

Fatma Marrakchi Charfi,
professeur universitaire d'Economie.
Solidar - Tunisie

ALECA

L'offre européenne face aux attentes des Tunisiens ?

L'accord de libre-échange complet et approfondi (ALECA) est un sujet qui est porté à un niveau de débat public, puisqu'il s'agit d'un choix sociétal que nous faisons et qui va dessiner l'avenir des Tunisiens. De ce fait, nous trouvons ceux qui sont pour ce projet et ceux qui sont contre, donc les pro-ALECA et les anti-ALECA. Toutefois, les débats relèvent plus des débats idéologiques que des analyses argumentées. Si les pro-ALECA soutiennent l'idée qu'« il n'y a pas de compétitivité sans compétition », et que la convergence réglementaire est censée nous mettre sur le sentier « des bonnes pratiques ou best practices », les anti-ALECA défendent la thèse que la convergence au niveau de la réglementation mettra en danger la souveraineté nationale et menacera les petites et moyennes entreprises qui constituent l'essentiel du tissu économique en Tunisie. Pour être lucide par rapport à ce dossier et pour aborder les négociations d'une manière sereine, il conviendrait d'abord de dépassionner les débats, de définir les accords et leurs contours et d'analyser ce que propose l'Union européenne (c'est ce qu'on appelle l'offre européenne) et ensuite construire une contre-offre tunisienne qui doit refléter les attentes des Tunisiens par rapport à ce projet.

Pour définir ses contours, l'ALECA n'est pas un accord d'association conventionnel qui consiste en un démantèlement tarifaire, comme c'était le cas pour l'accord d'association de 1995. C'est un accord d'association complet, car touchant les services et les produits agricoles, et approfondi, car concernant aussi la levée des barrières non tarifaires BNT, faisant obstacle à l'échange et qui ne relève pas du domaine tarifaire. Ainsi, c'est un accord entre la Tunisie et l'Union européenne pour l'harmonisation de la réglementation tunisienne par rapport à la réglementation européenne. Autrement dit, c'est un ensemble de réformes qu'il s'agit de mettre en place pour se rapprocher des standards de la réglementation communautaire européenne.



Brève présentation de l'offre européenne

L'ALECA touche 13 domaines qui sont :

► **Le développement durable** : Ce volet s'intéresse à promouvoir le développement du commerce international en contribuant à la réalisation de l'objectif du développement durable (ODD) dans ses 3 composantes qui sont le développement économique, développement social et la protection de l'environnement, pour le bien-être des générations présentes et futures. L'ALECA encourage à identifier les pratiques commerciales et d'investissement qui ont un potentiel considérable pour faire progresser les ODD, tels que - la gestion durable des ressources naturelles (la biodiversité des forêts et de la pêche), - le commerce équitable et éthique - la responsabilité sociale des entreprises (RSE). Ce volet constitue aussi un engagement commun en

faveur d'un niveau élevé de protection des travailleurs et de l'environnement et un engagement à ne pas assouplir les législations nationales dans ces domaines, dans le but d'encourager le commerce ou l'investissement.

► **Les douanes et la facilitation du commerce** : ce volet consiste à assurer un équilibre entre la simplification et la facilitation des procédures et la surveillance effective du « trafic » et de la sécurité.

► **Les marchés publics** : dans ce domaine, l'UE propose à la Tunisie de rapprocher ses procédures de passation de marchés à celles de l'UE pour donner la même opportunité aux entreprises de l'UE et de la Tunisie de participer aux marchés publics, sans discrimination dans l'un et l'autre des pays.

► **Les mesures sanitaires et phytosanitaires** : le respect de ces mesures consiste à stimuler les échanges commerciaux des produits alimentaires (animaux vivants, produits animaux, végétaux et produits végétaux ...) entre l'UE et la Tunisie, tout en veillant à la protection de la santé humaine, animale et végétale. Le respect de ces normes rend les produits d'un partenaire commercial plus facilement acceptables pour l'autre partenaire commercial. Harmoniser les législations sert à éviter d'entraver les échanges pour des raisons législatives ou procédurales.

