

ALECA, Retour d'expériences de l'Europe de l'Est

Dans le cadre d'échanges d'expériences avec les pays qui ont signé avec l'Union européenne des accords similaires à l'ALECA, la Présidence du Gouvernement a organisé, les 26 et 27 Juin 2018, des rencontres entre le groupe des négociateurs tunisiens du projet de l'Accord de Libre Echange Complet et Approfondi, ALECA, et une délégation des experts et anciens négociateurs de l'Ukraine, de la Moldavie et de la Géorgie, qui ont négocié un accord de libre-échange complet et approfondi pour leurs pays avec l'Union Européenne.

Ces rencontres ont été programmées dans le cadre d'une visite de ces experts et anciens négociateurs en Tunisie du 25 au 29 Juin 2018 et ce à l'initiative de la Chambre Tuniso-Allemande de l'Industrie et du Commerce (AHK Tunisie) et la fondation allemande Bertelsmann.

Première rencontre :

« Aspects Horizontaux : Comment appréhender la Gouvernance et l'organisation des négociations ? »

Mardi 26 juin 2018

La première séance de ces rencontres a eu lieu mardi 26 juin 2018 à la présidence du Gouvernement. La séance a été présidée par M. Hichem Ben Ahmed, Secrétaire d'Etat au Commerce Extérieur et Chef Négociateur pour la Tunisie de l'accord de l'ALECA. La délégation des experts des pays de l'Est était accompagnée de Messieurs Ibrahim Debache et M. Martin Henkelmann respectivement Président et directeur de l'AHK, ainsi que de M. Christian Hanelt et de Mme Miriam Kosmehl, experts en chef de la fondation Bertelsmann Stiftung.

La délégation de négociateurs et d'experts de l'Europe de l'Est comprenait de Mme Tamar Kovziridzi, ancienne négociatrice en chef des accords ALECA pour la Géorgie, de M. Vadim Gumene, ancien membre de l'équipe de négociation Moldavie –UE pour l'ALECA et de M. Adrien Lupusor, Expert moldave de la Compagnie Expert Group. Le groupe de négociateurs d'experts comprenait également M. Valeriy Pyantnisky, ancien négociateur en chef pour l'Ukraine des accords ALECA, et de Mme Veronika Mochvan, universitaire et experte dans les relations Ukraine –UE et également de M. Peter Havlik, économiste en chef à l'Institut International des Etudes Economiques de Vienne (Autriche).

Dans son intervention inaugurale, le Secrétaire d'Etat au Commerce Extérieur et Chef Négociateur pour la Tunisie de l'accord de l'ALECA, M. Hichem Ben Ahmed a remercié l'AHK et la fondation Bertelsmann Stiftung pour cette initiative, en déclarant que la visite des experts est-européens est venue à point nommé puisque la Tunisie entamait une nouvelle phase de négociations avec l'UE et que le retour d'expériences de l'Ukraine, de la Géorgie et de la Moldavie sera enrichissant, vu que le cas de ces trois pays pourrait présenter plusieurs similitudes avec celui de la Tunisie.

Le Secrétaire d'Etat a aussi expliqué que l'ALECA pour la Tunisie n'était pas qu'un simple accord de libéralisation des échanges mais aussi un accélérateur des réformes et des programmes de mise à niveau engagés par la Tunisie. En soulignant l'apport de l'ALECA pour la stimulation de la

compétitivité des entreprises tunisiennes et pour l'amélioration du climat d'affaires et des investissements, M. Ben Ahmed a déclaré que l'ALECA était une opportunité prometteuse pour le pays.

M. Ben Ahmed a ensuite présenté aux invités la structure et le fonctionnement du processus des négociations Tunisie – ALECA en insistant sur l'importance accordée par le gouvernement à ces négociations puisque le chef négociateur était un membre du gouvernement et que la société civile participait à toutes les étapes du processus.

