

TUNISIE: PERSPECTIVES DES ENTREPRISES

SERIE DE L'ITC
SUR LES MESURES NON TARIFAIRES



50 ANS

LE COMMERCE POUR
LE BIEN DE TOUS

1964-2014

TUNISIE : PERSPECTIVES DES ENTREPRISES

SÉRIE DE L'ITC
SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

Résumé à l'intention des services d'information commerciale

ID=43122

2014

C-13 788 TUN

Centre du commerce international (ITC)

Tunisie: Perspectives des entreprises – Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires

Genève: ITC, 2014. xvii, 107 p. (Document technique)

No. du document MAR-14-250.F

Rapport faisant partie d'une série de publications qui identifient les principaux obstacles relatifs aux mesures non tarifaires (MNT) auxquels le secteur privé est confronté - analyse l'expérience des entreprises exportatrices et importatrices en Tunisie à travers une enquête directe à grande échelle; identifie les principaux obstacles MNT d'ordre réglementaire et procédural imposés par les pays partenaires ainsi que par la Tunisie; fournit une analyse sectorielle des problèmes relatifs aux MNT dans le secteur agricole et manufacturier; les appendices incluent la méthodologie globale des enquêtes sur les MNT, la Classification internationale des MNT, la liste des obstacles procéduraux, et les références bibliographiques (pp. 105-106).

Descripteurs: Tunisie, Mesures non tarifaires, Politique commerciale.

Pour plus d'information sur ce document technique, prendre contact avec M. Mathieu Loridan (ntm@intracen.org)

Français

Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

ITC, Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse (www.intracen.org)

Les opinions exprimées dans le présent document sont celles de consultants et ne coïncident pas nécessairement avec celles de l'ITC, de l'ONU ou de l'OMC. Les appellations employées dans le présent document technique et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Centre du commerce international aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

La mention de noms d'entreprises ou d'une marque commerciale ne signifie pas qu'elles sont l'aval de l'ITC.

Le présent rapport n'a fait l'objet d'aucune modification par le Centre du commerce international quant à sa rédaction.

Images numériques sur la couverture: © iStockphoto et © West Africa Trade Hub.

© Centre du commerce international 2014

De brefs extraits de ce document technique peuvent être librement reproduits, pourvu que la source en soit dûment mentionnée. Une autorisation est nécessaire pour réaliser une reproduction ou traduction plus étendue. Un exemplaire du matériel reproduit ou traduit devra être envoyé à l'ITC.

Remerciements

Le Centre du commerce international (ITC) souhaite, avant tout, exprimer ses sincères remerciements à l'ensemble des entreprises et des personnes ayant participé à l'enquête et partagé leurs expériences sur les mesures non tarifaires.

Ce rapport a été écrit par M. Nadhem Mtimet, Maître-assistant à l'École supérieure d'agriculture de Mograne (Tunisie), sous la direction de M. Mathieu Loridan (ITC). L'étude a été révisée par Mme Antsa Rajaonarivelo (ITC).

L'enquête fut mise en œuvre par M. Mathieu Loridan avec le soutien de l'équipe MNT (mesures non tarifaires) au sein de l'ITC. Les entretiens ont été réalisés par l'École supérieure d'agriculture de Mograne sous la supervision de M. Nadhem Mtimet et Mme Rahma Mimouni. Les statistiques et tableaux d'analyse du rapport ont été réalisés par M. Abdellatif Benzakri (ITC).

Nous remercions également tous les participants à l'atelier de présentation des résultats pour avoir partagé leurs points de vue et contribué au développement des recommandations.

Le projet a été mis en œuvre dans le cadre du programme de renforcement des capacités commerciales des pays arabes (EnACT) en étroite collaboration avec le Ministère du commerce et de l'artisanat en Tunisie et avec la contribution financière de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et du Département du développement international du gouvernement britannique (Department for International Development ou DFID).

Table des matières

Remerciements	iii
Note	ix
Résumé	xi
Introduction	1
Chapitre 1 Commerce et politique commerciale de la Tunisie	5
1. Situation économique	5
2. Structure commerciale	6
3. Politique commerciale	9
4. Stratégie nationale de promotion et de facilitation des échanges	10
Chapitre 2 Méthodologie et mise en œuvre de l'enquête en Tunisie	13
1. Méthodologie de l'enquête sur les MNT en Tunisie	13
1.1. Processus d'enquête et échantillonnage	13
1.2. Limites méthodologiques	13
2. Mise en œuvre de l'enquête	14
2.1. Participation à l'enquête	14
2.2. Profil des entreprises enquêtées	15
3. Saisie et description des données d'enquête	18
Chapitre 3 Expérience des entreprises face aux mesures non tarifaires	19
1. Perception des MNT selon le secteur et le type d'entreprise	19
2. Origine des MNT et des obstacles qui y sont relatifs	21
3. Principales MNT contraignantes à l'exportation	23
4. Principales MNT contraignantes à l'importation	26
5. Obstacles procéduraux à l'exportation et à l'importation	26
Chapitre 4 Analyse sectorielle des mesures non tarifaires	31
1. Type et origine des obstacles selon les secteurs	31
2. Produits agricoles et alimentaires	32
2.1. Importance et rôle des produits agricoles et alimentaires	32
2.2. Expérience des exportateurs vis-à-vis des règlements étrangers	34
2.3. Expérience des exportateurs vis-à-vis des règlements nationaux	40
2.4. Expérience des entreprises vis-à-vis des règlements à l'importation	42

2.5.	Analyse des principaux produits agricoles et alimentaires	43
2.6.	Résumé et recommandations pour les produits agricoles et alimentaires	48
3.	Produits manufacturés	50
3.1.	Importance et rôle des produits manufacturés	50
3.2.	Expérience des exportateurs vis-à-vis des règlements étrangers	52
3.3.	Expérience des exportateurs vis-à-vis des règlements nationaux	56
3.4.	Expérience des entreprises vis-à-vis des MNT à l'importation	58
3.5.	Analyse des principaux produits manufacturés	61
3.6.	Résumé et recommandations pour les produits manufacturés	65
Conclusion et recommandations préliminaires		66
Appendice I Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT		71
Appendice II Classification des mesures non tarifaires		78
Appendice III Liste des obstacles procéduraux		81
Appendice IV Résultats détaillés		82
Bibliographie		105
Sources des données		106
Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires		107
Tableau 1.	Tarifs moyens appliqués aux produits tunisiens sur les principaux marchés	10
Tableau 2.	Agences nationales impliquées dans les obstacles procéduraux	28
Tableau 3.	Étude de l'ITC sur les MNT en Tunisie : matrice des recommandations préliminaires	68
Tableau A1.	Dimensions d'un cas MNT	75
Tableau A2.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	82
Tableau A3.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT étrangères et obstacles y étant relatifs	84
Tableau A4.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par la Tunisie	85
Tableau A5.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par la Tunisie et obstacles y étant relatifs	86
Tableau A6.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : OP dans les institutions nationales et dans les pays partenaires	87

Tableau A7.	Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par la Tunisie	88
Tableau A8.	Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par la Tunisie et obstacles y étant relatifs	88
Tableau A9.	Importations de produits agricoles et alimentaires : OP dans les institutions nationales et dans les pays partenaires	89
Tableau A10.	Exportations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	90
Tableau A11.	Exportations de produits manufacturés : MNT étrangères et obstacles y étant relatifs	92
Tableau A12.	Exportations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par la Tunisie	93
Tableau A13.	Exportations de produits manufacturés : MNT appliquées par la Tunisie et obstacles y étant relatifs	94
Tableau A14.	Exportations de produits manufacturés : OP dans les institutions nationales et dans les pays partenaires	95
Tableau A15.	Importations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par la Tunisie	96
Tableau A16.	Importations de produits manufacturés : MNT appliquées par la Tunisie et obstacles y étant relatifs	100
Tableau A17.	Importations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les partenaires et les pays de transit	102
Tableau A18.	Importations de produits manufacturés : MNT appliquées par les pays partenaires et de transit, et obstacles y étant relatifs	103
Tableau A19.	Importations de produits manufacturés : OP dans les institutions nationales et dans les pays partenaires et de transit.	104
Figure 1.	Croissance réelle du PIB de la Tunisie entre 2000 et 2012	5
Figure 2.	Contribution des principaux secteurs au PIB et à l'emploi	6
Figure 3.	Évolution du commerce extérieur tunisien entre 2001 et 2011	6
Figure 4.	Exportations et importations tunisiennes par secteur	7
Figure 5.	Principales destinations et origines des produits tunisiens	8
Figure 6.	Accords commerciaux et préférences octroyés à la Tunisie	9
Figure 7.	Évolution du nombre d'entreprises au cours de l'enquête	15
Figure 8.	Répartition par secteur des entreprises interviewées au téléphone	15
Figure 9.	Répartition par secteur des entreprises interviewées en face-à-face	16
Figure 10.	Répartition géographique des entreprises interviewées au téléphone	16
Figure 11.	Répartition par taille des entreprises enquêtées au téléphone	17
Figure 12.	Répartition par chiffre d'affaires et part de propriété étrangère des entreprises interviewées en face-à-face	17
Figure 13.	Part des entreprises affectées par des obstacles liés aux MNT à l'exportation et à l'importation	19
Figure 14.	Part des entreprises affectées par des obstacles liés aux MNT selon le secteur	20
Figure 15.	Part des entreprises affectées par des obstacles liés aux MNT selon leur taille	21
Figure 16.	Part des entreprises affectées par des obstacles liés aux MNT selon leur localité	21
Figure 17.	Origine des MNT (qui applique les MNT)	22
Figure 18.	Type d'obstacles relatifs aux MNT (pourquoi les MNT sont contraignantes)	22
Figure 19.	Origine des obstacles procéduraux (où ont lieu les obstacles relatifs aux MNT)	22
Figure 20.	MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires aux exportations	23
Figure 21.	Exportations et MNT appliquées par les régions partenaires	24
Figure 22.	Exportations et MNT appliquées par les pays partenaires	25
Figure 23.	MNT contraignantes appliquées par la Tunisie aux exportations	25

Figure 24.	MNT contraignantes appliquées par la Tunisie aux importations	26
Figure 25.	Obstacles procéduraux rencontrés en Tunisie	27
Figure 26.	Obstacles relatifs à l'environnement des affaires en Tunisie	29
Figure 27.	Type d'obstacle relatif aux MNT affectant les secteurs à l'exportation	31
Figure 28.	Origine des MNT et des OP qui y sont liés selon les secteurs d'exportation	32
Figure 29.	Exportations et importations tunisiennes de produits agricoles et alimentaires	33
Figure 30.	Destination et origine des produits agricoles et alimentaires tunisiens	34
Figure 31.	Exportations de produits agricoles et MNT appliquées par les régions partenaires	35
Figure 32.	MNT étrangères affectant les exportations de produits agricoles et alimentaires	35
Figure 33.	Obstacles procéduraux relatifs aux MNT étrangères affectant les exportations de produits agricoles et alimentaires	36
Figure 34.	MNT appliquées par la Tunisie aux exportations de produits agricoles et alimentaires	40
Figure 35.	Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales affectant les exportations de produits agricoles et alimentaires	41
Figure 36.	MNT affectant les exportations de fruits et légumes	43
Figure 37.	MNT affectant les exportations de graisses et huiles végétales	45
Figure 38.	MNT affectant les exportations de produits halieutiques	47
Figure 39.	Exportations et importations tunisiennes de produits manufacturés	51
Figure 40.	Destination et origine des produits manufacturés tunisiens	52
Figure 41.	Exportations de produits manufacturés et MNT appliquées par les pays partenaires	53
Figure 42.	MNT appliquées par les pays partenaires sur les exportations de produits manufacturés	53
Figure 43.	Obstacles procéduraux relatifs aux MNT étrangères affectant les exportations de produits manufacturés	54
Figure 44.	MNT appliquées par la Tunisie aux exportations de produits manufacturés	57
Figure 45.	Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales affectant les exportations de produits manufacturés	57
Figure 46.	MNT nationales affectant les importations de produits manufacturés	59
Figure 47.	MNT étrangères affectant les importations des produits manufacturés	61
Figure 48.	MNT affectant les exportations de textile et vêtements	62
Figure 49.	MNT affectant les exportations de machines et équipements	64
Figure A1.	Structure de la classification des MNT pour les enquêtes ITC	78
Encadré 1.	Les normes GlobalGap	38
Encadré 2.	Réglementation sur le conditionnement des fruits et légumes frais	45
Encadré 3.	Les laboratoires tunisiens certifiés pour l'analyse de l'huile d'olive exportée	46

Note

Sauf indication contraire, le terme dollars (\$) s'entend dans tous les cas de dollars des États-Unis, et le terme tonnes de tonnes métriques.

Les abréviations suivantes ont été utilisées:

API	Agence de promotion de l'industrie et de l'innovation
BNT	Barrières non tarifaires
CA	Chiffre d'affaires
CCI	Chambre de commerce et d'industrie
CEPEX	Centre de promotion des exportations
CETTEX	Centre technique du textile
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COI	Conseil oléicole international
CSE	Conseil supérieur de l'exportation
CTN	Compagnie tunisienne de navigation
DT	Dinar tunisien
EAU	Les Émirats arabes unis
FAMEX	Fonds d'accès aux marchés d'exportation
FMI	Fond monétaire international
FOPRODEX	Fonds de promotions des exportations
GIL	Groupement interprofessionnel des légumes
GNTB	Groupe de personnes éminentes sur les barrières non tarifaires
GZALE	Grande zone arabe de libre échange
IME	Industries mécaniques et électriques
INNORPI	Institut national de la normalisation et la propriété intellectuelle
INS	Institut national de la statistique
ITC	Centre du commerce international
JORT	Journal officiel de la République tunisienne
MAST	Équipe multi-agence de soutien
MNT	Mesures non-tarifaires
NPF	Nation la plus favorisée
OFITEC	Office du tourisme et de l'expansion commerciale
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONH	Office national de l'huile
OP	Obstacles procéduraux
OTC	Obstacles techniques au commerce
PAA	Produits agricoles et alimentaires
PDE	Programme de développement des exportations
PED	Pays en développement
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
SH	Système harmonisé
SPS	Normes sanitaires et phytosanitaires
STAM	Société tunisienne d'acconage et de manutention
UE	Union européenne
UMA	Union du Maghreb arabe

Résumé

Introduction

Les négociations commerciales de ces dernières décennies ont permis un abaissement historique des barrières tarifaires. Parallèlement, l'importance des mesures non tarifaires (MNT) s'est considérablement accrue et constitue aujourd'hui un défi majeur pour les entreprises. Bien que les mesures non tarifaires soient généralement mises en œuvre pour des raisons légitimes comme la protection de la santé des consommateurs, elles peuvent également constituer un outil de protectionnisme déguisé. Leur application peut entraver la fluidité des échanges internationaux tout en réduisant la compétitivité des entreprises. Ces dernières n'ont pas toujours accès à suffisamment d'information ni ne disposent des capacités d'installations nécessaires pour satisfaire aux exigences complexes que les mesures non tarifaires représentent.

Le Centre du commerce international (ITC) souhaite répondre au besoin d'information et de transparence sur les MNT en aidant les pays à identifier et à mieux comprendre les obstacles au commerce auxquels leur secteur privé fait face. Pour cela, il met en œuvre des enquêtes auprès des entreprises sur les obstacles qu'elles rencontrent dans leur activité journalière. En effet, les exportateurs et les importateurs rencontrent quotidiennement des MNT et connaissent mieux que quiconque les défis et les problèmes particuliers qui y sont liés.

L'enquête de l'ITC se fonde sur une classification internationale des MNT et utilise une méthodologie globale qui a été testée dans six pays pendant une phase expérimentale entre 2008 et 2009. Depuis, l'enquête a été réalisée dans de nombreux pays, sur plusieurs continents, et à des niveaux de développement différents. Le projet vise à réaliser des enquêtes auprès des entreprises de 30 pays d'ici 2015. L'enquête de l'ITC vise à saisir la perception des entreprises afin d'évaluer les défis et les obstacles que peuvent représenter les MNT. Outre l'évaluation de l'impact des MNT, l'enquête identifie les catégories les plus contraignantes ainsi que l'origine des obstacles auxquels elles sont liées. L'objectif de cette étude est d'apporter aux autorités nationales et internationales une meilleure compréhension des MNT pour la mise en œuvre ou le recadrage des politiques commerciales.

Mise en œuvre de l'enquête en Tunisie

L'enquête en Tunisie fut réalisée entre juillet 2011 et octobre 2012 par une équipe locale d'enquêteurs formée par l'ITC. La collecte des données a porté sur l'ensemble des secteurs d'activité suivants: l'agriculture et l'agroalimentaire ; les textiles, habillements et cuirs ; les industries mécaniques et électriques ; les autres industries. Le secteur de l'énergie et des lubrifiants, et celui des mines phosphates et dérivés n'ont pas été inclus dans l'étude. En effet, souvent rattachées à la société mère, les entreprises et les filiales exerçant dans ces secteurs empruntent un processus d'import-export différent. Le secteur des services est également exclu de l'enquête car l'intérêt de cette dernière est porté uniquement sur le commerce des biens. Les secteurs choisis ont représenté en moyenne près de 78% des exportations et 86% des importations tunisiennes durant la période 2009-2011.

L'échantillon d'entreprises a été constitué à partir des répertoires provenant des partenaires nationaux, notamment le Centre de promotion des exportations (CEPEX) concernant les entreprises exportatrices, et l'Institut national de la statistique (INS), concernant les entreprises importatrices. La méthodologie de l'ITC prévoit une collecte de données en deux étapes: un entretien téléphonique réalisé sur un échantillon d'entreprises représentatif de tous les secteurs du commerce tunisien, afin d'identifier celles qui rencontrent des MNT contraignantes; un entretien en face-à-face conduit auprès des entreprises qui font face à des obstacles non tarifaires afin d'en saisir les détails. La sélection des entreprises pour l'entretien téléphonique s'est faite sur la base d'un échantillonnage aléatoire stratifié selon la localisation géographique des entreprises (par gouvernorat). Les entreprises interviewées sont principalement localisées dans les gouvernorats suivants: Tunis, Ben Arous, Ariana, Manouba, Nabeul, Bizerte, Zaghouan, Sousse, Monastir et Sfax.

Ainsi, environ 600 entreprises ont été contactées par téléphone, et 335 d'entre elles ont effectivement été jointes. Cette différence est due soit à la fermeture de certaines entreprises, soit à la fermeture temporaire pour congé annuel, soit à sa relocalisation, ou en raison du changement du numéro de téléphone. Parmi

les 335 entreprises jointes par téléphone, 258 (77%) ont participé à l'entretien téléphonique, et 171 (51%) ont ensuite participé à l'entretien en face-à-face. La plus grande proportion des entreprises interviewées est formée par des entreprises ayant parallèlement une activité d'exportation et d'importation, dont plusieurs d'entre elles importent de la matière première pour la fabrication de leurs produits finaux. En ce qui concerne les entretiens en face-à-face, plus de 91% des opérateurs ayant participé à ces derniers ont plus de 5 ans d'activité. Ceci indique que les entreprises enquêtées ont cumulé une expérience suffisante dans le domaine de l'import et de l'export et qu'elles sont bien placées pour témoigner de leur expérience et fournir les informations nécessaires. D'autre part, plus du tiers (38%) des entreprises exportatrices interviewées sont détenues en partie par des investisseurs étrangers. Ce taux est de 18% dans le cas des entreprises importatrices.

Résultats globaux

Les entretiens téléphoniques ont révélé que 80% des entreprises interviewées font face à des MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce. La Tunisie figure parmi les pays enquêtés dont le commerce extérieur est le plus entravé par les MNT. L'impact de ces mesures varie toutefois selon le sens du commerce et le secteur d'activité. Généralement, les entreprises exerçant uniquement une activité d'importation sont davantage touchées par des obstacles au commerce que les entreprises à la fois exportatrices et importatrices ou celles exclusivement exportatrices. D'autre part, les exportations de produits agricoles sont beaucoup plus entravées par des MNT que celles de produits manufacturés. L'inverse est observé à l'importation.

Par ailleurs, la segmentation des entreprises interviewées selon leur taille (en fonction du nombre d'employés), montre que les petites entreprises exportatrices sont les plus affectées par les MNT avec 55% des entreprises enquêtées. Ces proportions sont respectivement de 52% et 45% pour les moyennes et les grandes entreprises exportatrices. La même tendance est observée dans le cas du secteur de l'import où 76% des petites entreprises déclarent rencontrer des obstacles au commerce, contre 72% et 55% dans le cas des moyennes et grandes entreprises respectivement.

Pour ce qui est de la dispersion géographique, les résultats obtenus indiquent que les entreprises exportatrices du gouvernorat de Sfax sont les plus affectées par les MNT avec 72% des entreprises déclarant faire face à des obstacles à l'export. Les gouvernorats de Ben Arous (65%) et de Nabeul (61%) enregistrent également des proportions élevées d'entreprises affectées. Dans le cas des entreprises importatrices, les gouvernorats de Sousse, d'Ariana et de Tunis détiennent les proportions les plus élevées d'entreprises affectées avec des pourcentages respectifs de 85%, 77% et 71%.

Expériences des entreprises exportatrices face aux MNT

Trois-quarts des mesures qui touchent les exportations sont appliquées par les pays partenaires et le reste est mis en œuvre par la Tunisie. Les exigences techniques et les exigences sur l'évaluation de la conformité des produits (les deux sont regroupées en mesures techniques) représentent les principales MNT contraignantes rencontrées par les exportateurs (56% des cas). Parmi les mesures techniques les plus couramment mentionnées figurent la certification du produit, une procédure qui consiste en l'obtention d'un certificat afin de prouver que les produits sont en conformité avec un règlement particulier demandé par le pays partenaire (30% des cas). Les exigences en matière d'analyse et d'essai qui soumettent les produits à un contrôle face à un règlement en matière sanitaire, environnemental ou autre, font également partie des MNT couramment mentionnées (15%). En ce qui concerne les mesures non techniques, les règles d'origine représentent 20% des MNT contraignantes rencontrées par les exportateurs. Enfin, il convient aussi de noter que les mesures de contrôle quantitatif et plus spécifiquement les contingents saisonniers appliqués par les pays partenaires sont cités parmi les obstacles fréquemment rencontrés lors des opérations d'export (11% des cas).

Selon les données collectées, les entreprises enquêtées ont exporté leurs marchandises en totalité vers 68 pays différents localisés dans les cinq continents. La plus grande proportion des entreprises interviewées (40%) exportent vers l'Union européenne (UE), suivie par les pays du Maghreb (21%), et l'Asie (15%). Seulement 13% des entreprises ont indiqué exporter vers des pays africains autres que ceux du Maghreb.

Plus du tiers (36%) des MNT contraignantes rapportées ont été observées par les entreprises exportant vers l'UE. C'est la proportion d'obstacles au commerce la plus élevée. Cependant si l'on compare le pourcentage des entreprises exportatrices vers une destination déterminée et le pourcentage des MNT observées vers cette destination, ce sont les pays du Maghreb qui représentent le taux de contraintes le plus élevé avec un ratio de 1,43 suivis par les pays d'Amérique (1,13) et les pays d'Asie (1,07). Paradoxalement, les pays africains, qui ne sont pas classés parmi les premières destinations des exportations tunisiennes, enregistrent le taux de MNT le plus faible avec un ratio de 0,54. Les pays du Maghreb (Algérie, Libye, Maroc) sont les destinations les plus contraignantes malgré l'existence d'accords commerciaux entre ces pays et la Tunisie (accords bilatéraux, accords de l'Union du Maghreb arabe (UMA), accords de la Grande zone arabe de libre échange (GZALE)). Il semble que ces accords ne sont donc pas toujours respectés ou efficaces.

Les mesures nationales sont quant à elles trois fois moins nombreuses que les mesures étrangères (24% des cas de MNT recensés à l'exportation). Cependant, le nombre d'obstacles rencontrés par les entreprises interviewées pourrait être considéré comme élevé, pour un pays dont l'économie dépend largement du commerce extérieur. De plus, parmi les mesures évoquées, deux ou trois émergent et constituent l'une des principales plaintes du secteur agricole et agroalimentaire en particulier. Ainsi, parmi les MNT nationales, les inspections, certifications et autres spécifications techniques représentent plus de la moitié des mesures contraignantes imposées par la Tunisie (52%). Les mesures quantitatives à l'export, notamment les exigences d'enregistrement à l'exportation (14% des MNT), sont également considérées par de nombreuses entreprises comme un facteur limitant leur exportation. Il est à souligner aussi que 14% des MNT contraignantes appliquées par la Tunisie concernent les taxes et redevances à l'exportation.

Les MNT varient également en fonction des secteurs et des produits exportés. Ainsi, les produits agricoles et agroalimentaires sont principalement affectés par des mesures techniques (exigences techniques et évaluation de la conformité). Les exportations de produits manufacturés sont, quant à elles, principalement entravées par des mesures non techniques notamment des obstacles relatifs aux règles d'origine.

Les exportations de produits agricoles et agroalimentaires font essentiellement face à quatre types de contraintes:

- Des obstacles relatifs à la certification sanitaire des produits ou des contrôles de qualité (normes ISO, GlobalGap, etc.) et de conformité. Ces certificats sont perçus comme très coûteux par les exportateurs. Leur obtention est difficile en raison de procédures longues et complexes. Plusieurs produits exportés sont affectés par ces contraintes, comme les produits de la mer, l'huile d'olive ou encore les dattes.
- Des exigences en matière d'analyses sanitaires et phytosanitaires. Les exportateurs se plaignent du nombre élevé d'analyses à effectuer, de leur coût et des délais qui y sont associés. Ils ont indiqué que le nombre de laboratoires accrédités est insuffisant, et ces derniers ne sont pas suffisamment répartis sur tout le territoire. Ce sont principalement les produits transformés qui subissent de telles contraintes tels que les pâtes alimentaires, les jus de fruits, l'huile d'olive et les dattes.
- Des contingents saisonniers instaurés pendant une ou plusieurs périodes de l'année déterminées par le pays importateur pour protéger sa production nationale. Durant cette période, la taxation est très élevée pour les produits importés. Ce sont essentiellement les fruits qui sont affectés, notamment les pastèques, les pêches, les agrumes et les raisins.
- Des mesures nationales à l'exportation. La Tunisie exige notamment à ce que les exportateurs soient dotés d'une station de conditionnement pour préserver la qualité du produit. Les exportateurs se plaignent du cahier des charges relatif à la construction des stations jugé très compliqué. Les fruits (dattes, abricots, fraises, pastèques, raisins) sont les principaux produits affectés par cette mesure.

Les exportations de produits manufacturés sont principalement entravées par trois types obstacles:

- Les règles d'origine représentent les principales MNT contraignantes avec 40% des cas observés. Dans pratiquement tous les cas étudiés, la demande du certificat d'origine par le pays importateur crée des obstacles procéduraux en Tunisie. Ces derniers se manifestent notamment par des comportements arbitraires des fonctionnaires au niveau des chambres de commerce pour l'estimation et le calcul du taux d'intégration, ou dans certains cas, dans l'application du règlement. La traduction des documents en arabe et le nombre élevé de document à fournir peuvent également entraîner des retards et complications pour la délivrance des certificats par les chambres de commerce.
- Les mesures d'évaluation de la conformité représentent 21% des MNT observées. Il s'agit principalement de l'obtention du certificat de conformité des produits vis-à-vis des normes internationales qui engendrent des obstacles procéduraux en Tunisie. Dans ce sens, les exportateurs indiquent que l'obtention du certificat auprès de l'Institut national de la normalisation et de la propriété intellectuelle (INNORPI) nécessite beaucoup de temps, et coûte cher. Certains ont même soulevé l'absence, en Tunisie, de personne qualifiée (expert) dans des domaines variés tels que le matériel d'échafaudage, de coffrage ou d'étayage en fonte, fer ou acier, tubes soudés. Ils indiquent également faire face à un manque d'installation pour le contrôle technique entraînant l'obligation de se déplacer à Tunis (INNORPI) et une perte de temps additionnelle. Les nouveaux exportateurs se plaignent aussi du manque d'information et de transparence dans la mise en œuvre des règlements.
- Les mesures nationales représentent également un frein aux exportations selon les entreprises interviewées. Les contraintes les plus fréquentes sont relatives aux problèmes de fiabilité des organes de contrôle notamment le Centre technique du textile (CETTEX), où des retards dans les engagements sont observés. Des retards et lenteurs ont également été enregistrés lors des inspections douanières.

Bien que les MNT soient à l'origine de nombreuses contraintes rencontrées par les exportateurs, les obstacles engendrés sont généralement liés aux procédures de mise en conformité et non aux mesures en elles-mêmes. Ces obstacles, appelés obstacles procéduraux (OP), se déroulent quasi-exclusivement au niveau des agences et institutions tunisiennes en charge de la mise en application des règlements commerciaux étrangers et nationaux. À cela s'ajoute des problèmes relatifs à l'environnement des affaires en Tunisie comme le manque d'infrastructures de transport ou d'approvisionnement en énergie.

Parmi les différents OP rapportés, les contraintes liées au temps sont les plus répandues et représentent 42% des obstacles rencontrés. Ces contraintes consistent en des retards relatifs à la mise en œuvre/application des règlements ou des délais trop courts pour appliquer les exigences imposées. Le manque d'installations spécifiques au secteur constitue aussi un OP fréquemment rapporté. Les installations limitées ou inopportunes pour les essais, pour le stockage et transport des marchandises, ou relatives à la mise en œuvre et application du règlement, représentent des entraves importantes au développement de l'activité exportatrice. D'autres obstacles à l'exportation ont été signalés notamment les frais et les charges exceptionnellement élevés pour la mise en œuvre ou l'application des règlements ou des certificats, les paiements informels (pot-de-vin), le nombre élevé et la redondance des documents à fournir, et les problèmes d'information et de transparence.

Près de 23 agences ou institutions nationales ont été identifiées par les entreprises exportatrices comme liées aux obstacles procéduraux. La douane tunisienne représente l'agence la plus fréquemment citée par les entreprises (25% des cas) bien que cette proportion soit largement en dessous de ce qui est généralement observé dans les autres pays enquêtés. Les entreprises se plaignent notamment des lenteurs et retards administratifs, du faible nombre et de l'indisponibilité des agents, des paiements informels (pots-de-vin), ainsi que de la non-diffusion et dissémination des informations et procédures. Les chambres de commerce et d'industrie, dont l'objectif principal est l'assistance aux entreprises tunisiennes dans les opérations de commerce international, ont été identifiées dans 12% des cas d'OP rapportés. Les exportateurs reprochent à ces chambres le fait qu'elles exigent un grand nombre de formulaires à remplir à chaque opération d'export, qu'elles n'ont pas dans certains cas les personnes compétentes dans un

domaine déterminé (expert) et que, dans d'autres cas, il y a des comportements et décisions arbitraires de la part des fonctionnaires, ainsi qu'un manque d'information et de transparence concernant les règlements pour les nouveaux exportateurs.

