

CAPC

Centre Africain de Politique Commerciale

Travail en cours

No. 53



Commission économique
pour l'Afrique

C
A
P
C

COMMERCE ET STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT: LE CAS TUNISIEN

Mahmoud BEN ROMDHANE

Janvier 2007

Le CAPC est un projet de la Commission économique pour l'Afrique
soutenu financièrement par le Fonds canadien pour l'Afrique

CAPC

Travail en cours



Commission économique
pour l'Afrique

COMMERCE ET STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT: LE CAS TUNISIEN

Mahmoud BEN ROMDHANE

Professeur en sciences économiques

Université Tunis El Manar



Le CAPC est un projet de la Commission économique pour l'Afrique soutenu financièrement par le Fonds canadien pour l'Afrique

La présente publication a été réalisée avec le soutien du Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD).

Toute partie du présent ouvrage peut être citée ou reproduite librement. Il est cependant demandé d'en informer la CEA et de lui faire parvenir un exemplaire de la publication. Les points de vue exprimés sont ceux des auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux des Nations Unies.

RESUMÉ

Au cours des cinquante dernières années, depuis son indépendance en 1956 jusqu'à ce jour, les politiques commerciales de la Tunisie ont connu des variations considérables, dépendant de ses objectifs politiques, de ses stratégies de développement et de ses conjonctures financières. À cela, il faut ajouter le poids des acteurs régionaux (l'Union européenne) et internationaux, en particulier les principales institutions économiques internationales (Fonds monétaire international, Banque mondiale et GATT/Organisation mondiale du commerce).

Cet ensemble d'objectifs politiques, de stratégies de développement, de conjonctures financières et d'influences extérieures s'inscrit dans des phases qui peuvent être regroupées en quatre grandes périodes historiques: la période 1956-1969, qui est celle de la conquête de la souveraineté et de la tunisification de l'économie et du commerce extérieur; la période 1969-1986, qui est celle de la promotion des industries exportatrices, de la valorisation des matières premières et de la poursuite des industries de substitution aux importations; la troisième période, celle qui s'ouvre en 1986 et se poursuit jusqu'au milieu des années 1990 avec l'ajustement structurel et, enfin, la période actuelle, fortement marquée par la multiplication des accords régionaux, notamment avec l'Union européenne et les pays arabes.

Le présent travail réservera à chacune de ces périodes une section spécifique.

Table des matieres

I. LA CONQUÊTE DE LA SOUVERAINETÉ ET LA TUNISIFICATION DE L'ÉCONOMIE ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR (1956-1969)	1
II. LES ANNEES 70 ET LA PREMIÈRE MOITIÉ DES ANNÉES 80: PROMOTION DES INDUSTRIES EXPORTATRICES, VALORISATION DES MATIÈRES PREMIÈRES ET POURSUITE DES ISI	9
III L'AJUSTEMENT STRUCTUREL (1986 - milieu des années 1990).....	14
IV. LA POLITIQUE COMMERCIALE ACTUELLE: ESSAI DE CARACTÉRISATION	18
V. CONCLUSION GÉNÉRALE	28
ANNEXE	30

I. LA CONQUÊTE DE LA SOUVERAINETÉ ET LA TUNISIFICATION DE L'ÉCONOMIE ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR (1956-1969)

Pour saisir l'ampleur des défis qui se posaient à la Tunisie dans la conquête de sa souveraineté et dans la tunisification de son économie et de son commerce extérieur, il est nécessaire de connaître la structure économique qui prévalait au lendemain de son indépendance.

1. La situation de l'économie et du commerce extérieur tunisien au lendemain de l'indépendance: la soumission au capital colonial

Quand, en 1956, la Tunisie accède à l'indépendance, son économie et son commerce extérieur étaient entre les mains d'intérêts étrangers, français pour l'essentiel. Ainsi en était-il de:

- l'agriculture, dont le cinquième des superficies cultivables, soit 800 à 850 000 hectares parmi les plus fertiles et donnant lieu à plus du tiers de la production agricole du pays, étaient possédés par des exploitants européens et par quatre sociétés financières anonymes;
- des mines de phosphate (dont la Tunisie est le deuxième producteur mondial), entièrement sous le contrôle de quatre grandes sociétés françaises, des gisements de minerai de fer, de plomb et de zinc ainsi que des salines qui sont tous propriété de grandes sociétés françaises;
- de la production et de la distribution d'électricité, de gaz et d'eau potable, dominées aux trois-quarts par deux grandes sociétés métropolitaines;
- de l'industrie des matériaux de construction, dont la production de ciment et de chaux hydraulique est contrôlée par deux puissantes sociétés métropolitaines (Lafarge et la Société Bonna, filiale de la Compagnie Générale des Eaux), dont la production de briques, de tuiles, de plâtre et de carreaux de ciment est entre les mains de filiales de Schwich et Baizeau et dont la fabrication de tuyaux de béton et de verrerie est également assurée par deux puissantes sociétés françaises;
- de l'industrie chimique qui, à l'exception de la savonnerie et de la fabrication des huiles essentielles, est le fait de groupes financiers métropolitains. La transformation du phosphate est monopolisée par trois grandes sociétés françaises et la production d'oxygène et d'acétylène dissous est réalisée par «Air Liquide», tandis que la fabrication de bitumeux routiers est effectuée par trois usines, filiales des Compagnies Shell et Standard Oil;
- de l'industrie métallurgique qui, réserve faite de quelques fonderies et ateliers de constructions métalliques aux mains de Tunisiens, est contrôlée par des sociétés minières, en tête desquelles se trouvent Pennaroya et la Société Carnaud et Forges de Basse Indre;

- des bâtiments et travaux publics qui, à l'exception des petites et moyennes entreprises, sont dominés par de grandes entreprises métropolitaines (Fourré et Rhodes, Grands Travaux de l'Est, Entreprises Campenon Bernard, Entreprises Boussiron, Entreprises Léon Ballot, Travaux souterrains,...);
- du transport ferroviaire, d'une longueur de 2 012 kilomètres, sous le contrôle exclusif de trois grandes sociétés métropolitaines;
- du transport routier, dominé par deux grandes entreprises françaises (la Société Tunisienne Automobile des Transports et la Société Tunisienne des Transports Automobiles du Sahel);
- du transport maritime, assuré par des compagnies françaises de navigation; et
- du système bancaire, totalement contrôlé par des succursales et des filiales d'établissements métropolitains et coloniaux.

2. Le processus de décolonisation

Dans le processus de décolonisation des premières années de l'Indépendance (1956-1961), l'État tunisien va prendre un certain nombre de mesures:

- il procédera à la nationalisation des services de base: chemins de fer, ports, production et distribution d'eau, d'électricité et de gaz qui faisaient auparavant l'objet de concession;
- il rachètera une part (la moitié) du capital des entreprises minières et, à travers elles, exercera un contrôle sur les sociétés de transformation; et
- il créera un Institut d'émission tunisien (la Banque centrale de Tunisie) et une monnaie nationale (le dinar) en remplacement du franc français, ainsi que trois grandes banques tunisiennes et procédera à la tunisification juridique de la plupart des agences ou succursales de banques métropolitaines.

Dans ce nouveau contexte, un grand nombre de colons quittèrent le pays, les exploitants agricoles revendant leurs terres et leurs propriétés immobilières, et un grand nombre d'activités liées à l'État colonial ou à la colonie européenne, cessèrent progressivement leurs activités.

Des mesures sont prises pour encourager l'investissement, en particulier privé, mais le départ des colons et la tunisification des entreprises ou succursales d'entreprises étrangères ne sont pas compensés par un investissement national suffisant: le pays ne pouvait créer, ex nihilo, une classe d'entrepreneurs schumpétériens suffisamment dynamique et forte pour contre balancer le départ des étrangers.

3. La stratégie de développement «socialiste» des années soixante et l'étatisation du commerce extérieur et intérieur de gros

En réponse à cette situation, l'État va canaliser les actions du secteur privé en lui soustrayant les activités commerciales et en l'orientant vers l'industrie et le tourisme.

En matière commerciale, l'État va procéder à la nationalisation du commerce d'import-export et à l'étatisation du commerce de gros.

En 1961, le commerce d'import-export et le commerce de gros étaient entre les mains de quelque cent à deux cents commerçants.

Dans le commerce d'importation, un très petit nombre de grossistes accaparaient, grâce à leur situation de monopole - résultant de la politique de contingentement et de monopolisation des quotas- des profits importants: à titre d'exemple, les importateurs de thé se partageaient un volume d'importation de quatre millions de dinars et, après commercialisation, un bénéfice brut de 600 mille dinars et la quasi-totalité du contingent de 2 000 tonnes de café, d'une valeur de 1,5 million de dinars était monopolisé par trois ou quatre importateurs¹. Dans le commerce intérieur de gros, des pénuries étaient artificiellement créées, surtout durant les périodes de surconsommation (le mois de Ramadhan en particulier), pour une augmentation artificielle des prix.

Face à cette situation, l'État va nationaliser la quasi-totalité du commerce extérieur et créer, à l'échelle de chaque gouvernorat, une Société régionale de commerce (SRC) destinée à se substituer purement et simplement aux anciens grossistes.

Sur le plan national, des Offices et Sociétés nationales, dotés de prérogatives étendues sont créés ou réorganisés:

- l'Office du commerce de la Tunisie (OCT) se substitue aux importateurs privés pour l'importation de certains produits de grande consommation, tels que le sucre, le thé, le café, le poivre, ses ressources servant à la création de magasins témoins ou de projets industriels;
- l'Office national des textiles est chargé de préparer des plans de production, d'importation des produits textiles et d'homologuer les prix de vente à tous les stades de la commercialisation;
- l'Office national des céréales détient un monopole d'importation et d'exportation pour les céréales;
- l'Office national de l'huile (ONH) est chargé d'importer et d'écouler sur le marché intérieur les huiles végétales importées et d'exporter l'huile d'olive nationale;
- la Société tunisienne de diffusion détient un monopole d'importation des livres et articles et livres scolaires, et
- la Société tunisienne des industries laitières cumule le monopole d'importation des boissons alcoolisées et des produits laitiers avec l'exportation de dattes.

