 2004-2005. Des investisseurs étrangers et nationaux ont acquis des participations majoritaires dans *Türk Telekom* (monopole des télécommunications), *Tupras* (principal raffineur pétrolier) et le port de *Mersin* (l'un des grands ports d'exportation – sa privatisation n'est pas entièrement achevée) (tableau 3.4). La privatisation de trois grandes banques publiques a progressé plus lentement mais semble en bonne voie. Des investisseurs privés ont acquis 25 % du capital de *Vakifbank* (Banque des fondations) en juillet 2005, un conseiller financier a été recruté pour la privatisation de *Halkbank* (Banque des PME), et la privatisation de *Ziraatbank* (Banque de l'agriculture, première banque de Turquie) devrait en principe être engagée à la suite de ces deux expériences de privatisation. Le gouvernement compte publier avant fin 2006 une stratégie et un calendrier pour la privatisation du secteur bancaire.

Ces entreprises privatisées étant d'importants fournisseurs de biens et de services pour le reste du secteur privé et leurs performances n'étant pas neutres pour la compétitivité globale de l'économie, il faut veiller à ce qu'elles respectent le jeu de la concurrence plus strictement que lorsqu'elles étaient dans le giron public⁴¹. Ces privatisations peuvent aussi représenter une étape sur la voie de la création en Turquie de véritables sociétés faisant appel à l'épargne publique⁴² : en effet, même si la plupart des privatisations ont abouti à une prise de contrôle par des investisseurs nationaux ou étrangers, une part non négligeable des fonds propres de ces entités a des chances de demeurer entre les mains d'investisseurs publics. La moindre concentration de l'actionnariat de ces sociétés devrait permettre l'émergence d'actionnaires minoritaires actifs et, à condition que les droits de ces actionnaires y soient pleinement établis et exercés, faciliter la diffusion en Turquie de normes internationales de gouvernement d'entreprise⁴³.

Conclusion : la simplification de la réglementation est un élément essentiel de l'amélioration de la compétitivité et de la croissance

Le renforcement du potentiel de croissance de l'économie turque face à la concurrence grandissante des pays à bas salaires nécessite la mise en place d'une vaste stratégie d'amélioration des conditions-cadres des entreprises de tous types. L'allègement de la réglementation des marchés et des coûts du travail, le renforcement de la concurrence sur

Tableau 3.4. Principales privatisations réalisées en 2005 et 2006

Société privatisée	Domaine d'activité	Date de la privatisation	Effectif (avant la privatisation)	Valeur totale de marché (théorique) de l'entreprise sur la base du prix de privatisation (USD)	Pourcentage du capital privatisé	Pourcentage du capital coté	Pourcentage de la participation conservée par l'État
Türk Telekom	Télécommunications (opérateur historique de téléphonie fixe/GSM-AVEA)	14 novembre 2005	54 000	11.9 milliards	55	–	45
Tupras	Raffinage pétrolier	26 janvier 2006	4 302	8.12 milliards	51	49	0
Tupras (vente effectuée par le biais de la Bourse d'Istanbul)	Raffinage pétrolier	4 mars 2005	4 330	3.1 milliards	14.76	49	0 (puis 51 %)
Aéroport Ataturk d'Istanbul (droits d'exploitation pour 15 ans et demi)	Exploitation aéroportuaire	Juillet 2005	–	3 milliards	Transfert de droits d'exploitation/projet CET	–	–
Erdemir	Sidérurgie	27 février 2006	14 414	6 milliards	49.29	47	0
Vakifbank	Services bancaires et financiers	Novembre 2005	7 164	5.1 milliards	(Introduction en Bourse de 25.18 %)	25.18	58.45
Port de Mersin (droits d'exploitation pour 36 ans) ¹	Exploitation portuaire	12 août 2005	1 336	755 millions	Transfert de droits d'exploitation	–	–
Stations de contrôle des véhicules à moteur ¹	Concession de service public (pour 20 ans)	20 décembre 2004	–	613.5 millions	Droits de concession	–	–
Eti Alüminyum	Production de bauxite et d'aluminium	29 juillet 2005	2 212	305 millions	99.99	–	0
Petkim	Pétrochimie	Avril-décembre 2005	3 761	809.8 millions	34.57 (offre publique sur le marché secondaire)	38.68	61.32
Baak Sigorta & Baak Emeklilik	Assurances/caisses de retraite (professionnelles)	16 mai 2006	469	473 millions	56.67 + 41 % séparément	–	43.33 (Indirectement, via les coopératives agricoles)
Hôtel Hilton d'Istanbul	Tourisme/hôtellerie	15 novembre 2005	–	255.5 millions	Vente d'actifs	–	–
THY/Turkish Airlines	Transport aérien / transport de passagers	16-18 mai 2006	10 928	723 millions	28.75 % (offre publique de vente)	53.57	46.43
Groupe Ataköy	Tourisme	28 février 2005	568	199.1 millions	Participations diverses	–	0
THY/Turkish Airlines	Transport aérien/transport de passagers	1-3 décembre 2004	10 956	831.6 millions	23 % (offre publique de vente)	53.57 (puis 24.82 %)	46.43 (puis 75.18 %)

1. La privatisation du port de Mersin et des Services de contrôle des véhicules à moteur n'est pas encore achevée.

les marchés de produits et l'amélioration des infrastructures non seulement seraient positifs pour la productivité des entreprises du secteur formel, mais aussi faciliteraient la création d'entreprises et le basculement dans le secteur formel de très nombreuses entreprises informelles.

Une stratégie de *simplification et de formalisation de la réglementation* contribuerait à remplacer le cadre réglementaire et fiscal *multiforme* par un environnement formel unifié, peu onéreux, équitable et bien plus souple. Le contexte économique résultant stimulerait la productivité et la compétitivité des *grandes entreprises, des moyennes entreprises dynamiques et des micro-entreprises*, et faciliterait les transferts de ressources entre ces différentes catégories en fonction de leur véritable efficacité intrinsèque, et non de leur exposition variable à des obligations légales et fiscales :

1. Il atténuerait la pression réglementaire qui pèse sur les entreprises du secteur formel, en particulier du point de vue de la coûteuse réglementation des marchés des produits et du travail.
2. Il aiderait les micro-exploitants informels à se normaliser et, partant, à mieux étoffer leurs ressources matérielles et humaines.
3. Il percerait le plafond de verre qui bride actuellement les performances des moyennes entreprises dynamiques – en leur permettant de croître et d'accéder aux ressources financières, technologiques et marketing dont elles ont besoin.

L'encadré 3.6 reprend les principaux axes de la stratégie suggérée.

Encadré 3.6. Une stratégie globale de renforcement de la compétitivité et de la croissance fondée sur la simplification et la formalisation de la réglementation

Action prioritaire

Réduire les coûts de main-d'œuvre et alléger la réglementation applicable à l'emploi formel

- Taxes applicables au travail : réduire de manière substantielle les taux des cotisations sociales (par exemple de moitié). Cette mesure devrait être budgétairement prioritaire; elle peut être financée par des baisses des coûts des pensions (comme nous le verrons au chapitre suivant) et par des coupes opérées dans des domaines de dépenses moins prioritaires.
- Salaire minimum : limiter la croissance du salaire minimum afin qu'il baisse en pourcentage du salaire moyen; harmoniser le salaire minimum réel d'une région à l'autre de sorte que le coût du salaire minimum nominal baisse dans les régions où la productivité et le coût de la vie sont moindres. Ces régions étant aussi celles où l'emploi formel est particulièrement rare, on stimulerait ainsi, en association avec les autres actions, la création d'emplois formels.
- Réglementation du travail : libéraliser la réglementation du marché du travail pour les emplois *permanents* et *temporaires* ; procéder au remplacement complet du dispositif d'indemnisation des départs par une assurance-chômage standard.

Encadré 3.6. Une stratégie globale de renforcement de la compétitivité et de la croissance fondée sur la simplification et la formalisation de la réglementation (suite)

Autres réformes importantes

Alléger la réglementation des marchés de produits

- Revoir les autorisations sectorielles afin de les simplifier, et limiter les autorisations accordées par les collectivités locales, de façon à réduire le pouvoir discrétionnaire de l'administration sur les entreprises.
- Simplifier le cadre juridique applicable aux affaires et en diminuer les redondances, notamment en atténuant les conflits pouvant provenir de la diversité des sources du droit.
- Renforcer l'appareil judiciaire commercial sur la base de ce cadre simplifié.

Faciliter l'accès aux marchés financiers

- Renforcer la transparence financière des PME en adoptant et en appliquant les nouvelles dispositions prévues par le code commercial turc, tout en abaissant le plus possible le coût du respect de la loi.
- Faciliter le financement des entreprises publiques en imposant des normes de transparence et de gouvernance, et en incitant les entreprises à appliquer intégralement les Lignes directrices sur le gouvernement d'entreprise.
- S'aligner sur les bonnes pratiques de l'OCDE en matière d'investissement institutionnel en modifiant la législation afférente et en encourageant les organismes du secteur privé à sensibiliser et former les parties concernées aux pratiques optimales d'investissement.

Améliorer les infrastructures et alléger leur coût en renforçant la concurrence

- Appliquer dans leur intégralité les nouvelles réglementations sectorielles de l'énergie, des télécommunications et des transports grâce à une coopération entre les autorités sectorielles de réglementation et l'autorité de la concurrence.
- Proposer des services haut débit à bas coût sur tout le territoire.

Renforcer le socle cognitif

- Favoriser la formation managériale élémentaire des propriétaires de micro-entreprises et de PME.
- Favoriser la formation aux notions informatiques et Internet de base.

Garantir l'efficacité des incitations à l'investissement

- Résister aux demandes de subventions sectorielles.
- Accroître la transparence des aides de l'État et de leurs répercussions économiques.

Renforcer l'efficacité de la fiscalité

- Simplifier et consolider la fiscalité indirecte.
- Poursuivre l'élimination des exonérations fiscales.
- Évaluer l'efficacité des incitations fiscales accordées à la recherche-développement et aux technoparcs.
- Continuer d'améliorer l'administration de l'impôt et les vérifications fiscales.

Notes

1. Voir *Examens de l'OCDE de la réforme de la réglementation – Turquie, 2002*.
2. Voir *Études économiques de l'OCDE – Turquie, 2004*.
3. Sur la base des prix relatifs à la consommation.
4. *Coûts unitaires relatifs de main-d'œuvre corrigés du taux de change* (ou, autrement dit, *taux de change réel calculé sur la base des coûts unitaires relatifs de main-d'œuvre*) publiés deux fois par an par l'OCDE.
5. En principe, il aurait fallu couvrir tous les secteurs économiques (activités d'exportation ou non, secteur manufacturier, services), mais les données disponibles (en matière de prix, de salaires et de productivité) ont imposé la limitation de l'analyse au secteur manufacturier.
6. L'analyse comportait aussi deux éléments supplémentaires pesant sur la compétitivité et la rentabilité des entreprises : les coûts de l'énergie et ceux du crédit. Il semble que les premiers aient eu un impact non négligeable, mais tout de même limité, sur la rentabilité estimée. À l'opposé, les fortes fluctuations des seconds (qui ont respectivement explosé et reculé durant les périodes de dépréciation et d'appréciation de la monnaie) ont partiellement annulé à la fois les répercussions positives de la dépréciation et les conséquences négatives de l'appréciation sur les bénéficiaires. Les taux d'intérêt ont par conséquent joué un rôle contracyclique sur l'évolution de la rentabilité. Voir l'annexe 3.A1.
7. Pour deux secteurs au moins, le troisième présentant des performances dans la moyenne. Les secteurs très compétitifs sont l'électronique grand public, les machines de type industriel, l'acier et la construction automobile.
8. Les secteurs du textile, de l'habillement et du cuir se trouvent dans cette situation. Si leurs performances ont montré quelques progrès certaines années, la tendance générale est au déclin.
9. Les plastiques, le matériel électrique, les produits métallurgiques et la fabrication de meubles entrent dans cette catégorie.
10. L'annexe 3.A1 propose davantage de détails sur les performances particulières de chaque secteur.
11. La hausse des cours du pétrole et du gaz a également contribué à cette dégradation de la balance commerciale. La Turquie couvre la majorité de ses besoins énergétiques par des importations de combustibles fossiles, et sa facture énergétique a augmenté de 7 milliards USD (soit 1.9 % du PIB) en 2005. Ce gonflement de la facture énergétique n'a été compensé que partiellement par la hausse des exportations vers les producteurs d'énergie : les importations de la Turquie en provenance de ses quatre principaux fournisseurs de pétrole brut (Iran, Russie, Arabie Saoudite et Libye) ont progressé de 68.8 % en 2005 pendant que ses exportations vers ces pays n'augmentaient que de 22.5 %.
12. Arguant du fait qu'il s'agit de ventes à l'exportation, les entreprises du secteur du tourisme ont elles aussi réclamé des exonérations de TVA pour les services vendus aux touristes étrangers. Le ministère des Finances a rejeté cette demande pour des motifs budgétaires et administratifs.
13. Voir Organisme central de planification et TEPAV (2006).
14. Voir Organisme central de planification et TEPAV (2006).
15. Le ministère des Finances a constaté en 2004 que dans la métropole d'Istanbul (où sont immatriculées la plupart des entreprises turques formelles), 352 sociétés (c'est-à-dire 4.2 % des personnes morales locales payant un impôt) réglaient 87.8 % de l'ensemble de l'impôt sur les sociétés effectivement collecté. Quand, en 2005, le ministère a examiné de manière détaillée les déclarations d'impôt de 670 entreprises, il a constaté qu'elles avaient déclaré un revenu total imposable de 420 millions TRY (270 millions EUR) pour l'année, alors que leur revenu imposable réel avait atteint 2.87 milliards TRY (1.8 milliard EUR), soit un taux de sous-déclaration de 700 %; Voir Milliyet (2006).
16. Comme l'a montré l'affaire Hyundai en 2004-05. Comme tant d'autres, cette entreprise a mis en concurrence différents pays d'Europe orientale et sud-orientale pour réaliser, en échange d'avantages fiscaux et de terrains gratuits, un investissement créateur de 12 000 emplois (3 000 directs et 9 000 indirects). Les autorités turques, invoquant leurs contraintes budgétaires et la nécessité de préserver l'équité entre les investisseurs internationaux et les investisseurs nationaux, se sont retirées de la compétition et ont perdu le projet, même si des facteurs autres que fiscaux ont pu jouer un rôle dans la décision prise par Hyundai de construire sa nouvelle usine en République tchèque.