L'Office du tourisme et de l'expansion commerciale (OFITEC), qui est un organisme national chargé du contrôle des marchandises avant leur expédition, a également été identifié comme l'un des organismes impliqués dans les obstacles procéduraux constatés. Les entreprises exportatrices interviewées ont notamment indiqué y rencontrer des retards administratifs. Le laboratoire central d'analyses et d'essais qui est l'organisme national reconnu pour les analyses (physico-chimiques, bactériologiques, sanitaires, etc.) des produits, tarde (15 jours) selon certaines entreprises exportatrices dans la délivrance des résultats des analyses. D'une part, l'agence ne possède de bureau qu'à Tunis, et d'autre part, la multiplicité des analyses demandées et leur coût (plus de 2000 DT dans certains cas), représentent des contraintes importantes pour les exportateurs. Pratiquement les mêmes problèmes ont été observés dans le cas de l'INNORPI dont le siège est à Tunis et où les lenteurs administratives et les retards dans la mise en œuvre des règlements ont été constatés. Le problème de distance des agences responsables a également été rapporté pour l'obtention des licences et permis obligatoires pour les exportations qui sont délivrés uniquement par le Ministère du commerce et de l'artisanat, à Tunis.

Expériences des entreprises importatrices face aux MNT

Les entreprises importatrices font elles aussi face à des MNT et obstacles au commerce. Au niveau national, les MNT rencontrées par les entreprises importatrices sont beaucoup plus diversifiées en comparaison avec les MNT à l'export. Les mesures financières sont les contraintes les plus fréquemment évoquées (27%) par les importateurs. Il s'agit essentiellement de problèmes liés aux conditions de paiement des importations et d'obtention de crédits, aux règlements anticipés des droits de douane ou encore aux dépôts préalables à l'importation. Près du quart des MNT évoquées concernent l'évaluation de la conformité et plus spécifiquement les exigences en matière d'essai et d'inspection des produits, l'origine des matières, la certification du produit, et sa mise en quarantaine dans le cas des animaux et des produits agricoles. Les redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires ont été évoquées dans plus de 15% des cas de MNT contraignantes. Il s'agit principalement des frais d'inspection douanière et de manutention ou d'entreposage des marchandises.

Les obstacles relatifs aux MNT à l'importation sont davantage d'ordre réglementaire que ne le sont les obstacles relatifs aux MNT à l'exportation. Les obstacles réglementaires ont principalement été observés pour les mesures para-tarifaires et les mesures financières qui imposent des conditions rigoureuses aux importateurs. Cependant, une bonne partie des mesures sont également à l'origine d'obstacles procéduraux, notamment les mesures relatives à l'évaluation de la conformité. Les obstacles procéduraux sont majoritairement rencontrés au niveau des agences tunisiennes bien qu'une faible part se déroule dans les agences étrangères notamment dans les pays de l'UE.

Les OP concernent principalement des contraintes liées au temps et des paiements informels ou exceptionnellement élevés. Dans le premier cas, il s'agit des retards relatifs à la mise en œuvre ou l'application du règlement, ou des délais courts pour l'application des conditions. Dans le second cas, ce sont des frais et charges exceptionnellement élevés pour la mise en application des règlements, ou des paiements informels (pots-de-vin).

Au-delà des obstacles relatifs aux MNT, les importateurs rapportent également que l'environnement des affaires en Tunisie n'est pas, dans une certaine mesure, propice au développement de leur activité. Les délais et retards observés lors de la mise en application de règlements spécifiques semblent en effet se répéter de manière générale pour tout type d'opération. De plus, de nombreuses entreprises se plaignent du manque d'installations et d'infrastructures notamment pour le transport et le stockage des produits importés.

Au total, près de 14 agences ou institutions nationales ont été identifiées par les entreprises importatrices comme liées aux obstacles procéduraux. Deux entités sont les plus fréquemment impliquées aux OP observés à savoir la douane tunisienne (50% des cas), et les autorités portuaires (20% des cas). De moindre fréquence ont été désignées les sociétés de transport et la Banque centrale de Tunisie avec 6% des observations chacune.

Conclusion et recommandations

La compréhension des MNT est indispensable à la mise en place d'une stratégie efficace de soutien aux entreprises tunisiennes afin d'améliorer leur compétitivité sur les marchés internationaux. Les revenus générés par le commerce international ne sont pas négligeables, en particulier pour un pays comme la Tunisie qui tente aujourd'hui de mettre sur le marché des produits de plus en plus transformés. L'élimination des barrières au commerce et l'amélioration de l'environnement des affaires doivent donc permettre de renforcer les filières, inciter les investissements et tirer les secteurs vers le commerce de produits à valeur ajoutée élevée.

Les mesures non tarifaires contraignantes identifiées par l'enquête de l'ITC appellent à la mise en œuvre de cinq groupes d'actions ciblées en vue de répondre aux obstacles qu'elles représentent.

1. Mise à niveau des procédures de mise en conformité avec les pratiques internationales

Il est préconisé de renforcer la stratégie nationale de qualité et de conformité à travers 3 activités:

- Amélioration de l'information et de la communication: développement d'un système national d'information sur les normes et les procédures de mise en conformité étrangères. Cette activité peut s'inscrire dans la continuité du programme de développement des exportations (PDE - composante « facilitation du commerce »).
- Appui aux négociations internationales: développement des initiatives bilatérales, régionales et internationales sur l'harmonisation et la reconnaissance mutuelle des règlements techniques, notamment l'ACAA (Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of industrial products) avec l'UE. Ces négociations sous-entendent la mise à niveau de l'infrastructure nationale.
- Mise à niveau de l'infrastructure nationale: étude des besoins des laboratoires nationaux et développement d'une stratégie de renforcement des capacités à travers l'assistance technique (infrastructure) et humaine (formation). Cette activité peut s'inscrire dans la continuité du programme d'appui à la compétitivité des entreprises et à la facilitation de l'accès au marché (PCAM – composante « renforcement de l'infrastructure nationale qualité »).

2. Mise en œuvre des règles d'origine et facilitation des procédures de délivrance des certificats d'origine

- Réalisation d'un état des lieux de la Chambre du commerce et de l'industrie: étude des coûts et des délais en vue de simplifier les procédures administratives pour la délivrance des certificats d'origine.
- Renforcement de la politique régionale sur l'harmonisation et la facilitation des procédures relatives aux règles d'origine.
- Amélioration de la transparence sur les procédures à suivre et les agences responsables de la délivrance des certificats.

3. Levé des restrictions sur le marché de l'UE

- Surveillance de l'application des directives émanant des accords commerciaux notamment sur les circuits restrictifs pour les fournisseurs historiques.
- Renforcement de la collaboration/négociation avec l'UE sur les contingents tarifaires et l'accès au marché pour les entreprises tunisiennes.

4. Simplification des procédures d'inspection et de contrôle nationaux des marchandises

- Renforcement des établissements publics impliqués et des infrastructures disponibles pour une meilleure évaluation des produits sortants et entrants (cf. point 1).
- Révision et simplification des procédures de contrôle et de délivrance des autorisations d'exportation.

- Réalisation d'un état des lieux des guichets uniques: étude des coûts et des délais en vue d'améliorer l'efficacité des différents centre et de rationaliser leurs actions.
- Ces différentes activités peuvent s'inscrire dans la continuité du programme de développement des exportations (PDE - composante « facilitation du commerce »).

5. Révision des réglementations et procédures tunisiennes entravant le commerce

- Révision du cahier des charges et des délais pour la construction des stations obligatoires de conditionnement.
- Amélioration de l'information et de la communication sur le système national de taxation des entreprises exportatrices et importatrices.
- Révision de la loi relative au paiement partiel anticipé des importations avant la réception du produit en Tunisie.

En parallèle des différentes activités suggérées, et afin d'en assurer la bonne mise en œuvre, il est également recommandé de mettre en place un comité de suivi et de coordination des activités en vue d'éliminer les obstacles non tarifaires. Ce comité doit regrouper les principaux acteurs nationaux cités, en particulier les responsables des agences publiques impliquées dans la mise en œuvre des règlements et des procédures commerciales, ainsi que les représentants des différentes filières professionnelles. Ce groupe de travail pourra se réunir de manière régulière et avec le soutien des partenaires régionaux et internationaux afin de débattre, de décider et de veiller à la mise en œuvre des actions de suivi. Il vise ainsi à assurer la continuité du débat public-privé sur l'élimination des obstacles au commerce tunisien. Ce comité pourra être équipé d'un système internet de suivi et de contrôle des obstacles non tarifaires.

Introduction

Le rôle croissant des mesures non tarifaires dans le commerce

Ces dernières décennies ont vu la conclusion d'un nombre important de négociations commerciales multilatérales, régionales et bilatérales, ainsi que d'engagements volontaires tels que les tarifs préférentiels non-réciproques. D'une manière globale, les politiques commerciales se sont principalement concentrées sur la réduction des restrictions quantitatives au commerce, telles que les mesures de protection tarifaire, afin d'améliorer l'environnement commercial international. Dans le même temps, d'autres facteurs se sont montrés plus contraignants pour les entreprises exportatrices notamment dans les pays en développement. En effet, les mesures non tarifaires (MNT), moins visibles mais plus complexes que les mesures tarifaires, inquiètent de plus en plus les entreprises ainsi que les responsables des politiques commerciales.

Les MNT concernent un large éventail de règlements, qui varient selon les produits et selon les pays, et peuvent fréquemment changer dans le temps. Elles établissent les conditions d'exportation, d'importation et de production auxquelles les entreprises doivent se conformer. Parmi les MNT les plus fréquemment appliquées par les pays figurent les règlements techniques, les procédures d'évaluation de la conformité, les licences ou encore les contingents. La plupart de ces mesures visent à assurer la qualité et la sécurité des produits pour les consommateurs, comme certaines normes techniques ou règlements sanitaires.

Ces mesures peuvent potentiellement entraver la compétitivité des entreprises qui exportent et/ou importent des biens. Quel que soit l'objectif de leur application – protection des marchés domestiques ou protection de la santé humaine, animale et végétale – toutes les MNT peuvent créer un coût et/ou un délai supplémentaire pour les entreprises à tout moment du processus de production et de commercialisation de leur produit. Les exportateurs et les importateurs peuvent également rencontrer des obstacles procéduraux lors de leurs activités commerciales, qui sont souvent en relation avec l'application des MNT, tels que des lourdeurs administratives ou des comportements discriminatoires dans les agences impliquées.

Au-delà des coûts additionnels engendrés par les MNT, l'accès aux informations relatives à ces mesures est limité. Très souvent, les exportateurs et les importateurs ne possèdent pas suffisamment d'informations leur permettant de répondre aux exigences des mesures imposées. Les informations existantes sont généralement éparpillées à travers les institutions du pays d'origine et du pays partenaire rendant leur recherche et leur collecte longues et coûteuses. Les responsables des politiques nationales n'ont, quant à eux, pas toujours une vision claire des obstacles auxquels est confronté le secteur privé face aux MNT, ce qui ne leur permet pas de prendre les décisions de manière optimale et peut également altérer l'efficacité des actions entreprises.

Classification des mesures non tarifaires et des autres obstacles au commerce

En raison de la nature complexe et diverse des obstacles au commerce, il est important de s'attarder sur leur terminologie et leur classification avant d'en faire une analyse détaillée. Les mesures non tarifaires peuvent être définies d'une manière générale comme « des mesures politiques, autres que des tarifs douaniers, qui peuvent potentiellement avoir un effet économique sur le commerce international de biens, en modifiant les quantités échangées, le prix des marchandises, ou les deux »¹. Le terme MNT est un concept neutre qui doit être distingué du terme fréquemment utilisé de barrières non tarifaires (BNT). Ce dernier sous-entend qu'il y a un effet négatif sur le commerce. L'Équipe multi-agence de soutien (Multi Agency Support Team - MAST) et le Groupe de personnes éminentes sur les barrières non tarifaires (Group of Eminent Persons on Non-Tariff Barriers - GNTB) considèrent que les BNT représentent une catégorie de MNT ayant « un but protectionniste ou discriminatoire ». Étant donné la légitimité des politiques commerciales qui peuvent être mises en œuvre pour protéger la santé humaine, animale et végétale, ce rapport ne fera aucun jugement a priori sur les intentions des politiques commerciales et utilisera en général le terme de MNT. L'enquête porte uniquement sur les MNT qui constituent une entrave au commerce des entreprises. Ces mesures sont appelées dans ce rapport des « MNT contraignantes ».

¹ Équipe multi-agence de soutien (2009).

Afin de saisir la diversité des MNT et leur spécificité selon les pays et les produits concernés, il est nécessaire d'utiliser un système de classification unique et détaillé. L'enquête ITC se fonde sur une classification internationale des MNT qui a été développée par le MAST et adaptée à la dimension entrepreneuriale pour l'enquête². La classification distingue les mesures à l'importation de celles à l'exportation. Les mesures à l'importation sont appliquées par le pays qui importe le produit alors que les mesures à l'exportation sont appliquées par le pays qui exporte le produit. Parmi les mesures à l'importation, on distingue les mesures techniques, qui incluent les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les obstacles techniques au commerce (OTC), des mesures non techniques. Les mesures techniques font référence aux exigences spécifiques aux produits comme la limite de tolérance de certaines substances, une norme sur l'étiquetage du produit ou des conditions spécifiques de transport. Elles incluent les exigences techniques en elle-même ainsi que les procédures d'évaluation de la conformité telles que les procédures de certification ou d'analyse qui permettent de démontrer que les exigences techniques sont remplies. Les mesures non techniques comprennent principalement les groupes de mesures suivantes: les redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires qui s'ajoutent aux droits de douanes, les mesures de contrôle quantitatif comme les licences non-automatiques ou les contingents, les mesures d'inspection avant expédition et les autres formalités d'entrée, les règles d'origine, les mesures financières comme les termes de paiement ou de change, les mesures de contrôle des prix.

En plus des mesures non tarifaires imposées par les gouvernements, l'enquête porte également sur les obstacles procéduraux (OP) et les obstacles relatifs à l'environnement des affaires³ afin d'apporter une vision complète des problèmes rencontrés par les entreprises. Les OP font référence aux défis pratiques qui sont directement liés à l'application des MNT. Il s'agit par exemple de problèmes issus du manque d'installations appropriées pour répondre à des exigences en matière d'analyse ou d'une documentation excessive à fournir pour obtenir une licence. Des problèmes similaires peuvent être rencontrés par les entreprises sans qu'ils soient liés à une MNT particulière. Il s'agit dans ce cas de problèmes relatifs à l'environnement des affaires.

Mieux comprendre le point de vue des entreprises face aux MNT

Les MNT constituent un obstacle de plus en plus important à l'accès aux marchés et sont devenues un élément déterminant dans les négociations multilatérales, régionales et bilatérales. Toutefois, il existe aujourd'hui très peu d'information sur l'étendue de ces mesures et leurs effets sur le commerce international. Les deux principales approches pour estimer les effets des MNT comprennent les techniques de quantification et l'évaluation directe. La première approche a été particulièrement utilisée dans le milieu académique afin de quantifier l'impact des MNT sur les quantités et les prix des produits échangés. Ces recherches se sont concentrées sur des mesures et des pays très spécifiques⁴, ou ont estimé de manière statistique l'effet moyen des MNT à partir d'un large échantillon de pays et de mesures⁵. Ces études apportent des éléments indispensables à la compréhension des effets des MNT mais elles sont bien souvent trop spécifiques ou trop générales pour permettre aux principaux acteurs commerciaux (secteur privé et décideurs politiques) d'en avoir une vision claire et utile pour leurs activités. De plus, les estimations quantitatives peuvent difficilement distinguer les effets directs des MNT de ceux des autres obstacles au commerce comme les obstacles procéduraux ou un environnement des affaires inopérant.

Ce rapport utilise la deuxième approche dite d'évaluation directe à travers une enquête auprès des entreprises sur les MNT et autres obstacles au commerce qu'elles rencontrent dans leur activité journalière. Très peu d'études se sont penchées sur l'expérience des entreprises qui font face à de telles mesures lorsqu'elles exportent ou importent leurs produits. Le Centre du commerce international (ITC) souhaite répondre au besoin d'information et de transparence sur les MNT, et compléter les résultats des méthodes précédemment citées. Il s'agit, entre autres, d'aider les pays à identifier et à mieux comprendre les obstacles au commerce auxquels leur secteur privé fait face.

² Pour plus de détails sur la classification des MNT développée par le MAST, voir Appendice II.

³ Pour plus de détails sur la classification des OP et des obstacles relatifs à l'environnement des affaires, voir Appendice III.

⁴ Calvin et Krissoff (1998); Yue, Beghin et Jensen (2006).

⁵ Disdier, Fontagné et Mimouni (2008); Dean et al' (2009); Kee, Nicita et Olarreaga (2008); Kee, Nicita et Olarreaga (2009).

Le point de vue des entreprises semble indispensable à l'identification de l'ensemble des entraves au commerce. Personne mieux que les exportateurs et les importateurs ne connaît les défis et les problèmes liés aux MNT auxquelles ils sont confrontés. La connaissance et la compréhension de ces expériences permettront aux décideurs politiques de mieux définir les stratégies nationales notamment en matière de développement des capacités dans le domaine des règlements techniques et des règlements sanitaires et phytosanitaires, de l'évaluation de la conformité, mais aussi de mieux cibler l'assistance technique.

Le programme global sur les MNT et son cadre multi-agence

Dans le cadre de son programme sur les MNT, l'ITC réalise des enquêtes de grande échelle auprès des entreprises exportatrices et importatrices. Ce programme est financé par le département du gouvernement britannique responsable de la promotion du développement et de la réduction de la pauvreté (Department for International Development, DFID). L'objectif du programme est d'améliorer la transparence et la compréhension des MNT en vue de faciliter et de promouvoir le commerce international

L'ITC a développé une méthodologie globale pour la conduite des enquêtes qui a été testée durant une phase expérimentale de 2008 à 2009, menée conjointement avec la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) dans sept pays. Depuis, l'enquête a été réalisée avec succès dans plusieurs pays. Le programme sur les MNT a effectué des enquêtes dans plus de 20 pays bénéficiaires depuis 2010, avec une attention particulière portée sur les pays les moins avancés, les pays enclavés en développement, les pays d'Afrique sub-saharienne et les petits États insulaires en développement.

L'enquête en Tunisie

La Tunisie figure parmi les pays qui ont bénéficié de la première phase du projet de l'ITC sur les mesures non tarifaires. Elle fait également partie des pays membres de la Grande zone arabe de libre échange (GZALE) où l'enquête fut mise en œuvre, après l'État de Palestine et le Maroc. L'enquête a été conduite en deux temps par une équipe locale d'enquêteurs formés par l'ITC, en 2011 pour le secteur agricole et alimentaire, et en 2012 pour le secteur manufacturier.

L'enquête a été réalisée en collaboration avec le Ministère du commerce et de l'artisanat de Tunisie et avec l'appui du Centre de promotion des exportations (CEPEX) ainsi que de l'Institut national de la statistique (INS) pour la construction du registre d'entreprises. Ce dernier couvre tous les secteurs économiques tunisiens dont les deux secteurs-clés à l'exportation (l'agroalimentaire et les produits électroniques).

Le rapport de l'ITC sur les perspectives des entreprises vis-à-vis des mesures non tarifaires souhaite faire la lumière sur les obstacles qu'elles rencontrent afin d'aider à leur élimination. Il se compose de quatre chapitres. Le premier chapitre constitue un bref rappel de la situation économique et commerciale de la Tunisie afin de situer le contexte dans lequel l'enquête a été réalisée et de mieux comprendre les résultats. Le chapitre 2 présente ensuite la méthodologie et la mise en œuvre de l'enquête en Tunisie. Les chapitres suivants analysent les résultats d'enquête. Les résultats agrégés sont détaillés dans le chapitre trois alors que le chapitre quatre s'attarde sur les résultats du secteur des produits agricoles et alimentaires, et du secteur des produits manufacturés. Des conclusions et recommandations sont dressées pour chacun des deux secteurs. Une conclusion finale résume enfin les principaux résultats.

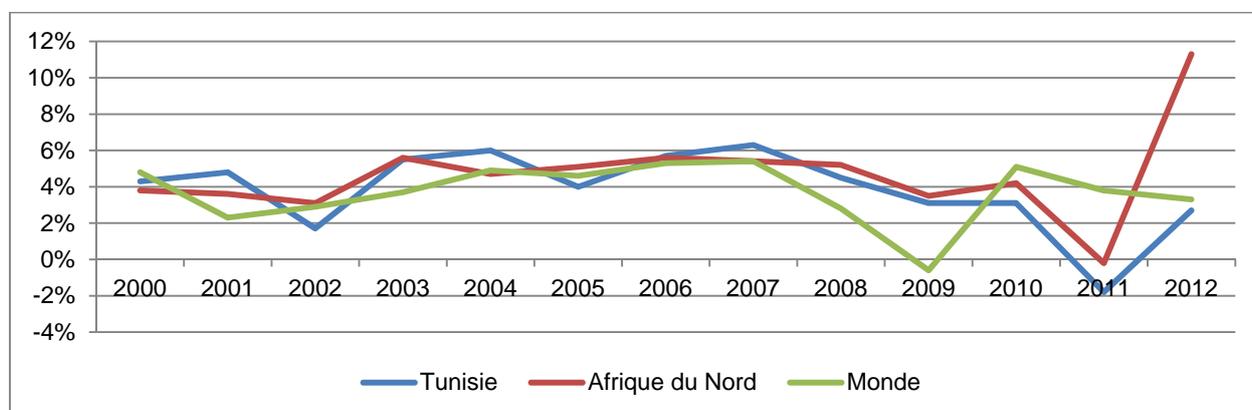
Chapitre 1 Commerce et politique commerciale de la Tunisie

Située à l'extrême nord du continent africain, la République de Tunisie est l'un des États membres de l'Union du Maghreb arabe. Depuis son indépendance en 1956, la Tunisie a réalisé des performances économiques remarquables parmi les meilleures de la région et poussées par des efforts importants en matière d'investissement et de diversification de son économie. Avec une superficie d'environ 163 000 Km² nettement moins vaste que ses pays voisins, et dont le tiers est située dans une zone non productive, le pays a misé sur le développement du secteur des services. Ces progrès ont permis au pays de se hisser parmi les économies les plus performantes d'Afrique. En 2011, la révolution a cependant eu des répercussions négatives sur la stabilité économique de la Tunisie et a ralenti son rythme historique de croissance. Aujourd'hui, le climat socio-économique du pays reste tendu et flou, associé à une crise économique mondiale qui a frappé de plein fouet ses principaux pays partenaires. Les défis de la Tunisie restent nombreux notamment en ce qui concerne l'emploi et les conditions de vie de la population. Sur le plan du commerce international, la réduction des barrières non tarifaires devraient permettre au pays de tirer pleinement parti de la diversification de son économie.

1. Situation économique

Selon les statistiques de la Banque mondiale, la Tunisie a enregistré un Produit intérieur brut (PIB) de 46,4 milliards de \$E.-U. en 2011. La croissance moyenne du PIB pendant la première décennie des années 2000 était de l'ordre de 4,5%, très proche de la moyenne affichée par l'ensemble des pays de l'Afrique du Nord et supérieure à la croissance moyenne mondiale. Cependant, au début de la révolution tunisienne en 2011 et pour la première fois depuis des décennies, la Tunisie a enregistré une décroissance de son PIB. Les perspectives à court terme restent assez prudentes dans un contexte politique national encore ambigu et un environnement international assez morose. Néanmoins, la Banque mondiale prévoit une croissance annuelle moyenne de l'ordre de 3,6% du PIB tunisien sur la période 2011-2015.

Figure 1. Croissance réelle du PIB de la Tunisie entre 2000 et 2012



Source: Fonds monétaire international (FMI). Données actualisées en octobre 2013.

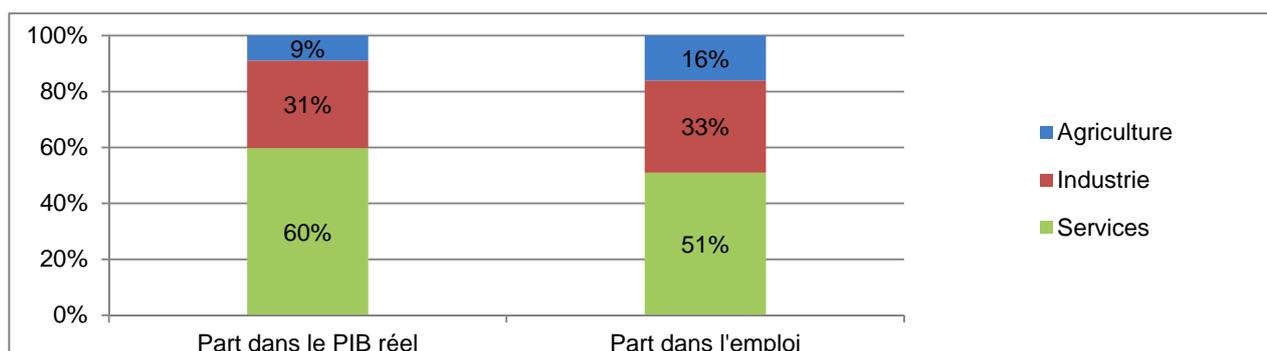
La structure économique de la Tunisie a connu une transformation profonde depuis l'indépendance du pays. Si le secteur agricole est l'un des piliers traditionnels de la croissance, son poids dans le PIB a fortement diminué en faveur du secteur industriel et du secteur des services. En 2011, ce dernier représentait près de 60% du PIB, alors que deux décennies plus tôt le secteur des services représentait près de 48% du PIB, celui de l'industrie 33% et l'agriculture représentait aux alentours de 19% de l'économie tunisienne.

Le secteur des services est le premier pourvoyeur d'emploi en Tunisie avec plus de la moitié des emplois occupés, ce qui équivaut à plus de 1,65 millions de travailleurs. Le secteur agricole joue aussi un rôle important dans l'offre d'emploi et la fixation de la population rurale avec plus de 500 mille travailleurs durant l'année 2012. Il est à noter cependant une tendance à la baisse du nombre de travailleurs dans le

secteur agricole durant les dernières années. Ceci est principalement dû à l'augmentation du nombre de jeunes diplômés tunisiens de plus en plus attirés vers des secteurs autres qu'agricoles.

Selon les statistiques nationales, le taux de chômage a connu une forte augmentation en 2011, aux alentours de 18% en comparaison avec la première décennie des années 2000 avec des pourcentages oscillants entre 12% et 13%. L'amélioration relative de l'économie tunisienne durant les deux dernières années (2012-2013) a permis une baisse du nombre des chômeurs avec des taux respectifs de 17,4% et de 16% (pour l'année 2013, les statistiques concernent les trois premiers trimestres). Les femmes sont les plus affectées par le chômage avec une proportion de personnes inactives de 25,3% pour l'année 2012, contre un chômage des hommes avoisinant les 14,4%. Il est à signaler que les femmes représentent 26,7% de la population active et 23,7% de la population qui travaille⁶.

Figure 2. Contribution des principaux secteurs au PIB* et à l'emploi**

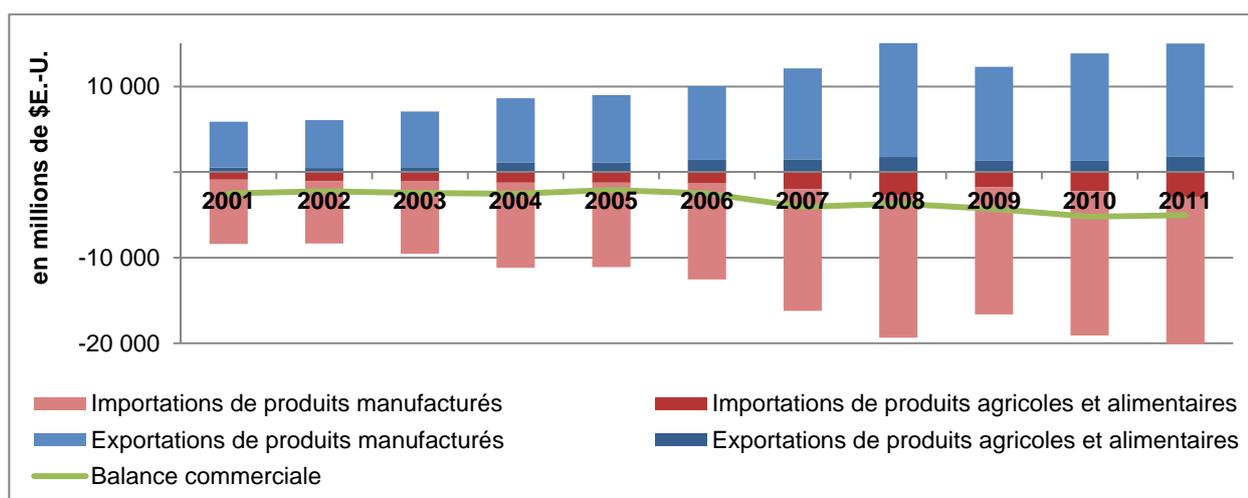


Source: *Banque mondiale et **INS –Tunisie, 2011.

2. Structure commerciale

Les exportations et importations tunisiennes ont connu une croissance stable durant la décennie 2001-2011, un taux de croissance annuel moyen respectivement de 12% et de 10%. Les échanges ont quasiment triplé et évolué dans le même sens pour les exportations et les importations avec un pic observé en 2008. Les exportations sont toutefois restées inférieures aux importations, entraînant un déficit de la balance commerciale tunisienne qui était de 5,04 millions de \$E.-U. en 2011, soit 10,3% du PIB.

