

NOTE DE CAPITALISATION

LE DIALOGUE PUBLIC-PRIVÉ DANS LE CADRE DES ACCORDS COMMERCIAUX DE LA TUNISIE AVEC L'AFRIQUE - CAPITALISATION ET PERSPECTIVES



Mis en œuvre par :



En coopération avec :



TABLE DES MATIÈRES



Le Dialogue Public-Privé dans le cadre des accords commerciaux de la Tunisie avec l'Afrique - Capitalisation et Perspectives	02
Contexte	02
Objectifs spécifiques	03
Livrables produits	03
Leçons apprises	04
Défis rencontrés	05
Bonnes pratiques à mettre en place pour un DPP réussi dans le cadre de l'intégration régionale	08
Conclusion	12

RÉSUMÉ :

Le Dialogue Public Privé (DPP) pour appuyer les structures étatiques pour aborder les problématiques identifiées pendant les négociations et la mise en oeuvre des accords commerciaux avec l'Afrique.

Contexte

Les experts ont abordé les problématiques soulevées lors des séminaires et des consultations réalisés avec les secteurs privé et public pendant toute la durée du projet. La présente note de capitalisation vise à résumer les constats trouvés lors de la clôture de cette Phase, ainsi que les points principaux à retenir pour assurer la bonne continuation dans la durée du DPP instauré.



Objectifs spécifiques :

- Répondre à une partie des préoccupations soulevées lors des réunions précédentes ou à l'interrogation des personnes ayant participé à la tenue de ces réunions de dialogue ;
- Prendre en compte les intérêts du secteur privé dans la position de négociation nationale ou à la mise en œuvre des accords ;
- Traitement des problématiques par le lancement d'un processus de résolution.

Livrables produits :

Pendant la précédente phase des ateliers ont eu lieu pour mieux instaurer et guider le dialogue public privé et faire sortir les points d'amélioration possibles pour assurer sa réussite. Des présentations ont été suivies de discussions et d'échanges, permettant à chacun de s'exprimer et d'avoir une compréhension plus approfondie des sujets traités.

Les séminaires suivants ont eu lieu :

- **Juin 2023** : Séminaire sur les protocoles de la Phase II de la ZLECAf
- **Octobre 2023** : Séminaire sur Stratégie Nationale de mise en œuvre de la ZLECAf
- **Février 2024** : Séminaire sur l'interaction entre le Protocole sur le Commerce des Services de la ZLECAf et les protocoles de la Phase II

Chaque séminaire a abouti à une note de capitalisation et des recommandations. Elle constitue la finalité du projet et comprend la **conception d'outils et de documents concrets** pour appuyer l'Etat Tunisien à instaurer et maintenir un DPP réussi.

Le livrable principal de cette Phase a été la finalisation du Plan d'Action de la Stratégie Nationale de mise en œuvre de la ZLECAf par le Ministère du Commerce et du Développement des Exportations, l'équipe d'experts DMI et différentes parties prenantes des secteurs public et privé. A travers ce document, des objectifs ont été fixés et ont pu être alignés avec les axes BIAT «Boosting Intra-African Trade».

Leçons apprises pendant le projet

Le projet, à travers les ateliers organisés, a permis l'ouverture d'un espace de dialogue entre le secteur public et le secteur privé d'une part, et l'identification des contributions importantes aux problématiques suivantes, d'autre part :

- Que faut-il faire pour développer le commerce bilatéral et l'investissement entre la Tunisie et les autres pays africains ?
- Quelles mesures ou politiques gouvernementales spécifiques, en Tunisie et en Afrique, entravent actuellement l'investissement et le commerce entre la Tunisie et les pays africains ?
- Quel rôle la coopération commerciale au sein de la ZLECAf ou du COMESA peut-elle jouer pour lever ces contraintes ?
- Qu'est-ce que les opérateurs privés recommandent au secteur public de faire, ou de ne pas faire, pour améliorer l'environnement commercial des activités entre la Tunisie et l'Afrique ?



Le projet a constaté que le traitement efficace de ces problématiques devrait être planifié dans un plan d'actions avec des objectifs et outputs clairement formulés, des actions identifiées et mesurables, et des responsabilités identifiées dans le temps entre les acteurs publics et privés.