Mme Fatma Oueslati, Chargée de Mission au Cabinet du Chef de Gouvernement, Directrice Générale de l'UGPO/ALECA, a informé que la 1ère réunion entre les négociateurs tunisiens et leurs homologues des pays de l'Europe de l'Est sera consacrée aux questions horizontales comme la gouvernance, l'organisation des négociations, le rôle de la société civile et la transparence ainsi que la conduite des études. Des aspects liés au rapprochement réglementaire feront l'objet d'un échange lors d'une deuxième rencontre prévu l'après midi. Elle a également signalé que les aspects liés à l'ouverture des marchés des 3 pays dans les secteurs des services et de l'agriculture seront abordés lors de la 3ème rencontre prévue le mercredi 27 juin 2018.

Des questions ont été ensuite posées par certains participants tunisiens concernant le rôle joué par la société civile en Europe de l'Est dans les négociations sur l'ALECA, et également sur le degré de transparence qui y a été adopté. On s'est également demandé comment le pilotage du processus a été organisé et si c'était le Premier ministre ou d'autres ministères (AE, Coopération, etc.) compris les ministères techniques ...) qui pilotaient les négociations.

M. Valeriy Pyantnisky (Ukraine), le premier à répondre parmi les experts de l'Europe de l'Est, a précisé que l'ouverture de son pays a été une initiative du Président de la République et que les ministères clés ont poursuivi le processus : les ministères de la Justice, de l'Agriculture, des Finances, de l'Energie, voire tous les autres départements. Le Premier Ministre assurait le pilotage du processus. M. Pyantnisky a précisé que dans le cas de l'Ukraine, il n'était pas seulement question de libre échange mais d'un processus d'accord d'association avec l'UE encore plus large.

Pour ce qui est du rôle de la société civile, l'expert ukrainien a précisé qu'un dialogue direct a été mis en place avec toutes les forces sociales. Le dialogue a été des fois très difficile mais tout le monde a participé au processus. Plusieurs fois, des négociations directes avec la société civile ont été nécessaires pour avancer sur le dossier. L'expert a indiqué que l'équipe des négociateurs s'est engagée chaque fois à présenter l'avis de la société civile et à le défendre. Les représentants de la société civile sont tenus eux aussi à présenter par écrit leur point de vue et à le consigner. Il y avait parfois, a précisé l'intervenant, des attentes démesurées ou des exagérations insoutenables mais le raisonnable a fini toujours par être entendu quand on savait bien expliquer et prendre le temps de le faire. M Pyantnisky a ajouté que les négociations se basaient toujours sur le principe du « donnant donnant » et que ceci n'était jamais facile. Chaque fois, les négociateurs devaient prendre en compte plusieurs facteurs mais l'intérêt du pays devait toujours primer.

Mme Tamara Kovziridzi, l'experte géorgienne est intervenue pour parler de l'expérience de son pays. Elle a déclaré que les négociations de l'ALECA ont été pilotées par le Premier ministre. Pour ce faire, une structure dédiée à ces négociations a été créée au Premier Ministre avec autant de groupes de personnes que de secteurs concernés. Mme Tamara a précisé que la coordination était la clé de la réussite de l'organisation des négociations et que dans ce sens, il a été décidé en Géorgie que toute la communication devait passer par cette structure. Ainsi la position du pays était-elle ainsi homogène et cohérente et ne souffrait d'aucune cacophonie.

Par ailleurs, chaque ministère concerné avait une équipe plus ou moins grande, selon les dossiers qui lui ont été confiés, et dédiée aux négociations.

Elle a insisté sur le fait qu'il a fallu négocier âprement pour tenter d'obtenir le plus près de ce que l'on souhaitait même si on n'obtenait pas toujours tout ce qu'on voulait.

M. Vadim Gumene, l'expert moldave a ensuite pris la parole pour parler de l'expérience de la gouvernance du processus dans son pays. Il a précisé que le cycle des négociations a débuté il y a 3 ans et un groupe de travail a été constitué pour chaque chapitre à négocier. Il a déclaré qu'au début, une transparence totale a été observée avec une clause de non divulgation de ce qui était en cours de négociation.

M. Pyantnisky (Ukraine) a ajouté qu'il était important de développer ses positions propres sur chaque thématique. Les négociations ayant été structurées en cycles, il a fallu des fois plusieurs cycles pour arriver à un résultat comme ce qui s'est passé pour l'agriculture en Ukraine, un chapitre important. On pouvait également rencontrer plusieurs positions dans le même secteur (l'industrie) et il fallait beaucoup de négociations pour dégager une position commune.