Sur le plan régional, une Société régionale de commerce est créée dans chaque gouvernorat (sauf Tunis). Destinées au départ à commercialiser les produits importés par l'OCT et à fonctionner sous forme

¹ Voir Publication de l'École nationale d'administration, CREA (1969): «Les coopératives régionales de commerce et les Sociétés régionales de transport».

de sociétés anonymes constituées par le regroupement obligatoire des anciens grossistes, elles se sont progressivement substituées aux anciens grossistes.

Ahmed Ben Salah, le promoteur de la politique tunisienne des années soixante, justifiera cette stratégie en arguant, non pas de la suppression du secteur privé, mais de son nécessaire recyclage:

«Le Tunisien n'était pas porté sur l'investissement, dit-il dans son entretien avec Marc Nerfin², il était resté, comme au temps des Phéniciens, un négociant. Il négocie n'importe comment, mu par le désir de s'enrichir rapidement. Pas d'investissements. Où est parti tout l'argent qu'ont gagné tous les importateurs de Tunisie, tous les exportateurs, tous ceux qui avaient un monopole plus ou moins réel? Où est parti leur argent, depuis tant d'années qu'ils gagnaient de l'argent? Qui avait construit quelque chose? Qui avait créé une entreprise? Rien du tout, pas d'industrie, pas de manufacture, rien.

... Il fallait dégager l'épargne pour l'investissement, c'est l'aspect économique de la chose et, surtout, il fallait changer les mentalités, faire du Tunisien non plus le négociant rapide et superficiel qui s'enrichit pour faire n'importe quoi avec son argent, mais l'important était de faire en sorte qu'il devienne *producteur* et non plus l'intermédiaire ou le courtier ou le revendeur...».

En matière industrielle, la politique consiste, selon les «Perspectives décennales 1962-1971», à faire intervenir l'État à trois titres:

- comme maître d'œuvre dans les secteurs clés qui forment la base de l'industrie tunisienne;
- comme partenaire associé aux capitaux privés pour la création de nouvelles industries; et
- en tant que détenteur de l'autorité, pour décourager certains investissements et en encourager d'autres par le jeu de la législation, de la fiscalité et du crédit.

Les secteurs clés où il est considéré que l'État est le seul capable de jouer le rôle d'entrepreneur en raison de l'importance des investissements et des *sacrifices financiers* que supposent de telles industries et en raison de leur nécessité pour le démarrage de petites industries sur des *bases rentables*, sont:

- les domaines de l'énergie, des transports, de l'alimentation en eau industrielle qui vont déterminer le prix de revient de la plupart des industries et qui doivent donc être conçus et gérés en fonction d'une politique nationale;
- ceux où la réalisation de projets dépasse de toute évidence les possibilités de l'initiative privée en raison de l'importance et de la variété des facteurs à combiner pour leur mise en œuvre.

² Marc Nerfin, «Entretiens avec Ahmed Ben Salah». Collection MASPERO, Paris, 1974, pp. 63-64

Les secteurs où l'État intervient en tant qu'associé du secteur privé sont ceux où les projets n'appellent pas précisément, par leur nature, une prise charge par l'État, l'intervention de celui-ci se justifiant cependant par la nécessité d'en promouvoir la réalisation à travers la fourniture d'une partie du capital nécessaire ou de l'assistance technique.

Au secteur industriel, l'État procure des avantages fiscaux et financiers, mais aussi, en matière de commerce extérieur:

- l'exonération des droits frappant, à l'importation, le matériel d'équipement;
- la protection douanière vis-à-vis de la concurrence étrangère, y compris par des mesures de prohibition ou de contingentement, deux conditions étant toutefois posées: que les entreprises tunisiennes en question soient en mesure de produire en quantité suffisante et à un prix sauvegardant l'intérêt du consommateur, d'une part, que la concurrence entre entreprises existe, d'autre part. Ces conditions posées au plan du discours et des intentions n'ont pas été suivies d'effets car nombre d'entreprises bénéficieront de protections élevées, à la fois tarifaires et non tarifaires, et du statut de quasi-monopoles durant de longues périodes.

En matière touristique, des avantages plus importants sont consentis aux promoteurs privés. Leur importance, rapportée à l'investissement s'établit ainsi:

Tableau 1 Formes d'aide consenties avec leur montant par rapport à l'investissement

Formes d'aide	Montant par rapport à l'investissement
I – SUBVENTIONS	(11,1%)
Prise en charge des raccordements	1,7
• Prise en charge des frais d'études	0,9
• Bonification d'intérêts	8,5
II – EXONÉRATIONS FISCALES	(7,7%)
• Exonération des droits de douane et taxe à l'importation	3,3
• Exonération de la patente	1,5
• Exonération de l'impôt sur les revenus	0,5
• Enregistrement au droit fixe	0,5
• Aménagements fiscaux	1,9
TOTAL	18,8

Au total, l'aide de l'État au secteur touristique a représenté près du cinquième de l'investissement dans ce secteur (18,8% exactement). En termes de rentabilité, cette aide fait passer le taux de rentabilité d'un hôtel représentatif de 4,4% à 8,3%.

L'aide de l'État au secteur touristique privé va bien au-delà de ces subventions et de ces exonérations. Dans un premier temps, l'État a eu à exercer un effet de «démonstration» à l'égard du secteur privé en prenant en charge lui-même les fonctions d'hôtelier et en fournissant la preuve de la rentabilité financière de la branche. Une fois la confiance des promoteurs privés gagnée, l'État s'en est retiré, comme le montre le tableau ci-après:

Tableau 2 Évolution des investissements dans le secteur touristique par agent (en millions de dinars courants)

Années	Entreprises publiques	Entreprises privées
1962	0,7	3,4
1963	1,8	4,8
1964	2,0	10,9
1965	3,2	7,8
1966	0,7	9,9
1967	0,5	10,6
1968	0,6	16,4
1969	0,8	14,0
1970	0,0	13,6

Source: Principaux agrégats (1961-1981). Séries rétrospectives. Ministère du Plan. Direction générale de la Planification. Juin 1985.

Étudiant l'origine sectorielle du capital des entreprises touristiques de la région de Nabeul-Hammamet (la première région à avoir connu un essor touristique en Tunisie), Noureddine Sethom³ écrit: «Nous sommes frappés par le fait que le capital provient pour la quasi-totalité du secteur commercial». Sur 24 entreprises de tourisme de la zone Nabeul-Hammamet, la répartition du capital selon l'origine sectorielle est la suivante:

³ Noureddine Sethom, «Tourisme et économie régionale dans la zone de Nabeul-Hammamet». Thèse de 3e cycle de géographie. Faculté des Lettres et des Sciences Humaines de Tunis. Publications de l'Université de Tunis, 1979.

Tableau 3 Origine sectorielle du capital touristique dans la zone de Nabeul-Hammamet

Origine	Capital en milliers de dinars	Pourcentage
Commerce	6 951	74,5
Agriculture	830	8,9
Industrie	450	4,8
Professions libérales	20	0,2
Banques	275	2,9
Secteur public	800	8,6
TOTAL	9 326	100

Source: «Tourisme et économie régionale dans la zone de Nabeul-Hammamet». Noureddine Sethom.

Les trois-quarts du capital des hôteliers proviennent ainsi du secteur commercial, illustrant bien le propos d'A. Ben Salah et confirmant la pertinence, dans une large mesure, de la politique de canalisation de l'investissement privé vers les secteurs productifs, surtout si l'on prend également en considération la dynamique de ces investissements dans l'industrie.

Tableau 4 Évolution des investissements privés dans les industries manufacturières (en millions de dinars courants)

Année	Montant des investissements
1962	0,8
1963	1,7
1964	2,9
1965	0,1
1966	1,6
1967	3,3
1968	3,3
1969	5,2
1970	6,8

Source: Principaux agrégats (1961-1981). Séries rétrospectives. Ministère du Plan. Direction Générale de la Planification. Juin 1985.

Entre 1962 et 1970, les investissements privés dans l'industrie et le tourisme ont ainsi connu un quasi-quintuplement, passant d'environ quatre millions de dinars à plus de vingt millions de dinars et Ahmed Ben Salah, l'artisan du recyclage de la bourgeoisie commerçante tunisienne pouvait déclarer:

«Il y a eu beaucoup d'investissements privés dans l'industrie, ce qui n'existait pas avant. Allez voir la zone industrielle de Sfax et demandez, cette lignée d'usines sur je ne sais pas combien de kilomètres, quand est ce qu'elles ont été réalisées et par qui? Par des privés sfaxiens – ce qui fait que nous n'étions pas du tout contre le capital national: on les a forcés en les encourageant par toutes sortes de mesures très favorables. Tous ces investissements dans l'hôtellerie et dans l'industrie touristique, et même certains investissements de l'industrie moyenne ont été des investissements tunisiens. Comme le voulait Nurske, capital is made at home»: c'est la réforme des structures commerciales et la politique d'investissement dans l'infrastructure qui ont permis le début de l'accumulation en Tunisie».

L'expérience «socialiste» ne dura pas longtemps: les petites paysans étaient incorporés de force dans des coopératives de production gérées de manière bureaucratique, suivis à partir de 1967 par la quasi-totalité des agriculteurs; dans le secteur commercial, y compris de détail, le même processus de dépossession était de plus en plus répandu, donnant lieu à un mécontentement grandissant, voire à des révoltes.

Ben Salah fut arrêté, jugé par la Haute Cour pour trahison et condamné à dix ans de travaux forcés tandis qu'une réforme profonde des structures avait lieu, restituant au secteur privé les terres agricoles ainsi que le commerce de gros et de détail et mettant l'accent sur le développement d'une économie de marché.