Le projet a ainsi contribué à la révision de la stratégie ZLECAf de la Tunisie et la finalisation de son plan d'action.

Défis rencontrés pendant le projet

La gestion de ce processus a dû dès le départ faire face à un certain nombre d'obstacles, dont la plupart ont été levés au fur et à mesure du déroulement de la mission d'appui.

Parmi ces obstacles, les plus limitant peuvent se résumer comme suit :

- **Une pratique du DPP qui n'en est encore qu'à ses débuts en Tunisie** : En dehors du cas particulier du secteur pharmaceutique, les expériences récentes de DPP en Tunisie montrent que les participants du secteur privé ont eu très souvent l'impression que leur temps a été utilisé à formuler des recommandations dont la mise en œuvre est restée incertaine. Ce faisant, ils ont choisi le plus souvent de se retirer, de réduire leur engagement, de ne pas mettre en œuvre les décisions ou de se contenter d'observer le processus de dialogue sans y prendre part activement.
- **Le secteur privé est peu motivé par le DPP et reste faiblement mobilisé quant au potentiel commercial et à la croissance des nouveaux marchés africains** (qui restent encore peu exploités par les entreprises tunisiennes, essentiellement les PME). Moins de 3% des échanges tunisiens sont dirigés aujourd'hui vers l'Afrique subsaharienne, avec un nombre réduit de pays, dont le Sénégal et la Côte d'Ivoire, totalisant plus de 50 % des exportations nationales. Pour les entreprises tunisiennes, les obstacles sont considérés comme nombreux, voire souvent dissuasifs pour une utilisation effective des Accords commerciaux avec l'Afrique et pour pouvoir affronter une concurrence de plus en plus vive sur ces marchés. On note en particulier : i) un manque d'information sur les besoins des marchés africains et sur la réglementation de ces pays ; ii) les barrières non tarifaires ; iii) les difficultés logistiques iv) le financement des échanges ; v) les distorsions introduites par des réglementations archaïques etc.
- **Les problèmes informationnels** : Un DPP sur l'intégration commerciale ne peut être efficace si les participants au dialogue ne sont pas suffisamment informés sur une cartographie fine des obstacles rencontrés sur chacun des sujets commerciaux en : i) négociations ; ii) des disciplines proposées dans divers accords commerciaux dans le monde pour tacler ou faire face aux obstacles ; et iii) des analyses économiques de la mise en œuvre des disciplines proposées.
- **Les participants au DPP ne possèdent pas toujours le pouvoir décisionnel nécessaire au sein de leurs organisations respectives pour s'accorder sur un plan d'action au nom de ces dernières** : Certaines concessions nécessitent généralement une approbation préalable de la hiérarchie.

Pour avoir une crédibilité suffisante, la représentation des deux parties, publique et privée, doit être permanente, de haut niveau et capable de s'engager dans la durée afin de construire des relations solides et que chaque réunion s'appuie sur la précédente.

Cette situation n'est pas propre à la Tunisie. L'expérience montre que sur le continent africain la participation directe du secteur privé aux négociations de la ZLECAf reste à ce jour assez marginale et très peu inclusive. Il est rarement associé à la prise de décisions sur les modalités et stratégies d'intégration régionale et, souvent, il devient le prestataire d'une politique publique régionale à l'élaboration de laquelle il participe rarement, mais dont il lui est demandé d'être le moteur.

Néanmoins les gestionnaires du processus sont parvenus à échapper progressivement au piège classique de la concertation que l'on constate très souvent, à savoir la persistance des réflexes qui tendent à reproduire les pratiques traditionnelles et à installer chacun dans son rôle le plus éprouvé : les entreprises comme interlocutrices consultatives, les pouvoirs publics comme décisionnaires ultimes, tout cela au gré d'un agenda peu négocié, le tout aboutissant soit à une neutralisation mutuelle, soit à la prise en charge par les pouvoirs publics du discours des entreprises.

Au fur et à mesure des ateliers de concertation et d'échanges qui ont été organisés pendant ce projet, un climat de confiance a fini par s'installer entre les représentants du secteur privé et les points focaux, avec

des progrès visibles dans l'écoute mutuelle, mais qui doivent encore être améliorés. Le fait est qu'en dépit d'avancées réelles, le DPP n'a pas encore produit tous les résultats attendus s'agissant des négociations et de la mise en œuvre du chantier de la ZLECAf.