► **Les règlements techniques pour les produits industriels** : les produits mis sur le marché doivent se conformer aux exigences et aux normes de santé, de sécurité, de protection de l'environnement, la protection de la vie privée et celle de la sécurité des citoyens. L'objectif est de rapprocher les exigences techniques aux normes internationales.

► **Le commerce des produits agricoles, agricoles transformés et les produits de la pêche** : c'est le seul volet qui est concerné par le démantèlement tarifaire. Dans les éléments de négociation figurent les points suivants :

► La liste des produits sensibles à ne pas libéraliser

► Les calendriers de démantèlement, les périodes de transition pour la Tunisie, et le rythme d'accroissement des contingents tarifaires.

► **La transparence des réglementations** : ce volet consiste à assurer un environnement réglementaire efficace, prévisible et transparent dans tous les domaines couverts par cet accord, de sorte que les opérateurs économiques et le grand public soient correctement informés des exigences réglementaires. Il s'agit d'œuvrer vers l'accès facile et rapide aux documents, si possible par voie électronique pour les opérateurs.

► **Les mesures anti-dumping et compensatoires** permettent aux industries de se défendre contre des pratiques commerciales déloyales (le dumping ou les subventions). L'instrument de sauvegarde peut, dans des circonstances exceptionnelles, servir comme moyen de protection contre

un accroissement massif des importations.

► **La politique de concurrence** : ce volet concerne les comportements anti-concurrentiels des entreprises (les ententes) qui peuvent annuler les avantages de la libéralisation des échanges. De plus, quand les marchés s'ouvrent, les règles des aides d'État doivent être appliquées pour assurer des règles du jeu équitables. L'offre européenne propose la mise en place d'une autorité de contrôle des aides d'État indépendante, dotée de ressources et de pouvoirs suffisants pour garantir le contrôle efficace des aides d'État par la Tunisie.

► **Les aspects liés au commerce de l'énergie.**

► **La propriété intellectuelle** vise à promouvoir et protéger la production et la commercialisation de produits créatifs et innovants tels que les brevets, marques, dessins et modèles ; les droits d'auteur et les indications géographiques.

► **L'établissement et la protection des investissements**, La proposition européenne sur l'investissement se base sur des principes de non-discrimination :

- le principe du « traitement national » dans la mesure où chaque partie accorde aux investisseurs de l'autre partie un traitement non moins favorable que celui qu'elle accorde, dans des situations similaires, à ses propres investisseurs.

- le principe du « traitement de la nation la plus favorisée » concerne la gestion et non l'établissement de l'investissement dans la mesure où chaque partie accorde aux investisseurs de l'autre partie, en ce qui concerne la gestion des investissements sur son territoire, un traitement non moins favorable que celui qu'elle accorde, dans des situations similaires, aux investisseurs de tout autre pays. Tout en soulignant que cette clause de la nation la plus favorisée (CNPF) ne s'applique pas à l'établissement ou l'implantation de l'investissement d'après l'offre européenne. Ainsi, des faveurs peuvent être octroyées pour un investisseur américain en s'implantant sur le sol français, dont l'investisseur tunisien ne peut bénéficier, sans considérer cela comme une violation de ces accords. L'examen de l'offre européenne montre certaines limitations « abusives » qui interdisent aux parties (notamment la partie tunisienne) d'exiger :

1. un transfert technologique de l'investisseur ;

2. d'atteindre un niveau ou un pourcentage donné de contenu national ;

3. de recruter un nombre donné ou un pourcentage donné de ses ressortissants ;

4. d'atteindre un niveau donné de recherche-développement sur son territoire.

Or, étant donné l'asymétrie qui caractérise les relations entre la Tunisie et l'UE, il faut souligner qu'il est inap-

proprié d'interdire d'exiger un transfert technologique ou d'engager des dépenses en R&D à un moment où le transfert technologique et la R&D devraient constituer la pierre angulaire de la nouvelle relation que la Tunisie souhaite établir avec l'UE.

Le treizième domaine est celui des services. Un focus particulier est accordé à ce domaine, étant donné son importance pour les deux parties.

Le commerce des services

L'ALECA vise à faciliter l'échange des services marchands, tout en protégeant les services publics et les secteurs qui jouent un rôle particulier pour les citoyens, tels que les services d'éducation, de santé, de sécurité, etc.