17. À la différence des pratiques optimales d'autres pays de l'OCDE, les aides de l'État ne font pas l'objet de déclarations périodiques et d'une surveillance confiée à une agence spécialisée.
18. Après des réactions initiales fortes, ces incitations, qui ont aussi entraîné la délocalisation partielle de certaines unités de production fortes consommatrices de ressources humaines et d'énergie vers d'autres provinces, ont vu leur impact reculer. À la mi-2006, 33 000 entreprises employant au total 150 000 travailleurs (soit moins de 1 % de la population active) tiraient parti de ces mesures.
19. Outre les dépenses fiscales, les activités de R-D des PME bénéficient du soutien des services de transfert technologique du KOSGEB (Agence de développement des PME), qui sont disponibles depuis plusieurs années. Le nombre d'entreprises bénéficiaires reste limité et il a été récemment recommandé (y compris dans l'*Étude* de l'OCDE sur la Turquie de 2004) de fournir ces services sur un mode plus réactif à la demande. Récemment, le KOSGEB a pris des initiatives pour se muer en catalyseur des efforts globaux de modernisation des entreprises, notamment en se posant en partenaire de l'élaboration des plans stratégiques d'activité inspirés par les principes de Bâle II. Il estime que 10 000 entreprises environ pourraient être concernées.
20. La Turquie applique à l'heure actuelle un mécanisme d'« allègement de l'impôt pour les salariés » qui n'est pas pris en compte pour le calcul du coïnc fiscal, car il ne s'agit pas d'une véritable déduction forfaitaire dans le cadre du système fiscal. Les autorités prévoient de convertir cet allègement en déduction forfaitaire; le coïnc fiscal sur le travail diminuerait alors de 3-4 points de pourcentage.
21. Si par exemple on diminuait de moitié les taux de cotisations sociales, les coûts budgétaires directs représenteraient moins de 3 % du PIB. Si, à la suite d'une baisse aussi prononcée, l'emploi informel pouvait reculer de 15 % la première année, puis encore de 15 % l'année suivante, on pourrait escompter un effet de récupération égal à 1 % du PIB chacune de ces années. Si en outre on pouvait assortir cette mesure de mécanismes de contrôle et de répression renforcés en matière de déclarations de salaires (après de telles baisses de taux, la déclaration plus fidèle des salaires gagnerait en légitimité et serait mieux acceptée, alors qu'aujourd'hui prévaut une sous-déclaration massive, les salariés du secteur privé étant majoritairement déclarés comme payés au salaire minimum), la réforme pourrait presque s'autofinancer. En tout cas, compte tenu de l'importance cruciale de cette réforme, son financement est une priorité budgétaire.
22. La taxinomie des entreprises turques confirme l'existence de ces seuils au moins pour ceux des salariés qui sont déclarés.
23. Huit pour cent du salaire : tel est le montant de la provision que devrait constituer une entreprise pour financer l'encours potentiel d'indemnités de licenciement lié à l'embauche d'un salarié pour plus d'un mois.
24. Pour bénéficier pendant six mois d'une allocation-chômage égale à 50 % du dernier salaire, il faut avoir cotisé au moins 600 jours.
25. Les provisions constituées par les entreprises pour financer les indemnités obligatoires de départ représentent 8 % du salaire brut (soit un mois de salaire par année de service), et la prime d'assurance-chômage se monte à 3 %. D'un autre côté, les indemnités sont versées non seulement en cas de chômage, mais aussi de départ à la retraite. Si la puissance publique veut harmoniser le caractère économiquement incitatif des deux dispositifs, il faut qu'elle supprime l'indemnisation du départ à la retraite et qu'elle proportionne les primes d'assurance-chômage à l'activation du dispositif, c'est-à-dire que les primes payées par les entreprises licenciant davantage leur personnel soient plus élevées. Des sommes importantes ont déjà été accumulées au sein du Fonds pour le chômage. Le remplacement intégral des indemnités de départ par l'assurance-chômage devrait désormais être un objectif affiché.
26. Chiffres 2004 pour les pays autres que la Turquie (données tirées de « *Minimum Wages in Europe* », European Industrial Relations Observatory, 2006).
27. En 2005, la valeur ajoutée annuelle estimée par travailleur était d'environ 5 300 USD dans les petites entreprises manufacturières informelles (estimation du Secrétariat de l'OCDE, voir chapitre 1), tandis que le coût de main-d'œuvre effectif annuel d'un employé touchant le salaire minimum était d'environ 5 800 USD.
28. Les règles de contrôle bancaire prévues par Bâle II font varier les exigences de fonds propres applicables aux prêts commerciaux en fonction de la transparence financière et managériale de l'emprunteur. Ces règles seront applicables en Turquie à compter de 2007 (voir l'annexe 3.A1).
29. Le dispositif proposé prévoit l'alignement futur sur des règles de communication financière plus simples, spécifiques des PME, que l'*International Accounting Standards Board* pourra élaborer ultérieurement.

30. Ces questions seront abordées de façon plus détaillée, et seront assorties de recommandations, dans OCDE, « *Corporate Governance in Turkey: A Pilot Study* », à paraître au second semestre 2006.
31. Djankov *et al.* (2002) ont conclu, dans une étude internationale, à une forte corrélation statistique entre la complexité de la réglementation des marchés de produits et l'ampleur de la corruption.
32. On a pu affirmer (et plusieurs affaires récentes sont venues le confirmer) que les sources du droit turc étaient particulièrement disparates, de sorte que les parties à un litige commercial peuvent toujours espérer trouver une disposition légale à l'appui de leur position – y compris dans la Constitution, qui contient des prescriptions sectorielles. Elles peuvent donc escompter qu'une juridiction supérieure infirmera un jugement défavorable en première instance. Ceci explique l'avalanche des recours, dont le délai moyen de traitement est passé de 152 jours en 2002 à 202 jours en 2003. Le nombre d'affaires portées devant la juridiction administrative d'appel (Danistay) a aussi augmenté de façon spectaculaire : pour 87 000 dossiers en instance en début d'année, 68 000 dossiers nouveaux ont été ouverts en 2005, et 58 000 seulement résolus avant la fin de l'année. Les procédures d'exécution judiciaire ont aussi connu une inflation : 3 millions d'actions en justice ont trouvé une issue en 2003; 4.4 millions de procédures étaient en cours à la fin de l'année. En 2003, les tribunaux de commerce ont tranché la moitié des 95 000 nouvelles affaires reçues; le délai moyen de traitement d'une affaire commerciale atteignait 417 jours à la fin de l'année. Dans cet environnement très enclin aux contentieux, l'application de règlements aux entreprises nationales et internationales de grande taille a donné naissance à un certain nombre d'imbroglios judiciaires notoires dont certains ne sont pas encore résolus (voir Dutz *et al.*, 2005).
33. Voir Nicoletti *et al.*, 2003.
34. En janvier 2006, la TUSIAD (Association turque d'industriels et de chefs d'entreprise) a fait une déclaration sur la réforme du système judiciaire. Parmi bien d'autres points, elle notait : « i) la nécessité absolue de réformer les instances judiciaires et d'assurer leur indépendance. La structure du Haut conseil des juges et procureurs doit être modifiée, et le Secrétariat de ce Conseil doit être séparé du ministère de la Justice; ii) la nécessité pour l'État de renoncer à toute action rétroactive, car ce type d'action détourne les investisseurs locaux et étrangers et entame la confiance de la population dans la justice; iii) la nécessité de résoudre les problèmes de finances, de personnel et de formation de l'appareil judiciaire. Il est crucial de mieux rémunérer les juges et procureurs, et de former le personnel administratif et les fonctionnaires occupant des postes de responsabilité » (TUSIAD, 2006).
35. En 2005, la Turquie comptait 5 500 supermarchés et hypermarchés, contre 2 000 environ en 1998; le nombre de petites épiceries (sans parler des étalages en plein air) a, lui, reculé de 37 000 en 1998 à 31 000 en 2005 (voir TEPAV, 2005a).
36. Voir O. Boylaud (2000).
37. Le développement du distributeur international d'ameublement IKEA qui, après avoir ouvert deux magasins en Turquie en 2005 et en 2006, a rencontré une clientèle enthousiaste et rapidement gagné des parts de marché, a souffert de l'application à ses importations de nouvelles procédures pesantes qui ont affecté sa politique d'achat, alors que ce distributeur avait commencé à se fournir localement auprès de fabricants turcs proposant des produits de qualité.
38. Les « taux de pertes » élevés qu'affiche le réseau turc de distribution d'électricité – reflet à la fois des pertes techniques et des usages illicites – avoisinent les 15 % et accroissent les redevances dont doivent s'acquitter les usagers qui restent dans la légalité.
39. Selon une enquête BEEPS (*Business Environment*) menée par la Banque mondiale en 2005, 23, 20 et 21 % des entreprises turques estiment que la prestation respectivement de services énergétiques, de services de télécommunications et de services de transport est un problème sérieux pour la conduite des affaires – contre respectivement 11, 12 et 14 % dans les huit nouveaux pays candidats à l'adhésion à l'UE.
40. Aux taux de change actuels, la Turquie reste le troisième pays le plus cher après le Japon et l'Italie en ce qui concerne les tarifs industriels de l'électricité. Les tarifs applicables aux ménages sont modérés en comparaison des autres pays de l'OCDE, ce qui laisse à penser que les ménages bénéficient de péréquations tarifaires, au détriment des utilisateurs industriels. Les autorités contrôlent la plupart des prix de l'énergie, notamment les tarifs de l'électricité pour les particuliers, et ne les ont pas augmentés depuis novembre 2002 en dépit des hausses des prix internationaux du pétrole et du gaz. Elles ont abaissé les tarifs industriels de l'électricité en 2003. Il apparaît que le secteur de l'électricité ne cesse d'accumuler les déficits du fait de ce strict contrôle des prix, qui est budgétairement intenable dès lors qu'aucune réforme structurelle ne vient améliorer la productivité et réduire les coûts de la chaîne énergétique.

41. Ceci vaut particulièrement pour Türk Telekom, qui exerce une position dominante dans la téléphonie fixe et les services Internet de base, pour TUPRAS, qui est le principal fournisseur de pétrole raffiné, et pour les cimenteries, qui ont un fort pouvoir de marché régional. La surveillance de Türk Telekom et des cimenteries entamée après leur privatisation pour juger de leur respect de la concurrence a déjà donné lieu à quelques controverses. Il ne faut pas nier la nécessité pour ces grandes industries complexes de se former à l'application de règles propices à la concurrence – tout en surveillant étroitement leurs performances en termes de prix et de qualité de service.
42. Les entreprises dites « Berle and Means », caractérisées par un émiettement de l'actionariat et l'absence de tout actionnaire dominant, sont inexistantes en Turquie (A. Berle et C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, 1932).
43. Les Lignes directrices de l'OCDE sur le gouvernement d'entreprise des entreprises publiques (2005) représentent ce que les pays membres de l'OCDE estiment être le socle d'un dispositif de bonne gouvernance des entreprises publiques, dès avant les privatisations.