En Ukraine, un principe de responsabilité a été adopté. Ainsi chacun devait signer les propositions de son secteur et ce qu'il défendait. Cette obligation concernait tout le monde : du ministre jusqu'au dernier négociateur. Cette responsabilisation faisait partager le poids des résultats, bons ou mauvais.

Les représentants des négociateurs tunisiens ont ensuite demandé des éclaircissements à propos de l'organisation du travail, particulièrement pour savoir comment la société civile s'est comportée et est ce que les études d'impacts ont été réalisées avant ou en cours du processus de négociations.

D'autres intervenants tunisiens ont posé la question relative aux négociations pour savoir si elles étaient menées chapitre par chapitre ou de manière globale et si les experts dédiés travaillaient à plein temps ou non pour les négociations.

M. Vadim Gumene, l'expert moldave a déclaré que certaines organisations de la société civile ont produit des études un an avant le début des négociations surtout à propos du coût de l'ALECA. Ces études ont eu une grande importance a ajouté M. Vadim Gumene, car il fallait produire des éléments de preuve chaque fois qu'on soutenait une position. Les experts de l'UE tenaient alors compte de ces preuves.

Dans le cas de la Moldavie, le gouvernement s'est plusieurs fois appuyé sur les résultats de ces études pour défendre ses positions. Dans le cas de l'agriculture, les agriculteurs avaient besoin de se défendre et le gouvernement a tenu à introduire des clauses de sauvegarde qui l'autorisait à intervenir pour prendre position en faveur des secteurs sensibles chaque fois qu'il y avait des problèmes qui se posaient à cause des importations en provenance de l'UE. M. Vadim Gumene a ajouté que le travail des négociateurs était surtout de faire en sorte que l'ALECA apportait des bénéfices chaque fois que c'était possible.

Dans le cas de l'Ukraine, M. Pyantnisky a expliqué que la participation des syndicats et du patronat était constructive dès le début. Ils donnaient leurs avis et soumettaient des propositions même écrites. Ils étaient toujours informés et donc impliqués. Mais il y avait aussi d'autres organisations sociales de taille moindre et qui participaient aux négociations. On pouvait alors avoir des positions très critiques mais sans aucune proposition concrète. Il a ajouté que malgré les différences de positions, tout le monde était d'accord sur le besoin de l'ALECA pour le pays et sur ce qu'il devait apporter en matière d'amélioration de l'état de droit et de l'économie et dans le cadre de partage des valeurs communes avec l'UE.

La plupart des études en Ukraine sur le sujet, réalisées par des universités et des ONG, étaient publiées dans des livres. Les négociateurs étudiaient les résultats de ces études et présentaient toujours des positions communes au public sur les sujets en question.

Concernant la mobilité, M. Pyantrnisky a déclaré que l'Ukraine a cherché au départ une liberté totale de mouvements. Mais au sein même de l'UE, ceci était impossible car il y a les pays Schengen et les autres. L'Ukraine a alors négocié la facilitation des visas et a ouvert ses frontières pour les citoyens des pays Schengen. La réciprocité n'a été atteinte que progressivement, 3 ans plus tard.

Pour ce qui est de la méthode et de l'organisation, l'expert ukrainien a souligné que l'équipe de négociations n'avait pratiquement pas changé tout au long du processus et chaque groupe thématique était composé de spécialistes mais également de fonctionnaires. Afin d'éviter les répétitions et les chevauchements, il a fallu bien séparer les secteurs et se concentrer sur les questions spécifiques. Dans le cas de conflits ou des décisions sensibles à prendre, on revenait aux politiques jusqu'au Premier Ministre et au Président, mais les aspects techniques ont été tous élaborés en premier lieu par les ministères techniques.

Mme Tamar Kovziridzi a confié qu'elle ne conseillait pas trop le fait de se fier aux études. En Géorgie, les études n'ont été faites qu'après les négociations. Pour l'experte géorgienne, il fallait tenir compte des études d'impact mais avec précaution. Dans le cas de la Géorgie, l'intervenante a précisé que tous les chapitres des négociations ont été menés en parallèle pour des raisons pratiques. Cette manière de faire a permis d'avoir à tout moment une perception générale des négociations.

