

# CIFE Note de recherche n°99

Messaoud Boudhiaf\*, 15 mars 2020

## L'enjeu de l'intégration économique euro-méditerranéenne

L'intégration dans le grand espace économique européen présente pour la Tunisie des risques de pertes mais aussi des gains. Nous essayons d'abord d'identifier brièvement ces risques et gains. Ensuite nous indiquerons les moyens qui permettent de les améliorer. Les gains étant plus faciles à saisir, ils seront exposés en premier.

Les échanges commerciaux extérieurs se composent d'exportations et d'importations. Du côté des exportations, le vaste et riche marché de l'UE offre aux exportations tunisiennes un débouché illimité et lucratif où elles entrent librement sans taxes douanières.

L'industrie tunisienne a d'ailleurs été bâtie grâce notamment aux exemptions tarifaires obtenues sur le marché de l'UE. Les accords commerciaux de 1969 et de 1976 entre la Tunisie et l'UE permettaient, en effet, aux produits industriels tunisiens d'entrer librement sur le marché européen sans d'ailleurs faire bénéficier les produits de l'UE des mêmes avantages sur le marché tunisien. Ce n'est qu'avec «l'accord d'association» de 1995 que la réciprocité d'octroi des exemptions tarifaires a été introduite dans les échanges entre la Tunisie et l'UE.

L'accord d'association de 1995 est souvent qualifié d'accord de zone de libre-échange. Or la définition d'une zone de libre-échange concerne la libéralisation de l'ensemble des échanges (importations et des exportations) entre les partenaires alors que l'accord d'association ne concerne que la libéralisation d'une partie des importations tunisiennes qui proviennent de l'UE.

En effet, le commerce extérieur tunisien est depuis la loi de 1972, régi par deux régimes différents : un secteur offshore dont les importations sont exemptées des taxes douanières quelles que soient leurs origines et un secteur onshore fortement protégé. Conformément à cette loi, les importations industrielles tunisiennes du secteur offshore qui proviennent de l'UE entraient déjà librement sur le marché tunisien. La libéralisation des importations

d'origine européenne introduite dans l'accord d'association de 1995, se limitait donc à celles du secteur onshore puisque les inputs d'origine européenne du secteur offshore bénéficiaient déjà d'exemptions tarifaires en Tunisie depuis 1972. Notons que les importations du secteur onshore ne représentent que le tiers des importations tunisiennes. Dans ces conditions, les retombées de l'accord d'association ne peuvent donc pas être importantes. Faut-il rappeler également que l'application complète de l'accord d'association a été étalée sur une période de douze ans, de 1995 à 2008.

L'accord d'association n'est pas un accord de zone de libre-échange. Il s'agit d'un accord qui achève la constitution d'une zone de libre-échange entre la Tunisie et l'UE, entamée depuis les accords de 1969 et 1976 pour les produits industriels.

Du côté des importations, les retombées de l'intégration pour la Tunisie sont un peu plus compliquées à identifier que pour les exportations. Les importations produisent à la fois des gains et des pertes.

Les gains proviennent de la différence entre les prix européens à l'importation et les prix sur le marché tunisien des biens équivalents. Lorsqu'un produit importé de l'UE coûte moins cher que son équivalent en Tunisie, la différence profite aux consommateurs tunisiens et constitue par conséquent un gain.

Les prix des biens industriels importés de l'UE sont en effet inférieurs aux prix sur le marché tunisien ne serait-ce qu'à cause des différences des taux de protections qui sont bien plus élevés en Tunisie que dans l'UE. Le taux moyen des tarifs douaniers dans l'UE est de l'ordre de 3-4 % pour les produits industriels. En Tunisie ce taux est près de 10 fois plus élevé vis-à-vis du reste du monde, sachant que les tarifs douaniers sur les produits importés de l'UE sont nuls, conformément à l'accord d'association.

Quant aux pertes liées aux importations, elles proviennent de la substitution de produits importés

de l'UE à des produits du reste du monde qui sont moins chers. Cette anomalie s'explique bien entendu par les exemptions tarifaires accordées aux produits européens et non accordées aux produits des autres pays. Bien qu'ils coûtent plus chers, Les produits européens entrent sur le marché tunisien aux dépens des produits moins chers du reste du monde à cause des exemptions tarifaires dont ils bénéficient.

L'importance des pertes liées aux importations dépend de l'écart entre les prix européens et les prix internationaux. Cet écart représente un coût pour la Tunisie qui importe des produits de l'UE au lieu de les importer du reste du monde à des prix moins élevés.