Figure 3. Évolution du commerce extérieur tunisien entre 2001 et 2011



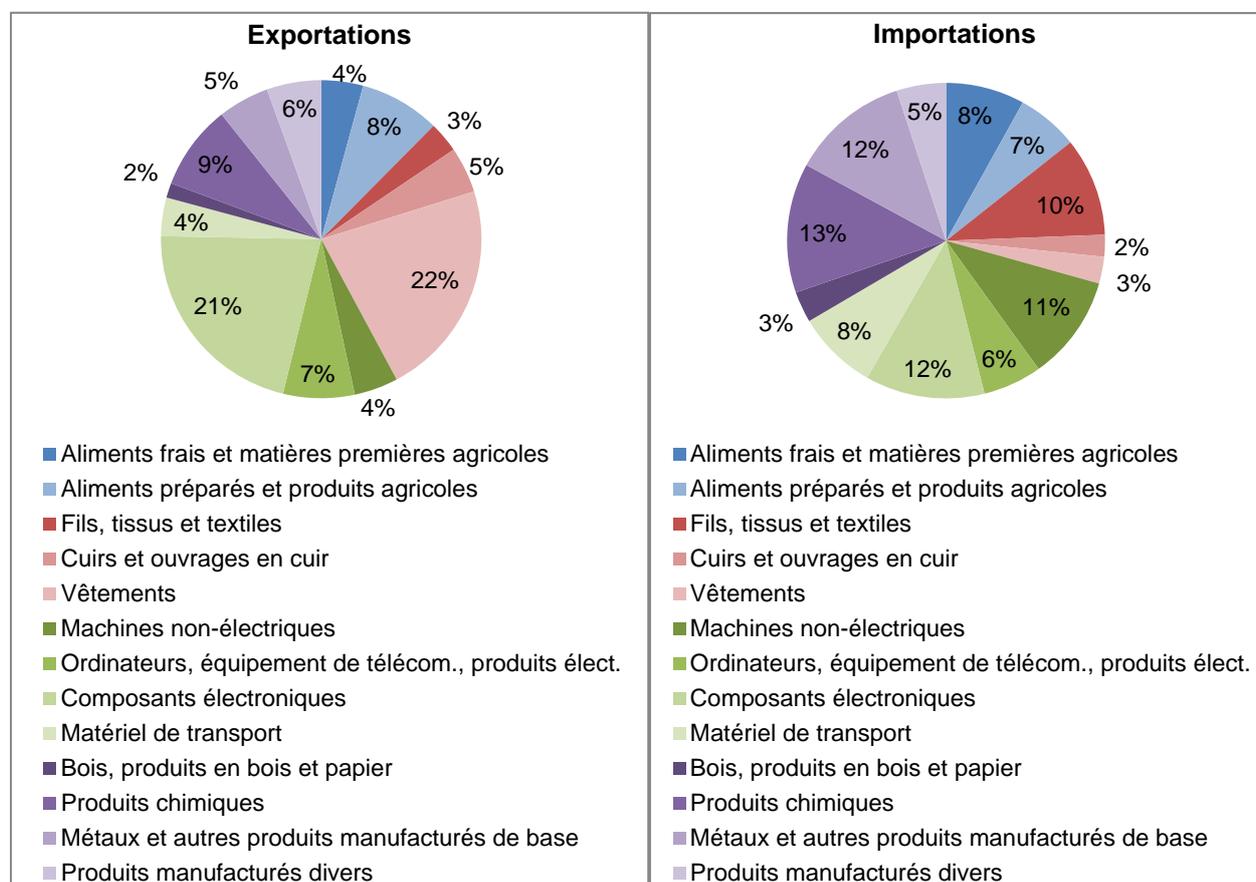
Source: calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map 2011, à l'exclusion des armes, des munitions et des minerais.

⁶ Institut national de la statistique (INS), 2012.

Le déficit de la balance courante de la Tunisie (hors armes, munitions et minerais) trouve son explication dans la structure de son commerce extérieur. Le pays paye notamment sa forte dépendance en produits manufacturés malgré une industrie manufacturière développée dans les sous-secteurs des machines et produits électroniques ainsi que dans le textile et vêtement, seul sous-secteur manufacturier ayant une balance commerciale positive. Face à cette situation, les importations des produits chimiques et de métaux n'ont cessé d'augmenter ces dernières années.

Le déficit s'étend au secteur agricole et alimentaire tunisien. En 2011, ce dernier a contribué à seulement 12% de la valeur des exportations totales contre 15% de celle des importations. Malgré une diversification progressive du commerce tunisien vers des produits alimentaires transformés, les importations de céréales (blé, maïs, orge), d'huiles diverses et de coton pèsent lourd sur la balance du secteur. Sur la période 2001-2011, le commerce extérieur de la Tunisie pour les produits agricoles et alimentaires est nettement déficitaire, sauf en 2006 où le secteur a réalisé un surplus de plus de 150 millions de \$E.-U. grâce à une hausse des exportations de graisses et huiles végétales, et de fruits, légumes et préparations alimentaires.

Figure 4. Exportations et importations tunisiennes par secteur



Source: calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map 2011, à l'exclusion des armes, des munitions et des minerais.

Bien que les secteurs agricole et manufacturier tunisiens soient déficitaires, la structure du commerce extérieur de la Tunisie est un atout considérable pour relancer sa croissance. Le commerce des produits mécaniques, électriques et électroniques ainsi que des produits chimiques progresse en effet à un rythme soutenu. La croissance moins rapide des exportations de produits agricoles et alimentaires, quant à elle,

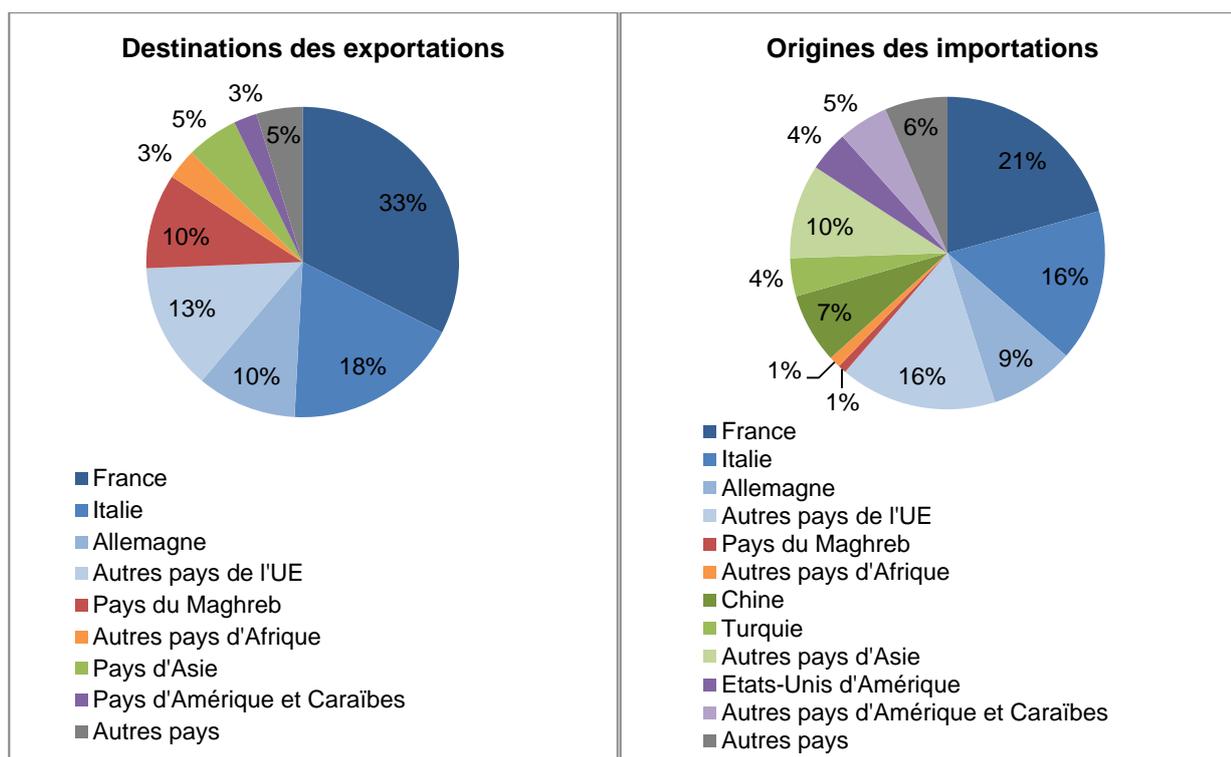
s'explique notamment par une faible modernisation des structures productives, une faible productivité, et un secteur fragilisé par les fluctuations des prix sur les marchés internationaux⁷.

Selon les estimations du FMI, un rééquilibrage progressif de la balance courante tunisienne est prévu à partir de 2014 malgré un déficit prononcé de -8,2% du PIB en 2013, qui inclut tous les secteurs de l'économie. La baisse des prix internationaux des matières premières, la reprise économique qui se confirme chez les partenaires économiques européens et enfin l'amélioration du secteur touristique pourraient en effet contribuer à rehausser les exportations tunisiennes.

En ce qui concerne les relations commerciales, l'Union européenne (UE) est le premier partenaire économique de la Tunisie à l'exportation comme à l'importation. En 2011, le marché européen a représenté près des trois-quarts des exportations tunisiennes en valeur et plus de 60% des importations tunisiennes. Cette tendance est pratiquement restée la même durant les deux dernières décennies. La France est le premier partenaire économique de la Tunisie, essentiellement pour des raisons historiques et linguistiques. L'Italie, l'Allemagne et l'Espagne ont également des relations commerciales très étroites avec la Tunisie à l'exportation comme à l'importation. Enfin, les pays du Maghreb, notamment la Libye et l'Algérie, constituent aussi des destinations importantes pour les exportations tunisiennes. La Libye est en effet le quatrième partenaire de la Tunisie à l'exportation, et l'Algérie le sixième.

Les principaux partenaires de la Tunisie se révèlent donc être les pays les proches géographiquement, en particulier ceux localisés sur la rive nord et la rive sud de la Méditerranée. Il est toutefois à signaler le poids de plus en plus important occupé par les pays émergents, dont la Chine qui est aujourd'hui le 4^{ème} fournisseur de la Tunisie.

Figure 5. Principales destinations et origines des produits tunisiens



Source: calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map, à l'exclusion des armes, des munitions et des minerais.

⁷ Source: Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt. *Les politiques agricoles à travers le monde, quelques exemples*. www.agriculture.gouv.fr, 2014.

3. Politique commerciale

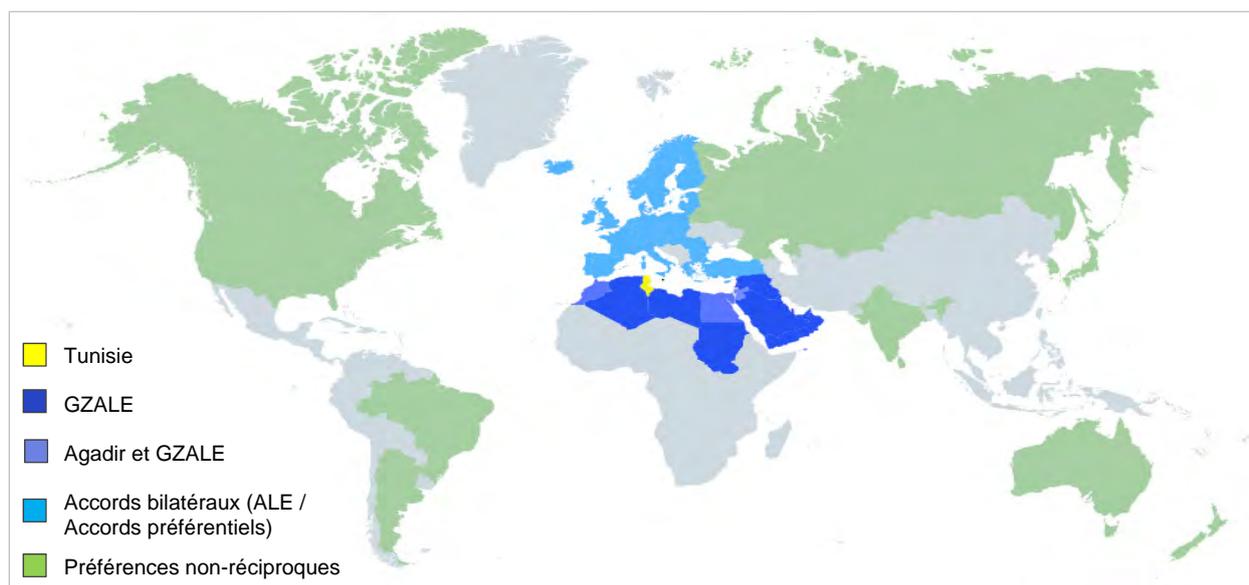
La Tunisie a misé sur le développement de son commerce via une libéralisation progressive de ses échanges avec les partenaires étrangers et les pays de la sous-région. Son engagement dans les accords de l'OMC et dans le cadre du Partenariat euro-méditerranéen illustre cette volonté d'ouverture.

Un autre signe de cette ouverture est le nombre important d'accord commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux dont la Tunisie est membre, des accords qui, parfois, s'enchevêtrent ou se superposent. Le pays est tout d'abord signataire d'une dizaine d'accords bilatéraux de libre-échange avec notamment la Mauritanie, l'État de Palestine, la Jordanie, le Koweït, l'Égypte, le Maroc, la Libye, la Syrie, l'Algérie, le Sénégal, le Niger, le Soudan et la Turquie. D'autre part, un accord de partenariat économique avec l'UE a été signé en 1995 et concerne aujourd'hui plusieurs secteurs et produits. Actuellement la Tunisie est en négociation avec l'UE pour obtenir le statut de partenaire avancé. La Tunisie est également signataire de l'Accord européen de libre échange (AELE) depuis 2004 avec la Suisse, le Norvège, l'Islande et le Liechtenstein.

En 1998, 18 des 22 États arabes membres de la Ligue arabe⁸ ont signé la convention de la Grande zone arabe de libre échange (GZALE) pour faciliter et développer les échanges entre les États arabes. En 2004, la Tunisie a également signé avec le Maroc, l'État de Palestine, l'Égypte et la Jordanie, l'accord arabo-méditerranéen de libre-échange plus connu sous le nom d'Accord d'Agadir. Enfin, la Tunisie fait partie des pays de l'Union du Maghreb arabe (UMA) qui inclut l'Algérie, le Maroc, la Libye et la Mauritanie. En 1991, une convention commerciale et tarifaire a été ratifiée par tous les pays de l'UMA. Cependant la mise en place de ces accords n'a pas réellement eu lieu et des contraintes politiques ont freiné cette intégration économique. Selon des études de la Banque mondiale et du FMI, les pays du Maghreb gagneraient annuellement 1 à 2 points de croissance s'il y avait une meilleure intégration économique entre eux.

Enfin, la Tunisie est également signataire de plus d'une quarantaine d'accords⁹ sur la base du traitement de la Nation la plus favorisée (NPF) avec un ensemble de pays européens, d'Asie et d'Afrique.

Figure 6. Accords commerciaux et préférences octroyés à la Tunisie



Source: illustration de l'ITC basée sur les données de Market Access Map, 2011.

⁸ La Tunisie est membre de la Ligue Arabe ; l'Algérie a ratifié la convention plus tard alors que la Mauritanie a été exclue en 2009.

⁹ Norvège, Suisse, Bulgarie, Hongrie, Pologne, Roumanie, République tchèque, Russie, Ukraine, Turquie, Malte, Argentine, Brésil, Cuba, Canada, Chine, Corée du Sud, Corée du Nord, Iran, Inde, Japon, Indonésie, Pakistan, Thaïlande, Malaisie, Viet Nam, Nigéria, Libéria, Gabon, Cameroun, Éthiopie, Zimbabwe, Mozambique, Namibie, Afrique du Sud, Zambie, Gambie, Côte d'Ivoire, Mali, Togo, Bénin, etc.

Les différents accords s'entendent généralement sur une baisse des tarifs douaniers plus importante pour les produits manufacturés que pour les produits agricoles (Tableau 1). L'UE accorde à la Tunisie des tarifs spécifiques soit dans le cadre de la NPF ou bien en tant que tarif préférentiel. Près du tiers de la valeur des exportations tunisiennes sont affranchies de droits de douane au niveau de l'UE. Cependant, les accords signés entre les deux partenaires incluent des contingents tarifaires pour les exportations agricoles tunisiennes et des périodes spécifiques de l'année où certains produits agricoles peuvent être exportés vers l'UE sans payer des droits de douanes. Dans les nouvelles négociations commerciales, la Tunisie voudrait assouplir ces contraintes temporelles et quantitatives.

Bien que le Maroc et l'Algérie appliquent des tarifs assez élevés dans le cadre des NPF, les tarifs préférentiels sont presque nuls et les exportations agricoles tunisiennes sont pratiquement exemptées de toute taxation ou bien de toute restriction en termes de valeur. Enfin, les États-Unis offrent à la Tunisie les plus basses taxations tarifaires dans le secteur agricole mais restent paradoxalement parmi les plus sévères en termes de taxation tarifaire des exportations de produits manufacturés.

Tableau 1. Tarifs moyens appliqués aux produits tunisiens sur les principaux marchés

Principaux marchés de destination (2009)		Droit NPF du commerce en ligne tarifaire, moyenne pondérée ^{a/}	Tarif préférentiel, moyenne pondérée ^{b/}
Produits agricoles	1. UE	15,6%	12,2%
	2. Maroc	36,8%	1,7%
	3. États-Unis	1,2%	0%
	4. Algérie	26,9%	0%
	5. Sénégal	19,4%	19,4%
Produits manufacturés	1. UE	5,3%	0%
	2. Algérie	13,3%	0,3%
	3. Inde	5,1%	4,4%
	4. Turquie	5,2%	0%
	5. États-Unis	7,3%	5,8%

Source: OMC, ITC, CNUCED, Profils tarifaires dans le monde, 2011.

a/ Les moyennes pondérées des taux tarifaires sont calculées sur la base de la valeur actuelle des échanges bilatéraux comme étant reportés par les pays importateurs.

b/ Le calcul des préférences tarifaires porte sur les lignes tarifaires potentiellement éligibles dans le cadre des accords commerciaux pertinents.

4. Stratégie nationale de promotion et de facilitation des échanges

Depuis le début des années 70, la Tunisie a opté pour une stratégie où le commerce international (et plus particulièrement les exportations) joue un rôle fondamental dans son processus de développement, en mettant en place un cadre législatif et un plan de développement favorables aux exportations.

Développement du tissu industriel

La loi de 1972, dite Loi 72 fut un des leviers du développement du tissu industriel tunisien en accordant un ensemble d'exonérations fiscales aux entreprises exportatrices. Les entreprises étrangères installées devaient être exportatrices (connues aussi comme entreprises sous-douanes). Après l'abrogation de la Loi 72 en 1985, le code des investissements industriels (loi n°87-51), le code des investissements dans le secteur agricole et pêche, et le code des investissements dans le secteur des services (loi n°88-18), ont également prévu des avantages fiscaux aux entreprises exportatrices. Ensuite, le Code d'incitation aux investissements (CII) est venu simplifier et harmoniser la législation fiscale en matière d'investissement en rassemblant les différentes dispositions sectorielles dans un seul code.

Au niveau de la politique globale, la création des pôles industriels s'inscrit également dans cette stratégie de développement du commerce extérieur tunisien. La zone du Sahel (gouvernorats de Sousse et de Monastir) s'est notamment spécialisée dans l'industrie textile et l'industrie mécanique. Cette initiative a été

accompagnée par la création de centres de formation technique dans le domaine du textile, de l'agroalimentaire, de la mécanique ou encore l'électronique.

En ratifiant les accords de l'OMC (accords de l'Uruguay round signés à Marrakech en 1994) et l'accord de libre-échange avec l'UE (1995), et en optant pour une économie ouverte, la Tunisie courait le risque de mettre en péril la compétitivité de ses entreprises. Le Programme de mise à niveau (PMN) des entreprises industrielles lancé en 1995 avait ainsi pour objectif principal de préparer les entreprises tunisiennes à faire face à la concurrence directe des entreprises étrangères en misant sur le renforcement de leurs capacités au niveau technique, commercial, managérial et financier. En 2012, plus de 4000 entreprises ont vu leur projet approuvé et environ la moitié d'entre elles sont issues du secteur du textile et de l'habillement.

Soutien aux exportateurs

Parallèlement à ces différentes stratégies à moyen et à long terme, les pouvoirs publics ont également mis en place des structures de soutien aux exportateurs pour accompagner les entreprises dans leurs efforts de développement. Le Centre de promotion des exportations (CEPEX) a ainsi été créé en 1973 et a depuis réalisé des actions de promotion des produits tunisiens dans plusieurs pays, des rencontres de partenariat et des missions de prospection. Le CEPEX soutient également les entreprises en conseillant notamment sur les marchés à explorer et en mettant à leur disposition un système d'information et de veille concurrentielle. Pour une meilleure visibilité à l'échelle internationale, le nom « Tunisia Export » a par ailleurs été ajouté à celui du CEPEX.

D'autre part, la Tunisie a mis en place des mécanismes de soutien financier destinés aux exportateurs. Parmi eux le Fonds de promotions des exportations (FOPRODEX) créé en 1984 grâce à un partenariat entre la Tunisie et la Banque mondiale. En moyenne, environ 800 entreprises par an (sur la période 2004/2009) bénéficient du programme de soutien défini par le FOPRODEX. Le projet a permis entre autres d'améliorer la compétitivité des entreprises tunisiennes sur les marchés étrangers. Le Fonds d'accès aux marchés d'exportation (FAMEX I et II) est quant à lui opérationnel depuis 2000 grâce à une collaboration entre le Ministère du commerce et de l'artisanat de la Tunisie et la Banque mondiale. Ce dispositif vise les entreprises et les associations professionnelles pour leur permettre un meilleur accès aux marchés à l'exportation. Le projet touche notamment la diversification des marchés à l'exportation et le développement de nouvelles activités.

Facilitation des échanges

La Tunisie a également mis en place des mesures pour renforcer la capacité exportatrice des entreprises en créant en 1997 le Conseil supérieur de l'exportation (CSE). Le CSE a ensuite mis en place la Liasse unique pour l'importation et pour l'exportation qui centralise le traitement de toutes les formalités commerciales. En février 2000, la société TradeNet a vu le jour et gère le réseau informatique qui relie les différents intervenants dans les opérations d'importation et d'exportation.

Par ailleurs, la Tunisie figure parmi les premiers pays (avec l'Ile Maurice, le Sénégal et le Ghana) à s'être inspiré du modèle de guichet unique introduit à Singapour en 1989. Le guichet unique permet aux négociants de présenter les documents réglementaires exigés à un seul endroit, ce qui évite les doublons, améliore l'efficacité des services administratifs et permet ainsi un gain de temps considérable et une réduction des coûts. Un guichet unique se trouve au sein du CEPEX et consiste en un espace de premier contact, de facilitation des procédures administratives, de diffusion de l'information commerciale et d'accompagnement pour la résolution des problèmes rencontrés par les exportateurs. Ce guichet est formé d'un représentant de plusieurs institutions dont le Ministère du transport, la Banque centrale de Tunisie, la Direction générale des douanes, la Compagnie tunisienne d'assurance et du commerce extérieur (COTUNACE), la Chambre de commerce et d'industrie de Tunis (CCI de Tunis), et le CEPEX.

Ce type de guichet unique se trouve également dans plusieurs institutions telles que l'Agence de promotion de l'industrie et de l'innovation (API) pour la création d'entreprises (déclaration de projets d'investissements et constitution de sociétés); le Centre d'études et de recherches des télécommunications (CERT), afin de fournir les autorisations administratives entrant dans le cadre des opérations d'importation et de commercialisation des équipements électroniques; l'Office des tunisiens à l'étranger (OTE) pour faciliter entre autres l'investissement des émigrés Tunisiens dans leur pays.

Renforcement des infrastructures

En ce qui concerne les infrastructures, la Tunisie a entrepris depuis plusieurs décennies de grands travaux d'aménagement et de construction afin de répondre aux attentes des investisseurs en matière d'infrastructure moderne. Le transport ferroviaire des passagers et des marchandises a bénéficié d'une attention particulière de la part du gouvernement tunisien dans la mesure où il constitue l'un des moyens de transport les plus sécurisés. La modernisation du réseau, l'électrification des lignes à haute densité de trafic et le lancement du projet de Réseau ferroviaire rapide à Tunis sont parmi les programmes qui ont été lancés par les autorités. Au niveau du transport aérien et maritime, les nombres d'aéroports et de ports ont atteint respectivement 8 et 49, dont 7 ports de pêche en eaux profondes. Les aéroports ont permis d'assurer une répartition du trafic aérien sur l'ensemble du territoire en adoptant une distance entre les aéroports ne dépassant pas 150 Km.

Dans le domaine de l'industrie, le nombre des zones industrielles aménagées a atteint 167 sur une superficie totale de 4780 Ha en 2012. Ces zones sont réparties comme suit : Grand Tunis 40 zones sur 2031 Ha; les zones côtières : 65 zones sur 1602 Ha; et les zones de développement régional : 62 zones sur 1147 Ha (INS, 2013).

La plus grande partie de ces travaux d'aménagement et de modernisation du réseau du transport et des communications a principalement concerné les régions côtières du pays et les grands pôles industriels situés dans les gouvernorats du Grand Tunis, Nabeul, Sousse, Monastir, Sfax, Nabeul et Médenine. Les régions du centre et de l'ouest du pays restent encore défavorisées en termes d'investissements et d'infrastructures de base. La révolution tunisienne qui a émanée de ces régions défavorisées devrait inciter les décideurs politiques à donner une priorité pour le développement de ces localités.

Chapitre 2 Méthodologie et mise en œuvre de l'enquête en Tunisie

Cette partie du rapport décrit la méthodologie globale de l'enquête ITC et ses spécificités pour la Tunisie. Elle présente également la mise en œuvre des entretiens auprès des entreprises et les principales statistiques descriptives de l'échantillon enquêté. De plus amples informations sur la méthodologie globale des enquêtes sur les MNT figurent en Appendice I. L'Appendice II présente quant à elle la classification des mesures non tarifaires et l'Appendice III contient la liste des obstacles procéduraux.

1. Méthodologie de l'enquête sur les MNT en Tunisie

1.1. Processus d'enquête et échantillonnage

Le projet de l'ITC sur les MNT a pour objectif d'évaluer les effets des mesures non tarifaires sur les activités des opérateurs commerciaux des pays en développement (PED). Il repose sur une méthode dite d'évaluation directe qui consiste en des enquêtes administrées directement auprès des exportateurs et des importateurs afin de saisir leurs expériences sur les difficultés relatives aux règlements et procédures commerciaux en vigueur. Les informations fournies par cette méthode permettent non seulement d'identifier les mesures qui représentent un obstacle pour les entreprises, mais également de remonter jusqu'aux origines des contraintes qui, bien souvent, dépassent le cadre réglementaire.

La méthodologie de l'enquête MNT prévoit un processus de collecte des données réalisé en deux étapes. Un entretien téléphonique de filtrage permet d'identifier les entreprises qui rencontrent des MNT contraignantes durant leurs activités, et ensuite un entretien en face-à-face permet de saisir les détails des obstacles rencontrés. La sélection des entreprises figurant dans l'échantillon téléphonique se fait selon une méthode d'échantillonnage aléatoire stratifié. Cette méthode consiste à regrouper préalablement les entreprises par secteur et de définir pour chacun d'eux un nombre d'entreprises à enquêter afin d'assurer leur représentativité au niveau du pays. Elle permet également de rassembler divers cas de MNT dont les types et les contraintes qu'elles représentent sont spécifiques au secteur.

Les questionnaires pour les entretiens téléphoniques et en face-à-face ont été élaborés par l'ITC et testés dans les différents pays où l'enquête MNT a été lancée. Des modifications spécifiques ont été introduites pour répondre à certaines spécificités du cas tunisien. Le questionnaire téléphonique est composé d'un ensemble de 23 questions qui englobent notamment les caractéristiques de l'entreprise¹⁰ et du processus d'export et/ou d'import. Le questionnaire pour l'entretien face-à-face se concentre quant à lui sur les MNT auxquelles les entreprises doivent se conformer et les obstacles y étant relatifs par type de produit et par pays partenaire. Alors que les interviews par téléphone durent généralement une dizaine de minutes, les entretiens en face-à-face peuvent parfois dépasser une heure pour être complétés.

1.2. Limites méthodologiques

La méthodologie de l'enquête MNT de l'ITC a été conçue afin de saisir au mieux les différents obstacles entravant l'activité des entreprises commerciales et la manière dont celles-ci impactent leurs processus d'import et d'export. Elle se base sur la perspective des entreprises vis-à-vis des différentes réglementations et procédures auxquelles elles font face dans leurs activités commerciales. D'un point de vue méthodologique, il convient toutefois de noter les limites d'une telle approche. En effet, les mesures utilisées ont un caractère très subjectif, avec des échelles d'évaluation qui peuvent varier d'un pays à un autre ou d'une localité à une autre. Des facteurs comme le contexte politique, le niveau de développement ou la culture peuvent en effet influencer la perception des répondants.

D'autre part, la qualité de l'enquête dépend de la qualité du registre d'entreprise utilisé pour l'échantillonnage et la conduite des entretiens. La méthodologie tente en effet de conserver au maximum

¹⁰ Ces caractéristiques incluent entre autres le type de commerce, le nombre d'employés, le chiffre d'affaires annuel et l'année correspondante ainsi que la part de propriété étrangère dans l'entreprise.

la représentativité de chaque secteur enquêté au niveau national. La fiabilité de l'enquête dépend donc dans une large mesure de la base de sondage. Dans de nombreux pays enquêtés par l'ITC, l'échantillon de départ a pourtant fréquemment subi des modifications plus ou moins conséquentes tout au long de l'enquête entraînant des contraintes supplémentaires pour les enquêteurs. Dans le cas de la Tunisie, les informations contenues dans les registres d'entreprises ne sont pas suffisamment mises à jour et beaucoup d'entreprises n'ont donc pas pu être jointes au téléphone. Dans d'autres cas, les entreprises appelées ne souhaitent tout simplement pas participer à l'enquête téléphonique.

Sur le plan technique, des contraintes ont été rencontrées lors des entretiens en face-à-face. Les entreprises ont en effet montré des difficultés à donner des réponses précises et complètes permettant aux enquêteurs de déterminer efficacement les MNT concernées et les agences qui les mettent en œuvre. Il en est de même pour la codification des produits où le niveau de précision fourni par le répondant ne suffit pas toujours pour identifier leur code SH-6. Dans d'autres cas, les entreprises se sont limitées à ne citer que quelques exemples de produits touchés et de cas de MNT par manque de temps.

Malgré ces différents défis, l'étude a été menée à terme de manière satisfaisante, avec des résultats qui couvrent l'ensemble des exportations et importations tunisiennes. Le nombre d'entreprises requis pour pouvoir mener une analyse pertinente et objective a ainsi pu être atteint.

2. Mise en œuvre de l'enquête

L'enquête en Tunisie fut réalisée de juillet 2011 à octobre 2012 et a été menée en collaboration avec un expert national en charge de diriger une équipe d'enquêteurs et de mener les entretiens auprès des entreprises sélectionnées. Les enquêteurs ont bénéficié d'une formation intensive sur les MNT et la méthodologie de l'enquête ITC.

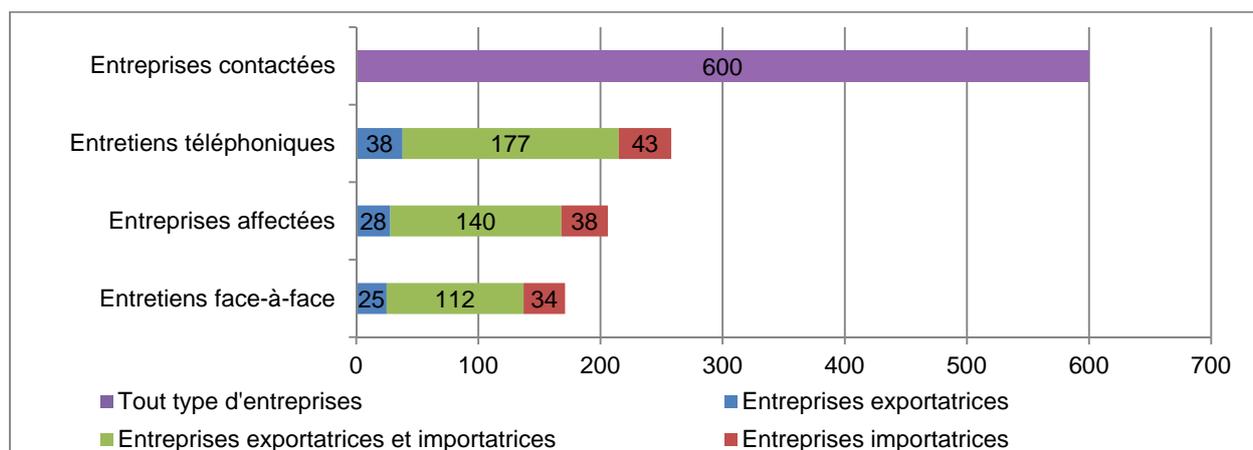
Les secteurs des services, de l'énergie et des lubrifiants et celui des mines phosphates n'ont pas été inclus dans l'enquête. En moyenne, les secteurs choisis dans l'enquête ont représenté près de 78% des exportations et 86% des importations tunisiennes durant la période 2009-2011.