Durant cette décennie, la stratégie de développement aura réussi à transcender la crise de l'investissement privé et à mettre en place aussi bien une industrie de substitution aux importations qu'un secteur touristique dynamique. La politique commerciale qui a été mise en œuvre - une politique d'étatisation du commerce extérieur et du commerce de gros- aura permis, d'une part, d'encadrer et de maîtriser les importations de biens non essentiels et de comprimer ainsi la consommation (et générer une épargne pour l'investissement), d'autre part, d'édifier une industrie de substitution aux importations grâce aux protections tarifaires et non tarifaires qui ont été appliquées en faveur des nouveaux projets industriels et, enfin, d'orienter les couches commerçantes vers les activités productives (industrie et tourisme). Cette politique commerciale aura au moins parachevé l'œuvre de décolonisation en mettant fin au pouvoir exercé par quelques puissants commerçants européens monopolisant certaines activités fondamentales d'import-export.

Les artisans et les acteurs de cette stratégie de développement et de cette politique commerciale sont la bureaucratie d'État, dominée par un parti unique, devenu à partir de 1964, un «parti socialiste». Mais un parti encore auréolé d'une légitimité historique à travers le leadership qu'il a exercé tout au long de la lutte pour l'indépendance et une direction politique issue des rangs du peuple, moderniste, développementaliste, mais non moins autoritaire.

II. LES ANNEES 70 ET LA PREMIERE MOITIE DES ANNEES 80: PROMOTION DES INDUSTRIES EXPORTATRICES, VALORISATION DES MATIERES PREMIERES ET POURSUITE DES ISI

La période qui s'ouvre, après l'abandon de la politique «socialiste» des années soixante, est celle de la promotion du secteur privé, mais également, à la faveur d'une conjoncture particulièrement favorable des finances publiques, celle d'un investissement massif du secteur public dans les infrastructures et dans la création de nouvelles industries de valorisation des matières premières. Quant aux industries de substitution aux importations, fortement protégées, elles continueront de bénéficier de protections continues, malgré un discours prônant la fin des rentes.

1. La promotion du secteur privé et des industries exportatrices

Dans le IV^e Plan de développement économique et social 1972-1976, l'orientation est affirmée avec clarté: «Pendant la première décennie, y est-il dit, le secteur public-État et entreprises publiques- a réalisé les $\frac{3}{4}$ du total des investissements. Cette prédominance du secteur public peut s'expliquer pendant cette phase d'apprentissage où le manque de cadres et d'entrepreneurs dans le secteur privé est évident. *Elle ne se justifie plus aujourd'hui.*

L'État doit faire à des tâches prioritaires que personne ne peut remplir à sa place: infrastructure économique et sociale, grands projets hydrauliques, grands ouvrages portuaires et importants projets industriels. En second lieu, l'État doit exercer des prérogatives de puissance publique que personne ne peut exercer à sa place: planification de l'économie, encadrement par la fiscalité, le crédit, la réglementation, le commerce extérieur, l'arbitrage entre les différents intérêts, etc... Ces deux catégories d'activités suffisent amplement pour mobiliser les cadres de l'Administration et des entreprises publiques: à trop vouloir les encombrer et les engager de façon excessive dans la production, on risque de s'exposer à nouveau, comme ce fut le cas pendant la première décennie, à des gaspillages et à des pertes de substance contraires à l'intérêt national.

«... La correction qui sera introduite pendant la Seconde décennie (les années soixante-dix) est d'arriver à une répartition moyenne mettant 60% (au lieu de 72% pour la Première Décennie) des investissements à la charge du secteur public et 40% à la charge du secteur privé»⁴.

4 IV^e Plan de développement économique et social 1973-1976. Ministère du Plan, 1972, pp. 8 et 9.

En matière de politique industrielle, l'accent est mis sur la nécessité de s'insérer sur les marchés extérieurs et de tempérer la protection dont bénéficient les industries de substitution aux importations.

En ce qui concerne l'orientation exportatrice, elle est affirmée, tout d'abord, dans la Déclaration gouvernementale du 17 novembre 1970, ensuite dans le budget économique pour l'année 1972, publié en septembre 1971 et, dans la promulgation d'une loi en date du 27 avril 1972, accordant des avantages particuliers aux entreprises exportatrices.

Dans la déclaration gouvernementale, il est indiqué que «la croissance industrielle doit être recherchée par l'amélioration de la productivité, l'élargissement des bases de l'industrialisation et l'insertion dans les marchés extérieurs. La proximité de la Tunisie de l'Europe, son association au Marché commun et le début de développement industriel réalisé jusqu'à présent, rendent possible une politique plus vigoureuse destinée à susciter des investissements destinés exclusivement aux marchés extérieurs».⁵

Le Rapport sur le budget économique de l'année 1972 explique que «l'industrie tunisienne s'est jusqu'à présent presque exclusivement créée en vue du marché intérieur et s'est entourée de protections élevées qui n'ont pas manqué de se traduire par des augmentations de prix et, par voie de conséquence, la restriction du marché». Pour «changer de cap», et préparer l'industrie tunisienne à s'insérer sur les marchés extérieurs, il est envisagé:

- de remplacer la demande d'agrément industriel par une déclaration transmise à l'Administration sous couvert d'une banque, cet assouplissement ayant pour but de lutter contre le «souci exagéré d'éviter le suréquipement du pays (qui a) très souvent conduit à créer des conditions de monopole de fait» et un «obstacle à l'amélioration de la productivité»;
- de substituer des protections tarifaires aux prohibitions et restrictions quantitatives d'importations «de manière à créer des pressions permanentes en vue de l'amélioration de la productivité de l'industrie nationale»;
- de libérer l'importation de produits intéressant directement les secteurs productifs de manière «à se rapprocher d'une utilisation optimale des capacités de production disponibles».

Aux termes de la loi du 27 avril 1972, des avantages particuliers sont accordés aux industries exportatrices.

Le Code des Investissements distingue les entreprises «totalement exportatrices», qui doivent toutefois réaliser au moins 70% de leur chiffre d'affaires à l'exportation, des autres entreprises («partiellement exportatrices»). Le Code, ainsi que la législation de change, distingue en outre les entreprises résidentes des entreprises «non résidentes», ces dernières étant définies comme des entreprises dont au moins 66% du capital est détenu par des non-résidents ayant effectué leurs investissements au moyen de devises

⁵ op. cit. pp.27-28.

convertibles importées; elles ne peuvent qu'être totalement exportatrices. Parmi ces dernières, nombreuses sont celles qui opèrent comme entreprises non résidentes, afin d'être exemptées des restrictions de change, principal avantage de la distinction entre entreprises résidentes et non résidentes.

Les exportations d'entreprises résidentes doivent être domiciliées auprès d'une banque intermédiaire agréée; leurs recettes d'exportation doivent être rapatriées dans les dix jours suivant la date d'exigibilité de leur paiement. Les exportateurs résidents peuvent, toutefois, conserver le produit de leurs exportations sur des comptes professionnels en devises en Tunisie. Les entreprises non résidentes totalement exportatrices ne sont pas tenues par la législation de change, et n'ont pas à rapatrier leurs recettes d'exportation.

Il importe de souligner que si la promotion des industries exportatrices et les investissements étrangers sont encouragés, le marché tunisien leur est fermé. Cette politique de la «préservation du marché intérieur» est une constante de la Tunisie jusqu'à ce jour.

2. Les investissements publics et le développement des industries de valorisation des matières premières locales

Quant à l'État, à la faveur des découvertes d'hydrocarbures et de l'envolée des cours internationaux de pétrole et de phosphate notamment, il a engagé de considérables investissements dans les infrastructures de base (hydraulique, électricité, assainissement, construction, agrandissement et aménagement de ports et aéroports, aménagement de zones industrielles et de zones touristiques à Sousse et Monastir ainsi qu'à Jerba, etc...) et procédé à de lourds investissements industriels:

- dans la valorisation des matières premières tunisiennes, particulièrement le phosphate (dans la région de Gabès, qui devient une grande ville industrielle et de Gafsa) et le raffinage de pétrole; et
- dans la production de ciment et de chaux hydraulique, dont la Tunisie devient exportateur net malgré une politique d'équipement du pays et un essor fulgurant du secteur de l'habitat.

Il convient de souligner que ces industries n'ont pas besoin de protections tarifaires particulières parce qu'elles bénéficient de conditions de rentabilité très favorables: existence de ressources naturelles locales et rendements d'échelle réels, tandis que le coût de leur transport à l'importation est considérable.

3. La persistance d'une protection élevée des industries de substitution aux importations

Malgré un discours d'«ouverture» et de «compétition», les investisseurs tunisiens ont continué de jouir de protections tarifaires importantes tout au long des années 70 et de la première moitié des années 80.

Les années 80 enregistrent une détérioration sensible de la situation macroéconomique en raison des politiques démagogiques marquant la course à la succession du Président Bourguiba, devenu de plus

en plus clairement sénile. Les augmentations inédites de salaires, le coût croissant des subventions aux produits de grande consommation, les investissements publics gigantesques obéraient de plus en plus les finances publiques et les équilibres financiers externes du pays.

L'augmentation de la pression douanière fut un outil utilisé pour renflouer les caisses de l'État. La pression douanière (droits de douane/importations CIF) passa ainsi de 5% en 1981 à 10% en 1984, sous l'effet de plusieurs réajustements:

- institution d'un taux de droit de douane minimum de 6% sur les importations mises à la consommation, y compris les biens intermédiaires et les biens d'équipement industriel en 1982,
- relèvement des taux de droits de douane modulé suivant les produits en 1982 et 1983 et augmentation d'un demi-décime en 1984.

Entre 1981 et 1984, la pression douanière a progressé pour toutes les catégories de biens. Cette progression est faible pour les biens d'équipement (6,4% à 7,1%), les biens de consommation (12,5% à 14,2%), les demi-produits (8,6% à 10,6%) et importante pour les biens alimentaires (0,9% à 6%), les produits énergétiques (0,6% à 8%) et les matières premières (2% à 8,1%).