Bibliographie

- Atiyas, I. (2005), « Competition and Regulation in the Turkish Telecommunications, Industry », *Economic Policy Research Foundation (EPRI) Governance Series*, novembre.
- Bankacilik Duzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) (2005), *Road Map for the Implementation of Basel-II*, Agence de réglementation et de contrôle bancaires, mai.
- Banque mondiale (2005a), *Turkey: Country Economic Memorandum: Promoting Sustained Growth and Convergence with the European Union*, Washington D.C.
- Banque mondiale (2005b), *Turkey: The Joint Poverty Assessment Report*, Washington D.C.
- Banque mondiale (2006), *Turkey: The Labour Market Study*, Washington D.C.
- Besinci, M. et F. Kaya (2005), « Uluslararası Finansal Piyasalardaki Yasal Duzenlemeler ve Basel II'ye Uyum Sureci (Le processus d'adaptation à Bâle II) », *Isletme ve Finans*, novembre.
- Boylaud, O. (2000), « Regulatory reform in road freight and retail distribution », *document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE n° 255*, Paris.
- Bozkurt, R. (2006), « Kuçuk ve Orta Ölçekli Aile İşletmelerinde Donusum (La transformation des PME familiales) », dans Tamer Koçer (dir.), « Aile İşletmeleri ve Girişimcilik Uygulama ve Arastırma Merkezi 2. Kongresi Tutanakları », İstanbul Kültür Üniversitesi.
- Brandt, N., J.-M. Burniaux et R. Duval (2005), « Assessing the OECD Jobs Strategy: Past developments and reforms », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE, n° 429*.
- Bulutay, T. et E. Tasti, *Informal Sector in the Turkish Labour Market*, document de travail de la *Turkish Economic Association n° 2004/22*, Ankara.
- Çağlayan, Z. (2005), *İşsizlik ve Bölgesel Gelir Dağılımı Esitsizliğiyle Mücadele İçin « Yerel Asgari Ücret » Uygulaması (Salaires minimums locaux permettant de lutter contre le chômage et les inégalités régionales de revenu)*, Chambre d'industrie d'Ankara, Ankara.
- Conway, P., V. Janod et G. Nicoletti (2005), « Product market regulation in OECD countries: 1998 to 2003 », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE, n° 419*.
- Devereux, M.-P. et R. Griffith (1999), « The Taxation of Discrete Investment Choices », *document de travail de l'IFS W98/16*, révision 2.
- Djankov, S., R. La Porta, F. Lopez-De-Silanes et A. Schleifer (2002), « The Regulation of Entry », *Quarterly Journal of Economics*, février.
- Dutz, M., M. Us et K. Yılmaz (2005), « Turkey's Foreign Direct Investment Challenges: Competition, The Rule of Law, and EU Accession », dans *Turkey: Economic Reform and Accession to the European Union*, Banque mondiale, Washington D.C.
- Ekonomist (2005), « 250 Anadolu Kaplı (250 tigres anatoliens) », numéro 2005/36, İstanbul.
- Farrell, D., D. Meen et D.D. Baser (2003), « Turkey: Making the Productivity and Growth Breakthrough », McKinsey Global Institute, Washington D.C.
- Güney, E.S. (2006), « Restructuring, Competition and Regulation in the Turkish Electricity Industry », *Economic Policy Research Foundation (EPRI) Governance Series*, janvier.
- Güvenen, O. (2001), « Türkiye Ekonomisi ve Zaman Dinamiğinde Sosyal Sermaye Eksikliği Kapsamında Bazı Yorumlar (Quelques commentaires sur les insuffisances de capital social en Turquie) », *Doğu Batı Düşünce Dergisi*, Kasım.

- Hisarciklioglu, R. (2005), TOBB Baskani'ndan Türkiye İçin Görüş ve Öneriler (Point de vue et recommandations du Président de l'Union des Chambres et Bourses de commerce concernant la Turquie), Ankara.
- Institute of International Finance (2005), *Corporate Governance in Turkey: An Investor Perspective*, avril.
- ISI Emerging Markets (2006), *Turkey Dealwatch Report*, février.
- Işik, Y. et H. Orbay (2005), « The Governance-Investment Interrelation in the Context of Turkey's Real Sector », document de conférence élaboré pour le Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- Istanbul Sanayi Odasi (2002), « İmalat Sanayiinin Uluslararası Rekabet Gücü (La compétitivité internationale du secteur manufacturier) », Chambre d'industrie d'Istanbul, Istanbul.
- Istanbul Sanayi Odasi (2005a), *Türkiye 'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2004 (Les 500 premières entreprises industrielles en Turquie, 2004)*, Chambre d'industrie d'Istanbul, Istanbul.
- Istanbul Sanayi Odasi (2005b), *Türkiye 'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2004 (Les 500 entreprises industrielles suivantes en Turquie, 2004)*, Chambre d'industrie d'Istanbul, Istanbul.
- Karabudak, B. (2002), *Telekomunikasyon Sektörünü Rekabete Nasıl Açarız (Comment ouvrir les télécommunications à la concurrence ?)*, Conférence de l'autorité turque de la concurrence sur la politique de la concurrence, 19 décembre, Istanbul.
- Kenar, N. (2000), « Özel istihdam bürolarının faaliyete geçmesini teminen bir yasal düzenlemeye ihtiyaç var (De la nécessité des agences privées de placement) », *Isveren Dergisi*, Nisan.
- Kizilot, S. (2006), *Fazla İşçinin İlave Yükleri Var (Charge supplémentaire et emploi supplémentaire)*, *Hürriyet*, 26.04.2006.
- Milliyet (2006), « Kurumlarda Vergi Kaçağı Yedi Katı Buluyor (L'évasion fiscale des entreprises multipliée par 7) », 3 mai.
- MUSIAD (2005), *Ekonominin Güçlendirilmesi İçin MUSIAD'ın Çözüm Önerileri (Propositions du MUSIAD pour renforcer l'économie)*, Association indépendante des industriels et chefs d'entreprises, juin.
- Nicoletti, G. et S. Scarpetta (2005), « Product market reforms and employment in OECD countries », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 472.
- Nicoletti, G., S. Golub, D. Hajkova, D. Mirza et K. Yoo (2003), « Policies and international integration: Influences on trade and foreign direct investment », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*.
- OCDE (2002), *Examens de l'OCDE de la réforme de la réglementation : Turquie*, Paris.
- OCDE (2004a), *Études économiques de l'OCDE : Turquie*, Paris.
- OCDE (2004b), *Les PME en Turquie : questions et politiques*, Paris.
- OCDE (2005a), « A Framework for the Development and Financing of Dynamic Small and Medium Sized Enterprises in Turkey », Centre de l'OCDE pour le développement du secteur privé, Istanbul, 2005.
- OCDE (2005b), *Lignes directrices de l'OCDE sur le gouvernement d'entreprise des entreprises publiques*, Paris.
- OCDE (2006), *Le gouvernement d'entreprise en Turquie : une étude pilote*, Paris (à paraître).
- Organisme national de planification (2004), « KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (Stratégie et plan d'action pour les PME) », Ankara.
- Organisme national de planification (2006), « 9th Kalkınma Planı KOBİ Özel İhtisas Komisyonu Raporu (Rapport collectif d'experts du 9^e Plan sur les PME) », Ankara.
- Organisme national de planification et TEPAV (2006), « IX. Kalkınma Planı Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu (Rapport d'experts sur les politiques industrielles du 9^e Plan de développement) », Organisme national de planification, Ankara.
- Overesch, M. (2005), « The Effective Tax Burden of Companies in Europe », *CESifo DICE Report 4/2005*.
- Referans (2006), *Cevre Yasası İşletmelere Yeni Yükümlülükler Getiriyor (La loi sur l'environnement crée de nouvelles obligations pour les entreprises)*, 28 avril.
- Rodrik D. (2002), « Türkiye Sanayilesmenin Neresinde? (Où en est la Turquie de son processus d'industrialisation ?) », communication à la conférence de la Chambre d'industrie d'Istanbul sur la compétitivité durable, Istanbul, 10-11 décembre.
- Sak, G. (2006), « Adapting to the EU Is A Risky Road for Turkey Too », *Europe's World*, printemps.

- Sak, G. (2006), « Gereken Yeni bir Programdir (Ce qu'il faut, c'est un nouveau programme) », *Referans*, 9/5/2006.
- Serdengeçti, S. (2004), « The Governor Of Turkey's Central Bank Talks About The Country's Bank Reforms And His Aspirations For The Financial Sector », *The Banker*, octobre.
- Seymen, D. et N. Simsek (2006), « Türkiye ile Çin'in OECD Pazarında Rekabet Gücü Karşılaştırması (Comparaison de la compétitivité de la Turquie et de la Chine sur les marchés de l'OCDE) », *İsletme ve Finans* n° 244, Ankara
- Tansel, A. (1999), « Formal versus Informal Sector Choice of Wage Earners and Their Wages in Turkey », document de travail du Forum de recherche économique n° 9927, février.
- TEPAV (2006a), *Fast Moving Consumer Goods: Competition and Policies*, Fondation turque de recherche sur la politique économique, Ankara.
- TEPAV (2006b), *Anti-corruption and the Turkish Accession to European Union*, Fondation turque de recherche sur la politique économique, Ankara.
- TOBB (2005), *Ekonomide Durum Tespiti ve Beklenti Raporu, Buyume Surecinin Devami için Yapılması Gerekenler* (Ce qu'il faudrait faire pour maintenir le processus de croissance), Union des Chambres et Bourses de commerce de Turquie, Ankara.
- Togan, S. (2004), « Turkey: Toward EU Accession », *The World Economy*, juillet.
- Tunali, I. (2004), *Türkiyede İsgucu Piyasası ve İstihdam Arastirması* (Marché du travail et emploi en Turquie), Türkiye İş Kurumu, Ankara.
- Turkan, E. (2005a), *Türkiye'de Ekonomik Aktivite İçinde Yabancı Sermaye Payı* (La part de l'investissement étranger dans l'activité économique de la Turquie), document non publié, Banque centrale de Turquie, janvier.
- Turkan, E. (2005b), *Türkiyede İsgucunun Yapı ve Nitelikleri: Gelisme ve Degerlendirmeler* (La structure et la qualité de la main-d'œuvre en Turquie), document non publié, Banque centrale de Turquie, décembre.
- Türk-İs (2005a), *Asgari Ücret Gerçeği* (La réalité du salaire minimum), Confédération des syndicats turcs, septembre, Ankara.
- Türk-İs (2005b), *Kayıtdışı İstihdamla Mücadele İçin Ulusal Eylem Planı İhtiyacı* (La nécessité d'un plan d'action national de lutte contre l'emploi informel), Confédération des syndicats turcs, Ankara.
- TUSIAD (2006), *Yargı Sisteminde Reform Gerekli* (Il faut réformer le système judiciaire), déclaration de l'Association turque des industriels et chefs d'entreprises, Istanbul.
- TUSIAD (2005), *Buyume Stratejileri Dizisi 1-7* (Études sur la croissance : 1. Cadre macroéconomique, 2. Restructurations sectorielles, 3. Structures d'intrants-extrants, 4. Développement régional, 5. Structures de financement, 6. Formation du capital, 7. Éducation), Association turque des industriels et chefs d'entreprises, Istanbul.
- TUSIAD et Université Sabancı (2000), *Rekabet Gücü Stratejileri Dizisi* (Stratégies concurrentielles dans le secteur manufacturier turc : évaluation comparative ; électronique ; cimenteries ; construction automobile ; produits blancs ; biotechnologies ; fabrication de machines), Association turque des industriels et chefs d'entreprises et Université Sabancı, Istanbul.
- Ulusoy, G. (2003), « An assessment of the supply chain and innovation management in manufacturing industries in Turkey », *International Journal of Production Economics*, n° 86.
- Vorkink, A. (2006), *Labour Market Performance in Turkey: Reducing High Unemployment*, Conférence d'Ankara de la Confédération des syndicats turcs (TISK), mars.
- Yeldan, E. et U. Özlale (2002), « Measuring Exchange Rate Misalignment in Turkey », document de travail du Département d'économie de l'Université Bilkent, mai.
- Yılmaz, K. (2005), *Towards a Foreign Direct Investment Strategy for Turkey*, Foreign Investment Association turque pour l'investissement étranger (YASED) et Université Koç, Istanbul.
- Yükseler, Z. (2004a), *Türkiye'nin Rekabet Gücündeki Gelişim, 1997-2004* (L'évolution de la compétitivité de la Turquie, 1997-2004), document de travail de l'Association économique turque, Ankara.
- Yükseler, Z. (2005b), *Dogrudan Yabancı Sermaye Yatirimlari ve İş/Yatirim Ortami İlişkisi* (Le lien entre investissement direct étranger et climat des affaires), document non publié, Banque centrale de Turquie, décembre.