Elle a ajouté que pour la Géorgie, la création de cette structure centrale dédiée à ces négociations au Premier Ministère et liée au Premier Ministre avait pour objectif de centraliser à ce niveau les choix politiques à faire chaque fois que c'était nécessaire.

Concernant la participation de la société civile, l'experte géorgienne voulait convaincre que tout ce qui venait de l'Europe était bon à prendre et ceci pour des raisons politiques évidentes. Les négociateurs ont imposé l'étude approfondie de tous les aspects de l'accord y compris les retombées et les détails techniques. Le choix a été fait dès le départ de ne pas rendre public la totalité des discussions et des négociations et ceci a grandement facilité les négociations de certains dossiers. La société civile a fourni également des documents importants qui ont débouché sur des solutions de certains problèmes.

La séance matinale a été interrompue pour une pause. Les travaux devaient se poursuivre dans une autre séance, l'après midi.

Deuxième Rencontre :

« Aspects réglementaires : Rapprochement Règlementaire avec l'acquis communautaire »

Mardi 26 juin 2018

Dans la 2^{ème} séance de cette rencontre, les discussions et les échanges entre les négociateurs et experts de l'Europe de l'Est et les négociateurs tunisiens ont porté sur les aspects réglementaires. Mme Oueslati, DG de l'UGPO/ALECA est intervenue pour préciser que cette partie de la rencontre devait aborder les aspects liés au rapprochement règlementaire des négociations sur l'ALECA. Elle a rappelé à ce titre les études d'analyse d'écarts, en perspective du rapprochement règlementaire avec l'acquis communautaire, qui ont été lancées dans certains

domaines tels que la concurrence, les obstacles techniques, la concurrence, les aides d'Etat, la veille juridique, les marchés publics...

La dynamique d'assistance et de coopération fournie par l'UE et la gestion de l'asymétrie dans le cas des pays de l'Europe de l'Est ont fait l'objet de demandes d'éclaircissement de la part des négociateurs tunisiens.

M. Valeriy Pyantnisky a rappelé que le rapprochement réglementaire signifiait souvent que l'on devait se conformer à l'acquis communautaire de l'UE. Il a déclaré à ce propos que l'Ukraine était en passe de changer sa législation en la matière et ce avec un appui européen sur le plan macro économique et autant que nécessaire pour les besoins spécifiques. Il a en outre remarqué que son pays avait un grand problème de langue et que les négociations ont été menées avec des traductions.

Mme Tamara Kovziridzi a souligné qu'en Géorgie, l'industrie et le commerce étaient plus ouverts avant l'ALECA que d'autres et la position du départ était de tout faire pour libéraliser le marché. L'intervenante a déclaré que quand des problèmes d'asymétrie se posaient pour certains cas, on cherchait à connaître les coûts de l'harmonisation et le poids des barrières non-tarifaires avant de négocier. L'experte a fait remarquer que de toutes les façons, il fallait savoir qu'entre les débuts de la réalisation de la conformité et les résultats positifs de l'ouverture du marché, il a fallu beaucoup de temps et de la patience.

D'autres intervenants tunisiens ont posé la question de savoir si des clauses particulières ont été introduites pour parer aux pratiques anticoncurrentielles comme cela pouvait exister dans le domaine du tourisme.

Mme Tamara Kovziridzi a précisé que dans le cas de la Géorgie, le tourisme n'a pris que deux pages. Concernant la concurrence, le pays avait des positions préalables et avait constitué une agence de protection deux ans avant les négociations.

Concernant une question sur le rapprochement et quel degré a été atteint et sur la manière de décider du degré d'ouverture, l'expert ukrainien, M. Valeriy Pyantnisky, a rappelé d'abord qu'il a été décidé d'adopter le niveau le plus élevé de rapprochement réglementaire et que les décisions prises au plus haut niveau politique concernaient les aspects politiques majeurs.

Il a rappelé que les négociations étaient un processus qui change tout le temps et qu'il y avait une clause introduite par l'UE qui parlait de rapprochement dynamique et qui indiquait qu'il fallait suivre la législation européenne et s'y conformer, malgré le fait que cette législation change tout le temps. Ceci demande que les comités techniques doivent suivre en continu la législation d'UE.