Dans ce contexte, le principal défi pour la Tunisie n'est pas en soi le libre-échange dans sa relation avec l'Afrique subsaharienne, mais plutôt dans sa capacité à s'affirmer dans la durée comme un champion de l'intégration continentale soutenu par un partenariat public privé novateur dont la Tunisie pourrait se faire le « champion ».

La prise en compte de ces éléments peut servir pour continuer à développer et améliorer le Dialogue Public-Privé déjà établi. Ils représentent une base également pour la mise en œuvre de processus de Dialogue Public-Privé dans d'autres pays concernés par le ZLECAf et le COMESA.



Bonnes pratiques à mettre en place pour un DPP réussi dans le cadre de l'intégration régionale

Le projet a souligné le besoin de mettre en place de bonnes pratiques à respecter, si on veut assurer un DPP réussi dans le cadre de l'intégration régionale (pour la Tunisie et aussi pour d'autres pays) :

1. Lancer un prix annuel du DPP pour stimuler les parties prenantes et maintenir l'engagement, car le risque d'affaiblissement de la confiance mutuelle est réel. Ce pourrait être fait sous forme de prix annuel du DPP destiné aux organisations des deux secteurs, ainsi qu'aux personnalités et points focaux du secteur public et du secteur privé ayant particulièrement contribué au dialogue.

Cette reconnaissance officielle valoriserait les efforts et encouragerait une participation continue et proactive. Le DPP doit être perçu non seulement comme un forum de discussion, mais comme un mécanisme essentiel pour la formulation et la mise en œuvre de politiques efficaces.

Le prix servirait à reconnaître officiellement les efforts et contributions significatives, incitant ainsi les participants à s'investir davantage dans le processus. La motivation continue est essentielle pour éviter l'érosion de la confiance et maintenir une dynamique positive au sein du DPP.



- 2. Impliquer durablement des champions nationaux dans le DPP :** Comme le montrent les exemples de DPP réussis dans plusieurs pays d'Afrique en matière de négociations d'accords commerciaux, ce dialogue ne doit pas se limiter aux institutions, mais inclure des « champions » nationaux ayant une capacité avérée à dynamiser le dialogue et pouvant être considérés comme des acteurs animés d'une volonté réelle de mise en œuvre d'un processus de changement. Leur rôle ne doit pas seulement être passif mais proactif, transformant le dialogue en un espace de propositions concrètes, plutôt qu'en une simple énumération de doléances.

La question se pose de savoir comment le MCDE peut sensibiliser et mobiliser ces « champions » parfois « cachés », mais dont le lien avec le territoire national reste fort. Une des solutions préconisées par l'équipe du projet pour encourager leur engagement pourrait être de leur conférer sur le plan personnel un statut particulier, sans faire concurrence aux organisations du secteur privé dont ils peuvent être membres par ailleurs. Les conseillers du Commerce Extérieur pour la ZLECAF pourraient jouer un rôle utile, si une initiative de les créer serait prise par le MCDE.

- 3. Mettre en place un cadre permanent de DPP si le MCDE le décide dans le cadre du Comité National ZLECAF.** Ce cadre se justifie par la nécessité d'accélérer le suivi des recommandations des ateliers de dialogue et d'échange pour des résultats plus visibles, faute de quoi les recommandations et propositions émises par le secteur privé ont peu de chance d'être mises en œuvre. Ce cadre permettrait de systématiser le dialogue et d'assurer que les propositions du secteur privé soient prises en compte. Sans cela, les recommandations risquent de ne pas être mises en œuvre, ce qui pourrait entraîner des accusations mutuelles de manque de volonté entre les secteurs public et privé. Ce cadre offrirait également une plateforme pour un suivi régulier, garantissant ainsi que chaque étape du processus est alignée avec les objectifs à long terme du partenariat public-privé.
- 4. Assurer une représentation gouvernementale de haut niveau et continue :** La représentation du gouvernement dans le DPP doit être permanente, de haut niveau, stable dans la liste de composition, et capable de s'engager sur le long terme. Une représentation gouvernementale de haut niveau et continue est cruciale pour la crédibilité et l'efficacité du DPP. Cela permettra de construire des relations solides