ANNEXE 3.A1

Analyse de l'évolution et des déterminants de la rentabilité de l'industrie manufacturière turque, 1998-2005

Les marges bénéficiaires de 17 branches manufacturières ont été analysées au niveau global et sectoriel, pour la période comprise entre 1998 et 2005, selon la méthode standard de calcul des coûts unitaires de main-d'œuvre. Ce travail est agrémenté de quelques éléments supplémentaires; il constitue une version étendue de la démarche classique :

- La ventilation sectorielle permet de mettre en évidence d'importantes différences sectorielles dans l'évolution des coûts unitaires de main-d'œuvre et des prix¹. Elle fournit une *mesure supplétive des coûts unitaires relatifs sectoriels de main-d'œuvre* (c'est-à-dire des *taux de change sectoriels réels sur la base des coûts unitaires de main-d'œuvre*).
- Par ailleurs, l'analyse élargit l'approche conventionnelle des coûts unitaires de main-d'œuvre en prenant en compte les coûts unitaires du capital et de l'énergie. Le niveau et l'évolution des coûts du capital et de l'énergie n'étant pas les mêmes en Turquie et dans les pays concurrents, leur inclusion améliore le suivi de la compétitivité².
- Cette méthodologie permet aussi d'évaluer les contributions spécifiques des déterminants des marges bénéficiaires en séparant bien l'impact estimé des évolutions des prix à la production, des salaires réels, de la productivité du travail, des coûts relatifs du capital et des coûts relatifs de l'énergie. Ces contributions ont été estimées aux niveaux global et sectoriel pour différentes périodes.

Deux modèles ont été utilisés :

Modèle simple

EPMI : indice des marges bénéficiaires à l'exportation

$$(EPMI) = (EXPr)/(ULC)$$

EXPr : indice des prix à l'exportation³

ULC : indice des coûts unitaires de main-d'œuvre

$$ULC = (Wn * PWH)/(IP)$$

Wn : indice des salaires nominaux par heure travaillée

PWH : indice des heures travaillées

IP : indice de la production industrielle

$$(EPMI) = (EXPr*IP)/(Wn*PWH) \tag{1}$$

Une différenciation logarithmique de l'équation (1) a été effectuée pour estimer la contribution de chaque facteur aux marges bénéficiaires à l'exportation :

$$d(\text{EPMI})/\text{EPMI} = (d(\text{EXPr})/\text{EXPr}) + (d(\text{IP})/\text{IP}) - (d(\text{Wn})/\text{Wn}) - (d(\text{PWH})/\text{PWH}) \quad (2)$$

Un **indice des marges bénéficiaires sur les ventes intérieures (DPMI)** a par ailleurs été calculé en substituant les prix à la production aux prix à l'exportation dans cette même formule.

Modèle étendu

Un second modèle intègre les coûts unitaires du capital et de l'énergie. Au lieu d'estimer séparément les marges bénéficiaires à l'exportation et sur le marché intérieur, il permet de calculer un indice général des marges bénéficiaires (GPMI) dans lequel un *indice composite des prix* résulte de la pondération des prix à l'exportation et des prix à la production par la part des ventes à l'exportation et intérieures dans la production totale de chaque secteur :

$$(\text{GPMI}) = (\text{WPr})/\{0.5 \cdot \text{ULC} + a \cdot \text{UCC} + b \cdot \text{UEC}\} \quad (3)$$

WPr : indice pondéré des prix

UCC : indice des taux d'intérêt des crédits sectoriels réels

UEC : indice des coûts unitaires de l'énergie

a : coefficient des coûts unitaires sectoriels du capital

b : coefficient des coûts unitaires sectoriels de l'énergie.

Voici les principales conclusions tirées pour la période 1998-2005 :

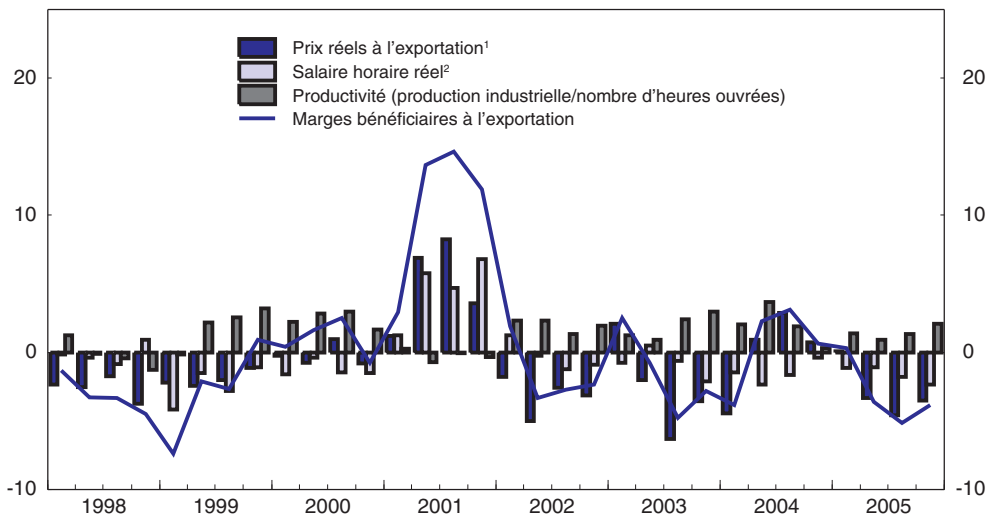
- Les marges bénéficiaires estimées du secteur manufacturier dans son ensemble suivent étroitement le taux de change réel sur la base des coûts unitaires de main-d'œuvre, ce qui confirme la pertinence de l'indicateur standard de compétitivité. Les corrélations entre les marges bénéficiaires et le taux de change réel sont particulièrement fortes dans les ventes à l'exportation; en revanche, sur le marché intérieur, la rentabilité croît avec la dépréciation, mais diminue moins lorsque la monnaie s'apprécie : les répercussions du taux de change sur les prix et les bénéfices intérieurs sont asymétriques⁴. La forte appréciation récente de la monnaie en termes réels s'est donc soldée par une érosion marquée des bénéfices à l'exportation.
- Il faut distinguer trois phases dans l'évolution de la compétitivité : a) la période antérieure à la crise de 2000-2001, au cours de laquelle s'est produite une érosion progressive de la rentabilité globale du secteur des entreprises, essentiellement imputable aux pressions de l'appréciation réelle de la monnaie (1998-2000); b) les années de crise 2001-2002, au cours desquelles la forte dépréciation de la monnaie en termes réels et le fort recul des salaires ont permis un spectaculaire redressement de la rentabilité; et c) la période de réformes (2003-2005) qui a suivi la crise, au cours de laquelle les mutations structurelles de l'industrie d'un côté et la forte appréciation réelle de la monnaie de l'autre ont eu des conséquences en demi-teinte sur la compétitivité. L'appréciation nominale et réelle de la monnaie en mai-juin 2006 a dû aider les industriels à améliorer leurs marges (avant une réappréciation partielle au cours de l'été), mais on ne dispose pas encore des données statistiques nécessaires pour décrire ces évolutions très récentes.
- Après une évolution parallèle jusqu'aux années de crise, les ventes intérieures et internationales ont vu leur rentabilité diverger au cours de la période de stabilisation postérieure à la crise : les marges bénéficiaires des ventes intérieures ont poursuivi leur progression, tandis que les marges à l'exportation se contractaient sous la pression,

semble-t-il, d'une concurrence plus vive par les prix sur les marchés internationaux et d'une forte appréciation de la monnaie en termes réels.

- Les marges bénéficiaires à l'exportation estimées pour le secteur manufacturier dans son ensemble semblaient être revenues fin 2005 au-dessus du niveau de 1999, et les marges intérieures avaient retrouvé des niveaux encore plus élevés.
- La rentabilité a de plus en plus divergé selon le secteur, et de façon plus marquée sur les marchés d'exportation que sur le marché intérieur. La disparité des rentabilités sectorielles est essentiellement imputable au fait que les secteurs en déclin ont connu une réduction plus forte des marges sur les marchés extérieurs, tandis que les secteurs ayant réussi à préserver leur rentabilité affichaient des performances comparables sur les marchés extérieurs et intérieur.
- Les contributions respectives de l'évolution des *prix*, des *salaires* et de la *productivité* indiquent que les disparités de rentabilité sont avant tout imputables à l'aptitude inégale des secteurs à préserver et augmenter leurs prix face à la pression de la concurrence internationale. La croissance de la productivité du travail diverge aussi avec le secteur, de même que le rythme de croissance des salaires réels.

Graphique 3.A1.1. Contributions aux marges bénéficiaires à l'exportation dans le secteur manufacturier (1998-2005)

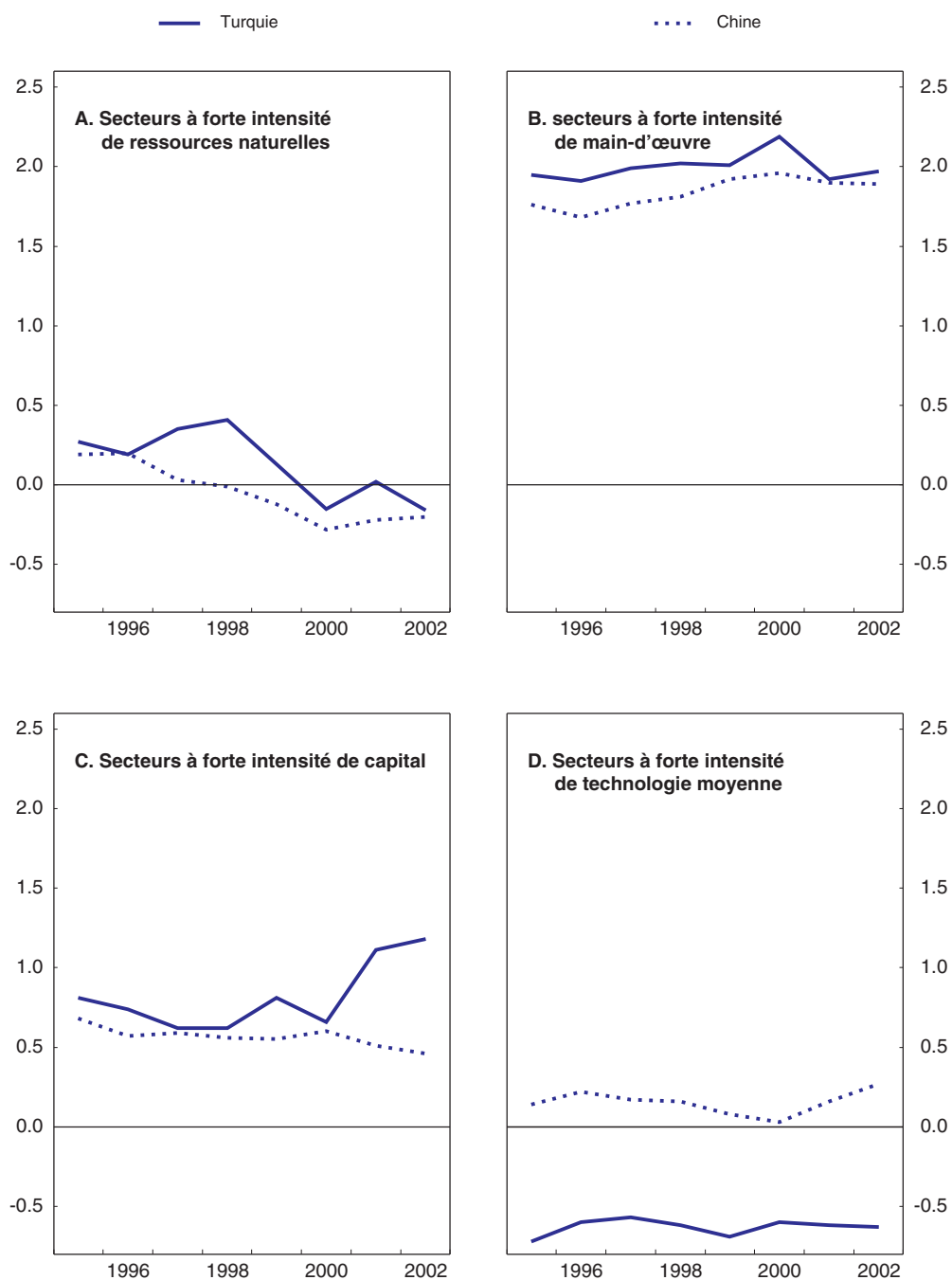
Évolution en pourcentage des marges bénéficiaires et contributions estimées des prix réels, des salaires réels et de la productivité



Note : Pour la formule de décomposition des contributions, voir le texte.

1. Les hausses des prix réels ont une contribution positive.
2. Les hausses des salaires réels ont une contribution négative.