On s'est demandé aussi côté tunisien quelle stratégie adopter quand un référentiel international existait à côté de celui de l'UE et quelle a été la manière de la mise en oeuvre du rapprochement : si c'était au niveau central ou ministériel et techniques.

D'autres intervenants se sont demandés si la signature de l'accord ALECA était tributaire de l'achèvement du rapprochement et de la convergence.

Dans sa réponse M. Valeriy Pyantnisky (Ukraine) a précisé que son pays a adopté au préalable la législation de l'UE avant la signature des accords et ceci était le résultat d'une décision politique. Cette position a permis à l'Ukraine de bénéficier de certaines procédures d'accélération et d'harmoniser tout ce qui était sensible comme les produits alimentaires et animaliers.

Mme Tamara Kovziridzi, de son côté, a précisé que la Géorgie a posé des conditions préalables comme la réalisation de certains accords avant la signature. L'harmonisation a pris 3 ans et les experts de l'UE vérifiaient les projets de lois. Les négociations ont été très dures des fois et il a fallu lire des tonnes de documents et les analyser et demander des éclaircissements de certaines

directives chaque fois que c'était nécessaire. L'harmonisation ce n'est pas du « copier-coller » a-t-elle précisé.

L'experte géorgienne a remarqué que le rapprochement se faisait grâce au travail des experts techniciens et surtout en l'absence d'avocats. La rédaction a été confiée à des juristes qui s'appuyaient sur les avis des experts techniques.

La manière dont on a procédé en Europe de l'Est pour le secteur SPS a fait l'objet d'interventions tunisiennes dans le débat et on s'est demandé, côté tunisien, si toute la législation de l'UE a été prise en compte ou certaines parties seulement et ce en rappelant qu'il existe plus de 1200 pages de directives SPS dans la législation de l'UE. Comme on s'est posé la question de savoir si le marché local a été sacrifié pour favoriser l'exportation.

Mme Tamara Kovziridzi a indiqué que les SPS n'étaient qu'une petite partie de l'ALECA. Mais elle a ajouté que c'était l'un des chapitres les plus complexes et les plus longs. La Géorgie a renvoyé le rapprochement législatif à 6 mois après la signature et avec une période transitoire de 10 ans. Mme Tamara Kovziridzi a expliqué également que la Géorgie connaissait beaucoup de corruption et les inspections étaient vaines si on les faisait avec des fonctionnaires corrompus. Sur un autre plan, l'experte a précisé qu'on a choisi de n'inspecter que les exploitations qui exportaient à qui on a donné des conseils pratiques et doucement les autres exploitants ont suivi.

Les intervenants tunisiens se sont demandé si une agence de sécurité alimentaire existait dans l'un de 3 pays avant l'ALECA et quel était son importance si elle existait.

Mme Tamara Kovziridzi a indiqué, dans sa réponse, qu'une agence existait bien en Géorgie mais que ce n'était qu'un bureau avec des fonctionnaires corrompus. Pour résoudre le problème de corruption, il y a eu des négociations et la Géorgie a choisi d'externaliser ses contrôles et ses analyses vers des laboratoires privés indépendants et certifiés surtout que l'UE ne pouvait pas refuser cette option.

Mme Kovziridzi a évoqué également la question du rapprochement dynamique en précisant que la législation européenne change beaucoup et qu'il faut la suivre et négocier le contenu de chaque loi ou règlement même après qu'ils soient adoptés en Europe et même si cela peut prendre du temps.

M. Valeriy Pyantnisky a ajouté que les experts et les inspecteurs européens sont très pointilleux et ils vérifient tout. Il a expliqué que pour ce qui est des contrôles, le gouvernement ukrainien les faisait mais il a fallu faire comprendre l'intérêt de ces contrôles pour les exploitants qui eux même ont adopté le système progressivement. Pour ce qui est du rapprochement dynamique, l'Ukraine a mis en place un mécanisme institutionnel complet où figuraient les douanes, les experts SPS, les experts des indications géographiques... On suit aussi quotidiennement ce qui se fait en Europe et ce dans tous les domaines. Toute décision utile pour la conformité réglementaire est recommandée.