Les services, selon l'accord général sur le commerce des services (AGCS) sont : les services aux affaires (les services professionnels), les communications, la distribution (le commerce), l'éducation, l'environnement, les finances, le tourisme, les loisirs, la culture et le sport, les transports, la santé et les services sociaux et autres services.

L'UE est le premier exportateur mondial de services, puisqu'elle réalise à elle seule avec le reste du monde 25% des exportations mondiales et le premier importateur mondial de services puisque, à elle seule, elle fait plus que 20% des importations mondiales.

Concernant l'échange de services, les relations entre la Tunisie et l'UE sont très déséquilibrées ou asymétriques, dans la mesure où les exportations de l'UE vers la Tunisie ne représentent que 0,2% des exportations européennes totales, alors que les exportations de la Tunisie vers l'UE représentent plus que 40% des exportations tunisiennes.

Le secteur des services marchands est aussi très important pour la Tunisie puisqu'il constitue 43% du PIB et plus de 30% de l'emploi total. En outre, le secteur des services en Tunisie est un secteur exportateur net vis-à-vis du monde et aussi vis-à-vis de l'Union européenne, donc pourvoyeur de devises et qui a historiquement contribué dans une large mesure à combler le déficit commercial et à alléger l'endettement extérieur du pays. Toutefois, c'est un secteur qui est devenu de moins en moins performant, dans la mesure où le solde des services atténuait 93% du déficit commercial en 2005, alors qu'en 2014, il ne résorbait que 22% de ce déficit du fait du recul des rentrées du tourisme en Tunisie depuis la révolution d'une manière générale et particulièrement depuis les attaques de Sousse et du Bardo.

Toutefois, structurellement, la Tunisie a toujours misé sur des secteurs traditionnels dans la mesure où les secteurs transport et voyages constituent 75% du total de ses exportations de services et que le secteur financier ainsi que le secteur des TICs comptent uniquement pour 25%, comme c'est le cas d'ailleurs en Egypte et au Maroc

par exemple. La moyenne des pays au monde est de 50% pour les voyages et les transports et 50% pour les TIC et les services financiers et la moyenne de nos principaux partenaires européens tels que la France et l'Allemagne est de 60% pour ces derniers secteurs, les 40% restants étant pour les secteurs traditionnels. A partir de là, il est légitime de se poser des questions sur le bon choix de la spécialisation et des secteurs à promouvoir dans le cadre d'une libéralisation de certains secteurs des services. Rappelons que l'UE propose de négocier le secteur des services sur la base de listes positives, ce qui signifie qu'il s'agit de choisir quelques secteurs qui seront concernés par la libéralisation ; les autres secteurs de services ne sont concernés ni par la libéralisation, ni par le rapprochement réglementaire. Il s'agit de détecter les secteurs les plus prêts à affronter la concurrence et qui peuvent tirer profit d'une plus grande ouverture sur le marché européen. L'analyse du positionnement compétitif de la Tunisie au niveau des services est menée en recoupant deux indicateurs qui sont la performance des exportations tunisiennes et la demande mondiale par service. Bien évidemment, les secteurs porteurs à encourager sont les secteurs qui satisfont deux critères : une expansion de la demande mondiale supérieure à la moyenne (un marché en expansion au niveau mondial) et une croissance des exportations tunisiennes supérieure à la moyenne (le taux d'accroissement des exportations tunisiennes qui est censé refléter la performance de chaque secteur par rapport à la moyenne). Les secteurs porteurs qui satisfont ces deux critères sont les services des télécoms, informatique et informations, le secteur de la construction, le secteur financier et le secteur des assurances. Il y a des secteurs à opportunités non exploitées qui sont les services aux entreprises, dont les professions libérales tels que les services d'audit, de consulting, les services juridiques, etc. Ce sont des secteurs où la demande mondiale est en hausse et où l'expansion des exportations tunisiennes est en dessous de la moyenne. Les secteurs fragiles sont les secteurs performants en Tunisie, mais pour qui la demande mondiale



progressive moins que la moyenne des services (secteurs culturels et relatifs aux loisirs) ; et enfin, les services en repli sont les secteurs où la Tunisie est de moins en moins performante et pour qui la demande mondiale est en repli. C'est justement les secteurs dans lesquels la Tunisie est spécialisée : les secteurs de transport et de voyage.