- Compte tenu de ces différences dans les déterminants de leur marge, les branches du secteur manufacturier se répartissent en trois groupes :
 - i) Les secteurs dans lesquels les trois déterminants de la compétitivité⁵ affichent invariablement de bonnes performances et qui, partant, ont bien géré les pressions de l'appréciation de la monnaie. Parmi ces secteurs figurent l'électronique, les machines industrielles, la sidérurgie et la construction automobile (ce sont les secteurs très compétitifs).

Graphique 3.A1.2. **Avantage comparatif révélé¹ : Turquie/Chine**

1. L'indicateur de l'« avantage comparatif révélé » (RCA) proposé par Wollrath (1991) a été compilé pour la Chine et la Turquie pour la période 1995-2002. Sa formule est la suivante : $RCA = [(X_{ij}/X_{it})/(X_{nj}/X_{nt})]/[(M_{ij}/M_{it})/(M_{nj}/M_{nt})]$, où X désigne les exportations, M les importations, i le pays, j le produit, n l'ensemble des pays et t l'ensemble des produits.

Source : Seymen et Simsek (2006).

- ii) Les secteurs qui, à l'inverse, affichent plutôt des performances médiocres et subissent par conséquent une grave érosion de leur compétitivité. Les secteurs du textile, de l'habillement et du cuir sont dans cette situation (*secteurs en déclin*).
- iii) Les secteurs aux performances en demi-teinte, parce que celles-ci sont soit bonnes ou mauvaises selon le déterminant de la compétitivité considéré, soit moyennes seulement pour tous les déterminants. Plusieurs secteurs (plastiques, matériel électrique, produits métallurgiques et ameublement) sont dans ce cas. Ils ont en général bien résisté aux pressions de l'appréciation de la monnaie, mais demeurent vulnérables (ce sont les *secteurs intermédiaires*). À titre d'illustration des pressions constantes exercées par la concurrence internationale, le graphique 3.A1.2 retrace l'exposition continue de la Turquie à la concurrence chinoise.

Tableau 3.A1.1. **Performances sectorielles**

Secteurs	Performances
<i>Secteurs très compétitifs</i>	
Construction automobile	Malgré la reprise de leurs tarifs et de leurs bénéfices, les constructeurs automobiles ont, ces deux dernières années, affiché une remarquable modération salariale.
Biens électroniques	Les fabricants ont réussi à bien modérer les salaires malgré de fortes pressions à la baisse sur les prix et les bénéfices.
Sidérurgie	Le secteur a bénéficié de hausses exceptionnelles des prix et des bénéfices (en raison d'une demande internationale excédentaire), mais évité les dérives salariales.
<i>Secteurs intermédiaires</i>	
Machines et appareils électriques	En réaction à la concurrence accrue des importations en provenance de Chine, les fabricants ont privilégié les produits à plus forte valeur ajoutée.
Produits métallurgiques	Malgré le resserrement des marges bénéficiaires à l'exportation, les entreprises n'ont pas interrompu leur développement à l'international.
Ameublement	Les fabricants ont réagi à la baisse brutale de leur compétitivité en accélérant les gains de productivité et en privilégiant des produits à plus forte valeur ajoutée.
Plastique	Les fabricants ont réagi à la baisse brutale des prix internationaux par de très forts gains de productivité.
<i>Secteurs en déclin</i>	
Textiles	Malgré de forts reculs des prix et de médiocres gains de productivité, les entreprises ont été contraintes d'accorder des hausses de salaires supérieures à la moyenne en raison de fortes augmentations du salaire minimum.
Habillement	Les mesures prises en 2005 pour protéger les marchés de l'OCDE des exportations chinoises ont permis de restaurer quelque peu les marges, sans toutefois ralentir les importants ajustements des effectifs du secteur.
Travail du cuir	Récemment, les fabricants ont amélioré la différenciation de leurs produits et leur pouvoir de fixation des prix. Une reprise des exportations est survenue, mais les ajustements des effectifs se poursuivent.

Le modèle *étendu* confirme ces grandes tendances et apporte quelques éléments d'appréciation complémentaires. Lorsqu'on prend en compte les coûts du capital et de l'énergie : a) l'érosion de la compétitivité s'atténue au cours de la période 1998-2000 qui a précédé la crise; b) le regain de compétitivité est moins frappant durant les années de la crise; c) la performance estimée s'améliore au cours de la période de réforme et de stabilisation postérieure à la crise. Le document de travail de référence fournira les détails de cette décomposition.

- Les variations des *taux d'intérêt* ont un retentissement non négligeable⁶. Par le passé, la Turquie a connu de brusques flambées du coût du crédit en période de tension macroéconomique et de dépréciation monétaire, et un reflux de ce coût en période de stabilisation macroéconomique et d'appréciation monétaire. Les variations des coûts du

capital compensent partiellement l'impact des variations des taux de change sur la compétitivité. Notamment, le déclin des coûts du capital intervenu lors de la plus récente période de stabilisation postérieure à la crise a été très positif.

- Les coûts de l'énergie ont aussi montré de fortes fluctuations et ont pesé sur les marges⁷. Leur effet semble toutefois plus limité que celui des taux d'intérêt.

Notes

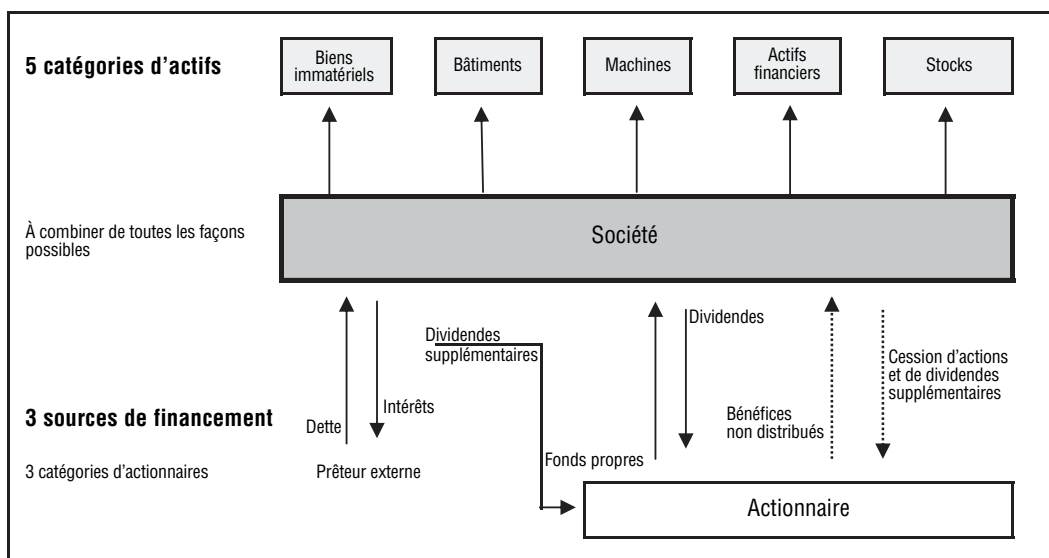
1. Les données uniformisent quelque peu les disparités de performance entre entreprises d'un même secteur. Par ailleurs, la performance compétitive des très petites entreprises, qui représentent le plus souvent une part limitée de la production mais une proportion non négligeable de l'emploi, n'est pas pleinement traduite. Cela est imputable d'une part au grand nombre d'entreprises qui ne déclarent pas de manière précise leur production et leur effectif réels, et de l'autre au passage de ces entités au-dessous des seuils minimaux des enquêtes. Ainsi, l'enquête trimestrielle sur la production et l'emploi manufacturiers de l'Office statistique national fournit généralement des données de qualité, mais exclut les entreprises de moins de 10 salariés. À l'inverse, les enquêtes trimestrielles sur la population active auprès des ménages et les données trimestrielles sectorielles de PIB de la comptabilité nationale couvrent entièrement le secteur des entreprises, mais au détriment de la précision et de la qualité des chiffres. Notre analyse s'intéressant davantage à l'évolution de la productivité qu'à ses volumes (car c'est l'évolution qui retentit sur l'indicateur de rentabilité), nous avons utilisé l'enquête consacrée à la production et à l'emploi manufacturiers.
2. En raison des fluctuations des marchés du crédit et des devises et des taxes sur l'énergie, les taux d'intérêt et les coûts de l'énergie ont beaucoup varié entre 1998 et 2005. Le poids du service de la dette (versement des intérêts d'emprunts) dans les charges totales de l'entreprise a été estimé grâce à la centrale sectorielle de bilans de la Banque centrale de Turquie. La mesure des « taux d'intérêt pour les crédits sectoriels réels » publiée par la Banque centrale a permis d'estimer les variations du coût du capital. S'agissant du coût de l'énergie, nous avons utilisé les tableaux matriciels sectoriels d'intensité énergétique fournis par l'Organisme central de planification pour en estimer le poids secteur par secteur, et l'« indice des prix de gros de l'énergie » de la Banque centrale pour en estimer les variations.
3. Les prix à l'exportation du secteur manufacturier dépendent à la fois du niveau des prix internationaux (qui reflètent la performance des concurrents en matière de coûts unitaires de main-d'œuvre) et de l'aptitude des industriels nationaux à acquérir une rente de différenciation des produits par rapport aux prix internationaux. Le deuxième et le troisième facteurs (productivité du travail et salaires) déterminent ensemble les coûts unitaires de main-d'œuvre sur le plan national. Le ratio croissance des prix à l'exportation/croissance des coûts unitaires de main-d'œuvre donne une indication supplétive de la marge bénéficiaire à l'exportation.
4. Cette observation semble s'accorder avec les estimations disponibles des répercussions des taux de change sur les prix intérieurs.
5. Ou au moins deux des trois déterminants, le troisième ayant une performance moyenne.
6. Leur part dans les charges de l'entreprise est assez restreinte, mais leur rôle est important en raison de leur forte variance. Le recul des taux d'intérêt réels survenu avant 2000-2001 a contribué à compenser la pression exercée par l'appréciation de la monnaie ; la forte remontée qu'ils ont ensuite connue durant la crise a modéré le (par ailleurs) plus fort regain de rentabilité.
7. Les coûts de l'énergie varient beaucoup en raison de la proportion élevée des combustibles importés dans la consommation énergétique totale, des fluctuations des taux de change et des fortes variations des taxes sur l'énergie. La maîtrise politique discrétionnaire des prix de l'électricité a par ailleurs soumis ces derniers à des cycles de répression des prix suivis d'ajustements souvent brutaux.

ANNEXE 3.A2

*Charge fiscale effective des entreprises en Turquie¹***Méthodologie**

La mesure des taux effectifs d'imposition des sociétés suit la méthodologie Devereux/Griffith². Celle-ci part de l'hypothèse qu'une entreprise souhaite effectuer un investissement différentiel portant sur cinq types d'actifs (biens immatériels, bâtiments industriels, machines, actifs financiers et stocks), et recourt à cet effet à trois sources de financement : autofinancement, apports en capital et crédit. Le graphique 3.A2.1 décrit la structure de ce modèle (les calculs des taux moyens effectif et marginal d'imposition ne prennent en compte que la personne morale, et non les personnes physiques). Ce modèle est applicable aux décisions d'implantation des multinationales car l'imposition nationale des actionnaires n'a aucun retentissement sur de telles décisions, prises par des multinationales qui manipulent des capitaux à forte mobilité internationale.

Le modèle prend en compte plusieurs paramètres économiques importants : le taux d'intérêt du marché, le taux d'inflation, l'amortissement économique dégressif géométrique des actifs immatériels, des bâtiments industriels et des machines, et le taux

Graphique 3.A2.1. **Structure du modèle**

de rendement de l'investissement avant impôts. Afin d'isoler les effets de la fiscalité des autres effets économiques, on considère ces paramètres économiques comme étant exogènes, sauf pour le calcul du rendement avant impôts d'un investissement marginal, ce qui veut dire que leurs valeurs sont supposées égales pour tous les investissements quel que soit le lieu de leur réalisation. Par conséquent, les taux d'intérêt réels et les taux d'intérêt nominaux sont partout égaux quel que soit le niveau de rentabilité de l'investissement. Prenons le cas d'une entreprise manufacturière qui effectue un éventail donné d'investissements et recourt à une combinaison donnée de financements. Le tableau 3.A2.1 présente les hypothèses des calculs, et le tableau 3.A2.2 les paramètres fiscaux.