L'importance du rapprochement réglementaire pour le chapitre de l'Energie du point de vue européen surtout pour les pays de transit a fait l'objet d'une intervention de la part de la partie tunisienne pour saisir la façon de se prendre dans ce chapitre particulier.

M. Valeriy Pyantnisky a précisé que pour l'Ukraine le dossier de l'énergie a été séparé de l'accord ALECA et des accords spécifiques ont été signés comme on a également séparé la production du transport pour le gaz, le pétrole et l'électricité.

M. Pyantnisky a fait remarquer que ce dossier était englobé dans les accords du GATT et qu'en général les règles qui s'appliquent sont en conformité avec l'acquis communautaire de l'UE.

Mme Tamara Kovziridzi a indiqué que dans le cas de la Géorgie, le pays a un marché isolé et il a dû négocier des dérogations spéciales adéquates avec sa situation. Elle a ajouté que d'autres

obligations liées à l'énergie dans l'habitat et dans d'autres domaines existaient et les négociations ont été alors possibles mais si l'énergie est un chapitre difficile.

Mme Kovziridzié a répondu aussi à une question sur le transit international à savoir si les 3 pays de l'Est ont accepté ou non dans leurs accords des dispositions portant taxation du transit international de gaz et de pétrole en précisant qu'il y a toujours la possibilité de présenter des contre-propositions en cas de refus de dispositions particulières.

On s'est demandé aussi, côté tunisien, si les lois qui existaient avant l'accord ont été amendées seulement ou un nouveau texte a été adopté.

Mme Tamara Kovziridzié a indiqué que cela dépendait des cas. Pour ce qui est des NTIC, une nouvelle loi a été adoptée en Géorgie mais l'experte a ajouté qu'il n'y avait pas d'approche universelle dans ce domaine. M. Pyantnisky a indiqué que son pays s'est aligné simplement sur l'acquis communautaire de l'UE.

Les intervenants tunisiens ont également demandé aux experts de l'Europe de l'Est l'approche que chacun des pays a choisie pour aborder les aspects liés au rapprochement réglementaire lors des négociations de leurs accords et s'ils ont établi au préalable un plan de convergence national identifiant les domaines prioritaires qui a servi de base pour négocier les dispositions relatives au rapprochement réglementaire ou le contraire.

M. Pyantnisky a indiqué que son pays a adopté un plan d'harmonisation au départ et qu'un nouveau plan a été adopté par le gouvernement en 2018. L'Ukraine a également mis en place une agence de coordination qui dépend du ministère chargé de l'intégration européenne. Ce ministère discute les réalisations, ce qui n'a pas été réalisé et ce qu'il faut faire pour engager ce qui manque.

M. Adrian Lupusor (Moldavie) a précisé que le plan mis en place dans son pays a été très critiqué par les organisations de la société civile car elles n'ont pas été consultées et le plan était vague et pas clair.

A partir de 2016 en Moldavie, les négociations étaient menées avec des indicateurs clés dans chaque secteur ce qui a facilité grandement les choses. M. Adrian a considéré que le mécanisme de communication était très important et que son pays n'a réussi à avancer dans les négociations que lorsque la communication a été bien gérée et qu'un leadership politique était présent au niveau des institutions.

Troisième Rencontre :

« Aspects Sectoriels : Comment négocier les dispositions de l'accord relatives aux chapitres sur l'Agriculture et les Services »

Mercredi 27 juin 2018

La troisième séance de ces rencontres a eu lieu le mercredi 27 juin 2018 en présence de Mme Fatma Oueslati, Chargée de Mission au Cabinet du Chef de Gouvernement, Directrice Générale de l'UGPO/ALECA et de M. Martin Henkelmann, Directeur Général de l'AHK ainsi que M. Christian Hanelt et Mme Miriam Kosmehl, experts en chef de la fondation Bertelsmann Stiftung. Mme Oueslati a rappelé l'importance de ces rencontres avec les experts est-européens et l'apport de ce retour d'expériences pour les négociateurs tunisiens. Elle a également précisé que les négociateurs de l'Europe de l'Est ont eu une rencontre informelle avec des représentants de

la société civile tunisienne et que ces échanges ont porté sur les aspects d'organisation et de l'ouverture des services et de l'agriculture..