En 1986, la protection effective du marché intérieur atteignait une moyenne de 84%, dont 124% dans les industries manufacturières:

Tableau 5 Protection effective du marché intérieur tunisien en 1986 par branche d'activité économique

Branches	Taux de protection effective
Agriculture	46
Industries manufacturières dont:	124
• Agroalimentaire	421
• Matériaux de construction, céramique et verre	40
• Mécanique et électricité	88
• Chimie	88
• Textiles	194
• Divers	101
Industries non manufacturières dont:	90
• Mines	9
• Transport	-7
ENSEMBLE	84

Source: Les Cahiers de l'IEQ, n° 9, décembre 1991, p.55.

Comme le montre ce tableau, en 1986, la protection effective du marché intérieur atteignait une moyenne de 84%, dont 124% dans les industries manufacturières.

Au total, la décennie 1970 a vu la Tunisie connaître une croissance rapide (de l'ordre de 7,5% par an) et une grande aisance financière grâce à des découvertes pétrolières importantes accompagnées d'un boom, à une augmentation spectaculaire des prix du phosphate et de l'huile d'olive, produits dont elle est l'un des plus grands exportateurs mondiaux. L'État a pu, dans ce contexte réaliser d'importants investissements en infrastructure et édifier une industrie de valorisation des matières premières, de bâtiments et de travaux publics. Le secteur privé s'est développé à un rythme rapide à l'abri de protections tarifaires importantes. Le secteur exportateur a connu un essor à la faveur d'une politique commerciale et fiscale d'encouragement. La volonté de tourner de manière irréversible la page du «socialisme» et la coopération rapprochée avec une Banque mondiale promotrice d'une vision globale de développement tirée par les exportations auront été les éléments déterminants de cette nouvelle politique.

L'entrée dans la décennie 1980 marque une détérioration sensible de la situation économique et financière du pays dans le cadre d'un retournement de la situation économique mondiale et en raison d'une politique macroéconomique particulièrement laxiste engendrée par une lutte pour la succession au sein du pouvoir. L'augmentation de la pression douanière a été un instrument utilisé, non pas dans le cadre d'une stratégie de développement, ni même d'une politique commerciale mais simplement pour renflouer les caisses d'un l'État particulièrement affaibli.

Malgré les prélèvements croissants opérés sur les importations, les ressources devenaient de plus en plus insuffisantes et les réserves en devises étaient, pour ainsi dire, épuisées. En juin 1986, la Tunisie n'avait plus d'autre solution que de s'adresser au Fonds monétaire international pour pouvoir faire face à ses obligations financières internationales (remboursement de la dette, paiement des importations).

III L'AJUSTEMENT STRUCTUREL (1986 - milieu des années 1990)

En conséquence de son surendettement et de son asphyxie financière, la Tunisie dut s'adresser au FMI et à la Banque mondiale en tant que prêteurs en dernier ressort et fut soumise, en conséquence, à un plan d'ajustement structurel, celui-ci comportant une nouvelle stratégie de croissance, conforme à celle prônée par le «consensus de Washington» partout dans le monde et une refonte de la politique commerciale.

Un élément notable de cette période est constitué par la décision de mettre fin au montage, en Tunisie, des véhicules automobiles en raison de leur coût devenu supérieur à leur importation en *built-up* et d'exiger des fournisseurs d'effectuer des achats de produits des industries mécaniques et électriques à hauteur de 50% du chiffre d'affaires qu'ils réalisent en Tunisie. Le développement de l'industrie des composants automobiles a connu une croissance spectaculaire.

1. Les nouvelles orientations de politique économique

En réponse aux dysfonctionnements économiques, un ensemble d'ajustements furent introduits dans les instruments essentiels de la politique économique et financière, notamment dans le domaine de la taxation, des prix, du commerce extérieur, des services publics et de la politique des revenus.

En matière de taxation, les principales modifications concernèrent:

- l'introduction d'une taxe sur la valeur ajoutée «afin de contrer l'évasion fiscale et de rendre les contributions plus transparentes»;
- l'introduction d'un impôt unique pour les individus et les entreprises en vue de simplifier l'impôt direct; et
- la révision des taxes douanières «afin de mettre fin au protectionnisme excessif qui favorise certains biens, et afin d'encourager les entreprises à faire face à la concurrence étrangère». Dans ce cadre, il était annoncé que les taxes douanières seraient graduellement adaptées pour augmenter les taxes minimales et réduire les plus élevées, de sorte qu'en 1991, le taux de protection effective soit d'environ 25%. La première étape de ce processus (1987) devait consister à augmenter le taux minimum à 15%, établir un plafond de 50% et réduire de six (6) points les taxes comprises entre 26 et 55%.

En matière de prix, le programme envisagea la flexibilité dans le processus de leur détermination, notamment dans les secteurs où il existe une «concurrence saine», et de donner aux entreprises des autres secteurs plus de souplesse afin qu'elles puissent faire un meilleur usage de leurs capacités productives. Le problème qui est soulevé, en premier lieu, concerne les produits manufacturés dont les prix sont généralement régulés sur la base du coût net plus une marge déterminée par l'administration. Ce système,

conçu pour encourager le développement industriel et contenir les tendances monopolistiques, n'a pas encouragé un esprit de compétition et d'émulation; il a plutôt incité les entreprises à augmenter leurs coûts de production afin d'augmenter leurs marges commerciales, au risque de n'utiliser qu'une partie de leurs capacités de production. Pour éviter ces gaspillages et encourager les entreprises industrielles à être plus compétitives, il est envisagé de:

- réviser le système de détermination des prix pour les biens qui ne peuvent être libéralisés au cours des prochaines années en raison des limites à la concurrence domestique, en introduisant des mesures de nature à leur faire réduire leurs charges et à leur faire utiliser plus efficacement leurs capacités de production;
- libéraliser les prix là où la concurrence sur le marché domestique est suffisamment avancée.

Concernant les entreprises publiques, le programme économique et social prévoit une «réallocation des tâches entre les acteurs économiques, sur la base d'une révision des méthodes d'intervention de l'État et de supervision des entreprises publiques» et une cession partielle ou totale de certaines entreprises publiques.

Enfin, en matière d'investissements, deux principes ont été introduits: le premier consista à procéder à leur libéralisation lorsqu'il s'agit de simples projets répétitifs à travers l'abolition de l'agrément préalable et des avantages consentis, le second consista à accorder des avantages particuliers aux projets ayant un contenu exportation ou à ceux situés dans les régions défavorisées.

2. La libéralisation commerciale

Rapidement, la catégorie d'importation constituée des produits non soumis aux contrôles administratifs (ou «produits libres») mais simplement soumis à un certificat d'importation a connu une progression soutenue, tandis que celle constituée des produits soumis à autorisation préalable a connu une réduction significative.

Tableau 6 Évolution des positions tarifaires libres à l'importation

Années	Total	Libres	Libres en %
1987	8376	1678	20,0
1988	8376	2328	27,8
1989	8376	3629	43,3
1990	8376	4331	51,7

Source: Cahiers de l'IEQ, n° 9, décembre 1991, p. 56

Comme le montre le tableau ci-dessus, le nombre de rubriques tarifaires, correspondant aux produits dont l'importation est libre, a plus que doublé, passant de 20% en 1987 à près de 52% en 1990.

L'amélioration est imputable à l'élimination des restrictions quantitatives, tant au niveau des matières premières et demi-produits qu'au niveau des biens d'équipement.

3. La politique de la compensation et ses effets sur l'industrie des composants automobiles

En 1987, le gouvernement décida l'arrêt du montage de véhicules légers en Tunisie et de se limiter au montage de certains véhicules industriels. À cette date, une perspective était déjà élaborée: approvisionner le marché par l'importation de véhicules en *built-up* à travers des appels d'offres internationaux et exiger des fournisseurs retenus de compenser une partie du chiffre d'affaires réalisé par l'achat de produits des industries mécaniques et électriques fabriqués en Tunisie, étant précisé que ces achats doivent s'élever à 50% du chiffre d'affaires qu'ils réalisent et qu'ils doivent être comptabilisés en termes de valeur ajoutée tunisienne (et non de chiffre d'affaires).

Des appels d'offres internationaux ont été lancés en vue d'approvisionner le pays de 30 000 véhicules sur une période de cinq ans à partir de 1989 et d'environ 2 500 véhicules industriels. Cependant, la pression de la demande a conduit à la délivrance d'autorisations d'importations pour des volumes d'environ 45 000 véhicules.

Les grandes marques automobiles acceptèrent la règle et celles qui remportèrent les marchés se conformèrent à leurs obligations contractuelles.

Le bilan établi avec les fournisseurs montre que les compensations réalisées ont, dans l'ensemble, correspondu aux accords conclus:

Tableau 7 Bilan de la compensation sur les véhicules légers (en millions de dinars courants)

	1989	1990	1991	1992	1993	TOTAL
Importations de véhicules	45,03	58,6	54,6	67,0	117,3	342,4
Compensation théorique*	22,5	29,3	27,3	33,5	58,6	171,2
Compensation réalisée						
• en chiffre d'affaires	44,6	58,9	78,8	105,0	105,0	392,3
• en valeur ajoutée	21,1	21,4	27,5	30,8	43,7	144,4
Bilan de la compensation	- 1,4	-7,9	0,2	- 2,8	-14,9	-20,2
Taux de réalisation	94	73	101	92	75	84
Bilan cumulé	-1,4	-9,3	-9,1	-11,9	-20,2	-20,2

*50 % des importations

Source: Ministère de l'économie nationale, DGI, cité par Agence de promotion des investissements, COMASE, BCEF, «Étude stratégique relative au secteur des composants automobile» p. 82

Le bilan établi porte sur les « autorisations d'importation » délivrées. Si l'on prend en considération les réalisations effectives, c'est-à-dire les importations proprement dites, le bilan apparaît excédentaire de 11,6 millions de dinars.