Tableau 3.A2.1. **Hypothèses des calculs**

Hypothèses	Valeur
Forme juridique	Société
Secteur économique	Secteur manufacturier
Actifs	Biens immatériels, bâtiments industriels, machines, actifs financiers, stocks (à parts égales)
Sources de financement	Autofinancement, augmentation de capital, crédit (à parts égales)
Amortissement économique effectif	Biens immatériels : 12.5 ans Bâtiments industriels : 53 ans Machines : 11 ans
Taux d'intérêt réel	5 %
Taux de rendement réel avant impôts (pour le calcul du TEMo)	20 %
Taux d'inflation	2 %

Tableau 3.A2.2. **Paramètres fiscaux utilisés pour les calculs**

Turquie	2005	2006 avant la réforme	2006 après la réforme
Taux nominal de l'impôt sur le revenu des entreprises	30 %	30 %	20 %
Taxe immobilière effective	2.1 %	2.1 %	2.4 %
Valorisation des stocks	Coût moyen pondéré	Coût moyen pondéré	Coût moyen pondéré
<i>Dotation aux amortissements pour</i>			
Bâtiments industriels	Années 1 à 5 : dégressif à 20 %, Années 6 à 10 : linéaire à 6.55 %.	Années 1 à 5 : dégressif à 20 %, Années 6 à 10 : linéaire à 6.55 %.	Années 1 à 5 : dégressif à 20 %, Années 6 à 10 : linéaire à 6.55 %.
Biens immatériels	Années 1 à 7 : dégressif à 13.32 %, Années 8 à 15 : linéaire à 4.55 %.	Années 1 à 7 : dégressif à 13.32 %, Années 8 à 15 : linéaire à 4.55 %.	Années 1 à 7 : dégressif à 13.32 %, Années 8 à 15 : linéaire à 4.55 %.
Machines	Années 1 à 4 : dégressif à 28.57 %, Années 5 à 7 : linéaire à 8.68 %.	Années 1 à 4 : dégressif à 28.57 %, Années 5 à 7 : linéaire à 8.68 %.	Années 1 à 4 : dégressif à 28.57 %, Années 5 à 7 : linéaire à 8.68 %.
<i>Abattements pour investissement</i>			
Bâtiments industriels	Abattement de 40 % du coût d'acquisition en sus de l'amortissement ordinaire.	–	–
Machines	Abattement de 40 % du coût d'acquisition en sus de l'amortissement ordinaire.	–	–
<i>Imposition du revenu des personnes physiques</i>			
Imposition des dividendes	0 %-20 %	0 %-17.5 %	0 %-17.5 %
Imposition des intérêts	0 %-40 %	0 %-35 %	0 %-35 %
Imposition des plus-values	0 %	0 %	0 %

Résultats

Le taux effectif moyen (TEMo) mesure la charge fiscale effective pesant sur les investissements rentables, tandis que le taux effectif marginal (TEMa) rend compte de la charge fiscale effective d'un investissement marginal ne rapportant que le coût du capital. Le premier est donc un indicateur de l'attrait d'un lieu pour les entreprises internationales; les résultats détaillés le concernant sont fournis au tableau 3.A2.3. La suppression fin 2005 de l'abattement de 40 % sur les investissements a fait passer le TEMo global de 23.5 % à 27.0 %, mais la diminution du taux légal d'imposition des sociétés de 30 à 20 % l'a réduit à 18.0 %. Les calculs du modèle ne s'intéressant qu'à l'entreprise (c'est-à-dire que l'imposition des dividendes au niveau des personnes physiques n'est pas prise en compte), les TEMo sont identiques pour les deux types de financements par des fonds propres (autofinancement et augmentation de capital). Mais le TEMo d'un investissement financé par l'emprunt est inférieur, car l'entreprise peut déduire les intérêts, de sorte que seuls les rendements supérieurs (par rapport au taux d'intérêt du marché) sont imposés au niveau de la personne morale. Malgré la moindre importance du TEMa pour les décisions internationales d'investissement, quelques données supplémentaires sont fournies au tableau 3.A2.4. Plus le TEMa est faible, plus le niveau optimal théorique d'un investissement est élevé. On a constaté que l'existence d'un généreux abattement de 40 % pour investissement avait considérablement abaissé le TEMa (5.5 % en 2005), tandis que sa suppression fin 2005 l'avait fait nettement remonter (20.3 %). Après la récente baisse du taux d'imposition des sociétés, le TEMa est de nouveau relativement bas (13.2 %), tout en restant supérieur à son niveau de 2005.

Tableau 3.A2.3. **Taux effectifs moyens (TEMo) d'imposition des personnes morales**

Turquie	Pourcentage		
	2005	2006 avant la réforme	2006 après la réforme
Moyenne globale (TEMo)	23.5	27.0	18.0
<i>Moyenne pour chaque source de financement</i>			
Autofinancement	27.0	30.4	20.4
Apport de fonds propres	27.0	30.4	20.4
Emprunt	16.6	20.0	13.4
<i>Moyenne par type d'actif</i>			
Bâtiments	18.5	23.1	15.7
Actifs immatériels	29.0	29.0	19.3
Machines	12.6	25.3	16.8
Actifs financiers	29.5	29.5	19.6
Stocks	28.0	28.0	18.7

Source : ZEW.

Tableau 3.A2.4. **Taux effectifs marginaux (TEMa) d'imposition des personnes morales**

Turquie	Pourcentage		
	2005	2006 avant la réforme	2006 après la réforme
Moyenne globale (TEMa)	5.5	20.3	13.2

Source : ZEW.

Le Centre de recherche sur l'économie européenne (ZEW) a mené plusieurs études internationales qui comparent la charge fiscale effective des entreprises. Le graphique 3.12 du corps du texte fournit une comparaison internationale des taux effectifs moyens d'imposition en Europe. Les TEMo des investissements sont tirés d'une étude intitulée « *The Effective Tax Burden of Companies in Europe* », à laquelle ont été rajoutées les données relatives à la Turquie³.

Notes

1. Cette annexe repose sur les travaux du ZEW (*Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung*, Centre de recherche sur l'économie européenne, Mannheim, Allemagne); les calculs présentés ici et dans le corps du texte sont l'œuvre de Michael Overesch (ZEW); les paramètres fiscaux ont été fournis par le ministère des Finances de la Turquie.
2. Voir Devereux, M. P. et R. Griffith, (1999), *The Taxation of Discrete Investment Choices*, document de travail IFS W98/16, révision 2.
3. Voir Overesch, M. (2005).

ANNEXE 3.A3

Enquêtes sur la compétitivité (forces et faiblesses) d'entreprises de différentes tailles

En 2002, la Chambre d'industrie d'Istanbul (ISO) a mené dans tout le pays une enquête auprès de 500 entreprises de différentes tailles, et leur a demandé d'évaluer leurs propres points forts et points faibles face à la concurrence internationale. Les grandes, moyennes et petites entreprises ont été interrogées séparément. Nous résumons ci-après les conclusions de cette enquête. Ses résultats témoignent de manière intéressante de la rapidité des mutations de la scène concurrentielle internationale et de la fragilité des forces et faiblesses présupposées des différentes parties prenantes :

- Quelle que soit leur taille, les entreprises estiment être dans une position généralement favorable par rapport à leurs concurrents. Cette appréciation positive vaut pour tous les critères de performance, y compris la compétitivité des prix, la qualité des produits et la réactivité des sites de production.
- En 2002, la concurrence des pays à bas salaires n'était pas présente dans le paysage des entreprises. Seules les très grandes entreprises considéraient les entreprises chinoises et indiennes comme des concurrents directs.
- Au moment de l'enquête, la livre turque était sous-évaluée. Quelle que soit leur taille, les entreprises considéraient la compétitivité de leurs prix comme une donnée solide – point de vue que l'actualité a ensuite mis à mal.
- Les entreprises ont une vision précise de leurs points faibles par rapport à la concurrence. Quelle que soit leur taille, elles veulent s'affranchir de la seule concurrence par les prix et rangent la mise à niveau technique, la différenciation par les produits et les techniques de vente parmi leurs toutes premières priorités.
- Les entreprises de taille moyenne sont particulièrement confiantes quant à leurs points forts par rapport à la concurrence. C'est dans ce groupe que l'on rencontre la plus forte proportion d'entreprises estimant disposer d'un avantage concurrentiel sur leurs concurrents tant intra- qu'extracommunautaires.
- Dans les entreprises de grande taille, les coûts d'infrastructure représentent le principal handicap concurrentiel. Ces coûts englobent notamment ceux de l'énergie, de l'eau et des infrastructures. Dans tous les autres domaines, des coûts de la main-d'œuvre aux performances managériales, la majorité des grandes entreprises s'estiment à la hauteur de la concurrence internationale.

- Les petites entreprises pensent être à la traîne de la concurrence dans les domaines des technologies de l'information, de la recherche-développement, de l'image de marque internationale et des coûts d'infrastructure.
- Les entreprises de taille moyenne estiment que leurs deux principaux handicaps sont une capacité de recherche développement limitée et des coûts d'infrastructure élevés.

En 2002-2004, l'Office statistique national a mené une enquête similaire sur les activités d'innovation et les activités technologiques d'entreprises de différentes tailles, d'où il ressort que :

- Les grandes entreprises (de plus de 250 salariés) sont davantage engagées dans des projets innovants : 55 % d'entre elles environ, tant dans le secteur manufacturier que dans le secteur des services, déclarent avoir procédé à des investissements dans l'innovation.
- Les petites entreprises (comptant entre 10 et 49 salariés) apparaissent moins impliquées dans ce type d'activité, à raison de 37 % dans le secteur manufacturier et de 25 % dans les services.
- Les entreprises de taille moyenne (entre 50 et 250 salariés) se placent entre ces deux groupes : 40 % des entités du secteur manufacturier et 31 % des entreprises de services se livrent à des activités innovantes.
- Les secteurs très compétitifs (comme la construction automobile et l'électronique) sont des innovateurs de premier plan : 60 et 81 % respectivement des entreprises y mènent des projets innovants.
- Les secteurs en déclin (textile, habillement) affichent une proportion plus étroite, quoique non négligeable, d'entreprises innovantes.
- Les secteurs intermédiaires (produits métallurgiques, alimentation, ameublement, équipement industriel), avec 30 à 50 % d'entreprises faisant mention de projets d'innovation technologique, semblent eux aussi maintenir une certaine impulsion dans ce domaine.

ANNEXE 3.A4

Accès des entreprises moyennes dynamiques au crédit et au capital-investissement

Jusqu'à maintenant, même si elles ont parfaitement exploité les crédits bonifiés financés par l'État¹, les entreprises dynamiques de taille moyenne ont peu utilisé les services bancaires et financiers officiels. Elles se financent dans une large mesure par le biais de l'autofinancement et du crédit interentreprises, qui constituent les principaux vecteurs de financement de ce secteur en Turquie². Les « banques de participation » ont par ailleurs gagné une part non négligeable du marché du financement des besoins en fonds de roulement et des exportations des entreprises dynamiques³.

Ces entreprises ont aussi besoin, aujourd'hui, de services bancaires et financiers standards. On prévoit en particulier un rapide essor de la demande et de l'offre potentielle d'emprunts à moyen ou long terme destinés à des investissements⁴. En effet, les investissements que les entreprises consacrent à leur modernisation et au renforcement durable de leurs actifs accroissent la demande de financements de ce type, et le recul des taux d'intérêt réels rend ces derniers plus attractifs. L'arrivée récente sur le marché de banques internationales de premier plan a par ailleurs stimulé l'offre de produits financiers nouveaux à l'intention des entreprises⁵.

Pour tirer pleinement parti de cet environnement favorable, les moyennes entreprises doivent renforcer leurs pratiques en matière de gouvernance et d'information financière. Les nouvelles procédures d'octroi des prêts qu'appliquent les banques du fait de leurs stratégies de modernisation et de la nouvelle législation bancaire devraient contraindre les emprunteurs à fournir des comptes financiers plus transparents et fiables. La mise en œuvre en Turquie, à compter de 2007, des règles prudentielles dites « Bâle II » devrait modifier la façon dont les banques affectent leurs capitaux aux risques, ainsi que leurs besoins d'information sur les emprunteurs. Il appartient à chaque banque de décider si elle préfère, pour l'ensemble de son activité de prêt, opter pour une approche « standardisée » (en recourant à la notation financière externe) ou pour une approche « fondée sur les notations internes ». Dans les deux cas, les emprunteurs devront, quelle que soit leur taille, être en mesure de : a) fournir des états financiers de qualité aux banques ou aux établissements indépendants de notation financière; et b) démontrer – par une gouvernance de qualité et des audits financiers indépendants – que ces états sont dignes de foi. Si l'emprunteur ne se conforme pas à ces obligations, ses demandes de crédit seront affectées à une catégorie de risque bien plus élevé (la même que celles des prêts personnels sans garantie), et seront soit refusées, soit plus coûteuses⁶. Des plans d'activité standards devront aussi être élaborés et communiqués aux prêteurs à long terme.

En 2005, la plupart des entreprises turques (à moins d'y être contraintes par la législation des marchés financiers du fait du placement de titres auprès du public) se sont montrées encore très réticentes à rendre publics des états financiers validés par des commissaires aux comptes indépendants. On estime en outre que 3 à 4 % seulement des entreprises immatriculées ont établi un plan d'activité standard. Lorsque sont appliquées les meilleures pratiques, un tel *plan d'activité* est la formalisation des perspectives stratégiques, managériales et financières de l'entreprise, qui comporte : i) la *description de l'entreprise*, dont ses produits et sa structure juridique; ii) le *plan marketing*, qui passe en revue les clients, la concurrence et la stratégie de prix; iii) le *plan financier*, c'est-à-dire un bilan, un compte de résultats et des prévisions de trésorerie⁷. Il est rare en Turquie que les entreprises privées élaborent des descriptifs et des plans d'un tel niveau de formalisme.