M. Christian Hanelt, de la fondation Bertelsmann Stiftung, a pris la parole pour louer la grande vivacité de la société civile tunisienne. Selon lui, les représentants de la société civile ont exprimé des craintes pour les professions qui ne sont pas prêtes à la concurrence demandant du temps et de la protection. Ces craintes, selon l'intervenant, sont d'autant plus importantes que les intéressés ont l'impression de ne pas être écoutés par le Gouvernement.

M. Martin Henkelmann, Directeur Général de l'AHK a précisé que l'invitation a été adressée non seulement aux associations mais également aux organisations professionnelles. Il a ajouté que la situation économique du pays et son stade de développement sont à l'origine de leur crainte vis-à-vis de l'intégration à l'Europe. Il a précisé qu'il fallait écouter les doléances de toutes les composantes de la société civile et les faire participer le plus possible à toutes les manifestations ayant trait aux négociations.

De son côté, Mme Oueslati a présenté le dispositif ainsi que la démarche adoptée pour assurer une implication active des différentes composantes de la société civile (patronat et professions, syndicat, associations et think-tank) dans ce processus et a souligné que cette démarche est évolutive et sera adaptée et améliorée au fur et à mesure pour tenir compte des propositions de la société civile ainsi que de l'avancement des préparatifs et du processus des négociations.

Elle a déclaré que la séance en cours devait être consacrée au retour d'expériences des pays de l'Europe de l'Est en ce qui concerne les chapitres de l'Agriculture et des services.

Les intervenants tunisiens dans ce débat ont fait part de leur intérêt d'avoir plus des détails sur les expériences des trois pays de l'Europe de l'Est notamment pour ce qui est de l'ouverture de leurs marchés dans les domaines des services et de l'agriculture.

D'autres intervenants ont voulu savoir la nature de l'approche adoptée dans les négociations de ces pays du chapitre « services et investissement » : celle de la liste négative ou celle de la liste positive et si l'offre d'ouverture a précédé la discussion des dispositions relatives au rapprochement réglementaire ou c'est le contraire qui s'est produit. Les intervenants tunisiens ont également posé la question de savoir comment le principe d'asymétrie a été traduit dans l'engagement pris par les pays de l'Europe de l'Est, en demandant plus de détails sur les réserves maintenues par l'UE.

M. Vadim Gumene, l'expert moldave a déclaré que la difficulté de négocier avec l'UE résidait dans le fait qu'on avait à faire à 27 pays. La Moldavie a procédé par listes négatives pour déterminer ce qui n'était pas à libéraliser tout de suite. Dans une liste positive, la Moldavie a inséré les services concernés par les accords de l'OMC ce qui rendait les offres plus faciles à formuler. L'intervenant a également évoqué la question de la mobilité dans les cas des professionnels des services, ce que son pays a négocié dans le cadre de l'OMC et avec l'UE.

Concernant le rapprochement réglementaire, la Moldavie a mené tout en parallèle et le pays n'a pas réalisé d'études d'impact. M. Gumene a remarqué que pour la formulation des offres, il fallait toujours voir ce qui a été déjà offert par le pays au sein de l'OMC pour ne pas tomber dans des contradictions.

M. Valeriy Pyantnisky, l'expert ukrainien, a fait remarquer que la majeure partie des compétences dans le secteur des services revenait en fait aux états membres et non à l'UE et qu'il fallait donc prendre cet état des choses en considérations car chaque Etat avait des exceptions spéciales dont il fallait tenir compte tout en sachant que le principe de réciprocité n'était pas toujours opérationnel car les négociations ont été menées avec l'UE.

L'expert a noté que l'usage des listes était préconisé et selon les secteurs objets de négociations et de leurs spécificités.

Des intervenants tunisiens ont d'autre part fait remarquer que le règlement de l'UE pour les SPS adoptait le principe de précaution ce qui rendait les interdictions plus strictes en Europe. Alors si on harmonisait avec l'UE, on pouvait avoir des requêtes des pays signataires des accords de l'OMC pour protester contre les restrictions qui en résulteraient.