L'échantillon pour les entretiens téléphoniques a été constitué à partir de deux registres d'entreprises. Le premier registre, fourni par le CEPEX et actualisé en 2011, contient les entreprises exportatrices et le deuxième registre fourni par l'Institut national de la statistique concerne les entreprises importatrices. Les secteurs choisis à l'importation sont les mêmes qu'à l'exportation mais leurs poids dans les deux échantillons sont toutefois différents.

2.1. Participation à l'enquête

Au total, 4873 entreprises tunisiennes ont été répertoriées dans le registre final qui comprend leur branche d'activité, les produits importés et/ou exportés, leur adresse et leurs coordonnées. Parmi elles, 600 entreprises ont été sélectionnées pour l'entretien téléphonique dont 258 ont participé effectivement aux entretiens, soit un taux de participation à cette première étape de l'enquête de 43%. En effet, plus de la moitié des entreprises contactées n'étaient pas disponibles et cela pour les raisons énumérées précédemment.

L'échantillon téléphonique rassemble au total une plus grande proportion d'entreprises à la fois exportatrices et importatrices (69%) que d'entreprises exclusivement importatrices (17%) ou exportatrices (15%). Parmi les 258 entreprises ayant participé aux entretiens téléphoniques, 206 ont déclaré rencontrer des MNT contraignantes et 176 ont effectivement participé aux entretiens en face-à-face, soit un taux de participation à cette deuxième étape de l'enquête de 83%. Ce dernier échantillon comprend 15% d'exportateurs, 20% d'importateurs et 65% d'importateur/exportateurs.

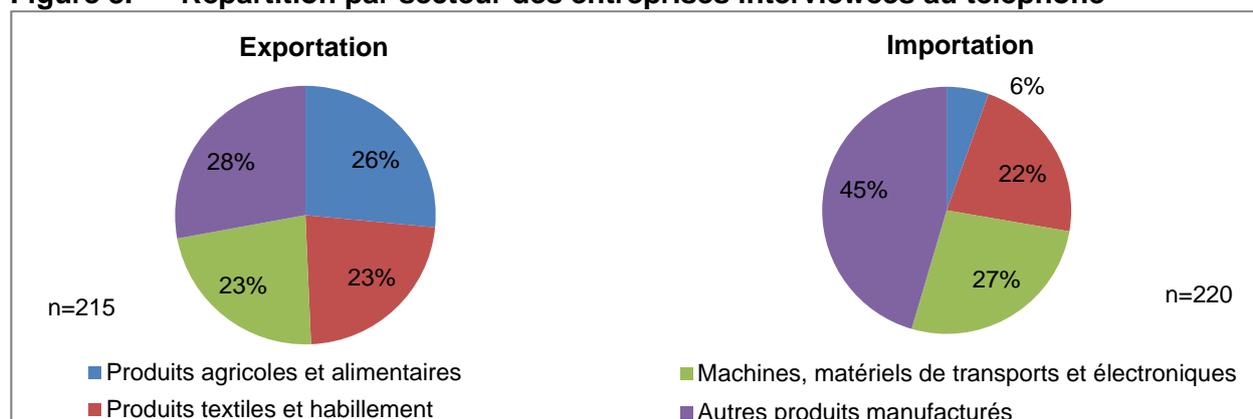
Figure 7. Évolution du nombre d'entreprises au cours de l'enquête

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Les deux échantillons d'entreprises enquêtées par téléphone et en face-à-face conservent à peu près la même proportion d'exportateurs et importateurs tout au long de l'enquête. Cependant le taux de participation peut varier selon le secteur, le type d'entreprise ou la région dans laquelle elle se situe.

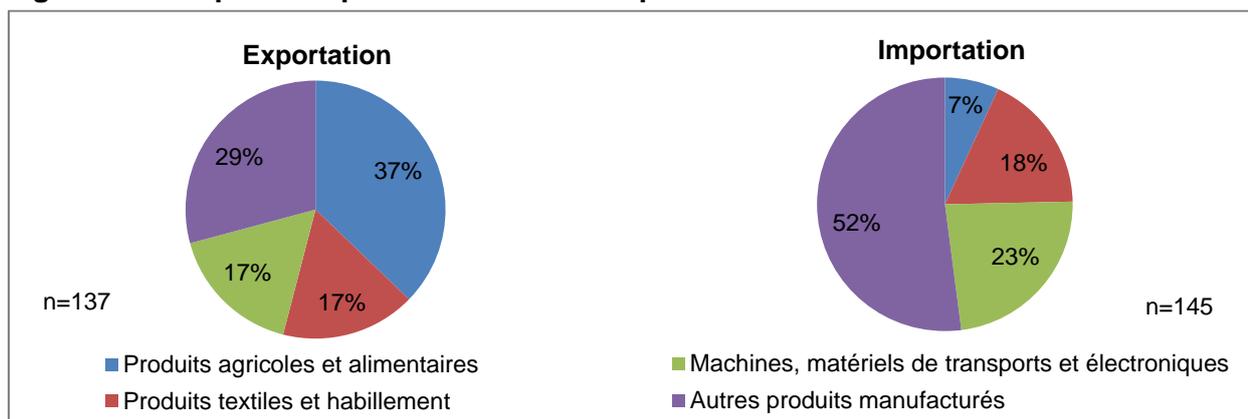
2.2. Profil des entreprises enquêtées

À l'exportation comme à l'importation, l'échantillon téléphonique reflète assez fidèlement la répartition des secteurs au niveau national. On y recense une assez grande proportion d'entreprises manufacturières (environ trois-quarts des exportateurs et plus de trois-quarts des importateurs interrogés). L'échantillon destiné à l'entretien face-à-face a toutefois vu la part des exportateurs de textiles et vêtements diminuer au profit du secteur des produits agricoles et alimentaires qui rassemble désormais plus du tiers des exportateurs interrogés (37%). Cela s'explique par le fait que les entreprises du secteur textile sont moins affectées par des MNT et étaient donc moins présentes à la deuxième étape de l'enquête. Les échantillons constitués permettent toutefois de relever les cas de MNT qui touchent les différents groupes de produits. En effet, certaines mesures non tarifaires peuvent être spécifiques à un produit en particulier ou à un groupe de produits, ce qui est souvent le cas dans le secteur agricole. Du côté des importations, dans les deux échantillons, chaque secteur a globalement conservé sa part sur le nombre total d'entreprises enquêtées.

Figure 8. Répartition par secteur des entreprises interviewées au téléphone

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

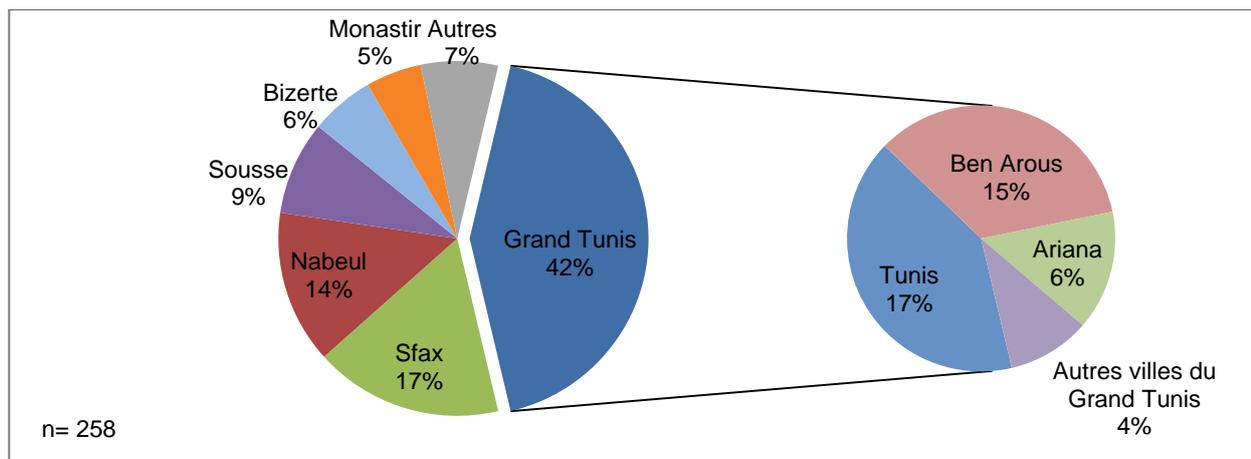
Figure 9. Répartition par secteur des entreprises interviewées en face-à-face



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

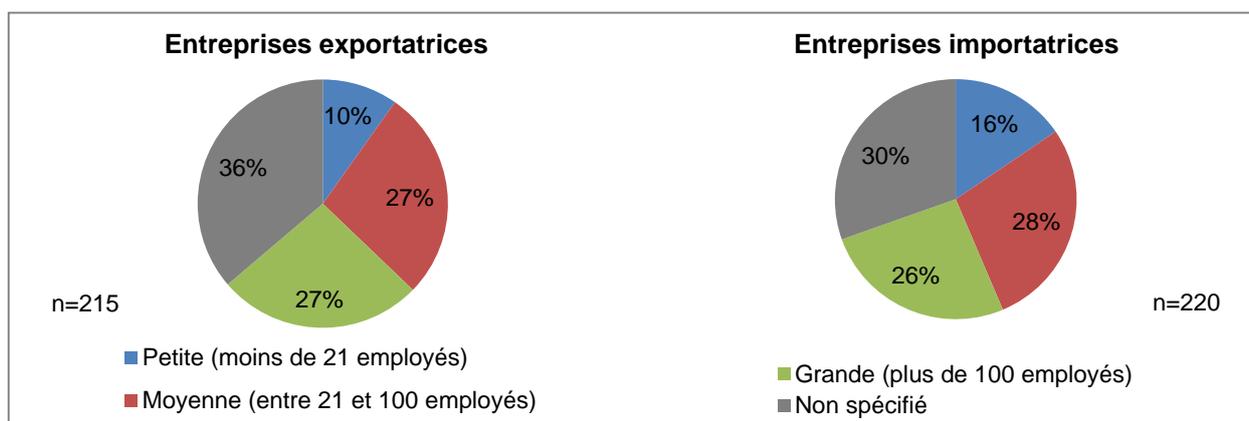
En ce qui concerne la répartition géographique des entreprises interrogées, 13 gouvernorats de Tunisie ont été couverts par l'enquête avec une plus forte représentativité des gouvernorats situés dans la région du Grand Tunis (42% des entreprises interviewées). Il en est de même pour les gouvernorats de Sfax (16%), Nabeul (14%), Sousse (9%) et Bizerte (6%). Le choix des gouvernorats s'est fait sur la base d'une stratification selon le nombre d'entreprises exportatrices et/ou importatrices qui se trouvent dans ces régions. La localisation géographique des entreprises enquêtées reflète donc relativement bien la distribution actuelle du tissu industriel et agricole tunisien qui se trouve largement concentré dans les grandes villes côtières du pays.

Figure 10. Répartition géographique des entreprises interviewées au téléphone



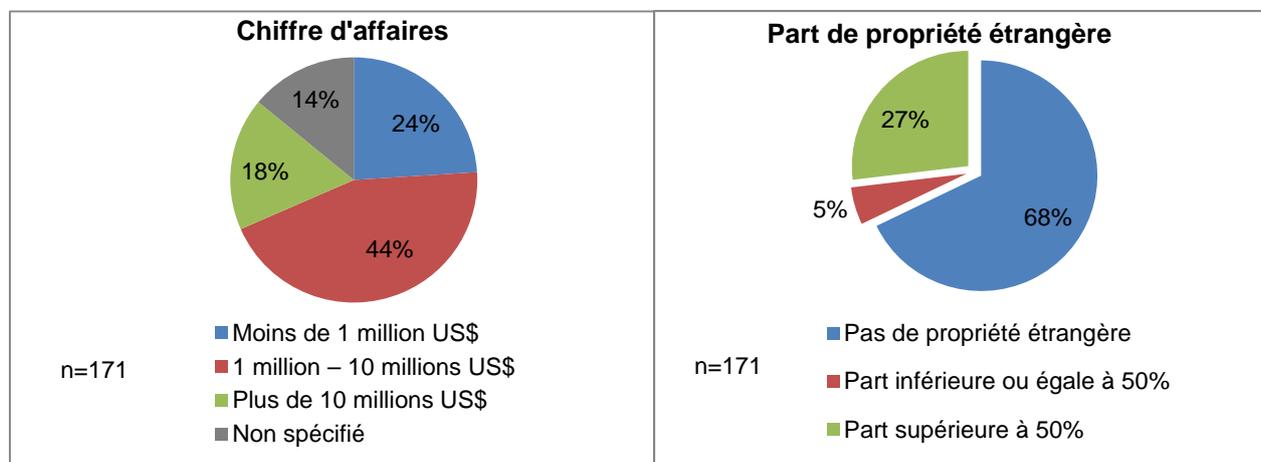
Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

La répartition des entreprises enquêtées selon leur taille (en termes de nombre d'employés) indique une prédominance des petites et moyennes entreprises (PME). Celles-ci représentent plus du tiers (37%) du total des entreprises exportatrices et 44% des entreprises importatrices. Cette répartition correspond au tissu industriel et agricole tunisien principalement formé par des PME. Les grandes entreprises quant à elles (plus de 200 employés) représentent plus du quart des entreprises exportatrices et importatrices de l'échantillon.

Figure 11. Répartition par taille* des entreprises enquêtées au téléphone

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.
*Classification selon l'INS-Tunisie.

La distribution des PME en Tunisie est confirmée par la répartition des entreprises interviewées selon leur chiffre d'affaires annuel (CA). Près des trois-quarts des entreprises ont moins de 10 millions de \$E.-U. de CA par an, dont un quart ont moins d'un millions de \$E.-U (faisant abstraction des 14% d'entreprises qui n'ont pas souhaité répondre à cette question). Enfin, une grande proportion des entreprises interviewées (68%) est détenue par un capital uniquement tunisien. Cette proportion est plus grande chez les entreprises importatrices (82% d'entre elles sont nationales et n'ont pas de capital étranger investi) que chez les entreprises exportatrices (64%). Plus de 20% de ces dernières sont détenues à plus de 50% par un capital étranger.

Figure 12. Répartition par chiffre d'affaires et part de propriété étrangère des entreprises interviewées en face-à-face

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Enfin, la majorité des entreprises enquêtées (91%) possèdent plus de 5 ans d'expérience dans le domaine du commerce international. C'est le cas de tous les types d'entreprises (exportatrices/importatrices ou exclusivement importatrices ou exportatrices). Ceci indique que les entreprises enquêtées sont bien placées pour témoigner de leur expérience face aux MNT et fournir les informations nécessaires. De plus, pour la majorité des entreprises exportatrices (60%), l'activité d'export représente plus de 60% de leur chiffre d'affaires.

3. Saisie et description des données d'enquête

Les données collectées durant les entretiens nous renseignent sur les caractéristiques des entreprises enquêtées et les obstacles aux commerces qu'elles rencontrent dans leur activité quotidienne. Chaque entreprise est appelée à fournir des informations sur les principaux produits exportés et importés en rapportant, si c'est possible, leur codification SH-6 (Système harmonisé à 6 chiffres) et le(s) pays partenaire(s). Pour chaque cas « produit-partenaire » l'entreprise doit décrire en détail le type de contraintes rencontrées et les obstacles procéduraux (OP) qui y sont associés.

L'enquêteur peut retrouver par la suite la catégorie de MNT et d'OP (le cas échéant¹¹) correspondant à la contrainte décrite par le répondant. Ainsi une même entreprise peut rapporter plusieurs cas spécifique « produit – partenaire – contrainte ». Une entreprise exportant de l'huile d'olive vers l'Algérie et rencontrant des difficultés dans l'obtention d'un certificat sanitaire exigé par le même pays constitue ainsi un cas de MNT. Le calcul des cas diffère selon que la MNT est appliquée par le pays exportateur ou bien par le pays importateur. Dans le cas où plusieurs pays partenaires appliquent le même type de mesure aux exportations tunisiennes, ceci est comptabilisé comme plusieurs cas. Chaque cas peut en effet différer selon les spécificités réglementaires de chaque pays. Par contre, si le pays exportateur (la Tunisie dans ce cas de figure) applique une MNT à un produit exporté par une entreprise vers plusieurs pays, ceci sera comptabilisé comme un seul cas car cela correspond à un seul règlement. Il s'agit par exemple d'une entreprise exportant de l'huile d'olive vers l'Algérie, l'UE et les États-Unis mais qui doit se conformer à la même procédure nationale d'inspection avant expédition. De même, si la Tunisie exige un certificat d'origine aux importateurs de machines électroniques en provenance de la Chine et de l'Allemagne, cela sera comptabilisé comme un seul cas de MNT.

Les obstacles procéduraux (OP) sont comptabilisés de la même manière que les cas de MNT. Ces obstacles sont décrits séparément des résultats des MNT même si les deux sont étroitement liés. En outre, des retards prolongés peuvent être le résultat d'une inspection obligatoire du container.

Les données recueillies lors des entretiens sont présentées dans les chapitres suivants.

¹¹ Deux raisons peuvent en effet être à l'origine d'une contrainte: soit parce que la mesure concernée est trop stricte pour les entreprises, soit parce que sa mise en œuvre est soumise à un ou plusieurs OP. (Cf. Chapitre 3, p.22-23)

Chapitre 3 Expérience des entreprises face aux mesures non tarifaires

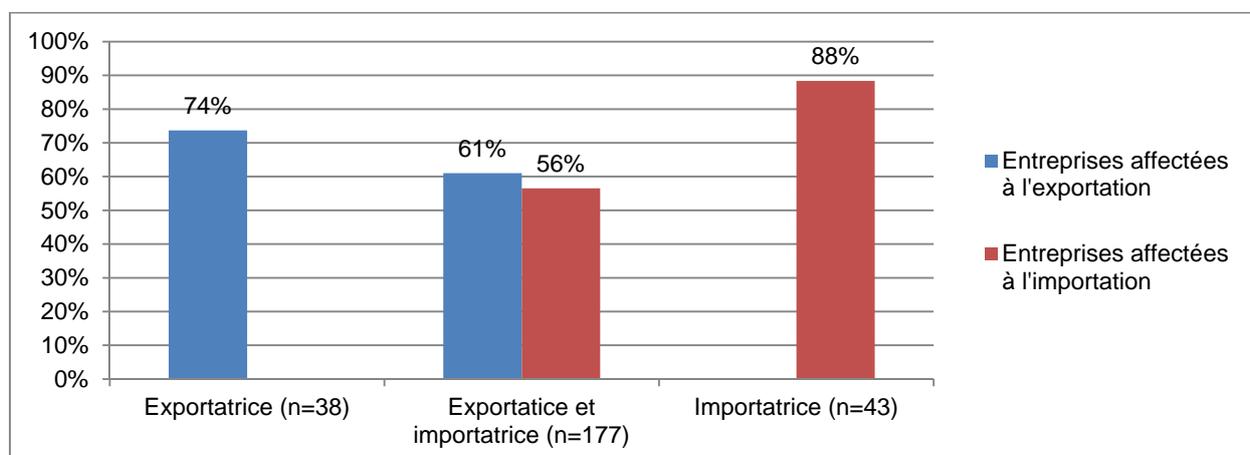
Ce chapitre présente les résultats globaux des entretiens téléphoniques et en face-à-face menés auprès des exportateurs et importateurs en Tunisie. Une première section présentera la perception des entreprises face aux mesures non tarifaires selon leurs caractéristiques (type, taille, localité et secteur d'activité). Une deuxième et troisième sections décriront les principaux obstacles respectivement pour les exportations et les importations. Les résultats sectoriels seront discutés dans le chapitre suivant.

1. Perception des MNT selon le secteur et le type d'entreprise

La part des entreprises tunisiennes affectées par des obstacles non tarifaires lorsqu'elles exportent ou importent des produits est très élevée. En effet sur les 256 entreprises interviewées, 206 ont rapporté faire face à des MNT contraignantes ou d'autres obstacles au commerce, soit 80% d'entreprises affectées. Il existe toutefois une grande disparité selon les caractéristiques des entreprises interrogées et les destinations vers lesquelles elles exportent ou depuis lesquelles elles importent.

Bien que les entreprises soient, en moyenne, autant affectées lorsqu'elles exportent que lorsqu'elles importent, il existe des différences selon qu'elles échangent dans un seul sens ou dans les deux. Les entreprises qui exercent à la fois une activité d'exportation et d'importation sont en effet moins touchées par les MNT que les entreprises qui ne font que de l'export ou de l'import. Ces dernières sont certainement de plus petite taille et disposent donc probablement de capacités plus limitées pour répondre aux exigences imposées par leurs partenaires ou par la Tunisie.

Figure 13. Part des entreprises affectées par des obstacles liés aux MNT à l'exportation et à l'importation



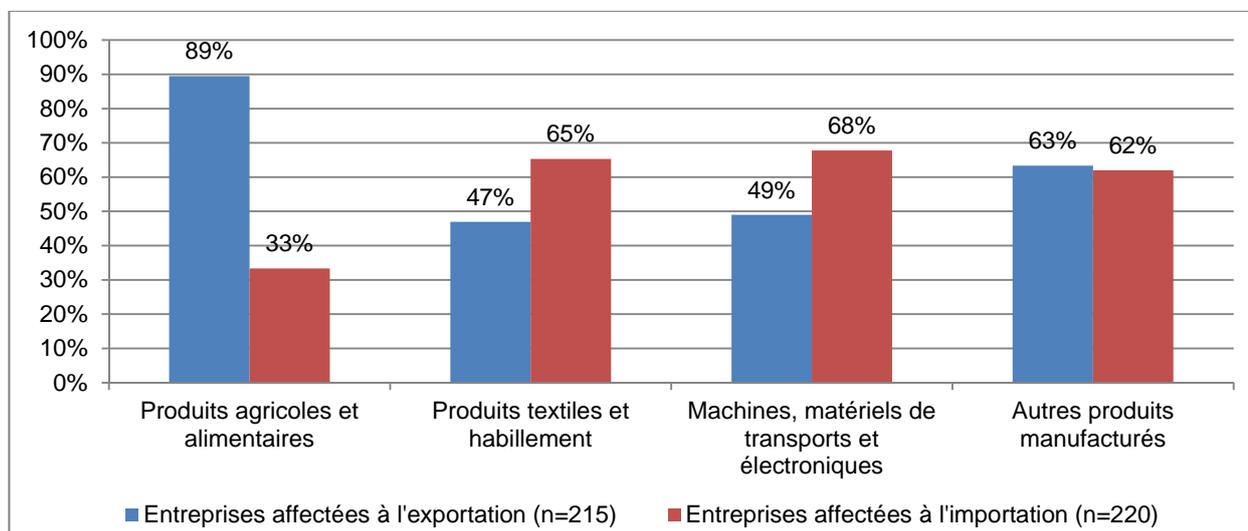
Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

De même, la répartition des entreprises affectées par secteur est différente à l'exportation et à l'importation. À l'exportation, les entreprises exerçant dans le domaine agricole et agroalimentaire sont beaucoup plus touchées par les MNT (89%) que les entreprises du secteur manufacturier (54%).

Une analyse plus désagrégée au sein des secteurs montre que les entreprises exportatrices de textiles et vêtements, notamment des cuirs et ouvrages en cuir (principalement les chaussures), et celles exportant des matériels électroniques (composantes automobiles, armoires électriques, câbles) sont les moins affectées par les MNT et autres obstacles au commerce. Il est à noter qu'une partie de ces entreprises travaillent en sous-traitance pour des entreprises établies dans d'autres pays importateurs, et qu'elles maîtrisent les processus de fabrication et les normes requises par leurs clients.

Au sein du secteur des produits agricoles et alimentaires, ce sont principalement les entreprises exportatrices d'huile d'olive qui sont les plus touchées par des obstacles non tarifaires, suivies des exportateurs de pâtes alimentaires ou d'autres produits à base de céréales. Les préparations alimentaires semblent donc plus affectées que les produits frais, à l'exception des dattes et des produits de la pêche qui font également face à de nombreuses contraintes à l'exportation.

Figure 14. Part des entreprises affectées par des obstacles liés aux MNT selon le secteur

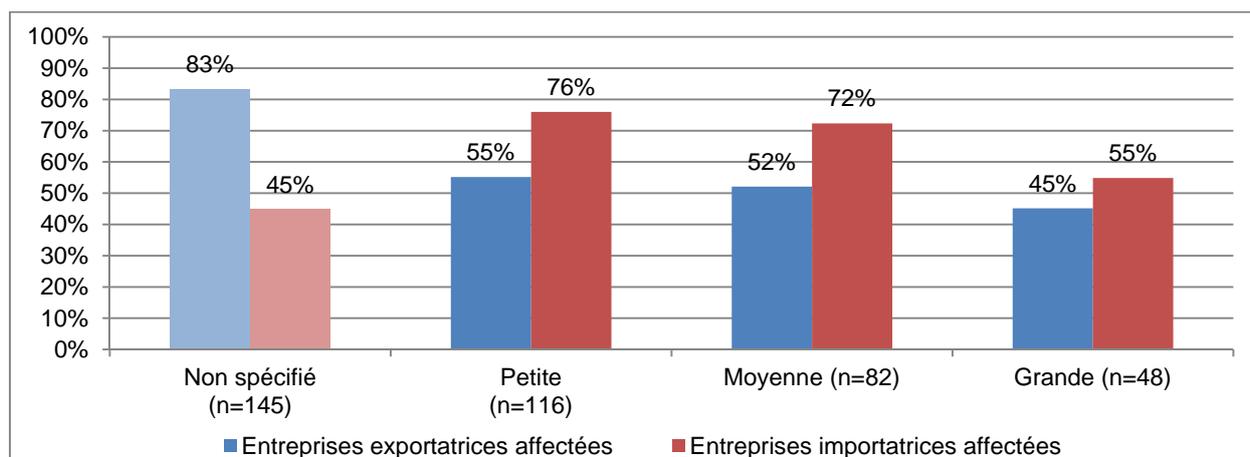


Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

La tendance est inversée à l'importation où la plus faible proportion des entreprises faisant face à des obstacles relatifs aux MNT est observée dans le secteur des produits agricoles et agroalimentaires. C'est le secteur des machines et matériels de transport et électroniques qui enregistre le taux d'entreprises affectées le plus élevé, suivi des produits textiles et habillement puis des autres produits manufacturés.

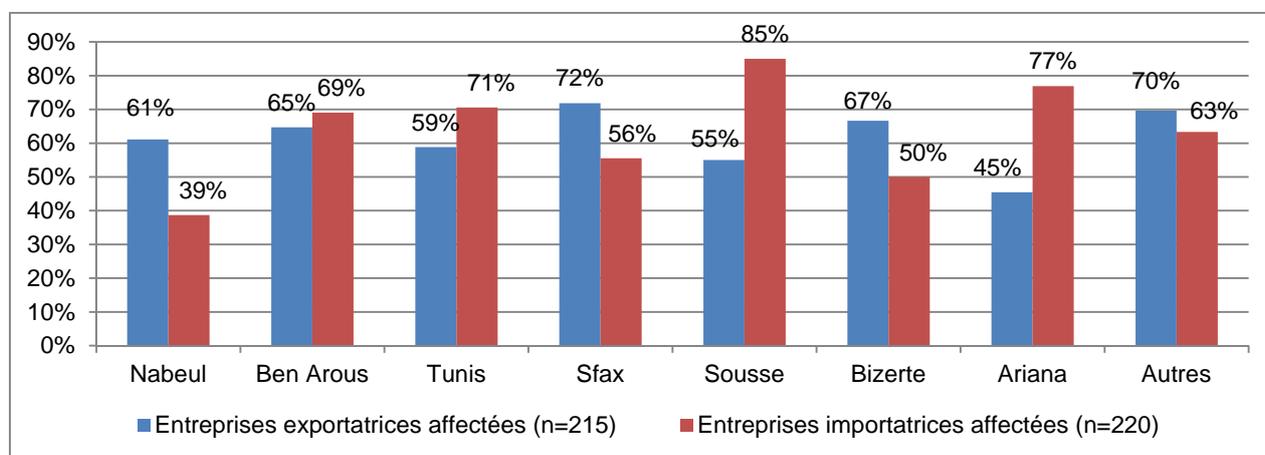
Ainsi il existe une nette différence entre les secteurs affectés à l'exportation et à l'importation. Les entreprises exportant des aliments frais et les produits agricoles sont plus exposées aux obstacles non tarifaires en raison de la variété des mesures qui sont imposées par les pays importateurs sur ces produits, compte tenu de leur nature périssable et du risque qu'ils représentent pour la santé des consommateurs. Les entreprises exportant des produits manufacturés sont plus avantagées, car ces produits servent d'intrants dans les pays importateurs. L'inverse n'est pourtant pas observée du côté de la Tunisie, qui semble moins stricte sur les importations agricoles et alimentaires et privilégier les entreprises de ce secteur. Les entreprises du secteur textile et de machines et appareils sont donc plus touchées à l'importation. Les entraves observées sur des secteurs clés pour la Tunisie comme pour ses partenaires, notamment les pays de l'UE, rappellent également le caractère protectionniste que peuvent dissimuler certaines mesures imposées.

La segmentation des entreprises interviewées selon leur taille montre que les petites entreprises exportatrices sont les plus affectées par les MNT avec une part de 55% des entreprises enquêtées. Ces proportions sont respectivement de 52% et 45% pour les moyennes et les grandes entreprises exportatrices. La même tendance est observée dans le cas du secteur de l'import où 76% des petites entreprises déclarent rencontrer des obstacles au commerce, contre 72% et 55% dans le cas des moyennes et grandes entreprises respectivement. La meilleure structuration des grandes entreprises en termes de cadres et de personnes qualifiées attribuées aux opérations commerciales, atténue probablement leur degré d'exposition aux MNT et autres barrières au commerce. En outre, les grandes entreprises ont généralement plus d'expérience dans les opérations d'import/export, et présentent une continuité dans ce type de commerce.

Figure 15. Part des entreprises affectées par des obstacles liés aux MNT selon leur taille

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

En termes de distribution géographique, les résultats obtenus indiquent que les entreprises exportatrices du gouvernorat de Sfax sont les plus affectées par les MNT. Les gouvernorats de Nabeul (61%), de Ben Arous (65%) et de Bizerte (67%) enregistrent également des proportions élevées d'entreprises affectées. Ces gouvernorats concentrent en effet un nombre élevé d'entreprises, notamment dans le secteur agricole et alimentaire. Dans le cas des entreprises importatrices, les gouvernorats de Sousse, d'Ariana et de Tunis détiennent les proportions les plus élevées d'entreprises affectées. Tunis concentre à la fois les entreprises du secteur manufacturier et celles du secteur agricole. Il est à noter que les gouvernorats préalablement cités (Sfax, Nabeul, Sousse et Tunis) sont les plus denses en termes de tissu industriel et rassemblent à eux seuls plus de 57% des entreprises interrogées.