Le crédit à moyen et long terme n'en a pas moins connu une certaine croissance, sous la forme de prêts à l'exportation octroyés par des fournisseurs étrangers de biens d'équipement. Comme nous l'avons vu au chapitre 2, l'amélioration en Turquie du risque crédit et la tendance à l'appréciation de la monnaie ont réduit à la fois les charges d'emprunt et la valeur faciale des prêts libellés en devises étrangères durant la période 2004-2005. La dette totale en devises étrangères des sociétés non financières est passée de 11 milliards USD en 2002 à 15 milliards USD en 2003, 23 milliards USD en 2004 et 28 milliards USD en 2005 (8 % du PIB). Comme les entreprises dynamiques de taille moyenne (et, plus généralement, le secteur non financier) ne sont pas assujetties à la moindre réglementation prudentielle en matière d'emprunts (à la différence des banques et des sociétés financières), elles doivent spontanément adopter des stratégies et des pratiques leur permettant de gérer avec soin leur exposition et leurs risques.

Une évolution du même ordre est en train de se produire dans le domaine des apports de fonds propres aux entreprises. Les principales voies de développement de ce secteur sont : i) le *capital-risque* et le *capital-investissement*, domaine émergent qui, en pratique, ne suscite pour l'instant qu'un intérêt national et international marginal; ii) les *fusions, acquisitions et autres entrées au capital de sociétés* d'entreprises nationales et internationales non financières, qui progressent⁸; et iii) les *offres publiques sur les marchés boursiers primaire et secondaire*, qui se reprennent lentement⁹. À l'avenir, les entreprises de taille moyenne auront probablement besoin de davantage de financements de cette nature¹⁰.

Les créanciers, comme ceux qui investissent des fonds dans ces entreprises, attendent une plus grande transparence et une gouvernance plus fiable, afin de protéger leurs intérêts de prêteur et d'investisseur minoritaire. Les entreprises dont le capital est ouvert au public (c'est-à-dire celles qui ont plus de 250 actionnaires et celles qui sont cotées sur l'ISE) doivent respecter des normes d'information financière plus rigoureuses et faire vérifier leurs états financiers par des commissaires aux comptes indépendants. Fin 2005, on dénombrait 625 entreprises de ce type, dont 303 sociétés cotées. L'autorité turque des marchés financiers a par ailleurs émis des principes de gouvernement d'entreprise librement consentis, inspirés des *Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE*. Malgré la volonté, démontrée par quelques entreprises cotées, de s'aligner progressivement sur de telles normes, leur respect reste inégal dans certains domaines aussi essentiels que la divulgation de participations importantes dans d'autres entreprises, la révélation des principaux actionnaires directs et des principales opérations entre parties liées, et la qualité du commis sariat aux comptes. Les habitudes actuelles de gouvernance reflètent dans de nombreuses entreprises la prédominance des actionnaires principaux qui, en général, restreignent l'ampleur des participations des investisseurs tiers. Ces derniers se

sont ainsi trouvés, jusqu'à présent, dans l'incapacité de faire jouer pleinement leurs droits d'actionnaire. La protection de l'investisseur minoritaire dépend essentiellement de l'application, confiée au premier chef à l'autorité des marchés financiers, de mesures publiques de mise en œuvre de la législation concernée.

L'asymétrie actionnaire majoritaire/actionnaires minoritaires est probablement plus forte encore dans les entreprises comptant peu d'actionnaires. Une étude récente portant sur le gouvernement d'entreprise en Turquie conclut qu'en général « le contrôle familial prime sur l'efficacité... on conçoit mal que les actifs appartiennent à l'entreprise et non à ses actionnaires majoritaires... et les préoccupations fiscales ne favorisent pas la transparence »¹¹. Plus récemment, des projets de révision du code commercial turc ont visé à étendre à toutes les entreprises – indépendamment de leur taille et de leur statut – des normes exhaustives d'information financière (fondées sur les IFRS de l'IASB). Tout bien pesé, les avantages potentiels de la mise en œuvre très prochaine des IFRS en Turquie sont de taille, ce qui explique le soutien apporté au projet de réforme. Cette ambitieuse proposition pourrait toutefois causer aux plus petites entreprises certains problèmes de coût et de faisabilité, à moins que ne soit mis en place à leur intention, par exemple, un processus d'application progressif ou un cadre déclaratif simplifié. Le Conseil turc des normes comptables qui, selon le projet d'amendement, serait chargé de fixer des normes comptables nationales conformes aux IFRS, prévoit d'être en mesure d'introduire pour les petites entreprises des normes compatibles IFRS à peu près au moment de l'entrée en vigueur des amendements au code commercial pertinents. Les autorités devront veiller à mettre en place un cadre déclaratif financier approprié pour les petites entreprises et à leur procurer les incitations, les ressources et les appuis nécessaires à l'application des nouvelles normes, afin de s'assurer que cet amendement ne crée pas d'incitations à opérer dans l'informalité.

Sous l'égide de son Groupe de direction sur le gouvernement d'entreprise, l'OCDE a mené en Turquie, en 2005-2006, une étude pilote consacré à ce thème¹². Centrée sur les entreprises dont le capital est ouvert au public, elle a consisté à évaluer l'ampleur de la mise en œuvre des Principes du gouvernement d'entreprise de l'OCDE par les autorités et le secteur privé. Sans omettre de souligner le caractère positif des perspectives globales de ces entreprises en matière de gouvernance, elle met en avant l'importance de la mise en œuvre de certaines réformes essentielles, dont : a) le projet de réforme du droit des sociétés dans le code commercial; et b) la modification des lois applicables aux fonds de pensions et fonds mutuels, dans le but de faciliter l'exercice de leurs droits d'actionnaire. L'étude commente aussi favorablement les initiatives des secteurs public et privé visant à diffuser dans le milieu des affaires les connaissances relatives aux avantages des bonnes pratiques internationales, y compris par le biais des organismes d'autoréglementation susceptibles de mener des recherches et de proposer des formations.

Le régime applicable aux garanties nécessite lui aussi des améliorations. Les registres de biens mobiliers n'existent que pour les véhicules, les navires, la propriété intellectuelle et les marques déposées. Les petites entreprises ne peuvent donc pas gager aisément leurs actifs les plus notables, à savoir leur équipement et les autres biens mobiliers. D'autre part, peu de cadastres ont automatisé leurs procédures et informatisé les registres, ce qui rend onéreux l'apport d'éléments fonciers en garantie. Par ailleurs, les exigences de garantie pour les sources officielles de crédit sont très élevées (environ 200 %), et le crédit aux entreprises est rarement accordé sans garantie personnelle. L'amélioration du régime des

garanties renforcerait la protection des prêteurs et, simultanément, réduirait les coûts supportés par les emprunteurs.

Fréquemment, les prêteurs n'ont que des renseignements fragmentaires et limités sur la façon dont les petites entreprises s'acquittent de leurs remboursements. La Turquie a deux registres du crédit, gérés respectivement par la Banque centrale et une agence privée, mais les informations disponibles sur les antécédents des petits emprunteurs en matière de crédit et de remboursement sont maigres. On escompte que l'introduction progressive des règles Bâle II en 2007, qui devrait se traduire par davantage de notations financières d'entreprises ainsi que par une plus forte demande, de la part des banques, de données plus nuancées et fiables sur le profil de remboursement des petites entreprises, stimulera cette activité.

Notes

1. Comme ceux proposés par Halk Bank et Eximbank. Halk Bank accordait des prêts bonifiés aux PME. Après la crise de 2001, cette forme de crédit a fondu, et le coût de ces prêts s'est rapproché des taux du marché. Halk Bank est aujourd'hui en cours de privatisation. Eximbank continue d'accorder des avances de fonds de roulement et des garanties aux exportateurs.
2. Les prêts interentreprises sont des vecteurs de crédit bilatéraux entre partenaires commerciaux qui se distinguent par l'abondance des renseignements qu'ils véhiculent. Des kyrielles de crédits commerciaux, notamment sous la forme d'effets de commerce et de chèques antidatés, sont recyclés par leurs détenteurs en fonction de la solvabilité présumée des émetteurs. Absolument officieux, ils ne sont soumis à aucune taxe d'intermédiation.
3. Les « banques de participation » procurent des financements sur la base de principes « islamiques », c'est-à-dire par exemple sans perception d'intérêts (mais avec une participation aux bénéfices réalisés par les opérations financées).
4. Les prêts d'investissement à long terme provenaient toujours de deux institutions financières spéciales parrainées par la Banque mondiale : la TSKB (Banque turque de développement industriel) et la SYB (Banque d'investissements industriels).
5. À titre d'exemple, la première innovation qui a suivi le rachat de 50 % de la banque de haut de gamme TEB (*Türkiye Ekonomi Bankası*) par la BNP en 2005 a consisté à lancer une nouvelle « offre de crédit pour les PME ».
6. Les conséquences des règles « Bâle II » pour le marché turc du crédit commercial ont été étudiées dans l'*Étude* de l'OCDE sur la Turquie publiée en 2004.
7. Voir OCDE, « A Framework for the Development and Financing of Dynamic Small and Medium Sized Enterprises in Turkey », Centre de l'OCDE pour le développement du secteur privé, Istanbul, 2005.
8. Les investissements dans des fusions-acquisitions (hors acquisitions d'actifs de privatisation) ont été estimés à 113 millions USD en 2003, 1.2 milliard USD en 2004 et 12.1 milliards USD en 2005 (environ 3 % du PIB). Sur les 92 dossiers d'acquisition enregistrés en 2005, 33 concernent des investisseurs étrangers.
9. Les offres publiques sur les marchés primaire et secondaire de la Bourse d'Istanbul (ISE) sont passées de 11 et 89 millions USD respectivement en 2003 à 613 et 701 millions USD en 2004, et 1.75 et 1.39 milliard USD en 2005 (soit, ensemble, près de 1 % du PIB en 2005). Cette même année, 14 entreprises de taille moyenne étaient cotées au second marché de l'ISE.
10. Les agents de placement et intermédiaires potentiels s'attendent à une accélération des restructurations industrielles impliquant des injections de fonds propres externes. Voir par exemple ISI Emerging Markets, « Deal Watch Turkey », 2006.
11. Voir Institute of International Finance (2005).
12. Voir OCDE (2006), à paraître.

Table des matières

Résumé	9
Évaluation et recommandations	11
Chapitre 1. Les enjeux d'un rattrapage durable	21
Évolution économique récente et perspectives	22
Gérer les risques macroéconomiques et améliorer la résistance aux chocs	35
Approfondir les réformes structurelles pour faciliter un rattrapage rapide	36
Conclusion	40
Notes	40
Chapitre 2. Gérer les risques macroéconomiques et améliorer la résilience aux chocs	43
Introduction	44
Une plus forte résilience macroéconomique aux chocs internationaux est indispensable	46
La politique monétaire est mise à l'épreuve	57
Il convient de renforcer les institutions de la politique budgétaire	64
La politique structurelle peut aussi jouer un rôle important	70
Il faut améliorer encore le contrôle prudentiel des banques pour renforcer la résilience du secteur financier	71
Conclusion	75
Notes	77
Bibliographie	79
Annexe 2.A1. Scénarios de viabilité de la dette : méthodologie et hypothèses	81
Chapitre 3. Renforcer la compétitivité et la croissance et moins encourager l'économie informelle	87
De nouveaux défis pour un secteur des entreprises dynamique	88
Des performances variables selon le secteur et l'entreprise	90
Politiques à adopter pour faire face à une concurrence accrue	96
Conclusion : la simplification de la réglementation est un élément essentiel de l'amélioration de la compétitivité et de la croissance	118
Notes	122
Bibliographie	125
Annexe 3.A1. Analyse de l'évolution et des déterminants de la rentabilité de l'industrie manufacturière turque, 1998-2005	128
Annexe 3.A2. Charge fiscale effective des entreprises en Turquie	134
Annexe 3.A3. Enquêtes sur la compétitivité (forces et faiblesses) d'entreprises de différentes tailles	138
Annexe 3.A4. Accès des entreprises moyennes dynamiques au crédit et au capital-investissement	140