Tableau 8 Bilan de la compensation sur les véhicules industriels (en millions de dinars courants)

Importations effectives	45,7
Compensation théorique	22,9
Compensation réalisée:	
En chiffre d'affaires	39,6
En valeur ajoutée	21,0
Bilan de la compensation	-1,9
Taux de réalisation	92

Source: ibid, p. 83.

À la faveur de cette politique de la compensation le secteur des composants automobile a connu, en Tunisie, un essor remarquable durant la période contractuelle de la compensation, mais bien au-delà.

Tableau 9 Principaux indicateurs d'évolution du secteur des composants automobile (en millions de dinars courants)

	1990	1991	1992	2004
Production	187,9	203,4	224,9	1758
Valeur ajoutée	50,5	57,5	71	500*
Exportations	116,2	137,9	173,6	841
Investissements	9,3	7,7	10,6	n.d

*Estimation

Si durant le début des années 1990, la croissance des principaux indicateurs du secteur est remarquable (+ 9,4% par an en termes de production et 22,2% en termes d'exportations), elle l'est encore davantage au cours de la période suivante, du moins en termes de production. Comme le montre ce tableau, la production a été multipliée par plus que sept (7) entre 1992 et 2004 et les exportations par plus cinq (5), ce qui signifie une augmentation annuelle respective de 18,7% et de 14,0%.

Au total, la stratégie de développement adoptée en Tunisie durant la période 1986-1995 a été celle de l'ajustement structurel compte tenu de sa soumission au FMI et à la Banque mondiale. La politique commerciale qui a accompagné cet ajustement est celle de la libéralisation. La Tunisie a toutefois pu faire jouer une petite clause lors du démantèlement de son industrie de montage automobile - celle de la compensation - une clause grâce à laquelle elle a pu développer, bien au-delà de la période contractuelle, et ce de manière spectaculaire, un secteur de composants automobiles.

IV. LA POLITIQUE COMMERCIALE ACTUELLE: ESSAI DE CARACTÉRISATION

La deuxième moitié des années 90 ouvre une ère caractérisée par une multiplication des accords régionaux portant création de zones de libre-échange, avec leurs obligations en matière de politique commerciale tarifaire et non tarifaire. Les pressions en vue d'une inflexion de la politique de «préservation du marché tunisien» deviennent sensiblement plus fortes, notamment à la faveur des privatisations remportées par des groupes étrangers, mais il n'y a pas, pour ainsi dire, de nouvelle politique industrielle. Tout au plus, y a-t-il une occasion saisie - celle de l'accord d'association avec l'Union européenne - pour lever des financements européens, contribuant à la mise à niveau de l'industrie tunisienne appelée à être totalement déprotégée et obligée, ce faisant, de faire face à la concurrence extérieure. Quant à la formulation de la politique commerciale, elle continue d'être fortement centralisée.

1. L'intégration régionale

En sus de sa participation en tant que membre à part entière au GATT depuis 1990, la Tunisie a signé plusieurs accords commerciaux préférentiels régionaux, avec des pays qui représentent l'essentiel de ses partenaires commerciaux. Le plus important est l'Accord d'association avec l'Union européenne (UE), instauré le 15 novembre 1995 et ayant pour objectif d'établir une zone de libre-échange (ZLE) pour les produits manufacturés à l'horizon 2008. Il fait suite un accord de libre-échange avec l'Union du Maghreb, décidé par le Conseil de la Présidence de cette institution en 1994 et il a été suivi par deux autres accords: la grande Zone arabe de libre-échange (GAFTA), entrée en vigueur en janvier 2005 et l'Accord arabo-méditerranéen de libre-échange signé le 25 février 2004 et prévoyant l'instauration d'une ZLE regroupant, dans une première étape, la Tunisie, le Maroc, l'Egypte et la Jordanie, tout en restant ouverte à l'adhésion des autres pays arabes méditerranéens, signataires d'Accords d'Association avec l'UE. Enfin, elle a signé des accords bilatéraux, notamment avec la Turquie, celui-ci datant du 25 novembre 2004.

L'accord d'association avec l'Union européenne

Dans le cadre de la mise en œuvre de la déclaration de Barcelone, dont l'un des principaux axes consiste en l'instauration d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne à l'horizon 2010, la Tunisie a signé, en juillet 1995, un Accord bilatéral d'association avec l'UE prévoyant la libéralisation réciproque des échanges de produits manufacturés à l'horizon 2008, étant entendu que la Tunisie bénéficie depuis longtemps de l'accès privilégié de ses marchandises sur les marchés européens. L'échéancier de la libéralisation se décline selon les listes de produits:

- la liste 1, dont les droits de douane ont été démantelés à partir de 1996, comprend essentiellement des biens d'équipement et des intrants (représentant 12% du volume des importations en provenance de l'UE en 1994);
- la liste 2, dont les droits en douane ont été démantelés à partir de 2001, comprend des produits non fabriqués localement, surtout des matières premières et des consommations intermédiaires (28% du total des importations tunisiennes en provenance de l'UE en 1994);
- la liste 3 comprend des produits jugés susceptibles de faire face à la concurrence extérieure: l'élimination de leur protection se fait sur une période transitoire de 12 ans (1996-07), avec franchise prévue en 2008 (30% des importations tunisiennes en provenance de l'UE en 1994);
- La liste 4 concerne des produits industriels fabriqués localement et pour lesquels la réduction tarifaire est prévue après une période transitoire de 4 ans (1996-99), sur une période de 8 ans (2000-07), pour une entrée en franchise en 2008. Les produits couverts par cette liste représentaient 29% des importations tunisiennes en provenance de l'UE en 1994.

L'Accord prévoit également la libéralisation progressive de quelques produits agricoles et de pêche.

L'Accord contient également des dispositions en matière non tarifaire. Il prohibe le maintien de restrictions quantitatives et de mesures d'effet équivalent sur les échanges entre la Tunisie et l'UE.

La grande zone arabe de libre-échange (GAFTA)

L'objectif de cet accord est la création d'une grande zone arabe de libre-échange dans un délai de dix ans, à travers le démantèlement des droits de douane au rythme de 10% par an. Le 1^{er} janvier 2005, 15 pays avaient achevé le démantèlement accéléré de leurs barrières tarifaires. Il s'agit de l'Arabie saoudite, de Bahreïn, de l'Égypte, des Émirats arabes unis, de l'Irak, de la Jordanie, du Koweït, du Liban, de la Libye, du Maroc, d'Oman, de la Palestine, du Qatar, de la Syrie, et de la Tunisie (le Soudan et le Yémen, en tant que PMA disposent d'un délai plus long). Par conséquent, la Tunisie accorde la franchise de droits de douane sur tous les produits originaires des 17 pays.

L'Accord arabo-méditerranéen de libre-échange (dit «Accord d'Agadir»)

Signé le 25 février 2004 avec l'Égypte, la Jordanie et le Maroc, cet accord prévoit l'élimination de la quasi-totalité des droits de douane et des taxes d'effet équivalent sur le commerce bilatéral; son principal objectif est de permettre le cumul pan-euro-méditerranéen en matière de règles d'origine et d'engager une coopération accrue en matière de procédures douanières et de normes techniques. Il couvre également les marchés publics, les services financiers, les mesures commerciales de circonstance, la propriété intellectuelle, et prévoit une procédure de règlement des différends.

L'Accord de libre-échange avec l'AELE

Signé en décembre 2004 avec les États membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE)

- Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse – cet accord couvre les échanges de biens non-agricoles, mais également des dispositions relatives à la propriété intellectuelle, la concurrence et le règlement de différends. Il concerne la libéralisation progressive et réciproque de certains services, de l'investissement et des marchés publics.

L'Union du Maghreb arabe (UMA)

Créée en 1989, cette Union a pour objectifs la libre circulation des biens et des personnes ainsi que l'harmonisation des législations en vue de la création d'une zone de libre-échange. Le différend algéro-marocain sur le Sahara occidental n'a pas permis à ce projet de progresser, bien au contraire.

Les accords bilatéraux

Avec l'Égypte (1998), la Jordanie (1998), le Maroc (1999), la Libye (2001), l'Irak (2001) et la Syrie (2003), la Tunisie a signé un ensemble d'accords bilatéraux prévoyant des préférences tarifaires (démantèlement immédiat pour certains produits, démantèlement accéléré pour d'autres). Elle a également signé, le 25 novembre 2004, un Accord d'association portant création d'une zone de libre-échange avec la Turquie prévoyant l'exonération tarifaire pour des produits originaires non agricoles et des préférences tarifaires à certains produits agricoles et de la pêche. L'accord contient également des dispositions en matière de protection de la propriété intellectuelle, des services, de règlement des différends, de droits antidumping, de droits compensateurs, et de sauvegarde.

La Tunisie bénéficie, sur une base non réciproque, des avantages procurés dans le cadre du Système généralisé de préférences (SGP) par des pays tels que l'Australie, la Biélorussie, la Bulgarie, le Canada, les États-Unis, la Hongrie, le Japon, la Nouvelle-Zélande, la Pologne, la Russie, la Suisse, l'Union européenne, et les Républiques tchèque et slovaque. À ce titre, les exportations tunisiennes de produits couverts par le SGP bénéficient d'une exonération totale ou partielle des droits de douane.

La Tunisie a ratifié, en février 1989, l'Accord relatif au Système global de préférences commerciales (SGPC) entre pays en développement. Les produits originaires des 48 pays signataires de l'accord bénéficient de préférences tarifaires sur une base réciproque, tandis que les pays les moins avancés bénéficient d'un traitement spécial.

2. La politique tunisienne: entre ouverture et traitement préférentiel des nationaux

La politique commerciale tunisienne a toujours été une politique protectrice, d'une part, et accordant l'exclusivité du marché intérieur à des nationaux, d'autre part. C'est seulement depuis quelques années, à la faveur de la privatisation de cimenteries et de concessions accordées dans la téléphonie cellulaire à des groupes étrangers, que le marché tunisien a commencé à être pénétré par des entreprises étrangères. Depuis la loi du 27 avril 1972, les investissements étrangers directs sont encouragés, mais à la condition que leur production soit destinée à l'exportation.