Figure 16. Part des entreprises affectées par des obstacles liés aux MNT selon leur localité

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

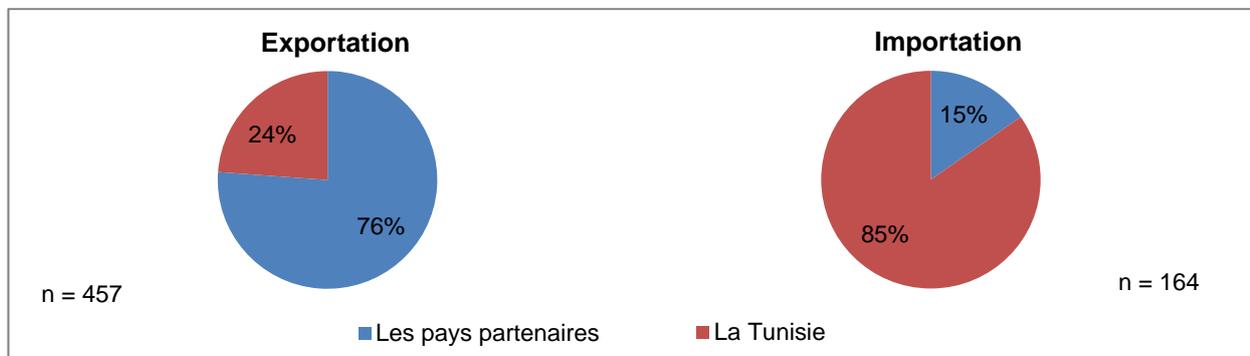
2. Origine des MNT et des obstacles qui y sont relatifs

À l'exportation, les trois quarts des mesures non tarifaires contraignantes sont appliquées par les pays partenaires et un quart par la Tunisie (Figure 17). Les autorités nationales auront généralement tendance à faciliter leurs exportations tandis que les autorités étrangères veilleront à réguler leurs importations. Des mesures nationales peuvent toutefois être mises en place afin de contrôler les marchandises sortantes.

La section précédente a montré que les produits agricoles, dont la qualité et la dangerosité sont particulièrement surveillées, représentaient le secteur le plus affecté par les MNT. De fait, les mesures, qu'elles soient nationales ou étrangères, représentent des contraintes pour les exportateurs principalement

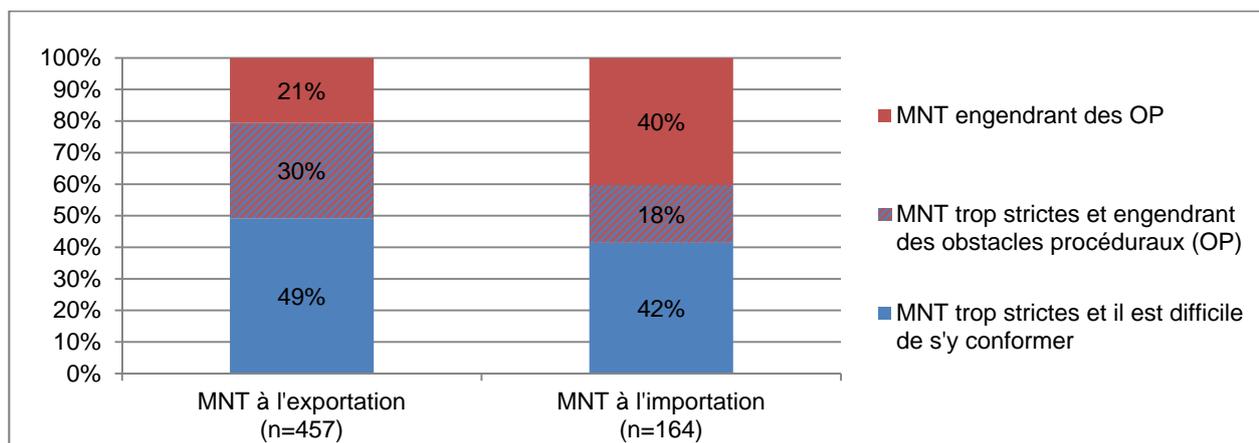
en raison de la rigueur qu'elles imposent (Figure 18). En effet, près de 80% des MNT sont perçues comme trop strictes ou difficiles à s'y conformer. Leur mise en œuvre se révèle également un obstacle considérable pour les entreprises. La moitié des MNT crée des obstacles procéduraux dont la plupart se déroulent en Tunisie (Figure 19).

Figure 17. Origine des MNT (qui applique les MNT)



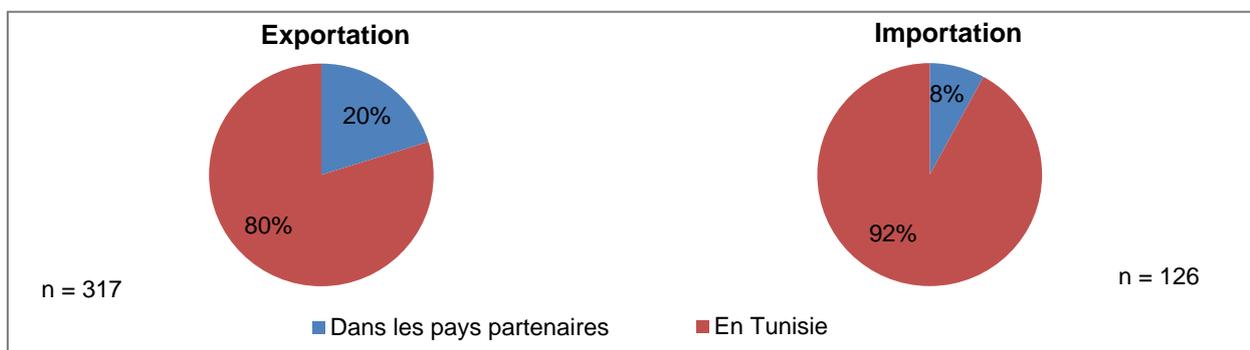
Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Figure 18. Type d'obstacles relatifs aux MNT (pourquoi les MNT sont contraignantes)



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Figure 19. Origine des obstacles procéduraux (où ont lieu les obstacles relatifs aux MNT)



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Les MNT contraignantes à l'importation sont quasi-exclusivement appliquées par la Tunisie (Figure 17). Ce phénomène suit la même logique que les MNT à l'exportation qui sont principalement imposées par les pays partenaires afin de contrôler et protéger leur marché. Toutefois, à la différence des MNT imposées

aux exportations, les mesures à l'importation sont perçues, à part égale, comme trop rigoureuses et comme étant associées à des obstacles procéduraux (Figure 18). Au niveau national, les MNT dont font face les entreprises importatrices sont beaucoup plus diversifiées en comparaison avec les MNT à l'exportation. De plus, à l'importation ce sont les produits manufacturés qui sont les plus affectés par les MNT. Ces produits ne sont pas soumis aux mêmes types de mesures et de procédures. Enfin, les obstacles procéduraux sont majoritairement rencontrés au niveau des agences nationales qui restent en charge de la mise œuvre des mesures imposées (Figure 19).

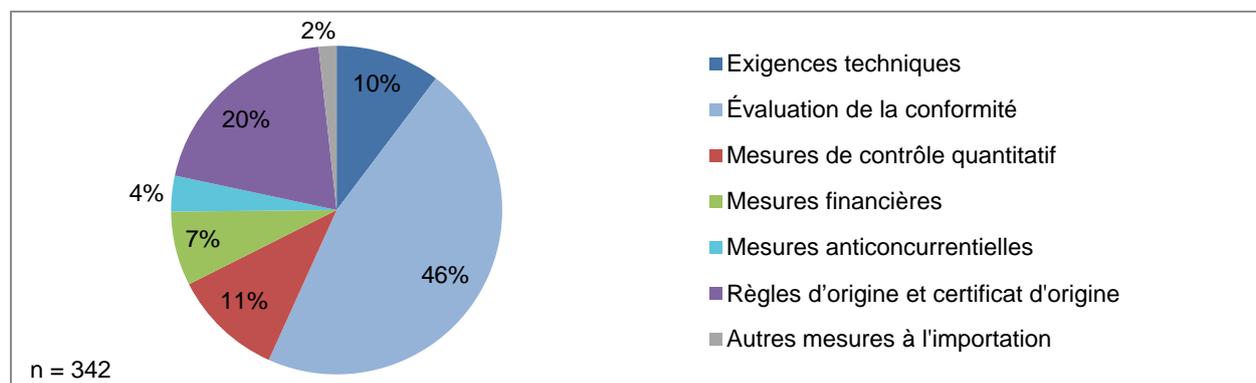
Que les mesures soient imposées par la Tunisie ou les pays partenaires, elles sont généralement mises en œuvre par les autorités nationales. Les certificats, autorisations, licences, analyses et autres exigences imposées sont bien souvent délivrés ou réalisés par les agences nationales. C'est lors de ces démarches qu'un nombre important d'obstacles sont rencontrés.

3. Principales MNT contraignantes à l'exportation

Environ deux tiers des exportateurs en Tunisie sont affectés par des MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce. Les obstacles rencontrés proviennent principalement de la rigueur des règlements étrangers. Il s'agit notamment de règlements techniques et d'exigences relatives à l'évaluation de la conformité qui représentent ensemble 56% des cas de mesures étrangères contraignantes rapportées par les exportateurs. Les exigences techniques concernent les propriétés spécifiques des produits ou du processus de production. Elles sont légalement fixées par le pays vers lequel un produit est exporté (ou en provenance duquel il est importé). Les procédures d'évaluation de la conformité visent à déterminer si le produit ou le procédé de production correspond aux exigences techniques spécifiées. Parmi les mesures techniques contraignantes les plus couramment mentionnées figurent la certification du produit (30% des cas de MNT étrangères contraignantes) et les exigences en matière d'essai (15%).

En ce qui concerne les mesures non techniques, les règles d'origine représentent 20% des MNT étrangères contraignantes rencontrées par les entreprises interviewées. Il convient aussi de noter que les mesures de contrôle quantitatif et plus spécifiquement les contingents saisonniers qui touchent essentiellement les produits agricoles, sont citées parmi les obstacles étrangers fréquemment rencontrés lors des opérations d'export (11% des cas).

Figure 20. MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires aux exportations

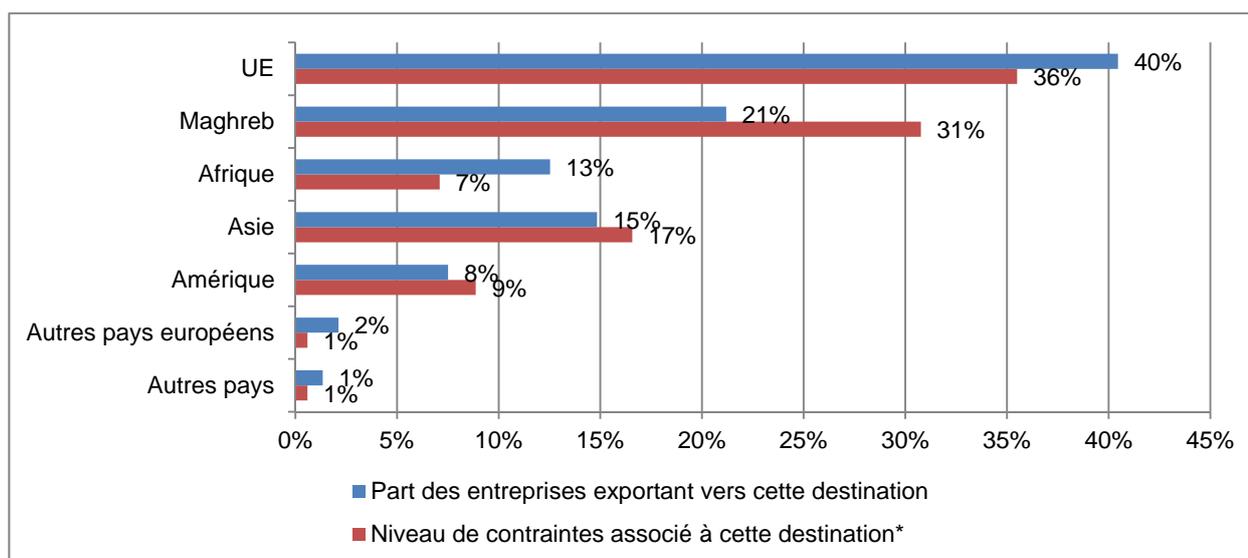


Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Les mesures étrangères sont imposées par de nombreux pays vers lesquels les produits tunisiens sont destinés. Selon les données collectées, les entreprises enquêtées ont exporté leurs marchandises en totalité vers 68 pays différents localisés dans les cinq continents. La plus grande proportion des entreprises interviewées (40%) exportent vers l'Union européenne (UE), suivie par les pays du Maghreb (21%), et l'Asie (15%). Seulement 13% des entreprises ont indiqué exporter vers des pays africains autres que ceux du Maghreb. Il est à rappeler que l'UE est le premier client de la Tunisie et recevait 74% de la valeur des exportations tunisiennes en 2011, suivie par les pays du Maghreb (10%).

Plus du tiers (36%) des MNT contraignantes rapportées ont été observées dans le cas des entreprises exportant vers l'UE. C'est la proportion d'obstacles au commerce la plus élevée. Cependant si l'on compare le pourcentage des entreprises exportatrices vers une destination déterminée et le pourcentage des MNT observées vers cette destination, ce sont les pays du Maghreb qui représentent le taux de contraintes le plus élevé avec un ratio de 1,45¹², suivis par les pays d'Amérique (1,18), et les pays d'Asie (1,12). L'Union européenne présente un ratio de 0,9. Paradoxalement les pays africains, qui ne sont pas classés parmi les premières destinations des exportations tunisiennes, enregistrent le taux de MNT le plus faible avec un ratio de 0,57. Il semblerait donc que les pays du Maghreb (Algérie, Libye, Maroc) sont les destinations les plus contraignantes malgré l'existence d'accords commerciaux entre ces pays et la Tunisie (accords bilatéraux, accords de l'UMA, accords de la Grande zone arabe de libre échange). Les résultats de l'enquête montrent que ces accords ne sont pas efficaces.

Figure 21. Exportations et MNT appliquées par les régions partenaires



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

* Nombre d'entreprises exportant vers une destination et affectées par une MNT contraignante mise en place par celle-ci, sur le nombre total d'exportateurs tunisiens affectés par une MNT contraignante.

Une analyse plus désagrégée au niveau de chaque pays indique que même si la France est la destination vers laquelle le nombre d'entreprises affectées est le plus élevé (47%), le pourcentage des entreprises affectées vers cette destination (66%¹³) est inférieur aux taux enregistrés avec d'autres gros clients de la Tunisie tels que les États-Unis (95%), l'Allemagne (82%), la Libye (80%), l'Espagne (78%), l'Italie (76%) et l'Algérie (74%). Il est à signaler aussi les proportions élevées d'entreprises tunisiennes affectées par des MNT vers les pays du Golfe: Qatar (100%), Koweït (100%), Bahreïn (100%), Arabie saoudite (92%), Émirats arabes unis (88%), ceci malgré l'existence d'accords de libre échange (GZALE) signés entre les pays arabes.

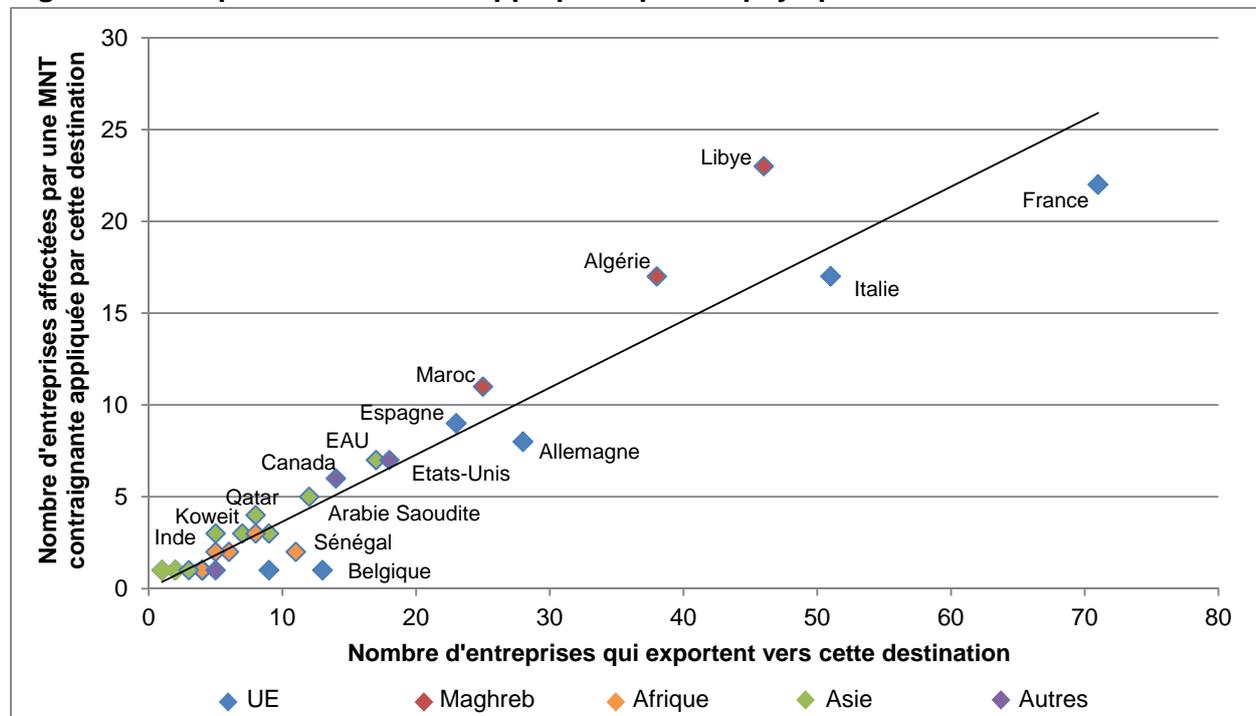
La figure suivante illustre la corrélation entre le nombre d'entreprises tunisiennes exportatrices par destination, et le nombre d'entreprises affectées par une MNT contraignante appliquée par cette destination. Le graphique confirme les résultats préalablement avancés. Les pays du Maghreb et de l'UE représentent les premières destinations des entreprises interviewées mais aussi les premiers partenaires appliquant des MNT contraignantes. Le rapport entre commerce et obstacle est toutefois différent pour ces deux régions. En effet, les pays européens comme la France, l'Italie et la Belgique se situent en dessous de la ligne de tendance, ce qui indique que ces pays appliquent moins de MNT contraignantes en comparaison avec le reste des pays. Par contre les pays du Maghreb (Libye, Algérie et Maroc) sont les

¹² Ce ratio représente la proportion de MNT contraignantes rapportées à une destination sur le pourcentage des entreprises exportant vers cette destination.

¹³ Ce pourcentage représente le nombre d'entreprises interviewées affectées par une MNT ou un autre obstacle lors de l'exportation vers cette destination, sur le nombre d'entreprises interviewées qui exportent vers cette destination.

plus éloignés (vers le haut) de la courbe de tendance indiquant que les entreprises tunisiennes rencontrent en moyenne un nombre plus élevé de MNT quand elles exportent vers ces pays. Cela est également le cas pour les pays d'Asie et d'Amérique du Nord malgré une part relativement faible dans les exportations et les MNT.

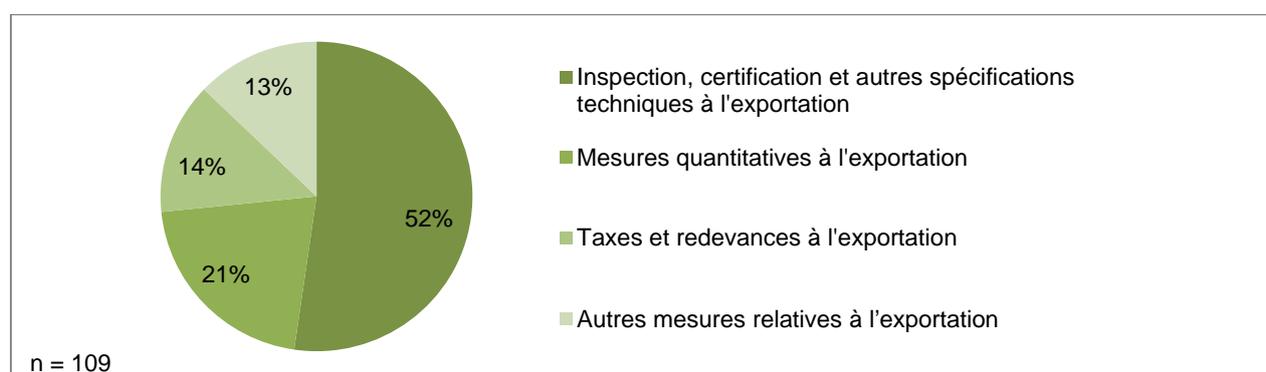
Figure 22. Exportations et MNT appliquées par les pays partenaires



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

En ce qui concerne les mesures nationales qui touchent les exportations, les inspections, certifications et autres spécifications techniques représentent plus de la moitié des contraintes au commerce imposées par la Tunisie. Les mesures quantitatives à l'export, essentiellement les exigences d'enregistrement à l'exportation sont également considérées par de nombreuses entreprises comme un facteur limitant leurs exportations. À souligner aussi que 14% des MNT contraignantes appliquées par la Tunisie correspondent aux taxes et redevances à l'exportation.

Figure 23. MNT contraignantes appliquées par la Tunisie aux exportations

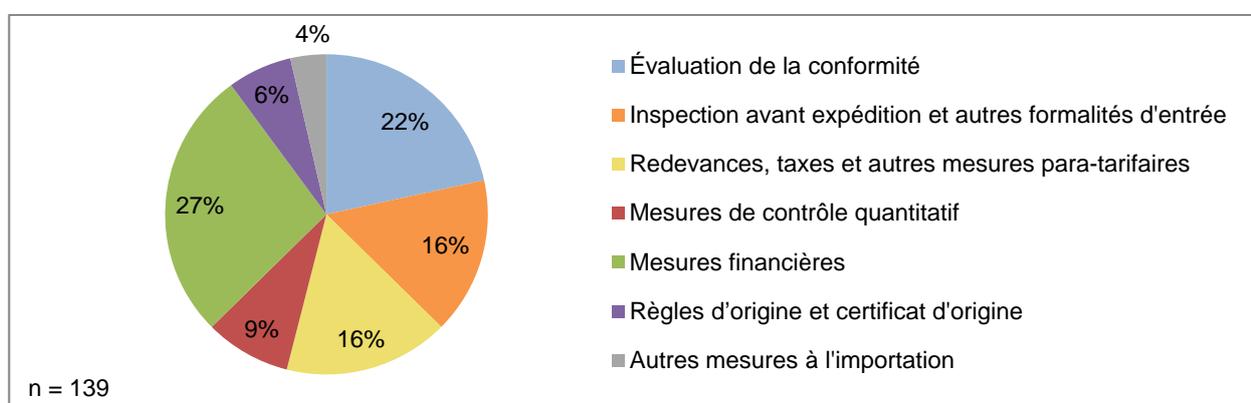


Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

4. Principales MNT contraignantes à l'importation

Les importations tunisiennes sont principalement entravées par les réglementations appliquées par les autorités locales. Les mesures financières représentent les contraintes les plus fréquemment évoquées (27%) par les importateurs, et plus particulièrement les conditions de paiement des importations et l'obtention de crédits, le règlement anticipé des droits de douane, et les dépôts préalables à l'importation. Près du quart des MNT évoquées (22%) concernent l'évaluation de la conformité et plus spécifiquement les exigences en matière d'essai et d'inspection du produit, l'origine des matières, la certification du produit, et sa mise en quarantaine dans le cas des animaux et des produits agricoles. Les redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires ont été évoquées dans plus de 16% des cas de MNT contraignantes. Il s'agit principalement des droits de douane pour inspection et des frais de manutention ou d'entreposage des marchandises. Enfin, un quart des obstacles relatifs aux MNT appliquées par la Tunisie proviennent des inspections avant expédition et plus spécifiquement le contrôle des importations et les exigences de surveillance.

Figure 24. MNT contraignantes appliquées par la Tunisie aux importations



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Les entreprises importatrices interrogées dans le cadre de l'enquête font également face à certaines mesures mise en place par les pays partenaires, qui exportent ou font transiter les marchandises. Il s'agit principalement de contingents, licences et permis obligatoires et de contraintes liées aux modalités de paiement des marchandises importées. Les pays de transit, notamment la Turquie sont à l'origine des exigences sur l'inspection mises en place pour contrôler les produits transitant sur le territoire et vérifier leur conformité avec les réglementations en vigueur. Les mesures quantitatives émanent des gouvernements de pays partenaires comme le Maroc et l'Égypte, qui appliquent des licences dans l'exportation de produits à base de métaux, et l'Inde qui impose des quotas aux exportations de fils.

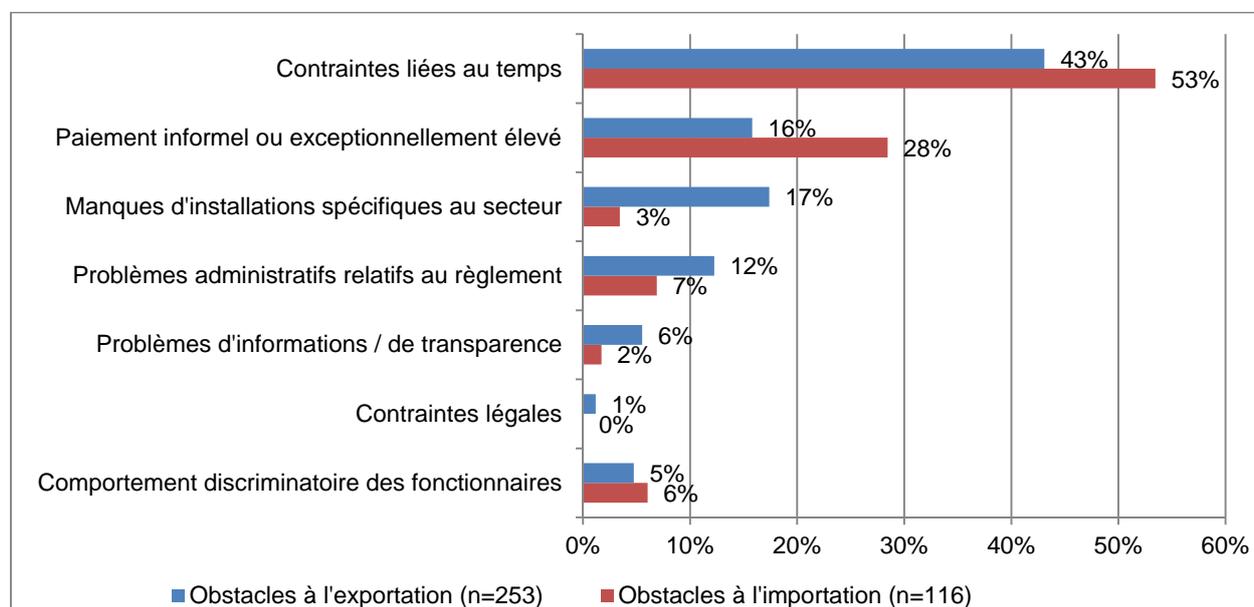
Les MNT à l'importation sont contraignantes pour moitié en raison de la rigueur des exigences qu'elles imposent aux entreprises, et pour l'autre moitié en raison des obstacles procéduraux qu'elles engendrent. Cela est notamment le cas pour les mesures d'inspection technique ou physique dont la mise en œuvre dépend de l'efficacité des institutions en charges ainsi que les équipements disponibles dans ces dernières.

5. Obstacles procéduraux à l'exportation et à l'importation

Près de 80% des obstacles à l'exportation et 60% de ceux rencontrés à l'importation sont d'ordre procédural. La majorité de ces obstacles sont rencontrés en Tunisie. Les entreprises déplorent notamment les problèmes de délais des procédures au niveau des institutions tunisiennes impliquées dans les démarches à l'exportation et à l'importation. Les contraintes liées au temps dans les agences tunisiennes constituent le premier obstacle procédural évoqué par les entreprises et représentent 43% et 53% des cas d'obstacles respectivement à l'exportation et à l'importation. Le manque d'installations spécifiques au secteur constitue aussi une contrainte importante pour les entreprises. Les infrastructures sont souvent insuffisantes ou non adaptées pour les essais, le stockage et le transport des marchandises, ce qui gêne les entreprises dans leurs activités commerciales.

Les autres obstacles à l'exportation concernent les frais et charges exceptionnellement élevés pour la mise en œuvre des règlements ou l'obtention des autorisations nécessaires, les paiements informels (pot-de-vin), la redondance des documents à fournir, et les problèmes d'information et de transparence en ce qui concerne les règlements.

Figure 25. Obstacles procéduraux rencontrés en Tunisie



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Les obstacles procéduraux se déroulent dans près de 23 agences ou institutions nationales (Tableau 2). La plus grande partie des cas rapportés concernent la douane tunisienne (25%) où les entreprises se plaignent des lenteurs et retards administratifs, du faible nombre et de l'indisponibilité des agents, des paiements informels (pots-de-vin), ainsi que de la non-diffusion et dissémination des informations et procédures.

Les chambres de commerce et d'industrie, dont l'objectif principal est l'assistance aux entreprises tunisiennes dans les opérations commerciales, ont par ailleurs été identifiées dans 12% des cas de OP rapportés à l'exportation. Les exportateurs reprochent à ces chambres le fait qu'elles exigent un grand nombre de formulaires à remplir à chaque opération d'export, qu'elles n'ont pas, dans certains cas, les personnes compétentes dans un domaine déterminé (expert) et que, dans d'autres cas, il y a des comportements et décisions arbitraires de la part des fonctionnaires ainsi qu'un manque d'information et de transparence concernant les règlements pour les nouveaux exportateurs.

L'Office du tourisme et de l'expansion commerciale (OFITEC), qui est un organisme national chargé du contrôle des marchandises avant leur expédition, a également été identifié comme l'un des organismes impliqués dans les obstacles procéduraux constatés. Les entreprises exportatrices interviewées ont notamment indiqué y rencontrer des retards administratifs. Le laboratoire central d'analyses et d'essais qui est l'organisme national reconnu pour les analyses (physico-chimiques, bactériologiques, sanitaires, etc.) des produits, tarde selon certaines entreprises exportatrices dans la délivrance des résultats des analyses. Sa localisation unique dans la capitale, Tunis, la multiplicité des analyses demandées et leurs coûts élevés engendrent également des charges importantes pour les exportateurs. Pratiquement les mêmes contraintes ont été observées dans le cas de l'INNORPI dont le siège est à Tunis et où les lenteurs administratives et les retards dans la mise en œuvre des règlements ont été constatés.

Enfin, 5% des contraintes rencontrées sont liées à la signature de la licence ou l'obtention de permis obligatoire pour les exportations. L'exportateur est obligé de se déplacer à Tunis, au Ministère du commerce et de l'artisanat, faisant parfois 600 Km de trajet.