En réalité, le marché européen étant vaste et concurrentiel, ses prix sont proches des prix internationaux. Le surcoût qui résulte de l'importation de produits de l'UE au lieu de les importer du reste du monde reste limité. Cette perte peut, en outre, être compensée par le gain identifié précédemment, gain constitué par la différence entre prix sur le marché de l'UE et prix des produits équivalents sur le marché tunisien. En fait, il y a lieu de penser que la résultante des gains et pertes liés aux importations soit positive. Si on ajoute les gains liés aux exportations identifiés auparavant, la balance penchera plus encore du côté des gains.

Cependant, il y a un cas particulier qui mérite d'être signalé. Si l'UE n'arrive pas à satisfaire la totalité de la demande d'importation tunisienne de certains produits à cause de leurs coûts de production croissants, les produits européens vont se vendre aux mêmes prix que ceux du marché tunisien. Ils remplacent ainsi des importations moins coûteuses du reste du monde sans faire baisser pour autant les prix sur le marché tunisien. Il y a donc augmentation du prix à l'importation sans aucune baisse de prix pour le consommateur sur le marché tunisien ; ce qui se traduit par des pertes uniquement, dans ce cas. En réalité, ce risque est faible parce que l'UE constitue un vaste espace économique capable de satisfaire sans peine toute demande tunisienne d'importations quelle que soit son ampleur.

Il reste à préciser un autre risque lié à l'exploitation par des monopoles européens du marché tunisien. En effet, les firmes européennes peuvent exploiter la protection du marché tunisien vis-à-vis du reste du monde, en augmentant leurs prix démesurément afin de maximiser leurs profits. En réalité, la concu-

rence monopolistique est largement répandue sur le marché de l'UE ; on trouve de nombreuses firmes qui opèrent sur le marché automobile par exemple. En outre, la Tunisie dispose d'instruments de politique économique pour faire face à ce risque.

En réduisant la protection vis-à-vis de pays concurrents de l'UE, la Tunisie peut, en effet, rendre son marché concurrentiel. Mieux encore, elle peut établir des accords de zone de libre-échange avec des pays concurrents à l'UE. En introduisant plus de concurrence sur le marché tunisien, ces accords permettent de lutter contre les pratiques monopolistiques. Ils permettent aussi de créer de nouveaux débouchés aux exportations tunisiennes. Le Maroc et Israël, par exemple ont signé des accords de zone de libre-échange avec l'UE et avec les États-Unis. Notons que ces mesures sont légales dans le cadre d'un accord de zone de libre-échange établi. Une zone de libre-échange est ainsi plus souple qu'une union douanière dans laquelle les tarifs douaniers sont unifiés pour tous les pays membres de l'union. Il n'y a donc pas de sérieuses raisons de s'inquiéter d'un accord de zone de libre-échange avec un grand espace économique comme celui de l'UE. Les risques de perte sont faibles et les gains sont importants pour un petit pays. De plus, un pays membre d'une zone de libre-échange dispose d'une panoplie d'instruments de politique économique pour préserver ses intérêts. En dernière instance, Il peut quitter la zone de libre-échange.

L'analyse précédente de l'accord d'association s'applique aussi au projet intitulé « Accord de Libre Échange Complet et Approfondie » (ALECA) proposé par l'UE à la Tunisie pour remplacer l'accord d'association de 1995. Dans ce projet, l'UE propose la possibilité d'élargir la zone de libre-échange industrielle actuelle aux produits agricoles et aux services, ainsi que l'harmonisation de la législation commerciale entre la Tunisie et l'UE ou plutôt l'alignement de la législation tunisienne sur celle de l'UE. Qu'en est-il de ces propositions ?

Concernant l'harmonisation de la législation, les exportations tunisiennes actuelles vers l'UE sont déjà soumises à la réglementation européenne de normes et de traçabilité. C'est légitime pour l'UE d'exiger que les produits qui entrent sur son territoire respectent sa législation commerciale mais pourquoi l'UE insiste sur l'harmonisation de la législation commerciale tunisienne avec la sienne ? Un accord de zone de libre-échange n'impose pas aux partenaires l'harmonisation de leurs législations

commerciales, ni celle de leurs politiques commerciales. Chaque partenaire est libre de choisir sa propre politique. C'est l'avantage d'une zone de libre-échange par rapport à d'autres formes d'intégration. L'adoption de normes de l'UE par la Tunisie risque surtout de freiner l'entrée sur le marché tunisien de produits concurrents aux produits européens. Elle encourage ainsi les importations tunisiennes en provenance de l'UE aux dépens d'importations originaires du reste du monde.