On s'est également demandé comment ont été établies les listes des produits prioritaires. Plus de détails sur l'expérience des 3 pays concernant les indications géographiques et les produits biologiques ont été également sollicités.

Une autre question a été posée côté tunisien sur les droits spécifiques et comment ils ont été pris en compte hors des droits de douane. D'autres questions sur la période transitoire, le mécanisme des prix d'entrée ainsi que sur la démarche adoptée pour consulter la société civile concernant la libéralisation des produits agricoles ont été soulevées

M. Vadim Gumene, l'expert moldave, a déclaré que son pays a obtenu des contingents tarifaires pour certaines catégories de produits agricoles comme les prunes ou les raisins. Il faut négocier ces contingents et insister pour avoir les exonérations en lisant avec soin les textes. Ce mécanisme de contingents a permis à la Moldavie d'exporter ses fruits et de réviser leur taille et leur nature quand il le fallait.

M. Valeriy Pyantnisky, l'expert ukrainien, a rappelé que la Tunisie bénéficiait déjà du principe des contingents pour l'huile d'olive et les dattes comme les 3 pays : l'Ukraine, la Géorgie et la Moldavie pour certains fruits.

Concernant la taxation, l'expert a rappelé qu'avant l'ALECA, le niveau de taxation était très bas et que son pays s'est engagé sur une période de 10 ans pour rectifier progressivement sa politique de taxation.

Pour ce qui est de l'ordre des priorités des chapitres à négocier, l'expert a préconisé de dresser une liste de priorités à libéraliser dès le départ. L'expert a précisé qu'il fallait lire et comprendre les textes fondateurs de la PAC (Politique Agricole Commune) européenne pour pouvoir négocier avec l'UE aujourd'hui.

Concernant l'indication géographique, l'Expert a remarqué que c'était une bonne option mais qu'elle n'entrait pas dans les périodes de transition, l'Ukraine ayant juste commencé à l'utiliser dernièrement.

Concernant le secteur SPS, l'expert a indiqué que si on voulait exporter, il fallait respecter le référentiel SPS européen en totalité et en Ukraine, l'adoption des normes de l'UE dans le SPS a beaucoup booster l'exportation des produits agricoles.

Mme Veronica Movchan, experte ukrainienne, a ajouté qu'on pouvait négocier l'application des directives SPS en faisant des distinctions entre le marché local et l'exportation et ainsi exonérer les produits pour le marché local de certaines exigences. L'Ukraine a ainsi beaucoup gagné en appliquant le règlement de l'UE car ses produits ont ainsi pu pénétrer d'autres marchés autres que ceux de l'UE grâce au label UE.

M. Vadim Gumene a indiqué que pour l'indication géographique, son pays a signé un accord dans ce domaine avant l'ALECA de 3 ans et sans période de transition.

Les intervenants tunisiens ont ensuite posé le problème du commerce en ligne (l'e-commerce) et les services liés à l'économie numérique afin de savoir la nature de la démarche entreprise par les 3 pays de l'Europe de l'Est dans ce domaine.

Il se sont également demandés comment les offres ont été établies pour les services financiers.

Ils ont, enfin, posé une question sur le rôle des politiques et des techniciens dans la préparation des offres sectorielles des services.

M. Vadim Gumene a indiqué que pour son pays, les techniciens préparaient les offres suite à un mandat du politique.

Concernant les produits agricoles, il a précisé que des périodes de transition et des mesures de sauvegarde pour certains produits ont été introduites grâce à l'aide de la société civile. Il a remarqué qu'il y avait un chapitre dans les accords consacré aux mesures de la défense commerciale et la sauvegarde et qui pouvait être conduit même au plan bilatéral avec une période de transition de 10 ans négociable!

M. Valeriy Pyantnisky a expliqué que dans la majeure partie des négociations, les techniciens précédaient les décisions politiques et ce sont les professionnels dans chaque secteur qui avaient beaucoup aidé dans les négociations.

Pour ce qui est de la libéralisation des produits agroalimentaires en Ukraine, les négociateurs ont cherché à améliorer au maximum les conditions d'accès de leurs produits au marché européen.