En ce qui concerne les importations, près de 14 agences ou institutions nationales ont été identifiées par les entreprises importatrices comme liées aux obstacles procéduraux. La douane tunisienne (50% des cas) et les autorités portuaires (20% des cas) sont les plus fréquemment citées en raison de leur implication dans les procédures d'inspection des marchandises importées. Des retards dans les procédures administratives, des paiements de charges et frais exceptionnellement élevés ainsi que des pots-de-vin sont autant d'obstacles encourus par les importateurs lors du passage de leurs marchandises au niveau de ces agences.

Les sociétés de transport ainsi que les banques commerciales, avec 6% des observations chacune, sont également à l'origine des difficultés des entreprises importatrices. Dans le premier cas, il s'agit des retards de livraison causés par le manque d'infrastructure pour le transport maritime des marchandises. Dans le second cas, ce sont les modalités d'obtention des devises pour le paiement des marchandises importées ainsi que les modalités de paiement qui posent des difficultés aux entreprises. Dans chacun des deux cas, les importateurs déplorent les coûts additionnels engendrés par de telles mesures.

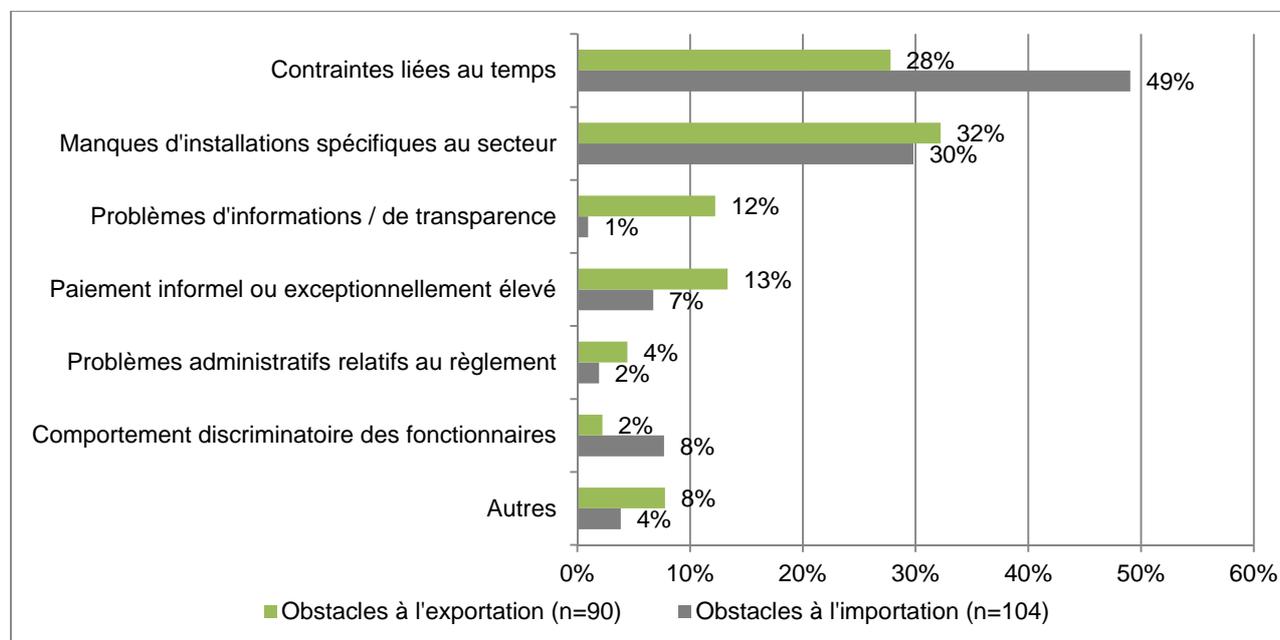
Tableau 2. Agences nationales impliquées dans les obstacles procéduraux

Nom de l'agence/institution impliquée	à l'exportation		à l'importation	
	Nombre de cas reportés	Part des cas reportés par agence	Nombre de cas reportés	Part des cas reportés par agence
Douanes	89	25,0%	115	49,6%
Chambre de commerce et d'industrie de Tunis	42	11,8%		
Office du tourisme et de l'expansion commerciale (OFITEC)	35	9,8%		
Laboratoire d'analyse ou laboratoire central	21	5,9%	3	1,3%
Institut national de la normalisation et la propriété intellectuelle (INNORPI)	21	5,9%	1	0,4%
Ministère du commerce et de l'artisanat	18	5,1%	7	3,0%
Société tunisienne d'acconage et de manutention (STAM)	17	4,8%	5	2,2%
Sociétés de transport	12	3,4%	13	5,6%
Aéroport de Tunis	12	3,4%		
Centre technique du textile (CETTEX)	10	2,8%	5	2,2%
Ministère des finances	10	2,8%	5	2,2%
Institution/organisme chargé de la gestion de la pêche	10	2,8%		
Organismes certificateurs	10	2,8%		
Ministère de l'industrie et de la technologie	9	2,5%	9	3,9%
<i>Non disponible</i>	9	2,5%		
Autorités portuaires	6	1,7%	46	19,8%
Ministère de la santé publique	6	1,7%	1	0,4%
Centre de promotion des exportations (CEPEX)	6	1,7%		
Groupement interprofessionnel des légumes (GIL)	4	1,1%		
Banques commerciales et Banque centrale de Tunisie	2	0,6%	13	5,6%
La Poste tunisienne	2	0,6%	6	2,6%
Ministère de l'agriculture, des ressources hydrauliques et de la pêche	2	0,6%	3	1,3%
Autres	3	0,8%		
Total	356	100,0%	232	100,0%

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012

Au-delà des obstacles relatifs aux MNT, les importateurs rapportent également que l'environnement des affaires en Tunisie n'est pas propice au développement de leur activité. Les délais et retards observés lors de la mise en application de règlements spécifiques semblent également se répéter de manière générale pour tout type d'opération. De plus, de nombreuses entreprises se plaignent du manque d'installations et d'infrastructure notamment pour le transport et le stockage des produits importés.

Figure 26. Obstacles relatifs à l'environnement des affaires en Tunisie



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012

Chapitre 4 Analyse sectorielle des mesures non tarifaires

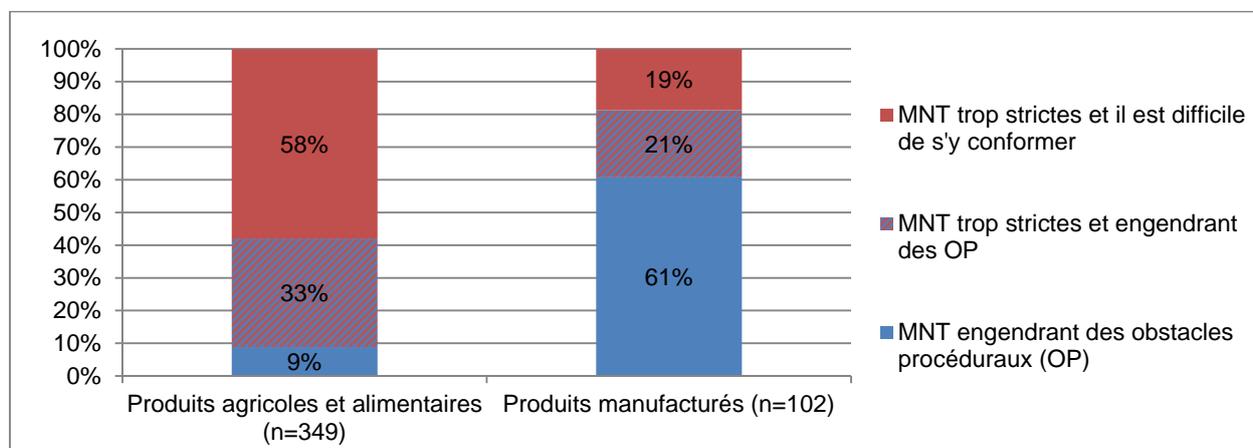
Cette partie présente les résultats de l'enquête pour les deux secteurs clés de l'économie tunisienne que sont le secteur des produits agricoles et alimentaires et celui des produits manufacturés. Elle vise à évaluer l'effet des MNT sur le commerce de ces secteurs et identifier les principaux obstacles qui y sont relatifs. Elle tente également de dresser des recommandations préliminaires afin d'éliminer ou de réduire l'impact de ces obstacles sur les entreprises. Les résultats complets de l'enquête sont présentés dans l'Appendice IV.

1. Type et origine des obstacles selon les secteurs

Une première analyse des données issues de l'enquête révèle que, sur la base du nombre de MNT recensées à l'exportation, le secteur agricole est plus affecté que le secteur manufacturier. En effet, on dénombre trois fois plus de MNT dans le premier secteur que dans le second, soit respectivement 349 cas contre 102. Les produits agricoles et alimentaires sont principalement destinés à la consommation humaine et sont donc soumis à un éventail plus large de mesures et procédures de contrôle. Il s'agit généralement de réglementations sur la qualité des produits et des réglementations SPS que les entreprises perçoivent comme trop rigoureuses. Les exportateurs enquêtés ont en effet déclaré que plus de 90% des MNT qui touchent les produits agricoles et alimentaires sont trop strictes, et situent ainsi le problème non dans la mise en application de la réglementation mais plutôt dans la nature du règlement lui-même (Figure 27).

Du côté du secteur manufacturier, les MNT présentent des difficultés pour les exportateurs en raison de leur mise en œuvre par les agences nationales et étrangères compétentes (82% des cas). Les MNT engendrent ce que l'on appelle des obstacles procéduraux qui bien souvent augmentent les délais et les coûts des démarches des entreprises.

Figure 27. Type d'obstacle relatif aux MNT affectant les secteurs à l'exportation



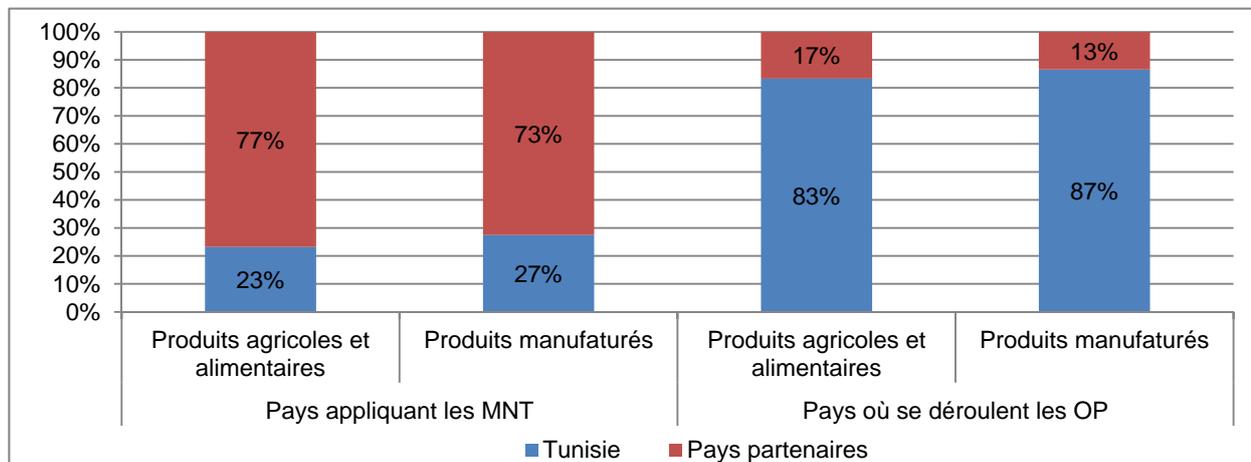
Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Ainsi, les exportations sont souvent régies par des réglementations mises en place par les pays importateurs afin de garantir leur innocuité. Environ trois-quarts des mesures qui touchent les produits agricoles et des produits manufacturés tunisiens émanent des pays partenaires (Figure 28). Cependant, les deux secteurs n'échappent pas moins aux mesures mises en place par les autorités nationales qui visent bien souvent, dans le cas de la Tunisie, à ce que les produits obéissent à des standards de qualité afin de préserver leur image sur les marchés internationaux.

Cependant, même si on dénombre plus de mesures étrangères contraignantes que de mesures nationales dans les deux secteurs, les obstacles procéduraux sont quant à eux essentiellement rencontrés en Tunisie. En effet, les entreprises interrogées déplorent la manière dont les autorités locales mettent en œuvre les MNT (qu'elles soient étrangères ou nationales) qui touchent les produits exportés. Ainsi, 83% et

87% des OP qui affectent respectivement le secteur agricole et alimentaire et le secteur manufacturier sont rencontrés en Tunisie. Les sections suivantes apporteront plus de détails sur les obstacles relatifs aux MNT.

Figure 28. Origine des MNT et des OP qui y sont liés selon les secteurs d'exportation



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

2. Produits agricoles et alimentaires

Cette section décrit les obstacles au commerce dont font face les entreprises tunisiennes du secteur agricole et alimentaire. Les résultats obtenus sont issus des entretiens téléphoniques réalisés auprès de 57 entreprises dont 51 d'entre elles ont été interviewées en face-à-face. Des entretiens et rencontres additionnels auprès des autorités nationales ainsi que du secteur privé ont permis d'affiner et de compléter l'analyse.

2.1. Importance et rôle des produits agricoles et alimentaires

La contribution moyenne du secteur agricole au PIB tunisien n'a pas dépassé les 10% durant ces dernières années, malgré une part relativement importante sur l'emploi (le secteur occupe près de 18% de la population active tunisienne). Sur le plan commercial, durant la période 2000-2011, les exportations agricoles et agroalimentaires ont représenté en moyenne près d'un dixième (9,4%) des exportations totales du pays¹⁴. Cette contribution est relativement moindre comparée à celle des pays africains mais reste un indicateur significatif de la transformation de la structure économique de la Tunisie qui est passée d'une économie agricole à une économie de services. Le secteur agricole continue toutefois de jouer un rôle fondamental dans la dynamisation du développement de certaines régions de la Tunisie et assure la consolidation de la sécurité alimentaire en fournissant l'essentiel des besoins alimentaires de la population. En 2011, la valeur des exportations tunisiennes en produits agricoles et alimentaires (PAA) a atteint 1,86 milliards de \$E.-U. contre 2,87 milliards de \$E.-U. à l'importation.

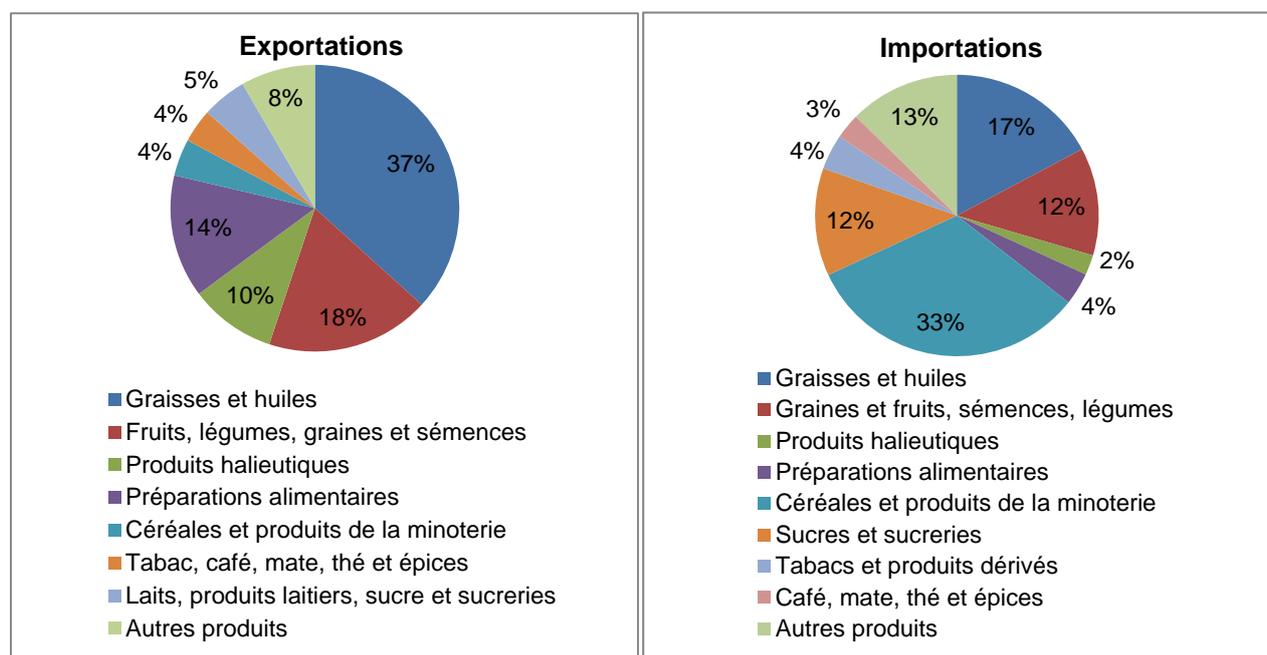
Au niveau des importations, les céréales et les produits à base de céréales tiennent un rôle majeur dans l'équilibre de la balance commerciale agricole tunisienne. En effet, ils assurent une part importante des besoins céréaliers de la population dont la consommation par habitant est parmi la plus élevée dans le monde. À l'heure actuelle, la production nationale de céréales est largement inférieure à la demande locale ce qui augmente les importations. Ainsi, les saisons sèches et les fluctuations des prix sur les marchés internationaux contribuent à accentuer le déficit du secteur agricole tunisien. En 2008, avec la flambée des prix des céréales sur les marchés internationaux, le secteur agricole a enregistré son solde le plus bas avec un déficit de près de 790 millions de \$E.-U.

¹⁴ Les données miroir (non encore définitives) de Trade Map pour l'année 2012 indiquent une nette diminution de la valeur des exportations agricoles et agroalimentaires tunisiennes qui représentent près de 6,1% de la valeur totale des exportations.

Les exportations se concentrent sur un nombre réduit de produits. Cette configuration n'est pas un atout pour le pays qui s'expose aux risques associés à une faible diversification. En 2011, quatre groupes de produits ont représenté près de 72% de la valeur des exportations agricoles et agroalimentaires tunisiennes. Il s'agit du groupe des graisses et huiles animales/végétales, le groupe des fruits comestibles, celui des produits de la pêche, et le groupe des préparations à base de céréales. Ces chiffres indiquent une spécialisation de la Tunisie dans l'exportation de produits agroalimentaires spécifiques, mais dont le degré de transformation industrielle n'est généralement pas très élevé.

À un niveau plus désagrégé, c'est-à-dire au niveau du système harmonisé à 6 chiffres (SH-6), les statistiques du commerce tunisien donnent une idée plus précise des principaux PAA exportés. L'huile d'olive vierge et les dattes représentent les deux produits phares exportés par la Tunisie en 2011. Ils continuent jusqu'à aujourd'hui d'occuper la place de leaders et locomotives des exportations agroalimentaires tunisiennes.

Figure 29. Exportations et importations tunisiennes de produits agricoles et alimentaires



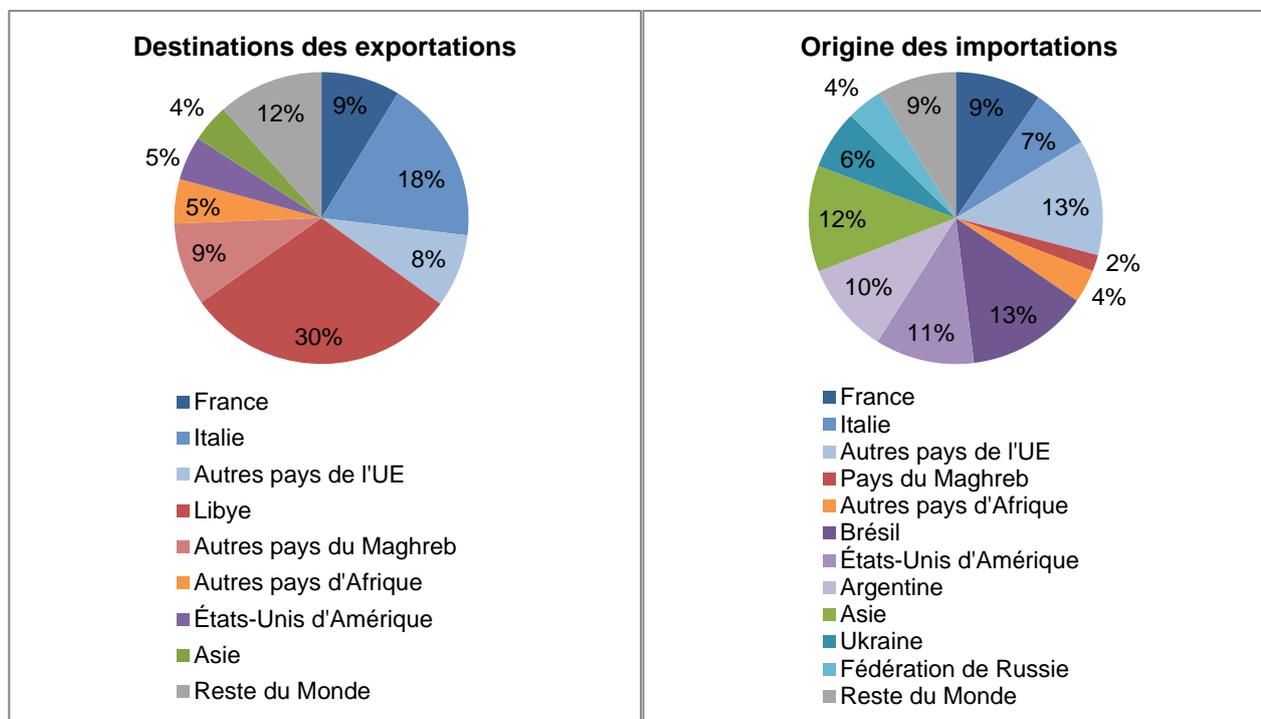
Source: calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map 2011, à l'exclusion des armes, des munitions et des minerais.

Par ailleurs, les exportations d'huile végétale raffinée (essentiellement les huiles de maïs et de soja) ont connu une hausse durant ces dernières années. Ces produits, entrant généralement sur le territoire en régime d'admission temporaire, subissent des processus de traitement technologique puis sont réexportés par la Tunisie. Ce nouveau créneau pourrait contribuer à la dynamisation des exportations agroalimentaires tunisiennes et mérite une analyse plus approfondie en termes de valeur ajoutée. Enfin, la place des préparations à base de céréales (pâtes alimentaires, biscuits, etc.) dans l'ensemble des exportations tunisiennes est en hausse progressive durant ces dix dernières années.

En ce qui concerne les partenaires commerciaux de la Tunisie, ceux-ci sont relativement différents à l'exportation et à l'importation. Tandis que les pays voisins du Maghreb constituent la principale destination des exportations tunisiennes en produits agricoles et alimentaires, les États-Unis (11%) et les pays de l'Amérique du Sud (Brésil – 13% et Argentine – 10%) en sont ses principaux fournisseurs. L'Union européenne, quant à elle, représente un marché plus important à l'exportation (35%) qu'à l'importation (29%) avec la France et l'Italie comme principaux partenaires. En termes de valeur, toutefois, la Tunisie importe davantage de produits agricoles et alimentaires de cette région qu'elle n'en exporte. L'Italie constitue une exception car la valeur des exportations vers ce pays excède celle des importations grâce à l'huile d'olive vierge qui a, entre autres, permis à la Tunisie d'enregistrer un excédent commercial de 144,5 millions de \$E.-U. en 2011.

Cette diversité au niveau des partenaires, et plus particulièrement à l'importation, montre une réelle ouverture de la Tunisie quant au choix de ses fournisseurs. En 2011, les céréales importées par la Tunisie provenaient de France, d'Italie, d'Ukraine et de la Fédération de Russie. Les matières premières dans l'industrie oléicole ainsi que le sucre de canne proviennent quant à elles principalement d'Amérique du Sud et d'Asie. La Chine figure également comme principal fournisseur à l'importation.

Figure 30. Destination et origine des produits agricoles et alimentaires tunisiens



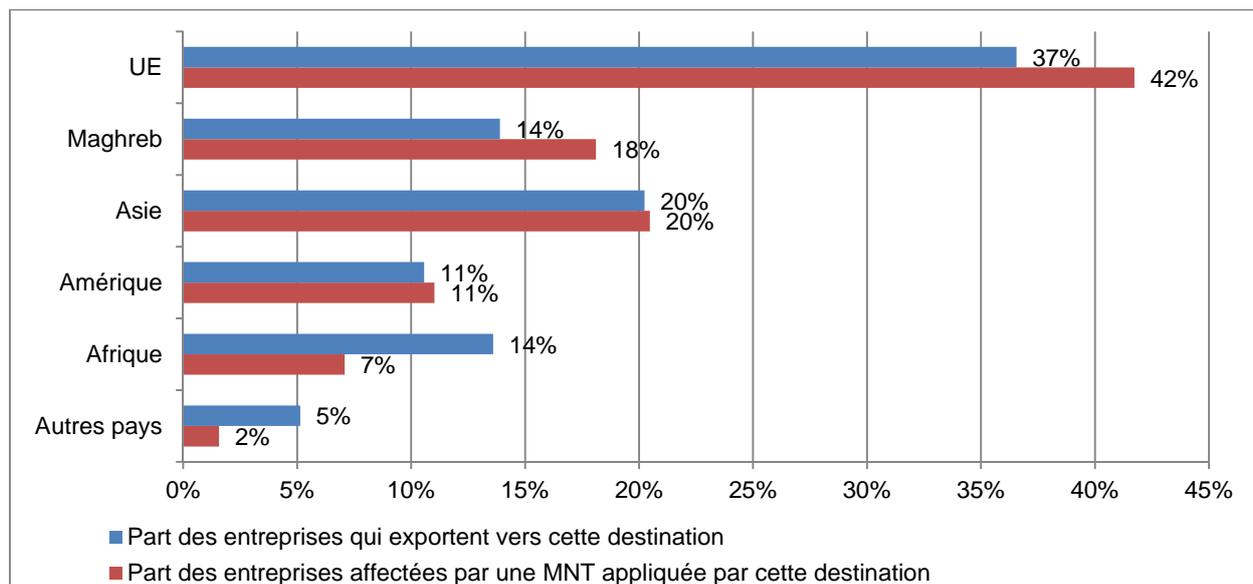
Source: calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map 2011, à l'exclusion des armes, des munitions et des minerais.

Il est important de retenir que 6 des 7 principaux pays partenaires de la Tunisie dans le commerce de produits agricoles et alimentaires sont les plus proches géographiquement. Une dépendance aussi accrue aux marchés limitrophes constitue un risque potentiel pour la Tunisie dans le cas d'une crise économique ou politique qui affecterait ces pays. La Tunisie doit donc envisager d'autres alternatives et d'autres marchés, notamment étendre son commerce vers les pays africains qui connaissent des taux de croissance économique parfois importants.

2.2. Expérience des exportateurs vis-à-vis des règlements étrangers

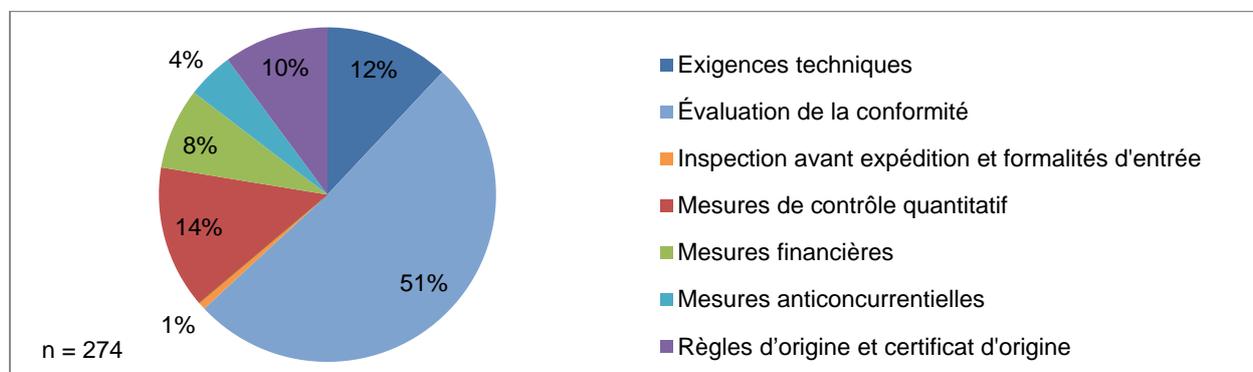
Plus des trois-quarts (77%) des mesures affectant les exportations de produits agricoles et alimentaires tunisiens sont appliquées par les pays partenaires. Ces différentes MNT touchent en particulier les graisses et huiles, les fruits et les préparations alimentaires.

L'UE est la principale destination des exportations agricoles tunisiennes à l'origine des MNT contraignantes rencontrées par les entreprises. Près de 42% des entreprises exportant vers cette région sont en effet affectées par une MNT appliquée par un de ses pays membres, notamment la France et l'Italie. Les entreprises ont en effet des difficultés à se conformer aux réglementations étrangères notamment sur la certification, ainsi que les mesures quantitatives. Le Maghreb apparaît également comme une destination contraignante selon les entreprises. La Libye et le Maroc sont les plus cités notamment en ce qui concerne les procédures de certification et les règles d'origine. Enfin, bien que l'Afrique soit un des principaux partenaires de la Tunisie dans le secteur agricole, elle constitue une destination moins difficile d'accès que les autres régions. La proportion d'entreprises y exportant est inférieure à celle des entreprises affectées par des MNT.

Figure 31. Exportations de produits agricoles et MNT appliquées par les régions partenaires

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Les mesures contraignantes appliquées par les pays partenaires sur les produits agricoles et alimentaires peuvent être regroupées en 7 catégories de MNT. Il s'agit tout d'abord des exigences relatives à l'évaluation de la conformité qui représentent plus de la moitié des mesures contraignantes. Les autres mesures portent principalement sur le contrôle quantitatif (14%), les exigences techniques (12%), et les règles d'origine (10%).