et de s'assurer que chaque réunion s'appuie sur les précédentes, renforçant ainsi la crédibilité et l'efficacité du processus et créant une dynamique de progression continue et de confiance mutuelle. Une telle approche garantirait que les décisions prises soient suivies d'actions concrètes, renforçant ainsi la confiance et l'engagement de toutes les parties prenantes. Les représentants gouvernementaux doivent avoir le pouvoir décisionnel nécessaire et s'engager sur le long terme pour bâtir des relations solides avec le secteur privé.

5. Promouvoir le potentiel commercial des marchés africains : Le secteur privé tunisien doit être sensibilisé aux opportunités offertes par les accords commerciaux africains. Actuellement, moins de 3% des échanges tunisiens sont destinés à l'Afrique subsaharienne. Il est essentiel de surmonter les obstacles perçus, tels que le manque d'information, les barrières non tarifaires, les difficultés logistiques, et les distorsions réglementaires, pour encourager les PME tunisiennes à exploiter ces nouveaux marchés. Des campagnes d'information ciblées, des formations et des soutiens logistiques pourraient être mis en place pour aider les entreprises à pénétrer ces marchés. En réduisant les barrières non tarifaires et en améliorant la logistique, la Tunisie peut renforcer ses échanges commerciaux et accroître sa présence économique sur le continent.

6. Une vision à long terme : Le défi principal pour

la Tunisie n'est pas simplement d'implémenter le libre-échange avec l'Afrique subsaharienne, mais de se positionner comme un champion de l'intégration continentale. Ce rôle implique une vision à long terme, où la Tunisie utilise le DPP pour promouvoir une intégration économique plus profonde et durable avec ses partenaires africains. En adoptant une approche proactive et en capitalisant sur les succès des champions nationaux, la Tunisie peut devenir un modèle de coopération et d'innovation économique en Afrique.

7. Un Partenariat Public-Privé Innovant : Un partenariat public-privé innovant est aussi la clé de cette réussite. Ce partenariat doit aller au-delà des simples consultations pour devenir un véritable moteur de développement économique. La Tunisie peut se positionner comme un leader en matière d'intégration régionale, en utilisant le DPP pour aligner les stratégies publiques et privées. Cela nécessite un engagement continu, des ressources adéquates et une volonté politique forte pour surmonter les défis et exploiter pleinement les opportunités offertes par les accords commerciaux.

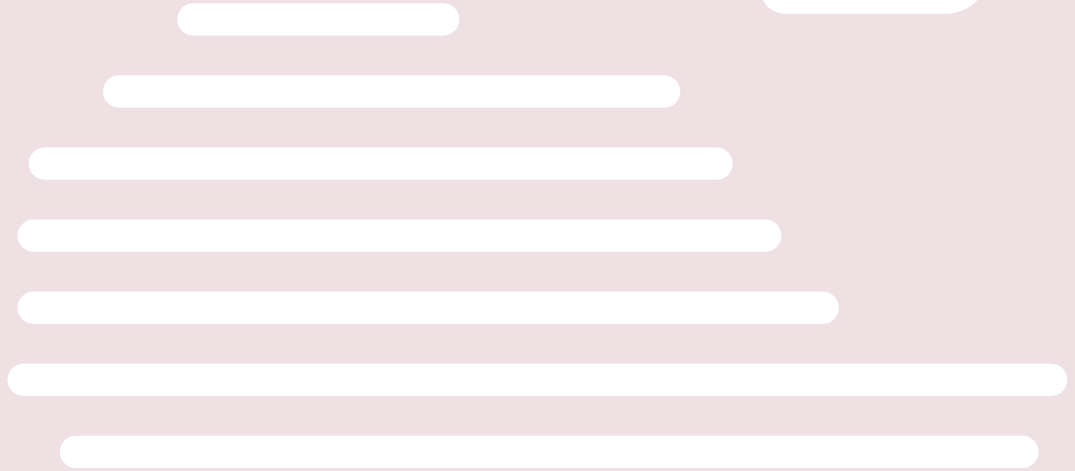
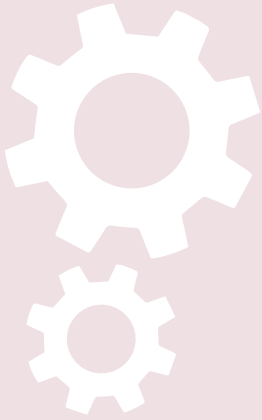
8. Le Plan d'Actions de la Stratégie de mise en œuvre de la ZLECAf dans le cadre du DPP devrait être accompagné par l'élaboration de deux stratégies : une stratégie de communication et une stratégie de financement. Les coûts au commerce sont divers et incluent des coûts liés aux mesures réglementaires incorporées dans des lois et réglementation aussi bien de la Tunisie que dans les marchés d'exportation de la Tunisie en Afrique. Après l'identification des obstacles réglementaires au commerce, le DPP dans le cadre de l'intégration commerciale doit s'appuyer sur les bonnes pratiques en matière d'élimination ou de mise en conformité des obstacles réglementaires. Ainsi, pour chaque obstacle réglementaire identifié dans l'intégration commerciale, il est important que les acteurs du DPP suivent les bonnes pratiques suivantes pour sa mise en conformité :