Un examen de cette politique par grand secteur d'activité est éclairant, à ce propos.

Au niveau de l'agriculture

Selon la législation en vigueur, les entreprises agricoles et les sociétés de pêche doivent être de droit tunisien, avec des Tunisiens à leur tête; les étrangers pouvant toutefois posséder jusqu'à 66% du capital de ces sociétés. Les investissements ne peuvent en aucun cas entraîner l'appropriation par les étrangers de terres agricoles; les investissements ne nécessitent pas d'autorisation préalable, mais ils doivent être déclarés à l'APIA (Agence de promotion des investissements agricoles). L'exercice des activités de pêche est soumis à l'autorisation du Ministère chargé de ce secteur.

Au niveau du commerce

Toute personne morale ou physique peut importer pour son propre compte en Tunisie. Toutefois, l'exercice des activités de commerçant, y compris de commerçant international (importation et exportation), en tant qu'activité distincte des activités de production, est réservé aux nationaux. Il en est de même des activités de distribution de gros et de détail. Les personnes morales et physiques étrangères peuvent établir des «sociétés de commerce international (SCI)», dont l'objet est l'import, l'export, le négoce et le courtage international, mais à condition que ces SCI réalisent au moins 30% de leur chiffre d'affaire annuel à partir d'exportations de marchandises d'origine tunisienne. Toutes les personnes désireuses d'offrir des services en matière de dédouanement doivent être agréées comme commissionnaires en douane, mais cet agrément est soumis à certaines conditions, notamment la réciprocité de traitement dans les pays dont elles sont ressortissantes.

Dans certaines branches, les importations sont monopolisées par des entreprises publiques (ou entreprises commerciales d'État) réalisant 16% des importations du pays en 2004. Ainsi en est-il de:

- l'Office des céréales, qui exerce le monopole d'importation du blé dur, du blé tendre, et de l'orge. Ses importations peuvent également inclure le maïs, et les tourteaux de soja, mais sans monopole sur ces derniers,

- l'Office du commerce de Tunisie (OCT), qui importe du sucre (en monopole de fait) et, sans droits exclusifs, des produits alimentaires de base, notamment le thé (noir et vert), le café vert et certains «produits conjoncturels» (principalement des pommes de terre), et procède à leur distribution en gros,
- l'Office national de l'huile, qui importe des huiles de graines (soja, colza, olive) et exporte de l'huile d'olive, sans droits exclusifs,
- l'Entreprise tunisienne des activités pétrolières (ETAP), qui a le monopole d'importation de pétrole brut et dérivés (GPL, gasoil, jet, fuel oil, pétrole lampant, bitumes, huiles de base), et de gaz naturel, et qui procède aussi à l'exportation de la part du pétrole brut revenant à l'État,
- la STIR, qui détient (avec ETAP) le monopole de la production et du négoce national de produits pétroliers,
- la Pharmacie centrale de Tunisie (PCT), qui a le monopole de l'importation des médicaments et produits pharmaceutiques,
- la Régie nationale des tabacs et allumettes, qui dispose de droits d'importation exclusifs sur les cigarettes et autres tabacs, cartes à jouer, allumettes, et la poudre à feu.

Des droits exclusifs sont également détenus dans le commerce des services tels que l'électricité, l'eau potable, les télécommunications, le transport ferroviaire, le transport de personnes par bus, tramway, téléphérique, bateau, etc., le transport aérien, la gestion des aéroports, le contrôle du trafic aérien, les ports, la radio et télévision, les services postaux, et certains services d'assurance.

Au niveau des industries manufacturières

En règle générale, les investissements directs étrangers sont encouragés mais à la condition de vendre leur production sur les marchés extérieurs. Cette politique de la «préservation du marché intérieur» est une constante de la Tunisie jusqu'à ce jour. De grandes cimenteries ont été privatisées et rachetées par des groupes étrangers au cours des dernières années. L'accord de vente les soumet à un cahier des charges strict en matière de marché et de prix: obligation leur est faite d'approvisionner, en priorité le marché tunisien, et la fixation de leur prix de vente est soumis à l'accord de l'administration.

Au niveau des marchés publics

La Tunisie n'a pas signé l'Accord plurilatéral sur les marchés publics et n'a pas manifesté à présent l'intention d'y adhérer.

Pour les marchés couverts par la législation et soumis à appel d'offres, les principes suivants doivent être respectés: l'égalité des candidats, l'équivalence des chances, la transparence des procédures, et le recours à la concurrence. Toutefois, les produits tunisiens doivent être préférés, sauf si leurs prix dépassent de 10% ceux de produits étrangers. Les soumissionnaires sont tenus de sous-traiter dans la mesure du possible

avec des sociétés tunisiennes. L'allotissement des commandes publiques est obligatoire lorsqu'il est de nature à favoriser la participation des entreprises nationales. De plus, les appels d'offres internationaux doivent comporter une «clause de sous-traitance nationale»; de même, les études doivent être réalisées en association avec un bureau d'études tunisien.

3. les politiques commerciales sectorielles⁶

L'agriculture et la pêche

La mise en oeuvre du Programme d'ajustement structurel du secteur agricole entre 1986 et 1996 a entamé la libéralisation de l'agriculture tunisienne et la mise en conformité des industries agro-alimentaires aux exigences qualitatives et sanitaires des marchés internationaux. À l'exception du blé, les activités de production agricole ont été substantiellement libéralisées; les subventions aux intrants et les bonifications de taux d'intérêt ont été pratiquement supprimées; le prix de l'eau continue à être réajusté; et des offices de commercialisation ont, en partie, perdu leurs monopoles.

Les avantages fiscaux accordés par le Code des incitations à l'investissement au titre de l'encouragement au développement agricole comprennent la déduction des montants investis des bénéfices imposables; l'exonération des droits de douanes, la suspension de la TVA et du droit de consommation dus à l'importation des équipements n'ayant pas de similaires fabriqués localement; la suspension de la TVA sur les équipements fabriqués localement; et l'exonération de l'investissement de l'impôt sur les revenus pendant dix ans.

Outre ces mesures à la frontière et les prix subventionnés à la consommation (céréales et huiles), les principales formes d'intervention sont les prix garantis à la production et des stocks régulateurs (céréales).

Les droits de douane sont élevés sur la plupart des biens agricoles concurrençant la production nationale. Des droits hors contingents élevés (jusqu'à 150%, avec une moyenne de 62%) s'appliquent à la plupart des produits agricoles d'importation en concurrence avec des biens d'origine locale. De façon générale, ces mesures visent l'autosuffisance.

La moyenne des taux appliqués aux produits agricoles (définition OMC) est de 67% en 2005, près du double du niveau de 1994. Depuis le dernier examen de sa politique commerciale en 1994, la Tunisie a donc substantiellement augmenté ses droits agricoles NPF, mais ceci a eu lieu dans le cadre de la «tarification» des restrictions quantitatives à l'importation convenue dans le cadre du Cycle d'Uruguay.

⁶ Cette section largement de l'excellente et exhaustive étude récemment publiée: «Examen des politiques commerciales. Rapport de la Tunisie». Organisation mondiale du commerce. Organe d'examen des politiques commerciales, 7 septembre 2005. Document référencié WT/TPR/G/152.

En 2005, les taux de droit de douane sur les importations de fruits et légumes sont parmi les plus élevés du tarif tunisien, atteignant 150% sur les produits tels que les pommes de terre, les lentilles, haricots et concombres. En ce qui concerne les conserves de fruits et légumes (notamment le concentré de tomates et la «harissa»), les barrières tarifaires sont supérieures à 80% et des subventions à l'exportation sont octroyées.

Les mines et l'énergie

Le secteur minier et énergétique est peu ouvert à la concurrence, en dépit des droits de douane plus faibles (en moyenne 13,6%, avec un maximum de 43%) que dans les autres secteurs. En particulier, la production et la distribution d'eau, d'électricité, de pétrole brut, de gaz naturel, et de produits pétroliers restent largement dominées par des monopoles d'État.

Les industries manufacturières

Les droits de douane NPF dans le secteur manufacturier sont en moyenne de 30%, avec des taux atteignant 150%.

Les services

Les activités touristiques, ouvertes à la participation étrangère, occupent une place centrale dans l'économie tunisienne, et représentent une des principales sources de devises étrangères.

Elle exporte de manière croissante des services d'audit et d'ingénierie, des services informatiques, et des services de santé et de bien-être.

Des réformes de restructuration et de libéralisation ont été menées ou sont en cours dans les sous-secteurs de transport, des banques, et des services de télécommunications. Dans le cadre de l'AGCS, la Tunisie a pris des engagements concernant notamment les services financiers, de tourisme, et de télécommunications.

4. la stratégie de mise à niveau des entreprises industrielles

À la faveur de l'accord d'association avec l'UE, la Tunisie a pu bénéficier de concours financiers, y compris pour la mise à niveau de son tissu industriel appelé à subir une concurrence intense de la part des entreprises européennes et de la part des produits textiles asiatiques, consécutivement au démantèlement de l'accord-fibres.

Les entreprises éligibles, concernées par ce programme sont les entreprises industrielles en activité au moins depuis deux ans et disposant d'un potentiel de croissance/d'un marché porteur et ne présentant pas de difficultés économiques. Elles bénéficient de primes pour leurs investissements matériels ainsi

que pour leurs investissements matériels. Ces primes couvrent 70% du coût des études de diagnostic préalable (plafonnée à 30 000 dinars) et 70% du coût des autres investissements immatériels; pour les investissements matériels, elles couvrent 20% de la part de l'investissement de restructuration dans le cadre de la mise à niveau financée par des fonds propres et 10% du reliquat de l'investissement de restructuration dans le cadre de la mise à niveau financée par d'autres ressources. Le cumul des primes ne peut dépasser 25% du coût de l'investissement et ce compte non tenu des aides financières octroyées au titre des investissements immatériels. _

Depuis sa mise en place en 1995, le programme a financé 2200 projets d'investissement d'un coût de 3375 millions de dinars auxquels ont été octroyés 483 millions de dinars de subventions.