Ainsi, les secteurs porteurs à encourager ne sont pas les secteurs conventionnels qui représentent 75% des exportations de services mais ceux qui représentent 25% dont les TICs et le secteur financier.

Quelles sont les attentes des opérateurs de ces secteurs et des Tunisiens ?

Nous rapportons quelques revendications tunisiennes par rapport à l'offre européenne ou du moins celles qui semblent les plus importantes. D'abord, il est impératif d'avoir une offre tunisienne en face de l'offre européenne. En effet, il n'est pas judicieux de prendre l'offre européenne comme base de négociation et de cocher les points sur lesquels les Tunisiens sont d'accord ou pas. Pour négocier, il faut d'abord construire une offre tunisienne avec les corporations métiers et les secteurs.

Par ailleurs, et puisque l'ALECA est un choix sociétal qui va façonner le paysage économique et social en Tunisie pour les années à venir, il est légitime que la société civile soit impliquée et associée aux négociations. Les Tunisiens demandent aussi une stratégie asymétrique en faveur de la Tunisie, étant donné le différentiel de taille et de développement des deux parties. Il est à souligner à ce niveau



que l'offre européenne dans les paramètres de négociation propose une période de transition pour la libéralisation du côté tunisien de 0 à 10 ans selon du produit.

Même s'il est très différent d'un accord d'association conventionnel, l'ALECA doit être négocié sur les bases de la réciprocité et de la non-discrimination ; ce qui nécessite la négociation de la mobilité temporaire des personnes. En effet, dans une offre temporaire de services à l'étranger, qui est différente de la politique de migrations, la partie tunisienne est contrainte par l'octroi de visas. Or, cette condition est appliquée uniquement pour les Tunisiens qui veulent fournir des services en Europe, puisque la partie européenne entre sur le territoire tunisien librement. Donc, par essence, la non réciprocité est discriminatoire et l'offre européenne propose de négocier l'octroi des visas en parallèle à l'ALECA, alors que cette mobilité temporaire devrait être une partie intégrante des négociations. Or, si on parle de convergence de réglementations, la partie européenne devra réviser sa réglementation au niveau de la mobilité provisoire des professionnels et faciliter l'accès à ces professionnels pour qu'ils soient sur un pied d'égalité avec leurs homologues européens.

On parle d'une meilleure insertion dans les chaînes de valeur mondiales de la Tunisie, qui ne peut se réaliser que grâce à un transfert technologique et par le développement des activités en R&D sur le sol tunisien. Or, comme développé plus haut, l'offre européenne interdit d'exiger un transfert technologique des investisseurs européens ou d'exiger d'atteindre un niveau donné de recherche-développement sur le territoire tunisien, ce qui est tout à fait aberrant et à l'antipode d'une stratégie de co-développement entre les deux parties et à l'antipode d'une stratégie gagnant- gagnant.

La partie tunisienne s'attend aussi à ce qu'un processus de reconnaissance mutuelle des diplômes soit mis en œuvre par exemple via un système d'accréditation des institutions délivrant les diplômes (telles que les institutions de l'enseignement supérieur et des institutions de santé ...), car sans la reconnaissance des diplômes, les professionnels ne pourront pas offrir leurs services au profit de l'autre partie.

Au total, si l'ALECA suppose une convergence de la réglementation tunisienne vers l'acquis communautaire, la négociation suppose aussi d'accepter une refonte du corpus législatif tunisien qui n'est pas une mince besogne, en coût et en échéance de mise en œuvre.

Toutefois, on sait par ailleurs que la Tunisie est en plein chantier de réformes, comme le montre la ruche de réformes ci-dessous. Les réformes sont ou bien réalisées, ou en cours de réalisation. Réformer pour réformer, n'est-ce pas le moment de négocier ALECA ? ◀



Du 1^{er} Octobre au 31 Décembre 2016

داخل في الخير، خارج من التاكس.

Profitez de **+20%** de revenus sur votre épargne.



سبَق الخير... تلقى الخير بزايد.



Des professionnels à l'écoute