- **Quel est l'objectif de politique économique de l'obstacle en question ? ou pourquoi a-t-il été incorporé dans la réglementation/loi ?**
- **L'objectif de politique économique concerné par l'obstacle est-il atteint ?**
- **Existe-t-il un moyen alternatif permettant d'atteindre le même objectif de politique économique avec un coût moindre pour le commerce ?**

- **Que proposent les acteurs du DPP pour la réforme de l'obstacle réglementaire concerné ?**

En somme, pour garantir le succès du DPP et renforcer l'intégration économique de la Tunisie avec le reste de l'Afrique, il est essentiel de stimuler l'engagement des parties prenantes, de mobiliser des champions nationaux, de mettre en place un cadre permanent de dialogue, d'assurer une représentation gouvernementale continue et de promouvoir activement les opportunités commerciales africaines.

En adoptant ces stratégies, la Tunisie peut non seulement améliorer ses échanges commerciaux, mais aussi jouer un rôle central dans la prospérité régionale, devenant ainsi un acteur clé de l'intégration économique africaine.



Conclusion

Le processus de Dialogue Public-Privé (DPP) en Tunisie est une initiative cruciale pour harmoniser les intérêts du secteur privé avec les objectifs des politiques publiques, particulièrement dans le cadre des accords commerciaux au niveau Sud-Sud tels que la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAf) et le Marché Commun de l’Afrique Orientale et Australe (COMESA).

Les défis rencontrés dans ce processus ne sont pas uniques à la Tunisie, mais ils nécessitent une approche stratégique et concertée pour être surmontés.





giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Publié par :	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH	Bureau de la GIZ :	B.P. 753 - 1080 Tunis Cedex - Tunisie T + 216 58 567 198 F + 216 71 967 227 aaca@giz.de www.giz.de/tunisie
Siège de la société :	Bonn et Eschborn, Allemagne	En coopération avec :	Ministère du Commerce et du Développement des Exportations
Projet :	Promotion des activités d'exportation vers de nouveaux marchés de l'Afrique Subsaharienne (PEMA) et Appui à la ZLECAf / AFCFTA	Rédacteurs :	Mr. Patrick SEVAISTRE Mr. Sékou F. DOUMBOUYA Mr. Ridha MAHJOUR Mr. François THEOLEYRE Mr. Aziz GHORBEL
Contact :	Lisa Menucha, lisa.menucha@giz.de Amal Mghirbi, amal.mghirbi@giz.de Ministère du Commerce et du Développement des Exportations, Tunis 1001, Tunisie T + 58 567 198 T + 56 836 463 www.giz.de/tunisie	Avec la contribution de :	Fakhri Bouzaene
Date :	Juin 2024	Conception :	Noway Studio - Tunis
		Sur mandat du :	Ministère fédéral de la Coopération économique et du Développement (BMZ)

Le contenu de la présente publication relève de la responsabilité de la GIZ.