Le bilan de l'apport technologique du programme, présenté par les pouvoirs publics, relatif aux niveaux des équipements, des moyens de production comme les nouveaux produits et les bureaux méthodes est le passage du nombre de ces derniers de 3 en 1997 à 106 en 2005, ainsi que le passage du nombre des équipements et des systèmes de création et de conception par ordinateur CAO/DAO, de 2 en 1996 à 589 en 2005. En outre, le nombre d'entreprises qui ont reçu la certification (ISO), ou les certifications du système d'analyse des risques, et les entreprises équipées de laboratoires d'analyses est passé de 19 en 1996 à 505 en 2005.

À la fin de 2004, le nombre des entreprises industrielles ayant un effectif supérieur ou égal à dix employés était de 5 468, dont 2 360 sont totalement exportatrices.

Tableau 10 Nombre d'industries totalement exportatrices par secteur

Secteurs	Totalement Exportatrices (TE)	Autres que TE	Total
Agro-alimentaire	121	824	945
Matériaux de construction, céramique et verre	19	409	428
Mécanique et métallurgique	78	403	481
Électrique, électronique et électroménager	153	130	283
Chimie (hors plastiques)	31	218	249
Textile et habillement	1 656	438	2 094
Bois, liège et ameublement	31	174	205
Cuir et chaussures	178	111	289
Divers	93	401	494
Total	2 360	3 108	5 468

Source: Agence de promotion des investissements, Tunis, février 2005.

Leur effectif total est de 446 104 personnes, dont 267 652 sont occupées (soit 60%) dans les entreprises totalement exportatrices. La valeur de leurs exportations s'élève à 10 633 millions de dinars, soit 91% des exportations totales de biens (contre 41% en 1981 et 64% en 1987). Si l'apport des entreprises totalement ou partiellement exportatrices est indéniable, il convient de relever qu'elles s'approvisionnent en matières premières et demi-produits de l'extérieur et qu'elles apparaissent davantage comme des enclaves que comme des entreprises intégrées au circuit économique tunisien. À l'issue de plus d'une trentaine d'expérience en matière d'industrie exportatrice, la Tunisie n'a pas réussi, à ce jour, à relever le niveau d'intégration des entreprises exportatrices.

5. L'élaboration et la mise en œuvre des politiques commerciales et les acteurs impliqués

Les grandes orientations du développement économique et social de la Tunisie sont énoncées dans une série de plans quinquennaux de développement; le 10^e Plan prend fin en 2006. Le plan fixe des objectifs de développement macroéconomique (croissance du PIB, emploi, investissement, épargne, comptes extérieurs) et de développement sectoriel (production, investissement, exportations), et établit des programmes de développement social (éducation, sécurité sociale). Le plan tunisien n'a toutefois pas force obligatoire. Le processus de planification est conçu de manière centralisée, même si des «consultations» plus formelles que réelles sont organisées pour recueillir les commentaires des partenaires économiques et sociaux, et des représentants des régions, des entreprises publiques, et du secteur privé souvent représenté par des associations professionnelles telles que l'Union tunisienne pour l'industrie, le commerce et l'artisanat (UTICA), l'Union tunisienne de l'agriculture et de la pêche (UTAP), et les instituts de recherche.

Le système politique étant celui de l'État-parti, il n'y a ni participation effective de la société civile ni débats contradictoires; quant aux organisations professionnelles, elles sont sous la tutelle de l'État et du Parti. Le débat est ainsi un débat «à l'intérieur des structures du pouvoir», pouvant parfois refléter des divergences réelles d'opinions et d'intérêts, surtout en matière économique et sociale.

L'élaboration d'un plan, qui normalement prend souvent plus de deux ans, est confiée à trois types de commissions regroupant l'administration et les partenaires sociaux. La coordination est assurée par le Conseil supérieur du Plan, présidé par le Président de la République. Le Ministère du développement et de la coopération internationale (MDCI) établit toute la documentation et fait fonction de rapporteur devant le Conseil supérieur. Le projet de Plan est adopté par Chambre des députés de la même manière qu'un projet de loi. L'exécution du Plan se fait au moyen des budgets économiques annuels qui évaluent les faits nouveaux intervenus dans la sphère socioéconomique et établissent des programmes pour l'année suivante.

La politique commerciale étant une composante de la politique macroéconomique, ses grandes orientations sont formulées à travers le processus d'élaboration du plan. Plusieurs ministères interviennent dans l'élaboration de la politique commerciale. Le Ministère du commerce et de l'artisanat a pour mission d'élaborer et de mettre en œuvre la politique du Gouvernement dans les domaines se rapportant au commerce, à l'artisanat, à la protection du consommateur, à la coopération économique et commerciale, aux petits métiers, et aux services connexes au commerce. Le Ministère du commerce est également chargé des relations avec l'OMC et des questions y afférentes. Les aspects financiers du commerce extérieur relèvent du Ministère des finances, en coopération avec la Banque centrale de Tunisie; ce ministère est aussi responsable des questions budgétaires et fiscales, ainsi que de l'administration des douanes. D'autres ministères ont aussi des compétences en matière de politique commerciale, à savoir le Ministère de l'agriculture, et le Ministère de l'industrie, de l'énergie et des PME. Le MDCI joue un rôle central dans la formulation de la politique en matière d'IDE. Le Conseil national du commerce extérieur, créé en 1994 pour conseiller le Ministre chargé du commerce sur la stratégie de promotion des exportations, et sur la politique commerciale en général; procède au suivi des mesures commerciales, et arrête les programmes des foires et manifestations. Il regroupe les directeurs généraux de tous les ministères et établissements publics compétents, ainsi que des représentants des associations professionnelles telles que l'UTICA et l'UTAP. Le Conseil se réunit au moins deux fois par an sous la présidence du Ministre du commerce. Un Conseil supérieur de l'exportation et de l'investissement (CSEI) est chargé notamment de la fixation des objectifs et de l'élaboration des stratégies dans ces domaines, et de l'évaluation et du suivi des résultats. Le CSEI se réunit une fois par an. Il est composé des ministères concernés, du président de l'UTICA, du président de l'UTAP, et du secrétaire général de l'Union générale des travailleurs tunisiens.

Au total, depuis 1995, la stratégie de développement tunisienne et la politique commerciale qui en découlent sont fortement imprégnées par les accords régionaux (en particulier ceux signés avec l'Union Européenne) et par les obligations découlant de l'OMC.

Ce que les pouvoirs publics ont pu faire prévaloir à l'occasion de l'accord d'association avec l'UE, c'est la nécessité de mettre à niveau le tissu industriel pour faire face à la concurrence des produits industriels européens et des produits textiles asiatiques. Ils ont ainsi pu bénéficier de concours financiers non négligeables qui ont permis à l'industrie tunisienne de faire face aux chocs. Il y a eu, certes, des fermetures d'entreprises, mais dans l'ensemble, les exportations industrielles ont pu progresser et même les industries textiles, contrairement aux craintes largement partagées d'un effondrement, ont pu maintenir leur niveau antérieur: les exportations de 2006 sont équivalentes, voire légèrement supérieures à celles de 2005 (en dinars courants) et les statistiques relatives aux quatre premiers mois de 2006 indiquent une baisse de 5,2% par rapport aux quatre premiers de 2005. La balance textile est même en amélioration car les importations ont connu une baisse plus rapide.

V. CONCLUSION GÉNÉRALE

Les politiques commerciales ont été un instrument au service de politiques: politiques de conquête de la souveraineté et de construction d'une économie nationale, politiques de constitution d'une classe d'entrepreneurs tunisiens, politiques d'ouverture contrôlée.

Des opportunités ont été saisies pour édifier une industrie de substitution aux importations, relayée par une industrie tournée vers l'exportation, une industrie de valorisation de matières premières et une industrie intégrée de bâtiments et travaux publics durant une conjoncture économique favorable, pour encourager la mise en place d'une industrie de composants automobiles à l'occasion du démantèlement de l'industrie du montage automobile et de l'importation de dizaines de milliers de véhicules en exigeant des fournisseurs une compensation en termes d'achat de produits mécaniques et électriques tunisiens, pour mettre à niveau l'ensemble du tissu industriel à l'occasion de l'accord d'association et la mise en place d'une zone de libre-échange avec l'Union européenne; mise à niveau grâce à laquelle son industrie a relativement bien résisté aux chocs de l'ouverture à l'Europe et à la concurrence asiatique.

Le succès a été, en règle générale, au rendez-vous et la Tunisie a réussi, tout en s'ouvrant sur l'extérieur, à édifier une industrie et une économie diversifiées et à enregistrer une croissance soutenue sur la longue période (une moyenne de 5,2% par an au cours des quarante-cinq dernières années 1960-2005).

Il reste, cependant, que la Tunisie n'a pas engagé, au cours des deux dernières décennies, de véritable politique industrielle de remontée technologique ni de remontée de filière, ni de constitution d'une industrie de demi-produits, encore moins de biens d'équipement. Il reste également que le rythme de la croissance est en train de baisser et que le secteur industriel est en train de stagner.