Figure 32. MNT étrangères affectant les exportations de produits agricoles et alimentaires

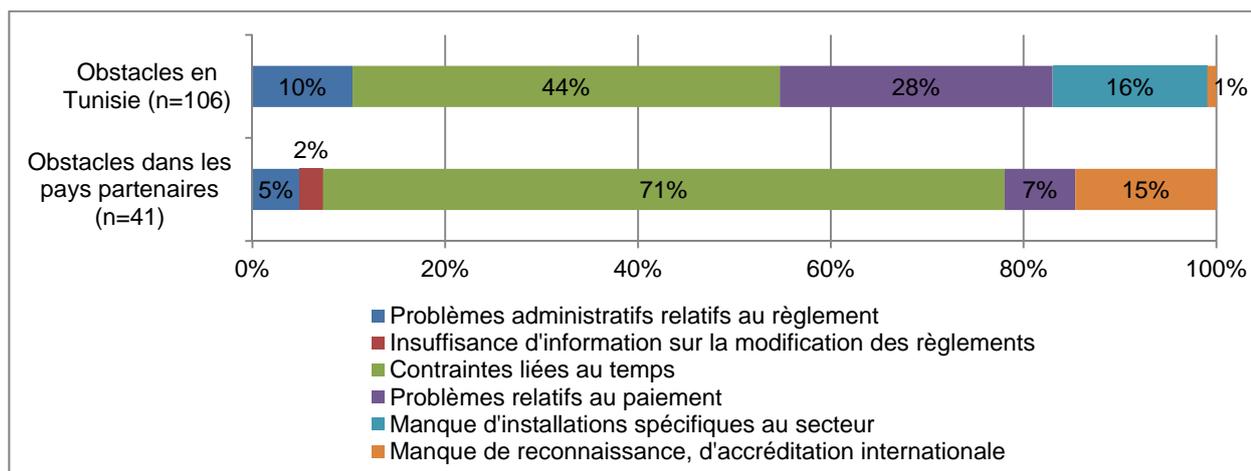
Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Plus de la moitié des mesures appliquées par les pays partenaires sont jugées trop rigoureuses par les exportateurs de PAA. Il s'agit pour la majorité des exigences techniques et des mesures sur l'évaluation de la conformité des produits. Ces deux catégories de mesures sont étroitement liées. Tandis que les exigences techniques fixent les caractéristiques techniques des produits afin qu'ils soient admis à l'exportation (qualité, composition, respect des normes SPS), l'évaluation de la conformité fixe les procédures (tests, essai, certification obligatoire), afin de prouver que les exigences techniques sont respectées. Mise à part ces mesures techniques, certains contingents et règles d'origine ont également été jugés stricts par les exportateurs interrogés.

Les règlements étrangers créent également des problèmes procéduriers rencontrés dans les agences nationales et étrangères. Les exigences de certification (évaluation de la conformité) ainsi que celles sur les règles d'origine sont les principales mesures concernées par ces OP. Les exportateurs dénoncent les

délais trop excessifs dans l'application des réglementations par les autorités tunisiennes. Dans les pays partenaires, des problèmes de délais ont également été relevés mais ils découlent souvent des conditions de paiement imposées par les pays partenaires qui retardent les procédures d'exportation. Les problèmes concernant les paiements informels et le paiement des frais exceptionnellement élevés ainsi que le manque d'installations spécifiques au secteur sont également des obstacles nationaux rapportés par les entreprises. Enfin, le manque de reconnaissance par les pays partenaires, notamment des certificats délivrés en Tunisie et des procédures d'essai et de contrôle nationales sont également des obstacles cités par les exportateurs de PAA.

Figure 33. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT étrangères affectant les exportations de produits agricoles et alimentaires



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Les exigences techniques

Elles concernent les propriétés physiques et spécifiques des produits exportés telles que leur composition, leur qualité ou leur emballage. Elles regroupent près de 12% des MNT étrangères contraignantes appliquées aux exportations de PAA. Les entreprises enquêtées font face à 5 principales catégories d'exigences techniques, qui sont par ordre d'importance, les exigences en matière d'étiquetage, de marquage et d'emballage ; l'identité, la qualité et la performance du produit ; les limites de tolérance des résidus et la restriction ou interdiction de l'utilisation de certaines substances ; et le traitement pour l'élimination des parasites et maladies véhiculés par des organismes pathogènes. Les deux premiers obstacles techniques seront détaillés dans les paragraphes suivants et les détails relatifs aux autres exigences techniques sont présentés en annexe.

Les exigences en matière d'étiquetage représentent une contrainte pour 4,7% des entreprises exportatrices de PAA qui ont déclaré rencontrer des MNT à l'exportation. Dans la majorité des cas (77%), elles sont imposées par l'entreprise importatrice et non pas par le pays importateur. Les clients requièrent entre autres qu'un étiquetage personnalisé contenant leur nom soit apposé sur les produits, avec une taille de caractère suffisamment grande de telle sorte que le nom soit visible pour les consommateurs. Dans certains cas, comme au Maroc, c'est le pays importateur lui-même qui impose des normes spécifiques à l'étiquetage telles que la langue ou le type d'impression à utiliser.

“ Le pays importateur exige que le nom du client soit écrit en grand format sur l'étiquette des marchandises. Pourtant, l'OFITEC exige que l'origine du produit soit également indiquée sur l'étiquette, et de manière lisible. Nous devons donc obtenir une autorisation de l'OFITEC pour pouvoir apposer une étiquette qui soit conforme à la demande du pays importateur. Cette procédure demande beaucoup de temps (15 jours) ”.

[Un exportateur de fraises vers les Émirats arabes unis.](#)

Une grande partie des contraintes relatives à l'étiquetage a été enregistrée auprès des entreprises exportant vers les pays arabophones (Maroc, Algérie, Arabie Saoudite, EAU) et quelques pays occidentaux (Italie, Canada, Royaume-Uni). C'est dans le cas du Maroc et du Canada où des exigences au niveau gouvernemental (et non pas privées) ont été identifiées. Il est à

signaler que ces exigences créent dans certains cas des obstacles procéduraux en Tunisie. En effet, certaines entreprises ont déclaré avoir besoin d'une autorisation émanant des autorités tunisiennes pour leur étiquetage mais sont obligées d'attendre 15 jours avant de l'obtenir.

Les PAA exportés et concernés par ce type d'exigence en matière d'étiquetage sont les dattes, les endives, les fraises, les jus de fruits, les boissons gazeuses, le vin, le couscous, et les biscuits. Les produits agroalimentaires transformés sont les plus affectés par cette catégorie d'obstacles.

Les exigences relatives à l'identité, la qualité et la performance du produit représentent moins de 4% des MNT qui affectent le secteur agricole à l'exportation. Elles sont représentées dans cette étude par la sous-catégorie des « caractéristiques du produit ». Les exportateurs tunisiens affectés se plaignent de la rigueur des réglementations notamment celles sur la qualité des produits. Des contraintes plus spécifiques ont été rapportées telles que l'exigence d'une taille et d'une couleur uniforme pour certains produits agricoles (le cas des dattes) ou l'exigence d'une plus longue date limite de consommation.

“ Nos produits ne peuvent être consommés au-delà de 6 mois. Pourtant, les autorités compétentes allemandes n'admettent que des produits dont la date limite de consommation dépasse les 10 mois ”.

[Un exportateur de pâtisseries orientales vers l'Allemagne.](#)

Les contraintes relatives aux caractéristiques et à la qualité des produits sont principalement appliquées par les pays de l'UE (90% des cas dont 70% concernent la France) et par les États-Unis (10%). Elles concernent à proportions égales les aliments frais et les matières premières agricoles, et les aliments transformés et les produits agricoles. Les produits laitiers (beurre, yaourt, lait, etc.), les fruits (abricots, amandes, dattes, pastèques), et les jus sont parmi ceux qui sont touchés par ce type de MNT. Les entreprises affectées sont en majorité des grandes ou moyennes entreprises tunisiennes.

Les procédures d'évaluation de la conformité

Les contraintes liées à l'évaluation de la conformité regroupent deux principales catégories de MNT: la certification du produit et les exigences en matière d'essai.

La certification du produit est exigée par le pays importateur ou les entreprises partenaires afin de prouver que les produits respectent les exigences techniques requises, notamment en matière de sécurité et de santé des consommateurs. Les certificats les plus fréquemment demandés sont les certificats SPS, les certificats ISO 9000 ou ISO 22000, qui correspondent respectivement aux systèmes de gestion de la qualité et aux systèmes de gestion de la sécurité des denrées alimentaires, et enfin les certificats privés GlobalGap (Encadré 1). L'obtention de ces documents constitue une démarche périlleuse pour les entreprises en raison de leurs coûts mais aussi d'autres OP rencontrés au niveau des agences tunisiennes.

“L'entreprise importatrice exige que nos produits soient certifiés GlobalGap. La certification coûte pourtant très cher (8500 DT/an) et nécessite plusieurs analyses sur les produits. En effet l'obtention du certificat se fait auprès d'une entreprise privée (International Food Standards) ”.

[Un exportateur de pastèques vers l'Allemagne.](#)

Les certificats complémentaires sont généralement exigés par les principaux pays partenaires de la Tunisie. Ainsi, la proportion la plus élevée de contraintes enregistrées revient à l'UE dont la France, l'Italie et l'Espagne. Viennent ensuite les pays du Maghreb qui appliquent toutefois une proportion de contraintes largement inférieure. La Libye, le Maroc et l'Algérie sont les plus concernés. Il est important de noter que les pays d'Amérique du Nord (États-Unis et Canada) sont responsables d'un dixième des MNT relatives à la certification des produits. Ce sont donc en général les pays développés qui demandent un plus grand nombre de certifications pour les PAA tunisiens.

La certification touche plusieurs produits tunisiens dont l'huile d'olive et les graisses végétales, les produits de la pêche, les fruits, et les boissons gazeuses et vins. L'une des sections suivantes détaillera les principaux obstacles dont souffrent ces catégories de produits. Mais en général, les aliments exportés de manière brute et non transformés sont un peu plus affectés par les contraintes relatives à la certification du produit, contrairement aux aliments préparés.

Encadré 1. Les normes GlobalGap

GLOBALG.A.P est un organisme privé ayant établi un référentiel de normes volontaires de bonnes pratiques agricoles, qui couvrent les domaines de la culture, de l'élevage, de l'aquaculture et de la fabrication d'aliments pour l'aquaculture. Les normes GlobalGap ou Global « Good Agricultural Practice » ont été créées initialement par un groupement de distributeurs européens afin de rassurer les consommateurs notamment sur la traçabilité des produits, sur la manière dont ils ont été produits ou transformés, et sur leur respect des normes environnementales. Aujourd'hui, le référentiel GlobalGap est composé de plus de 200 normes ou exigences concernant la maîtrise de la qualité et de la sécurité des produits; le protocole est d'ailleurs reconnu à travers le monde et utilisé comme point de comparaison sur les différentes méthodes de production.

Par ailleurs, plusieurs chaînes de grandes surfaces et enseignes exigent actuellement que les produits qu'elles importent soient certifiés GlobalGap. Pour obtenir la certification, les producteurs (répartis aujourd'hui sur 110 pays), doivent permettre le contrôle de leurs méthodes de production par un organisme indépendant.

Source: www.globalgap.org

Les exigences en matière d'essai représentent 19% des cas de MNT rapportées à l'exportation de PAA. Elles sont également établies par les pays importateurs et correspondent aux contrôles obligatoires que doivent subir les produits face à un certain règlement (afin de tester, par exemple, le niveau maximum de résidu de pesticides sur un échantillon d'oranges importées). Les importateurs requièrent pour des raisons sanitaires ou phytosanitaires notamment, que l'huile biologique contienne un taux de phthalates de 0%, que l'huile de grignons d'olive présente un taux de cuivre et de fer bien déterminé. Ces exigences sont jugées très contraignantes par les exportateurs tunisiens qui stipulent que les procédures d'essai ont été établies par les pays partenaires afin de protéger leurs producteurs locaux, en particulier lorsque ces derniers ont un volume de production assez important. Souvent les analyses se font même dans le pays destinataire à l'exemple d'un exportateur tunisien de dattes contraint d'effectuer les analyses requises au Maroc.

“Les pays importateurs exigent plusieurs analyses sur nos produits, et en particulier pendant les périodes de récolte où le volume de leur production nationale est élevé. Ceci afin de limiter leurs importations en provenance de la Tunisie”.

Un exportateur de fruits et légumes vers la France.

Ces exigences en matière d'essai créent pour les entreprises exportatrices des délais excessifs et donc engendrent des coûts supplémentaires importants. La majeure partie des obstacles liés aux essais sur les produits touchent en effet les entreprises situées hors de la région de Tunis, contraintes de se déplacer pour effectuer les analyses requises.

Les exigences en matière d'essai et celles en matière de certification sont liées. Ainsi, les pays qui exigent des analyses sur les produits sont pratiquement les mêmes que dans le cas des certificats. Les pays de l'Union européenne ont été les plus cités et principalement la France. Les pays de l'Amérique du Nord occupent la seconde place avec une plus grande proportion pour les États-Unis. Les pays du Maghreb présentent moins de contraintes liées aux essais et tests avec une proportion relativement faible pour la Libye.

Ce sont les aliments préparés et les produits agricoles qui sont le plus soumis à ce genre de contrôle, dont les pâtes alimentaires, l'huile d'olive et la pâtisserie tunisienne. Les aliments frais et matières premières agricoles les plus concernés par les procédures d'essai sont généralement les fruits.

Les mesures de contrôle quantitatif

Les mesures de contrôle quantitatif représentent 13% des MNT étrangères auxquelles font face les exportations de PAA tunisiens. Ces mesures ont pour objectif de restreindre le volume des échanges pour des raisons économiques, environnementales ou en vertu d'un accord commercial spécifique. Elles sont appliquées par les pays importateurs souvent indépendamment des caractéristiques techniques des produits et de leur provenance. Il existe plusieurs catégories de mesures de contrôle quantitatif que les pays d'entrée peuvent appliquer pour restreindre le flux des marchandises importées: les licences, les

contingents, les prohibitions, les mesures quantitatives de sauvegarde, les arrangements de limitations des exportations, et les autres mesures de contrôle quantitatif.

Les contingents et plus précisément les contingents saisonniers sont les restrictions quantitatives rapportées par les entreprises tunisiennes. Au total, 37 contraintes ont été citées par les exportateurs de PAA. La majorité de ces contraintes sont imposées par les pays de l'UE dont les pays dont la France et l'Italie. Ces deux pays appliquent des contingents saisonniers sur les fruits tunisiens (oranges, abricots, fraises, pastèques, pêche et prunes, etc.) mais aussi sur les légumes (artichauts, fèves, tomates séchées, etc.). Ces produits en provenance de la Tunisie sont donc frappés de taxes saisonnières lors de leur entrée sur le sol européen. Aujourd'hui, les accords commerciaux existants entre la Tunisie et l'UE autorisent le recours aux restrictions quantitatives sur certains produits pendant des périodes bien précises de l'année. En cas de dépassement de ces contingents, le surplus est donc surtaxé. Les négociations qui ont commencé il y a quelques années entre la Tunisie et l'UE pour la libéralisation des échanges des PAA pourraient aboutir à la suppression ou diminution de telles restrictions. Quelques pays arabes du Golfe (Arabie saoudite, Émirats arabes unis, Qatar, Koweït) appliquent aussi ce type de mesures quantitatives.

“Les pays importateurs mettent en place des contingents et taxes sur les fruits qu'on exporte. Ces mesures sont appliquées pendant une période spécifique de l'année afin de limiter la quantité de produits qu'on exporte et favoriser leurs producteurs”.

[Un exportateur de fruits vers l'UE et les Émirats arabes unis.](#)

Les règles et certificats d'origine

Les règles d'origine fixent les critères permettant de déterminer le pays d'origine d'un produit. Elles requièrent un certificat qui fournit une preuve officielle du pays de provenance des produits. Ces mesures ont été considérées comme contraignantes par les exportateurs et représentent 10% de la totalité des MNT auxquelles font face les PAA tunisiens. Elles affectent 85% des entreprises productrices et exportatrices de préparations alimentaires et de produits agricoles d'une manière générale. Les règles sur l'origine des produits représentent donc une contrainte assez importante puisqu'elles touchent plusieurs grandes entreprises. Les produits les plus concernés sont les jus, les produits de la pâtisserie, les huiles végétales, les boissons gazeuses, et les produits laitiers.

“L'obtention des certificats d'origine n'est pas une démarche facile. Les procédures au niveau de la Chambre de commerce et des douanes algériennes sont trop longues. Les retards peuvent aller jusqu'à 20 jours”.

[Un exportateur de produits agroalimentaires vers l'Algérie.](#)

Près des deux tiers des règles d'origine contraignantes sont appliquées par les pays du Maghreb (Algérie, Libye, Maroc), alors que les MNT vers les pays arabes du Golfe représentent 22%. Ces derniers exigent que les certificats d'origine soient écrits/traduits en langue arabe. Des obstacles procéduraux dans les pays importateurs (retards dans les procédures administratives) tout comme en Tunisie (retards administratifs pour avoir le certificat et frais trop élevés) sont le résultat de ce type de mesures.

Les mesures financières

Les mesures financières citées par les entreprises tunisiennes sont celles qui règlementent le coût et l'accès aux devises étrangères pour les entreprises importatrices. Il s'agit donc des mesures qui touchent les entreprises clientes mais elles affectent également les exportateurs tunisiens puisqu'elles définissent les termes de paiement des marchandises. Les contraintes liées aux conditions de paiement représentent 8% de l'ensemble des MNT auxquelles font face les exportateurs de PAA tunisiens.

Les réglementations sur les paiements émanent bien souvent des autorités des pays importateurs. Ces derniers exigent à leurs entreprises importatrices de procéder, pour chaque opération, à un paiement par une lettre de crédit ce qui engendre des retards assez considérables dans les transactions commerciales. Ces retards varient entre 2 semaines et 60 jours (les deux-tiers des entreprises affectées ont signalé un retard de 60 jours). Les banques étrangères sont les premières institutions concernées par ces retards selon les exportateurs tunisiens, dont celles de l'Algérie et de la France. Il est intéressant de signaler

qu'aucun cas n'a été observé en ce qui concerne les banques libyennes. Les marchandises vers cette destination sont souvent payées en espèce lors de leur transport ou au moment où celles-ci franchissent la frontière.

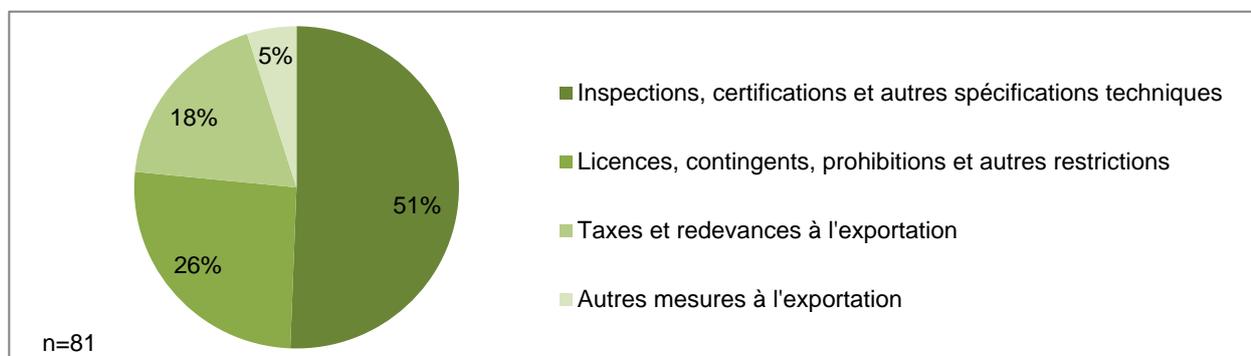
Les entreprises touchées par de telles mesures sont généralement de grande taille et exclusivement nationales. Nombre d'entre elles produisent elles-mêmes les marchandises qu'elles exportent, et pour près des deux-tiers des entreprises enquêtées, le secteur de l'export représente plus de 60% de leur chiffre d'affaires annuel. Par ailleurs, les entreprises exportant les aliments préparés (huiles et graisses) sont relativement plus concernées par ce type de contraintes. Les fruits et légumes exportés sont également concernés.

2.3. Expérience des exportateurs vis-à-vis des règlements nationaux

Les obstacles rencontrés par les exportateurs de PAA ne sont pas exclusivement étrangers. La Tunisie met également en œuvre des réglementations qui représentent une contrainte pour ces entreprises. Les mesures nationales représentent 23% des cas de MNT contraignants rapportés par les exportateurs du secteur. Bien qu'elles ne représentent qu'une faible part des problèmes rencontrés en comparaison avec les mesures étrangères, elles touchent des secteurs très spécifiques dont l'agroalimentaire qui regroupe 61% des exportateurs de PAA. Ces entreprises ont exporté en 2011 près de 1,54 milliards de \$E.-U., équivalent à 83% de la valeur totale des exportations agricoles tunisiennes. Plusieurs groupes de produits sont concernés par ces contraintes à savoir les produits de la pêche, les fruits et légumes, les huiles et graisses végétales ou encore les produits à base de céréales.

La Tunisie applique trois principales mesures contraignantes pour les exportateurs de produits agricoles. Il s'agit des procédures d'inspection, de certification et autres spécifications techniques à l'exportation, des licences, contingents, prohibitions et autres restrictions quantitatives à l'exportation, et enfin des taxes et redevances à l'exportation.

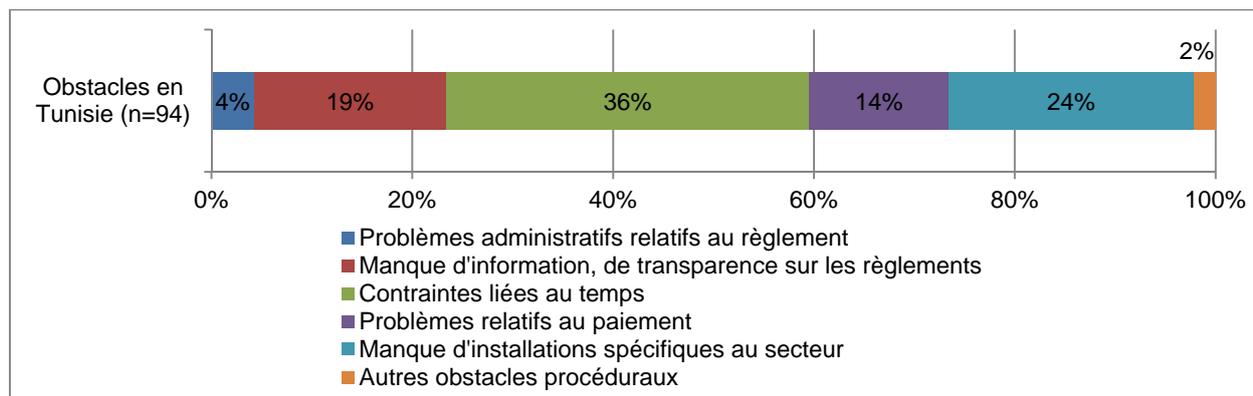
Figure 34. MNT appliquées par la Tunisie aux exportations de produits agricoles et alimentaires



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Les réglementations tunisiennes qui régissent les démarches à l'exportation sont généralement perçues comme trop rigoureuses (63% des cas). Cela est particulièrement vrai pour les mesures techniques et les taxes à l'exportation. Les exigences d'enregistrement à l'exportation ainsi que les inspections sont quant à elles contraignantes en raison des obstacles procéduraux qui y sont liés. La quasi-totalité de ces OP sont rencontrés dans les institutions tunisiennes chargées de la mise en œuvre des règlements sur les exportations. Il s'agit tout particulièrement de retards rencontrés lors de l'inspection des marchandises, de l'enregistrement des produits à l'exportation ou en vue d'obtenir les licences d'exportations. Les entreprises souffrent également du manque d'installation et d'information pour se conformer aux formalités nationales d'exportation.

Figure 35. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales affectant les exportations de produits agricoles et alimentaires



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

L'inspection, la certification et les autres spécifications techniques à l'exportation

Ces mesures regroupent à la fois des exigences sur les caractéristiques des produits et des exigences sur l'inspection et la certification des marchandises. Ensemble, ces contraintes représentent plus de 50% de l'ensemble des obstacles rencontrés au niveau national. Plus de 85% d'entre elles portent sur une mesure spécifique décidée par les autorités tunisiennes et qui impose aux exportateurs de fruits de se doter d'une station de conditionnement dont le cahier des charges est très compliqué à appliquer. Par ailleurs, les délais pour se conformer à cette disposition sont jugés trop courts.

“Les autorités tunisiennes exigent à ce que les exportateurs se dotent d'une station de conditionnement dans un délai d'un an. Cela demande un investissement important et la réglementation ne nous autorise pas à procéder étape par étape. Par ailleurs, le cahier des charges est très rigoureux en ce qui concerne le réaménagement de la station de conditionnement.”

[Un exportateur de melons frais vers la France.](#)

Lors des entretiens en face-à-face, plusieurs responsables ont montré leur mécontentement au regard de cette mesure qu'ils perçoivent comme trop contraignante. Les autorités tunisiennes jugent cependant que les stations de conditionnement sont nécessaires afin d'assurer des conditions optimales pour le stockage et la conservation des produits.

Les entreprises affectées par cette mesure exportent principalement des dattes, fraises, abricots, framboises, agrumes, pastèques et autres fruits. Ces produits sont acheminés vers les pays européens (43% vers la France), l'Australie, et quelques pays maghrébins et arabes.

“Nous devons souvent patienter plusieurs jours avant que nos produits soient inspectés par les douaniers et par les agents responsables du contrôle qualité. Les deux agences ne travaillent pas toujours en même temps, ce qui nous fait perdre énormément de temps.”

[Un exportateur d'huile d'olive vers l'Italie.](#)

En plus de cette mesure très contestée par les exportateurs de fruits et légumes, les 15% des contraintes restantes concernent l'inspection à l'exportation. Les produits affectés par ces mesures sont principalement l'huile d'olive et les produits de la mer. Les exportateurs se plaignent du retard accumulé au niveau des douanes tunisiennes et de leur mauvaise synchronisation avec les inspecteurs du contrôle qualité. Le Ministère de l'agriculture a été cité notamment à cause des retards au niveau des agents de contrôle sanitaire (qui peuvent atteindre 4 jours) comme le cas soulevé par un exportateur de poissons frais vers la France.

Les licences, contingents, prohibitions et autres restrictions quantitatives à l'exportation

Ce type de contraintes représente plus du quart (26%) des MNT nationales rencontrées par les exportateurs de PAA. Il regroupe les exigences d'enregistrement à l'exportation (71%), les licences ou permis obligatoires à l'exportation (24%), et les contingents d'exportation (5%).

L'enregistrement des exportations consiste notamment à obtenir une déclaration auprès de la douane tunisienne. Cette démarche est jugée trop lente et nécessitant de trop nombreux documents. Le lait et les produits laitiers sont particulièrement affectés. Des dispositions ont en effet été prises par les autorités tunisiennes afin de limiter les exportations de ce type de produits. Ces derniers font l'objet, durant ces dernières années, de commerces illicites vers la Libye et l'Algérie où le prix de vente est 2 fois supérieur à celui de la Tunisie.

“Nous ne sommes pas toujours informés des procédures d'enregistrement au niveau de la douane tunisienne. Dû au manque d'information, il nous arrive de payer des pénalités de 150 DT par commande puisque nos démarches prennent du retard. Mais bien souvent, ce retard est causé afin de nous contraindre à payer des pots-de-vin pour accélérer les procédures d'enregistrement”.

Un exportateur de margarine vers la Libye.

En moyenne les exportateurs doivent patienter jusqu'à 5 jours (généralement entre 3 et 8 jours) pour obtenir le certificat d'exportation, ce qui entraîne des coûts supplémentaires dont ceux liés au stockage des marchandises. De tels obstacles découlent d'un manque de communication évident sur les réglementations en vigueur et la modification de ces dernières. Cette situation favorise dans une certaine mesure le paiement informel.

Les taxes et redevances à l'exportation

Ce type de contraintes représente 18% des MNT nationales. Il s'agit notamment d'une taxe de 2% sur la valeur des exportations des produits de la pêche. Les revenus de cette taxe sont alloués au développement du secteur halieutique tunisien. Des petites entreprises/unités de pêche, tout comme des pêcheurs peuvent donc en bénéficier. Néanmoins, la majorité des entreprises (dont 87% sont nationales) dénoncent cette mesure et considèrent ce type de taxation comme un frein aux exportations.

“Le gouvernement tunisien impose aux entreprises exportatrices de poissons et crustacés de payer une taxe de 2% sur la valeur exportée. Cette mesure est trop stricte.”

Un exportateur de produits de la pêche vers le Canada.

2.4. Expérience des entreprises vis-à-vis des règlements à l'importation

Les données sur le commerce tunisien ont révélé que la balance du secteur agricole et agroalimentaire est déficitaire. Avec une part relativement importante des céréales dans l'ensemble des importations tunisiennes et la flambée du prix du blé en particulier, ce déficit s'est accentué durant les cinq dernières années. Aujourd'hui près du tiers des importations tunisiennes en valeur sont constituées par des céréales. Les importations des graisses et huiles végétales, des graines et fruits oléagineux, et des sucres et sucreries constituent les autres groupes de produits qui pèsent le plus sur la balance commerciale avec respectivement 18%, 11% et 13% de la valeur totale importée en 2011.

D'une manière générale, ces produits sont importés par quelques grandes entreprises agroalimentaires ou par des organismes gérés par l'État. Les enquêtes se sont donc concentrées sur les entreprises exportatrices tunisiennes en priorité, dont les catégories de MNT rencontrées sont plus variées et les fréquences des obstacles plus élevés que chez les importateurs. Ainsi, les importateurs interviewés (seulement 2 entreprises) ont reporté 2 cas de mesures non tarifaires. Il s'agit du contrôle des importations et exigences de surveillance, et d'autres mesures de licences automatiques.

Ces mesures sont appliquées par la Tunisie afin de contrôler la valeur et le volume des importations et d'évaluer, par la suite, le montant des droits à payer. Les importateurs se sont plaints de la difficulté de ces procédures de contrôle qui exigent un nombre trop élevé de documents à fournir notamment auprès du Ministère de l'agriculture tunisien. À cela s'ajoute des délais jugés trop longs (15 jours) pour accomplir les

formalités au niveau des douanes, qui obligent les entreprises à recourir à des paiements informels. Les répondants sont des importateurs de préparations alimentaires destinées aux animaux. Les produits viennent principalement du Brésil et de France.

2.5. Analyse des principaux produits agricoles et alimentaires

Cette section examine les effets des mesures non tarifaires sur les principaux produits tunisiens choisis selon leurs poids dans le commerce du pays et le nombre de contraintes observées dans l'enquête MNT. Elle présentera, pour chaque produit ou groupe de produits, les types de MNT aussi bien nationales qu'étrangères citées par les entreprises. Parmi les groupes de produits les plus concernés par des MNT contraignantes, il y a, par ordre décroissant d'obstacles rencontrés, les fruits et légumes, les graisses et huiles végétales ainsi que les produits halieutiques. En 2011, ces trois groupes de produits ont représenté près des deux-tiers de la valeur totale des exportations agricoles et agroalimentaires tunisiennes.

Les fruits et légumes

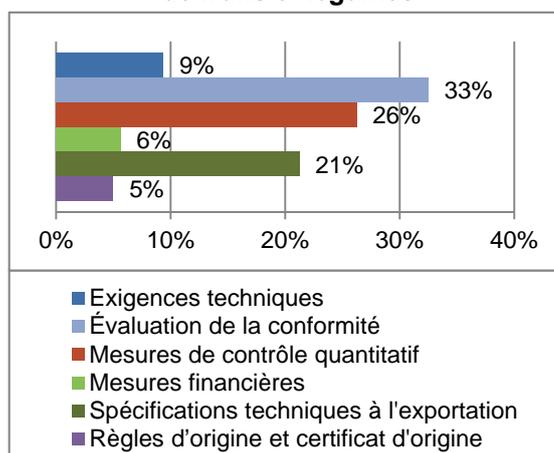
Les exportations de fruits durant l'année 2011 ont dépassé les 262 millions de \$E.-U. soit 14% des exportations du secteur agricole et agroalimentaire. Les recettes générées par la filière ont donc dépassé celles des produits de la mer qui ont longtemps occupé la seconde place dans les exportations de PAA tunisiens. Les exportations de légumes ont atteint quant à elles les 73 millions de \$E.-U. (4% de la valeur des exportations de PAA) en 2011. Ces chiffres indiquent l'importance de ces deux groupes de produits dans la balance courante tunisienne.