Le projet d'accord propose également la possibilité de libéraliser les échanges de biens agricoles et des services entre la Tunisie et l'UE. Or les services sont spécifiques, leur libéralisation est conditionnée par la mobilité des personnes. L'imposition de visas par l'UE pour les ressortissants tunisiens constitue un handicap pour l'exportation des services tunisiens vers l'UE. L'échange des services nécessite souvent le déplacement des personnes supports de ces services. Quel est l'intérêt d'intégrer les services dans l'accord de libre-échange si on n'est pas en mesure de les exporter ? L'intégration des services dans le nouvel accord reste conditionnée par le déplacement des personnes.

Pour les produits agricoles aussi, les subventions de la politique agricole commune posent un sérieux problème. L'intégration des produits agricoles est conditionnée par l'harmonisation de la législation sur les subventions entre la Tunisie et l'UE.

L'intitulé du projet de l'accord (ALECA), pose aussi un problème mais il peut être modifié d'un commun accord. C'est un projet d'établissement d'une zone de libre-échange entre la Tunisie et l'UE. Rien ne justifie de le qualifier de complet et approfondi. Le fait que l'ancien «accord d'association» était une zone de libre-échange, limitée aux produits industriels ne justifie pas le nouvel intitulé. L'accord d'association de 1995 ne constitue pas une référence.

L'appellation «Accord de libre-échange entre l'UE et la Tunisie» traduit amplement le contenu de l'accord. Les termes complet et approfondi sont de trop. La définition d'une zone de libre-échange englobe la libéralisation de tous les échanges de biens et services entre les partenaires. L'appellation Accord de libre échange est largement adoptée dans les relations internationales. En Amérique du Nord, l'accord s'appelle « Accord de Libre-Échange Nord-Américain » (North American Free Trade Agreement). En Europe, la zone de libre-échange

entre pays européens s'intitule «Association Européenne de Libre Échange». Il est préférable que l'intitulé d'un accord commercial soit conforme à son contenu et aux usages du commerce international.

C'est là où résident les limites liées au projet de zone de libre-échange entre la Tunisie et l'UE (l'ALECA), cependant ces limites ne sont pas infranchissables. Les limites du projet de l'ALECA peuvent être résolues par la négociation. La circulation des personnes peut être assouplie, La législation sur les subventions agricoles peut être harmonisée et la rectification de l'accord ne constitue pas un enjeu de taille. Personnellement, je la troque volontiers contre la suppression de visa si les qualificatifs complet et approfondi plaisent aux négociateurs.

Quant aux gains et pertes liés à ce projet d'accord pour la Tunisie, ils s'analysent de la même manière que ceux de l'accord d'association présentés au début de cette note. La zone de libre-échange avec l'UE recèle d'importants avantages pour la Tunisie. Ses risques sont évitables et ses gains sont importants.

Au niveau régional euro-méditerranéen, la construction de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne n'est pas non plus conforme à la définition d'une zone de libre-échange où les barrières commerciales sont abolies entre tous les pays membres de la zone. Le libre-échange euro-méditerranéen est en effet limité à l'échange entre l'UE et chacun des pays membres de la zone. Il n'est pas étendu à tous les pays membres de la zone. L'UE est en libre-échange avec tous les pays membres de la zone alors que les autres pays ne sont en libre-échange qu'avec l'UE et pas entre eux. Entre pays du Sud de la Méditerranée, les barrières commerciales ne sont pas abolies. Cette conception de la zone euro-méditerranéenne favorise l'orientation des échanges et des investissements vers l'UE. La zone euro-méditerranéenne est incomplète. Elle a besoin d'être complétée par la libéralisation des échanges entre ses partenaires. Il est vrai que le libre-échange entre pays sud-méditerranéens est avant tout l'affaire de ces pays, néanmoins, l'UE trouve son compte dans cette zone de libre-échange spéciale. Elle a une certaine responsabilité dans la conception et la construction de cette zone de libre-échange.

À l'échelle régionale, le libre-échange entre pays membres du Sud de la Méditerranée peut être réali-

sé en grande partie. Si des conflits entre certains pays empêchent sa réalisation, cela ne dispense pas la grande majorité des autres pays de ne rien faire. Cette situation n'empêche pas ces pays d'établir des accords de libre-échange entre eux mais le rôle de l'UE est important dans la construction d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne complète. L'UE ne peut se dérober à sa responsabilité. L'instauration d'un marché commun euro-méditerranéen qui englobe la libre circulation des personnes et des capitaux et l'harmonisation des législations commerciales est une solution aux problèmes posés par l'intégration économique euro-méditerranéenne. Cette idée paraît utopique mais qui croyait vraiment en la construction du marché commun européen au lendemain de la seconde guerre mondiale ? Il a pourtant bien été concrétisé pour aboutir enfin à une monnaie unique européenne.

**\*Messaoud BOUDHIAF**, professeur émérite, Université de Tunis El Manar, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Tunis