C'est l'innovation qui permet, pourtant la restructuration et la croissance de la productivité, comme le souligne fort à propos Dani Rodrik qui poursuit qu'elle est contrainte, non du côté de l'offre mais du côté de la demande: *«That is, it is not the lack of trained scientists and engineers, absence of R&D labs, or inadequate protection of intellectual property that restricts the innovations that are needed to restructure low-income economies. Innovation is undercut instead by lack of demand from its potential users in the real economy—the entrepreneurs. And the demand for innovation is low in turn because entrepreneurs perceive new activities to be of low profitability»*.⁷

Une nouvelle génération d'industries est aujourd'hui nécessaire pour maintenir un dynamisme productif; une autre politique industrielle et commerciale s'avère indispensable, tirant profit des expériences réussies en matière de développement. Le comblement du déficit en matière de connaissances et la remontée

⁷ Dani Rodrik: "Industrial Policy for the Twenty-First Century". Septembre 2004. Paper prepared for UNIDO.

technologique⁸ sont devenus un besoin impérieux. La Tunisie doit faire prévaloir le traitement différencié pour favoriser l'intégration de ses industries exportatrices avec son industrie (à construire) de biens intermédiaires et pour développer une industrie et des services valorisant les technologies nouvelles et les ressources humaines de plus en plus qualifiées qu'elle est en train de former et qui ne trouvent pas à s'employer.

Une phase est terminée; il s'agit d'en inaugurer une autre. De manière consciente, déterminée, en association entre une administration rénovée, forte d'une capacité d'initiative stratégique et le monde des affaires, le monde universitaire et de la recherche et le monde du travail.

Cela implique, non seulement, qu'une nouvelle stratégie de développement et une autre politique commerciale sont nécessaires, mais que le processus de leur formulation et de leur mise en œuvre même - un processus plus participatif, plus ouvert sur les acteurs, plus dynamique - est à revoir de fond en comble.

8 Voir Joseph E. Stiglitz: «Development Policies in a World of Globalization ». Paper presented at the seminar "New International Trends for Economic Development", Rio Janeiro, 12-13 septembre 2002

ANNEXE

Les attentes de la Tunisie des négociations commerciales au sein de l'OMC

(Source: OMC, op. cit.)

Ces attentes concernent des domaines clés des négociations, dont notamment l'accès aux marchés des produits non agricoles, le commerce des services et l'agriculture.

L'accès aux marchés des produits non agricoles.

Le choix de la formule de réduction des tarifs douaniers sera déterminant pour la politique commerciale et économique future de la Tunisie, notamment, en ce qui concerne l'impact sur la production locale assurée en quasi-totalité par des PME et pour ses débouchés à l'exportation. La formule suisse introduirait une concurrence accrue de la part de produits similaires bénéficiant de traitements préférentiels et conduirait à une difficulté structurelle de mettre en œuvre les mécanismes de protection contre les pratiques commerciales déloyales.

Autant la marge de manœuvre est confortable pour la couverture des consolidations, autant cette marge est serrée pour la réduction de la protection de la production nationale surtout que la Tunisie s'est fixée un objectif de création de 70 000 projets ou entreprises en cinq ans (2005-2009) dans un contexte où le secteur textile habillement, secteur manufacturier le plus important du point de vue emploi et exportation, traverse actuellement une phase de restructuration profonde par suite de la mise en œuvre de l'accord ATV de l'OMC et la fin des AMF.

La Tunisie souligne, dans ce contexte, l'érosion constatée des avantages tarifaires dont elle bénéficie sur les marchés extérieurs et exprime sa préoccupation quant à l'impact des négociations dans ce domaine sur ses exportations. Elle réitère sa demande pour que l'approche sectorielle proposée dans les négociations en cours n'affecte pas ses intérêts dans les secteurs clés dont le textile et vêtements, les cuirs et les chaussures.

Le commerce des services

La Tunisie participe activement aux négociations en cours dans le domaine des services. Elle a soumis son offre initiale dans les délais fixés par la décision du Conseil général du 31 juillet 2004. La Tunisie soutient le principe d'une libéralisation des secteurs de services qui favorise l'amélioration de la compétitivité économique et l'augmentation de la valeur ajoutée, un transfert de technologie et une impulsion à la création d'emplois. La promotion de l'investissement privé et l'attraction des investissements étrangers

directs (IED) constituent, à cet égard, un levier essentiel pour la réalisation de ces objectifs. En contre partie, la Tunisie espère obtenir un meilleur accès aux marchés des services pour lesquels elle dispose de grands atouts à l'exportation, essentiellement les services professionnels et les services fournis aux entreprises. Pour cela, il est nécessaire d'assouplir les procédures et les conditions de déplacement et de séjour des fournisseurs des services tunisiens grâce, notamment, à une plus grande transparence des politiques d'immigration et de prévoir des disciplines à même d'accélérer la conclusion d'accords de reconnaissance des diplômes et des qualifications.

L'agriculture

Les négociations en cours et les engagements auxquels elles aboutiront devraient permettre de moduler la libéralisation des échanges selon les spécificités des pays et particulièrement celles des pays en développement. La Tunisie espère tirer profit de ces négociations pour développer et diversifier ses exportations agricoles. Ces négociations devraient aussi minimiser les effets négatifs de la libéralisation au moins à court terme et permettre, ainsi, aux ajustements introduits de produire leurs effets positifs d'amélioration de la compétitivité. Une démarche graduelle pour la réduction des droits de douane, pour les produits autres que sensibles et spéciaux, est plus adaptée aux caractéristiques de l'agriculture tunisienne. Elle permettra, tout en améliorant l'accès aux marchés, le maintien d'une structure tarifaire conforme aux objectifs de développement agricole. Une approche similaire devrait être retenue pour le soutien interne. Le traitement spécial et différencié doit permettre aux pays à déficit vivrier de mener des politiques à même d'encourager la production des produits de base pour lesquels des potentialités réelles existent en excluant du calcul de la Mesure globale de soutien (MGS) l'aide aux prix des marchés de ces produits.

Other documents published by ATPC

- No.1 Les processus de création du marché commun africain: une vue d'ensemble
- No. 2 Cancún and Post-Cancún Briefing Papers on Africa and the Doha Development Agenda: *The Current State of Play in the Negotiations*
- No. 3 Trade Liberalization under the Doha Development Agenda: Options and Consequences for Africa
- No. 4 Trade Facilitation to Integrate Africa into the World Economy
- No. 5 Fiscal Implications of Trade Liberalization on African Countries
- No. 6 Trade Liberalization and Development: *Lessons for Africa*
- No. 7 Libéralisation commerciale et développement: *Quelles leçons pour l'Afrique?*
- No. 8 Exclure l'Afrique des marchés? *Evaluation de l'accès aux marchés pour les pays africains*
- No. 9 Economic and Statistical Analyses of Trade Capacity Building in Sub-Saharan Africa
- No. 10 Economic and Welfare Impacts of the EU-Africa Economic Partnership Agreements
- No. 11 Unrestricted Market Access for sub-Saharan Africa: Important Benefits with Little Cost to the QUAD
- No. 12 Trade Preferences and Africa: The State of Play and the Issues at Stake
- No. 13 Assessing the Consequences of the Economic Partnership Agreement on the Rwandan Economy
- No. 14 Doha Round entre promesses, désillusions et résignations
- No. 15 Évaluation de l'impact de l'Accord de partenariat économique entre les pays de la CEMAC et l'Union européenne
- No. 16 Peut-on mettre la globalisation au service du développement?
- No. 17 Comment sauver le textile maghrébin?
- No. 18 Le cycle de Doha peut-il bénéficier à l'industrie africaine?
- No. 19 Facilitation du commerce intra-africain: Démanteler les barrières pour le commerce intra-africain
- No. 20 Pourquoi l'Afrique s'est-elle marginalisée dans le commerce international?
- No. 21 Foreign Direct Investment in Africa: Performance, Challenges and Responsibilities
- No. 22 Effets des accords de partenariat économique entre l'UE et l'Afrique sur l'économie et le bien-être
- No. 23 Evaluation de l'impact de l'accord de partenariat économique entre les pays de la COMESA et l'Union européenne
- No. 24 Evaluation de l'Accord de Partenariat Economique entre l'Union européenne et le Mali
- No. 25 Non-Tariff Barriers – Their Prevalence and Relevance for African Countries
- No. 26 L'Accès aux marchés peut-il aider l'agriculture africaine?
- No. 27 L'Afrique et les préférences commerciales – Etat des lieux et enjeux
- No. 28 The EU-SADC Economic Partnership Agreement: A Regional Perspective

- No. 29 Evaluation de l'impact de l'accord de partenariat économique entre les pays de la CEDEAO et l'Union européenne (also available in English)
- No. 30 Progress Report on Regional Integration Efforts in Africa towards the Promotion of Intra-african Trade
- No. 31 Trade Regimes, Liberalization and Macroeconomic Instability in Africa
- No. 32 Emerging Issues and Concerns of African Countries in the WTO Negotiations on Agriculture and the Doha Round
- No. 34 Non-Agricultural Market Access (NAMA) Negotiations in WTO: *Modalities for a positive post Hong Kong African agenda*
- No. 35 Diversification: towards a new paradigm for Africa's development
- No. 36 La Diversification: vers un nouveau paradigme pour la développement en Afrique
- No. 37 Assessment of the impact of the Economic Partnership Agreement between the COMESA countries and the European Union.
- No. 38 Multilateral Agricultural Liberalization: What's in it for Africa?
- No. 39 Did Africa benefit in Hong Kong?
- No. 40 Market Access for Non-Agricultural products - The impact of Doha Round on African Economies; A simulation exercise
- No. 41 Non-Agricultural Market Access: Which modalities for a positive agenda for Africa
- No. 42 Can market access help African Agriculture
- No.43 Assessing the consequences of the Economic Partnership Agreement on the Ethiopian economy
- No.44 The cost of Non-Maghreb: Achieving the gains from economic integration
- No.45 Can the Doha Round benefit Africa's Industrial sector?
- No.46 Facilitating firm entry, growth and survival with special attention to SMEs
- No.47 Global trade models and economic policy analysis relevance. Risks and repercussions for Africa
- No.48 Financing development in Africa: trends, issues and challenges
- No.49 TRIPS and public health: what should African countries do?
- No.50 The process of trade mainstreaming into national development strategies in Tanzania
- No.51 Mainstreaming trade into South Africa's national development strategy
- No.52 Nigeria: mainstreaming trade policy into national development strategies