Chapitre 4. Améliorer le système de retraite pour faciliter l'expansion du secteur formel	145
La lenteur de l'application des nouvelles règles est coûteuse et incite peu à participer à l'économie formelle.	146
La réduction du taux de cotisation à la sécurité sociale doit constituer une priorité	156
Comment lutter contre la pauvreté de la population âgée	158
Propositions pour la poursuite de la réforme	161
Notes	163
Bibliographie	164
Annexe 4.A1. Hypothèses retenues pour l'analyse des pensions de retraite	165
Chapitre 5. Assurer une formation de qualité à toute la population	169
Le système éducatif perpétue la dualité économique	171
Résumé	183
Notes	185
Bibliographie	185
Chapitre 6. Libérer le potentiel de l'agriculture	187
L'agriculture est peu productive... ..	188
... et les exportations restent inférieures à leur potentiel	188
Le soutien à l'agriculture est élevé	190
Le système de soutien à l'agriculture a été remis en cause... ..	193
... et a été remanié en profondeur	199
Conclusion	208
Notes	209
Bibliographie	211
 Liste des encadrés	
1.1. Le climat politique est-il important pour les réformes ?	34
2.1. La vie après le FMI	47
2.2. La tendance des ratios d'endettement public et extérieur pourrait s'inverser ...	54
2.3. Le ciblage de l'inflation en Turquie	59
2.4. Gestion des finances publiques : des défis subsistent	66
2.5. Les risques budgétaires de la réforme de la santé	69
2.6. Programme pour le renforcement du contrôle prudentiel des banques, selon la Commission Imar	74
2.7. Résumé des recommandations en vue de renforcer la résilience aux chocs ...	76
3.1. Atouts et handicaps des petites entreprises	97
3.2. Atouts et handicaps des entreprises moyennes	100
3.3. Atouts et handicaps des entreprises du secteur formel	103
3.4. L'impôt prélevé par l'inflation (<i>inflation tax</i>)	108
3.5. Le débat politique engagé par d'autres pays émergents sur le niveau souhaitable du salaire minimum	113
3.6. Une stratégie globale de renforcement de la compétitivité et de la croissance fondée sur la simplification et la formalisation de la réglementation	120
4.1. La réforme 2006 de la sécurité sociale	148
4.2. Incitations à la retraite anticipée ou à la poursuite d'une activité professionnelle .	152

4.3.	Baisser les taux de cotisation à la sécurité sociale sans alourdir le déficit du système	157
4.4.	Recommandations pour la poursuite de la réforme des retraites	162
5.1.	Réformes récentes du système éducatif	170
5.2.	Remédier à la fragmentation de la politique de l'éducation et parvenir à un consensus sur le rôle des écoles professionnelles, y compris les écoles Imam Hatip	179
5.3.	Résumé des recommandations	184
6.1.	Un environnement économique atypique	196
6.2.	La faible productivité de l'agriculture nuit à sa compétitivité	197
6.3.	Recommandations en vue de libérer le potentiel de l'agriculture	208

Liste des tableaux

1.1.	Principales réformes économiques	25
1.2.	Négociations avec l'UE : quelques réformes de convergence achevées et prévues, 2005-2007	27
2.1.	Principaux indicateurs de la vulnérabilité économique	48
2.A1.1.	Hypothèses de base des scénarios de la dette publique	82
2.A1.2.	Hypothèses de base des scénarios d'endettement extérieur	84
3.1.	L'emploi informel dans le secteur manufacturier et les services	97
3.2.	Indemnités de départ versées dans les pays de l'OCDE	111
3.3.	Coûts minimums de la main-d'œuvre dans les pays de l'OCDE	112
3.4.	Principales privatisations réalisées en 2005 et 2006	119
3.A1.1.	Performances sectorielles	132
3.A2.1.	Hypothèses des calculs	135
3.A2.2.	Paramètres fiscaux utilisés pour les calculs	135
3.A2.3.	Taux effectifs moyens (TEMo) d'imposition des personnes morales	136
3.A2.4.	Taux effectifs marginaux (TEMa) d'imposition des personnes morales	136
4.1.	Options pour la poursuite de la réforme du système de retraite	155
4.2.	Pension sous condition de ressources et seuil de pauvreté pour une personne seule	161
4.A1.1.	Résumé des principales caractéristiques des divers régimes de calcul des pensions	166
6.1.	Perspectives de convergence tarifaire : droits de douane en Turquie et dans l'UE	199
6.2.	Transferts des consommateurs et des contribuables après la réforme	200
6.3.	Agriculture : du protectionnisme à la compétitivité	203

Liste des graphiques

1.1.	Évolution de la situation économique après les réformes	24
1.2.	Transition institutionnelle et croissance : position de la Turquie	28
1.3.	Équilibres macroéconomiques et cote de crédit internationale	29
1.4.	L'environnement des entreprises en Turquie et dans 7 autres pays, 1995-2005	30
1.5.	Sources des écarts de revenu réel, 2004	31
1.6.	Distribution inégale de l'utilisation de la main-d'œuvre et de la productivité du travail	32
1.7.	Croissance de la population d'âge actif, sorties de travailleurs du secteur agricole et chômage	33

1.8. Augmentation de la prime de risque appliquée à la Turquie sous l'effet d'une prudence accrue des marchés internationaux à l'égard des risques	35
1.9. Des réformes hypothétiques d'ampleur inégale aboutissent à des sentiers de croissance différents à moyen terme	37
2.1. Des fondamentaux macroéconomiques satisfaisants.	45
2.2. Les marges de risque se sont réduites, mais pas seulement en Turquie	46
2.3. Évolution de la balance courante	50
2.4. Flux nets d'IDE par secteur et en comparaison des autres pays	52
2.5. Évolution du taux de change nominal	53
2.6. Encours de la dette publique nette pour différents scénarios	54
2.7. Situation en matière de dette extérieure brute	56
2.8. Encours de la dette extérieure brute pour différents scénarios	56
2.9. Évolution de l'inflation	60
2.10. Indicateurs de l'écart de production	61
2.11. La Banque centrale a subi une perte de crédibilité	62
2.12. Taux de change effectif nominal et adjudications.	63
2.13. Mesures disponibles des résultats budgétaires récents en Turquie	68
2.14. Composition des actifs étrangers en Turquie	70
2.15. Flambée du crédit en Turquie	71
2.16. La consommation croît plus vite que les salaires	72
2.17. La position de change varie d'un secteur à l'autre.	73
2.18. Indice Moody's de la santé financière des banques, moyenne pondérée.	75
3.1. Performances récentes du secteur des entreprises	89
3.2. Taux de change en termes réels et marges bénéficiaires sur le marché intérieur et les marchés d'exportation	90
3.3. Performances récentes de quelques secteurs représentatifs	92
3.4. Progression des salaires dans un secteur en déclin et un secteur très compétitif	93
3.5. Transferts d'emplois des secteurs en déclin vers les secteurs en croissance . .	94
3.6. Changement de spécialisation au profit des technologies moyennes et balance commerciale, 2000-2005	95
3.7. La Turquie, la Chine et le marché européen de l'habillement	96
3.8. Les « avantages » de l'informalité.	98
3.9. Handicaps structurels des micro-entreprises	99
3.10. Les « tigres anatoliens »	100
3.11. Étendue de l'informalité chez les entreprises moyennes	101
3.12. Comparaison internationale des taux moyens réels de l'impôt sur les sociétés en 2005	106
3.13. Seignuriage et impôt prélevé par l'inflation en Turquie	108
3.14. Coin fiscal moyen sur le travail, comparaison internationale	109
3.15. Réglementation de protection de l'emploi, comparaison Turquie-autres pays de l'OCDE, 1993-2003.	110
3.16. Réglementation des marchés de produits, comparaison Turquie-pays de l'OCDE, 1998-2003	116
3.17. Des coûts d'infrastructure élevés	117
3.A1.1. Contributions aux marges bénéficiaires à l'exportation dans le secteur manufacturier (1998-2005)	130
3.A1.2. Avantage comparatif révélé : Turquie/Chine	131
3.A2.1. Structure du modèle	134

4.1. Déficits du système de retraite	147
4.2. Taux de remplacement nets : comparaison internationale	148
4.3. L'âge minimal auquel la pension de retraite peut être servie n'est relevé que progressivement	151
4.4. Taux de remplacement réel brut effectif par sexe et cohorte de naissance après la réforme de 2006	153
4.5. Les cohortes les plus âgées tirent un profit considérable du régime de retraite . .	154
4.6. Des revenus très disparates au sein de la population âgée	160
5.1. Niveau de formation de la population	172
5.2. Performances des élèves et taux de scolarisation	173
5.3. Rapport entre les performances des élèves et l'indice PISA de la situation économique, sociale et culturelle (SESC)	175
5.4. Les écoles d'élite sont privilégiées dans l'affectation des financements publics . .	176
5.5. Situation au regard du marché du travail selon le niveau de formation, 2006 .	178
5.6. Comparaison des résultats au PISA et de l'indice SESC entre les élèves scolarisés dans les Imam Hatip et les élèves des établissements publics	180
6.1. Écarts de performance du secteur agricole	189
6.2. Faiblesse des facteurs de production agricole	190
6.3. Écarts de productivité par rapport à d'autres économies	191
6.4. Exportations agricoles	192
6.5. Niveau de soutien aux producteurs et poids de l'agriculture dans l'économie . . .	194
6.6. Évolution du soutien à l'agriculture	195
6.7. Les achats d'intervention ont-ils repris ?	202
6.8. Tarification de l'eau d'irrigation	205
6.9. Marge d'ajustement de l'emploi	207

Cette étude est publiée sous la responsabilité du Comité d'Examen des Situations Économiques et des Problèmes de Développement, qui est chargé de l'examen de la situation économique des pays membres.

La situation économique et les politiques de la Turquie ont été évaluées par le Comité le 7 septembre 2006. Le projet de rapport a ensuite été révisé à la lumière de la discussion et finalement approuvé par le Comité plénier le 19 septembre 2006.

Le projet de rapport du Secrétariat a été établi pour le Comité par Rauf Gönenc, Anne-Marie Brook, Gökhan Yilmaz et Ugur Çiplak sous la direction de Willi Leibfritz.

L'étude précédente de la Turquie a été publiée en décembre 2004.

STATISTIQUES DE BASE DE LA TURQUIE

LE PAYS

Superficie (milliers de km ²)	779	Villes principales, 2000 (population résidente en milliers d'habitants)	
Superficie agricole (milliers de km ² , 2004)	281	Istanbul	10 019
Forêts (milliers de km ²)	212	Ankara	4 008
		Izmir	3 371

LA POPULATION

Population, 2005 (en millions)	72.1	Population active civile, 2005 (en millions)	24.6
Densité au km ² , 2005	92.6	Emploi civil (en millions) :	22.0
Taux de variation annuel de la population, 1995-2005	1.6	Agriculture, sylviculture, pêche	7.0
		Industrie	3.9
		Construction	1.1
		Services	10.0

PRODUCTION

PNB 2005 (milliards de livres turques)	486 401	Structure de la production (% du PIB), 2005 :	
PIB, 2005 (milliards de livres turques)	487 202	Agriculture, sylviculture, pêche	10.2
PIB par habitant (en dollars US)	5 008	Industrie	29.8
Investissement brut 2005 (milliards de livres turques)	95 307	Services	60.0
En pourcentage du PIB	19.6		
Par habitant (en dollars US)	985		

L'ÉTAT

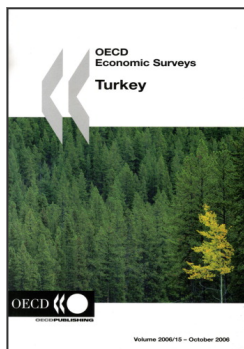
Consommation publique, 2005 (en pourcentage du PIB)	13.1	Dettes publiques, fin 2005 (en pourcentage du PIB)	71.6
Recettes courantes de l'administration centrale en 2005 (en pourcentage du PIB)	27.7	Intérieure	52.9
		Extérieure	18.7

LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Exportations de biens, 2005, f.o.b. (en pourcentage du PIB)	20.3	Importations de biens, 2005, c.i.f. (en pourcentage du PIB)	32.3
Principaux produits exportés (en pourcentage des exportations totales)		Principaux produits importés (en pourcentage des importations totales)	
Textiles et habillement	25.4	Produits pétroliers	18.2
Machines et matériel d'équipement	7.1	Machines et matériel d'équipement	14.0
Véhicules à moteur	130.0	Véhicules à moteur	9.0
Métal et acier	10.5	Métal et acier	9.1
Autres produits exportés	43.9	Autres produits importés	49.6

LA MONNAIE

Unité monétaire : livre turque		Unités monétaires par dollar, moyenne journalière :	
		2005	1.3408
		2006 (janvier-septembre)	1.4226



Extrait de :
OECD Economic Surveys: Turkey 2006

Accéder à cette publication :

https://doi.org/10.1787/eco_surveys-tur-2006-en

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE (2008), « Renforcer la compétitivité et la croissance et moins encourager l'économie informelle », dans *OECD Economic Surveys: Turkey 2006*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: https://doi.org/10.1787/eco_surveys-tur-2006-5-fr

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.