Les fruits et légumes cultivés en Tunisie bénéficie d'un certain nombre de spécificités climatiques concourant à les rendre conformes à des standards de qualité, notamment en matière de goût et de texture. Les produits ont donc une excellente image et sont très prisés tant par les consommateurs tunisiens que par les consommateurs étrangers. Les variétés de dattes fraîches (211 millions de de \$E.-U. de recettes en 2011) constituent le premier poste dans les exportations de fruits et se positionnent au deuxième rang des PAA exportés derrière l'huile d'olive. Les agrumes occupent ensuite la deuxième place dans les exportations de fruits mais leur valeur globale est très faible en comparaison avec celles des dattes (5% des exportations pour l'année 2011).

La filière fruits et légumes constitue un point focal dans l'analyse des MNT qui touchent le commerce tunisien. En effet, sur les 22 entreprises du secteur enquêtées, 160 cas d'obstacles affectant les exportations de fruits et légumes ont été évoqués. En moyenne, une entreprise a donc cité plus de 7 MNT contraignantes, et les exportateurs de la filière apparaissent donc comme étant les plus affectés par des obstacles non tarifaires. Trois principaux obstacles émergent dont les mesures relatives à l'évaluation de la conformité, les mesures de contrôle quantitatif, et les spécifications techniques à l'exportation.

Les obstacles relatifs à l'évaluation de la conformité ont été rapportés par 45% des entreprises et sont principalement dus à des exigences en matière d'essai (33% des cas) où les entreprises sont contraintes à réaliser plusieurs analyses de leurs produits. La France et les États-Unis apparaissent comme les pays les plus exigeants dans ce cas de figure. La certification SPS et de normes privées volontaires est également exigée par les pays importateurs (certificat ISO ou certificat sanitaire) notamment plusieurs pays européens (Allemagne, Italie, Espagne) et le Maroc. Ce dernier exige même selon un exportateur de dattes que les analyses soient faites au Maroc témoignant ainsi du manque de confiance dans les résultats et la véracité des analyses effectuées en Tunisie.

Figure 36. MNT affectant les exportations de fruits et légumes



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Par ailleurs, les procédures de certification créent d'importants retards. Qu'il s'agisse des certificats phytosanitaires ou des certificats de contrôle de la qualité des produits, les délais pour obtenir les résultats des analyses et de délivrance des certificats requis sont jugés trop longs. Pour les certificats phytosanitaires, ces derniers peuvent prendre une semaine à 15 jours. Un nombre trop important de documents est également demandé aux entreprises afin de compléter les procédures. Des pays arabes tel que le Maroc exigent à ce que ces derniers soient traduits en langue Arabe. D'autre part, les exportateurs se sont plaints des frais très élevés des analyses et des certificats correspondants.

Les mesures de contrôle quantitatif représentent la deuxième catégorie de mesures et obstacles non tarifaires qui freinent les activités des exportateurs de fruits et/ou de légumes. Ces mesures consistent essentiellement en des contingents saisonniers qui sont appliqués par les pays importateurs et au-delà desquels des taxes sont prélevés sur les produits agricoles entrant sur leur territoire. Les mesures visent essentiellement la protection du marché local durant la saison de haute production. Ces mesures de contrôle quantitatif frappent essentiellement les fruits exportés (oranges, pastèques, pêche, abricot) et les légumes (artichauts, pommes de terre, tomates) en direction de l'UE (France, Italie, Allemagne, Belgique).

Les accords commerciaux entre la Tunisie et l'UE touchent en effet tous les produits agricoles mais à différents degrés d'exonération fiscale. Des fruits tels que les dattes, les citrons frais, les grenades, les figues de barbarie, et les mandarines bénéficient d'une exonération totale toute l'année sans être limités par un contingent. Par contre, les oranges fraîches, les amandes, les abricots et les olives de table sont exonérés pendant toute l'année mais dans la limite d'un contingent au-delà duquel une taxation est appliquée. Finalement, les exonérations pendant des périodes déterminées ne sont accordées qu'à quelques fruits et légumes dont les tomates, les fraises, et les pastèques. Ces dispositions commerciales européennes représentent pour bon nombre d'entreprises tunisiennes une contrainte de taille. Des discussions sont en cours aujourd'hui afin de revoir les accords entre la Tunisie et l'UE en vue d'aboutir à une plus grande ouverture des marchés des deux côtés. Une renégociation des quotas vers une hausse ou un démantèlement tarifaire complet pour certains produits agricoles permettraient à la Tunisie d'élargir ses marchés.

Enfin, les spécifications techniques à l'exportation représentent la troisième catégorie de MNT dont font face les entreprises de la filière fruits et légumes. Contrairement aux réglementations précédentes, il s'agit de mesures imposées par la Tunisie aux entreprises exportatrices. Plus de trois quart des entreprises du secteur agricole ont rapporté avoir rencontré des obstacles relatif aux spécifications techniques des produits admis à l'exportation. Il s'agit pour toutes les entreprises de la nouvelle réglementation qui leur impose l'aménagement d'une station de conditionnement afin d'assurer de bonnes conditions de stockage et d'entreposage des fruits et des légumes pour préserver leur qualité avant l'exportation. Le délai d'une année requise par le gouvernement pour la mise en place des stations de conditionnement ainsi que le respect d'un cahier de charges assez fourni et compliqué mettent les entreprises en difficulté. Ce sont principalement les exportateurs de dattes (33% des cas) qui se sont plaints de cette décision. Ces entreprises qui ont plus de 5 ans d'expérience dans le domaine de l'export et dont un pourcentage élevé de leur chiffre d'affaires provient de l'activité d'export devraient au contraire se réjouir d'une telle démarche. En effet, non seulement la réglementation vise à rehausser la qualité des produit exportés (en préservant ainsi l'image des produits agricoles tunisiens) mais elle écarte d'une certaine manière les « exportateurs ponctuels » du marché à l'export dont le nombre a considérablement augmenté surtout dans la filière des dattes. Ces derniers se positionnent en effet sur le marché de produits à qualité inférieure et à des prix plus bas. Mais pour l'heure, au vue des résultats de l'enquête, les conditions prévues par la réglementation sur le conditionnement des produits n'avantagent ni les grandes entreprises, ni les exportateurs de taille moyenne.

Encadré 2. Réglementations sur le conditionnement des fruits et légumes frais

« Les fruits et légumes frais destinés à l'exportation doivent être traités dans des unités de conditionnement, lesquelles sont soumises obligatoirement à un agrément préalable. À cet effet, les opérateurs qui disposent de telles unités sont tenus de s'adresser à l'Office de Commerce de Tunisie pour déposer une demande en vue d'obtenir un agrément, et peuvent se renseigner auprès des Groupements Interprofessionnels concernés sur les techniques nouvelles de conditionnement et d'emballage. »

Les conditions techniques des unités de conditionnement sont gérées par le Cahier des charges relatif à l'organisation de l'activité de conditionnement des dattes, fruits et légumes frais, approuvé par un arrêté ministériel du 4 février 2008, JORT n°12 du 8 février 2008.

Source : Portail de l'agriculture tunisienne, www.agriportail.tn et Portail industriel et technologique de la Tunisie, <http://www.tunisieindustrie.gov.tn/>, 2014.

Les graisses et huiles végétales

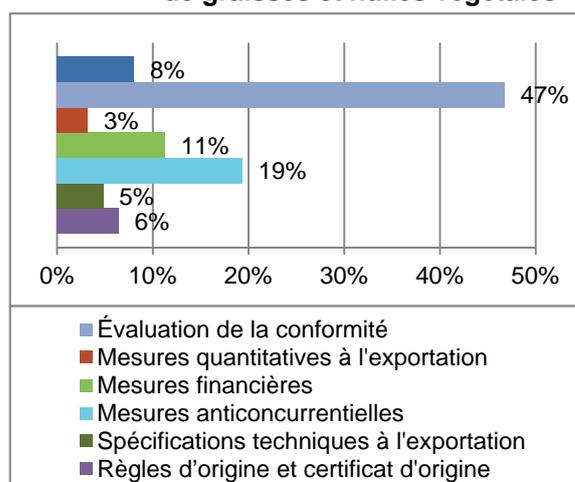
Les graisses et huiles végétales occupent la première place dans les exportations agroalimentaires tunisiennes depuis l'indépendance du pays. L'huile d'olive est le produit phare de ce secteur et représente près de 40% de la valeur totale des exportations avec plus de 286 millions de \$E.-U. de recettes en 2011 (Trade Map, 2013).

Les exportations d'huile d'olive ont été principalement caractérisées par des quantités en vrac destinées vers l'UE grâce aux accords signés en 1987 entre les deux partenaires. Ces derniers octroient à la Tunisie le droit d'exporter un contingent annuel de 46 000 tonnes d'huile d'olive sans payer de taxe. Ce contingent a été revu à la hausse en 2005 à raison de 56 000 tonnes par an. L'Office national de l'huile (ONH) détenait le monopole sur les exportations d'huile d'olive.

En 1994, il y a eu une libéralisation « raisonnée » du secteur et les entreprises privées étaient autorisées à entrer dans la filière à l'exportation, cependant les volumes exportés étaient tributaires de la production nationale. Ainsi, durant les années où la récolte n'atteignait pas un niveau suffisant, la priorité était donnée à l'ONH pour honorer le contrat signé avec l'UE. En 2002, la libéralisation du secteur était totale et les entreprises oléicoles pouvaient exporter tout au long de l'année sans aucune restriction. Ces mesures ont permis de réaliser 4 objectifs dont la diversification de la gamme des produits exportés, dans la mesure où les entreprises privées n'exportaient quasiment que de l'huile d'olive conditionnée sous différents emballages/volumes et de différents types (extra-vierge, vierge, biologique, avec des herbes, etc.); l'augmentation des recettes d'exportation de la filière grâce à cette politique de diversification; la diversification des marchés de destination en exportant vers d'autres pays hors la zone de l'UE tels que les États-Unis, le Canada, le Japon, et la Chine; la labélisation « Produce of Tunisia » qui a eu des retombées en matière de communication et a permis de faire connaître l'huile d'olive tunisienne aux consommateurs étrangers.

Avec la diversification des marchés à l'export, les entreprises oléicoles tunisiennes sont aujourd'hui confrontées à davantage de réglementations non tarifaires. C'est le cas par exemple avec les marchés américains, canadiens et japonais qui sont très exigeants en termes d'analyses effectuées sur les produits. Au total 62 MNT ont été rapportées sur les graisses et huiles d'olive, ce qui représente 18% du total des obstacles et barrières concernant les PAA. Le nombre d'entreprises agroalimentaires affectées par ce type d'obstacle est de 14, soit près des deux tiers des entreprises exportatrices des graisses et/ou huiles végétales.

Figure 37. MNT affectant les exportations de graisses et huiles végétales



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Près de la moitié des mesures non tarifaires contraignantes correspondent aux mesures relatives à l'évaluation de la conformité du produit. Les entreprises interrogées se sont plaintes du nombre élevé de certificats sanitaires et de conformité exigés par les pays importateurs. De plus, des analyses supplémentaires sont souvent exigées et portent bien souvent sur des normes jugées trop sévères par les exportateurs, notamment les normes privées (ISO 9001 notamment). Plusieurs destinations sont à l'origine des mesures sur l'évaluation de la conformité des produits dont les États-Unis, le Canada, le Japon, la Chine, les pays européens (France, Italie, Allemagne, Espagne), les pays du Maghreb (Algérie, Maroc, Libye), et les pays arabes du Golfe (Qatar, Koweït, Émirats arabes unis).

Les exigences de certification et d'analyse se traduisent au niveau des entreprises exportatrices en frais élevés et aussi en perte de temps. Les entreprises sont en effet confrontées à des temps d'attente élevés pour obtenir un certificat, des déplacements de longue distance (plus de 350 Km dans certains cas), et des frais de certification très élevés pouvant dépasser les 1000 euros. Plusieurs institutions et organismes ont été cités par les exportateurs comme étant impliqués dans ces obstacles procéduraux. Il s'agit notamment du Laboratoire central, du Ministère de la santé publique, des organismes certificateurs, et des services de douanes.

“Il y a trop d'exigences en matière d'analyses et les normes sont très sévères. La réglementation européenne exige par exemple un taux de phtalates de 0% pour l'huile d'olive exportée”.

Un exportateur d'huile d'olive biologique vers l'Italie, l'Espagne et l'Allemagne.

Encadré 3. Les laboratoires tunisiens certifiés pour l'analyse de l'huile d'olive exportée

Les entreprises oléicoles tunisiennes disposent actuellement de 5 laboratoires ayant obtenu l'agrément du Conseil oléicole international (COI) pour l'analyse chimique de l'huile d'olive. Ces laboratoires ont démontré leur maîtrise dans l'application des méthodes d'analyse chimique recommandée par le COI et sont accrédités pour la délivrance des certificats requis. Parmi eux, les laboratoires publics de l'ONH (dont un à Sfax, à Sousse et à Tunis), le Laboratoire CHO (Sfax) et le Laboratoire SGS (Sfax). La liste des laboratoires agréés est révisée annuellement par le COI.

Source: www.internationaloliveoil.org, 2014.

Les entreprises oléicoles tunisiennes exportent vers des pays où la demande en huile d'olive est en croissance mais où le marché est cependant partagé avec notamment l'Italie, la Grèce et l'Espagne, traditionnellement producteurs d'huile d'olive. La concurrence est donc forte, d'autant plus que les entreprises doivent se conformer à un nombre plus élevé d'exigences en termes d'analyses sanitaires et physico-chimiques. L'État tunisien devrait assister ces entreprises en assurant des équipements adéquats au Laboratoire central permettant la réalisation des différentes analyses requises.

Il faut reconnaître que l'État tunisien a cependant entrepris une série de mesures d'appui aux exportations en général mais également des mesures spécifiques au secteur de l'huile d'olive, telle que la mise en place du FOPRODEX qui correspond à un soutien financier à la disposition des entreprises exportatrices pour leur permettre d'accéder au marché international. Le FAMEX propose également un fonds de soutien provenant d'un projet de la Banque mondiale et dont le but est d'aider les entreprises tunisiennes à exporter leurs produits, à diversifier leurs marchés ou à développer de nouvelles activités. Enfin, le FOPROHOC (Fonds de promotion de l'huile d'olive conditionnée) est un fonds dont la gestion a été confiée au Packtec (Centre technique de l'emballage et du conditionnement) et spécifiquement destiné à la promotion du conditionnement et à l'exportation de l'huile d'olive conditionnée.

Cependant malgré tous ces encouragements de la part de l'État tunisien, des insuffisances structurelles restent à pallier, spécialement en ce qui concerne l'infrastructure de base au niveau des laboratoires de contrôle et d'analyse qui reste insuffisante et géographiquement éloignée pour nombreuses entreprises.

D'autres MNT ont également été évoquées par les entreprises oléicoles tunisiennes, à l'exemple des mesures anticoncurrentielles (19% des MNT) dénoncées par 4 entreprises exportant de l'huile d'olive (vierge ou extra-vierge) vers des pays européens. Il s'agit en effet d'une réglementation européenne relativement récente (règlement CE N°1301/2006) qui a pour effet d'interdire les entreprises tunisiennes d'exporter de l'huile d'olive à des clients avec lesquelles elles ont moins de 2 ans de relation d'échange.

Ce règlement limite la diversification en matière de clientèle et de marché et expose les entreprises tunisiennes dans une situation de dépendance vis-à-vis des importateurs européens « agréés » par les autorités compétentes de leur pays respectif. Dans certains cas, les exportateurs tunisiens sont contraints de procéder à des opérations « illégales » en vendant une partie de leur production à d'autres entreprises clientes par l'intermédiaire de ces importateurs agréés. Les entreprises tunisiennes interrogées réclament donc que le gouvernement renégocie les dispositions qui régissent ce règlement afin que les autorités européennes procèdent à son annulation.

Enfin, certaines entreprises exportant principalement de l'huile de soja vers des pays africains (Algérie, Mali, Sénégal, Togo) se sont plaintes des mesures financières appliquées par les autorités de ces pays. Il s'agit du recours obligatoire au paiement par lettre de crédit pour les produits importés de la Tunisie. Ces exigences causent en effet des retards qui varient entre deux semaines et 60 jours. Les accords d'échanges commerciaux entre la Tunisie et l'Algérie (les accords de l'UMA ou de la GZALE) ne sont pas ainsi réellement appliqués ce qui engendre de telles distorsions dans les échanges commerciaux entre les deux pays.

Les produits halieutiques

Les produits de la mer ont occupé pendant plusieurs années la seconde place dans les exportations de PAA tunisiens (après l'huile d'olive). Cependant, depuis la deuxième moitié de la décennie 2000, leur valeur globale a progressivement diminué dû en partie à une régression au niveau des volumes exportés. Cette situation est essentiellement liée à la diminution du stock halieutique causée par une surexploitation des ressources marines et au non-respect des périodes de repos biologique. C'est principalement le cas du Golfe de Gabès (63% de l'effectif total des fonds marins) qui en plus de la pression exercée par une pêche intensive accompagnée de pratiques prohibées, a été pendant plusieurs décennies le dépôt de l'industrie des phosphates et de ceux des eaux usées urbaines non traitées.

Les mesures non tarifaires dont font face les entreprises aquicoles interviewées peuvent être classifiées en 2 catégories : l'évaluation de la conformité, qui représente la moitié des cas, et une série de mesures relatives aux exportations appliquées par la Tunisie et qui représentent les contraintes restantes. Les produits touchés sont principalement les crevettes fraîches, les mollusques (calamar, poulpe, seiche, mollusques bivalves), et le poisson frais.

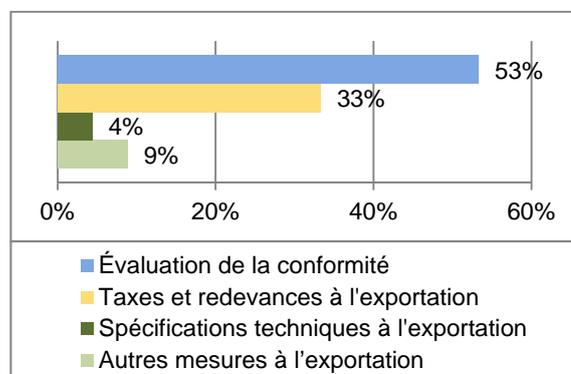
Les entreprises se sont plaintes du nombre trop élevé d'analyses sur les produits exigées par les pays importateurs et de la difficulté pour l'obtention des certificats sanitaires. Souvent, la démarche pour l'obtention des résultats des analyses et des certificats sanitaires entraîne des retards et pénalisent les exportateurs. Des délais excessifs de deux semaines ou plus sont annoncés par les entreprises. La Direction générale des services vétérinaires (DGSV), le Commissariat général du développement agricole (CRDA) et les services sanitaire et vétérinaire des postes frontaliers sont les principaux organismes responsables dans la délivrance des certificats sanitaires.

“Les exigences des États-Unis en matière de certification sont trop nombreuses et trop strictes. Il en est de même pour le Canada. Et dans certains cas, ce dernier ne reconnaît pas les certificats sanitaires délivrés par les autorités tunisiennes”.

Un exportateur de mollusques vers les États-Unis et le Canada.

Dans d'autres cas, ce sont des obstacles procéduraux au niveau des pays importateurs qui sont observés. C'est le cas des douanes canadiennes qui ne reconnaissent pas les certificats délivrés par la Tunisie (manque de reconnaissance/accréditation internationale des installations). Les exportations sont principalement destinées aux pays de l'Union européenne (Italie, Espagne, France, Grèce) qui exigent des certificats sanitaires et aussi vers les pays de l'Amérique du Nord

Figure 38. MNT affectant les exportations de produits halieutiques



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

(États-Unis et Canada). Elles touchent pratiquement tous les produits antérieurement cités à savoir les crevettes, le poisson frais et le poisson salé, et les mollusques.

Aujourd'hui, la certification des produits aquacoles représente un défi auquel les autorités tunisiennes devront faire face. En effet, en plus de la production de la pêche et de l'aquaculture marine, la production de la pisciculture continentale gagne de l'importance avec quelques milliers de tonnes de production annuelle. Cependant, l'absence de certificats et de documents qui attestent la traçabilité des produits peuvent être un frein à l'accès aux marchés européens et d'Amérique du Nord. Ainsi des produits tels que l'anguille, le mullet ou la carpe, prisés par un segment de consommateurs étrangers, ne peuvent être exportés faute de certification.

En ce qui concerne les mesures relatives aux exportations appliquées par la Tunisie, les entreprises exportatrices interviewées se sont principalement plaintes des taxes et redevances aux exportations. En effet, les exportateurs tunisiens de produits de la mer doivent payer une taxe de 2% sur le chiffre d'affaire à l'export. Le but de cette taxe est de collecter des fonds pour financer le repos biologique imposé aux pêcheurs, pour assurer le renouvellement des richesses halieutiques dans les zones de pêche tunisiennes.

En plus de ces mesures de taxation, certaines entreprises ont rapporté des obstacles aux niveaux des douanes tunisiennes qui exigent aux exportateurs de contracter une assurance supplémentaire dont le montant varie entre 1000 et 1500 DT. D'autres entreprises se sont plaintes des exigences de contrôle technique au niveau des douanes tunisiennes et qui causent des retards de 4 jours dans la procédure d'exportation. Le même retard a été signalé au niveau du Ministère de l'agriculture tunisien lors du contrôle sanitaire des produits.

2.6. Résumé et recommandations pour les produits agricoles et alimentaires

Problèmes et recommandations sectoriels

Malgré une contribution moyenne de seulement 10% au PIB durant la dernière décennie, le secteur agricole reste un vivier d'emplois pour la population tunisienne aujourd'hui en pleine migration urbaine. Son rôle dans la démarche vers l'industrialisation de la Tunisie est également important, en proposant des produits de plus en plus élaborés sur les marchés intérieurs et extérieurs. Par ailleurs, la Tunisie est suffisamment positionnée sur un segment de marché spécifique de produits agricoles et alimentaires dont un allègement des effets des MNT aboutirait probablement à rehausser leur poids sur le solde de la balance commerciale. La production agricole et alimentaire est également un garant de la sécurité alimentaire de la population et contribue à réduire le poids de la facture des importations de céréales. Étant donné la taille relativement réduite du marché tunisien en termes de demande et de nombre de consommateurs, le secteur de l'export représente pour plusieurs entreprises agroalimentaires une opportunité pour élargir leur marché et diversifier leurs produits. Pour la plupart des pays enquêtés par l'ITC, leur chiffre d'affaires à l'exportation représente la part principale de leurs revenus.

Les résultats ont conclu que les entreprises agroalimentaires exportatrices font face à un nombre important de MNT et d'obstacles mis en place par les pays importateurs. En plus des obstacles étrangers, ces entreprises font face aussi à des contraintes imposées par les autorités nationales qui rendent difficiles l'accès des produits aux marchés internationaux. Dans ce contexte, des recommandations peuvent être formulées aux décideurs politiques tunisiens afin de faciliter l'activité exportatrice dans le secteur agricole.

La certification des produits agroalimentaires constitue l'une des mesures les plus contraignantes qui assujettissent les entreprises tunisiennes. La majorité des clients étrangers exigent des certificats du type ISO, GlobalGap, HACCP, mais également des certificats SPS. En plus des coûts élevés des procédures de certification, des retards ont été signalés par les entreprises interviewées. L'État devrait donc accompagner les entreprises agroalimentaires tunisiennes afin de faciliter leurs démarches pour l'obtention des certificats requis auprès des organismes nationaux et internationaux compétents implantés en Tunisie. Le Programme de mise à niveau (PMN) des entreprises qui a commencé en 1995 devrait constituer un levier pour faciliter la certification. Les entreprises pourraient bénéficier de subventions partielles pour la mise en œuvre de telles actions de certification et pour le renouvellement de leurs

machines. Il serait important d'envisager une action de sensibilisation des entreprises exportatrices vis-à-vis de ce programme et de les inciter à s'y inscrire.

Dans le même contexte, les pays importateurs sont exigeants en matière d'analyse chimique et bactériologique des produits ce qui se traduit pour les entreprises exportatrices en coûts élevés et surtout en une perte de temps du aux délais excessifs pour l'obtention des résultats. Le fait qu'une grande proportion des analyses ne peut être faite qu'au sein du Laboratoire central de Tunisie, se trouvant à Tunis, engendre des coûts supplémentaires pour les entreprises qui doivent souvent se déplacer. Deux alternatives peuvent être avancées pour résoudre ce problème : premièrement l'État peut renforcer les laboratoires privés existants pour qu'ils puissent procéder à de telles analyses et afin qu'ils obtiennent l'accréditation internationale, deuxièmement il peut mettre en place deux autres laboratoires, annexes du Laboratoire central, au Centre et au Sud de la Tunisie. Des villes comme Sousse et Sfax peuvent être les plus aptes à recevoir de telles installations compte tenu du nombre d'entreprises qui y sont implantées. Il est à noter que ces laboratoires seraient consacrés aussi à la réalisation d'autres types d'analyses pour des entreprises appartenant à d'autres secteurs économiques.

La qualité et la traçabilité des produits agroalimentaires sont aussi des points importants qui facilitent l'accès aux marchés internationaux (essentiellement pour la qualité) et qui sont souvent exigés lors des procédures d'exportation (essentiellement pour la traçabilité). Il serait important que les ministères de tutelle, en l'occurrence le Ministère de l'agriculture et le Ministère du commerce et de l'artisanat, en collaboration avec les organismes interprofessionnels concernés, puissent élaborer une stratégie nationale pour la certification et la traçabilité des produits agroalimentaires.

Les contingents saisonniers, qui sont quasi-exclusivement appliqués par les pays de l'UE, constituent également une réelle contrainte pour les entreprises agroalimentaires tunisiennes. Les négociations commerciales à venir entre les autorités nationales (plus précisément ceux du Ministère de l'agriculture) et l'UE doivent tenir compte de ces contraintes et des aspirations des entreprises agroalimentaires tunisiennes. Les résultats de ces négociations auront sans aucun doute un effet significatif sur les exportations agricoles tunisiennes.

Pratiquement la même remarque pourrait être appliquée dans le cas des accords commerciaux entre la Tunisie et les pays arabes avec une mention spécifique aux pays du Maghreb. Malgré les accords conclus dans le cadre des conventions bilatérales, régionales (UMA) ou arabes, ces pays ne respectent pas toujours les dispositions et leur mise en application est parfois tributaire de la volonté de l'agent de douane (il est fort probable que les exportateurs de ces pays vers la Tunisie rencontrent les mêmes contraintes). Plusieurs études économiques et techniques faites durant les deux dernières décennies que ce soit par des académiciens ou des experts internationaux ont indiqué que les pays maghrébins seraient tous gagnants dans le cas d'un démantèlement des barrières tarifaires et non tarifaires entre ces pays. Pour l'instant, une meilleure application des accords commerciaux ratifiés et existants rendrait les procédures auxquelles doivent se conformer les exportateurs tunisiens plus fluides.

Enfin, il apparaît important d'invoquer les contraintes techniques imposées par la Tunisie et plus précisément la mesure instaurée par les autorités tunisiennes qui oblige les exportateurs du secteur à se doter d'une station de conditionnement. La directive émanant des autorités tunisiennes est sans aucun doute une mesure à saluer car l'objectif final est de sauvegarder la qualité du produit. Cependant une mesure prise « rapidement » et sans concertation avec les entreprises concernées et l'interprofession constitue une réelle contrainte lors de son application et trouve une résistance de la part des entreprises concernées. Il est important de trouver un compromis notamment au niveau des délais et des modalités d'application de cette mesure.

Problèmes et recommandations spécifiques aux produits sensibles

En général, les exportations agricoles et agroalimentaires tunisiennes sont assujetties aux mêmes types de contraintes et d'obstacles au commerce. Les recommandations émises dans la section précédente sont donc applicables à la majorité des PAA. Cependant il est possible de distinguer quelques mesures qui conviendraient à certains produits spécifiques.

Ainsi, le règlement européen CE N°1301/2006 a spécifiquement affecté le commerce de **l'huile d'olive** en interdisant les entreprises tunisiennes d'exporter ce produit à des clients qui ont moins de 2 ans de relation

d'échange avec elles. Pour des raisons historiques et en vertu de certains accords commerciaux et contingents spécifiques, la Tunisie est restée très liée au marché européen et plus particulièrement aux marchés italiens et espagnols, des pays producteurs et exportateurs nets d'huile d'olive. La stratégie de vente en vrac vers ces pays ne constitue donc pas toujours la meilleure solution pour la Tunisie. Les exportations tunisiennes d'huile d'olive conditionnée vers d'autres marchés plus attractifs tels que les États-Unis, le Canada, le Japon, et la Chine ont connu durant les deux dernières décennies une forte progression même si les volumes restent faibles en comparaison avec celles des exportations d'huile d'olive en vrac. Cependant de telles exportations en bouteilles avec un label tunisien ont d'une part une plus forte valeur ajoutée, et d'autre part, permettent au produit tunisien d'être reconnu par les consommateurs étrangers. L'État tunisien aurait intérêt à épauler les entreprises privées tunisiennes en préparant une infrastructure adéquate disponibles pour tous les opérateurs, et des équipements pour les laboratoires d'analyse. Une formation des techniciens, des ingénieurs et des managers spécialisés dans la production, les analyses et la commercialisation de l'huile d'olive serait également requise.

Les dattes représentent le deuxième produit phare des exportations de PAA tunisiens. Ce produit subit aujourd'hui une baisse importante en termes de qualité dû à l'introduction d'exportateurs occasionnels sur le marché dont l'objectif est de réaliser des profits à court terme en bradant les prix et sans se soucier de l'avenir du sous-secteur. Pour contrecarrer ces pratiques, les autorités tunisiennes ont imposé à tous les exportateurs de fruits et/ou de légumes de se doter d'une station de conditionnement répondant à un cahier de charges spécifique. Cette décision dont le but est de préserver la qualité du produit n'est pas cependant suffisante. Il serait important, surtout dans le cas des dattes, d'instaurer en collaboration avec le Ministère de l'agriculture et le Groupement interprofessionnel des dattes un label de qualité ou un signe de qualité lié à l'origine (telle qu'une appellation d'origine ou une indication de provenance) pour la variété Deglet Nour de Tunisie. Le contrôle de ce signe de qualité devrait être strict et persuasif.

3. Produits manufacturés

Cette section décrit les obstacles au commerce auxquels fait face le secteur manufacturier tunisien. Les résultats proviennent des entretiens en face-à-face réalisés auprès de 120 entreprises. Des entretiens additionnels avec des experts des autorités nationales ainsi que du secteur privé ont permis de peaufiner l'analyse. Le secteur manufacturier étudié dans l'enquête MNT exclut les sous-secteurs de l'énergie et des lubrifiants, et celui des mines, phosphates et dérivés.

3.1. Importance et rôle des produits manufacturés

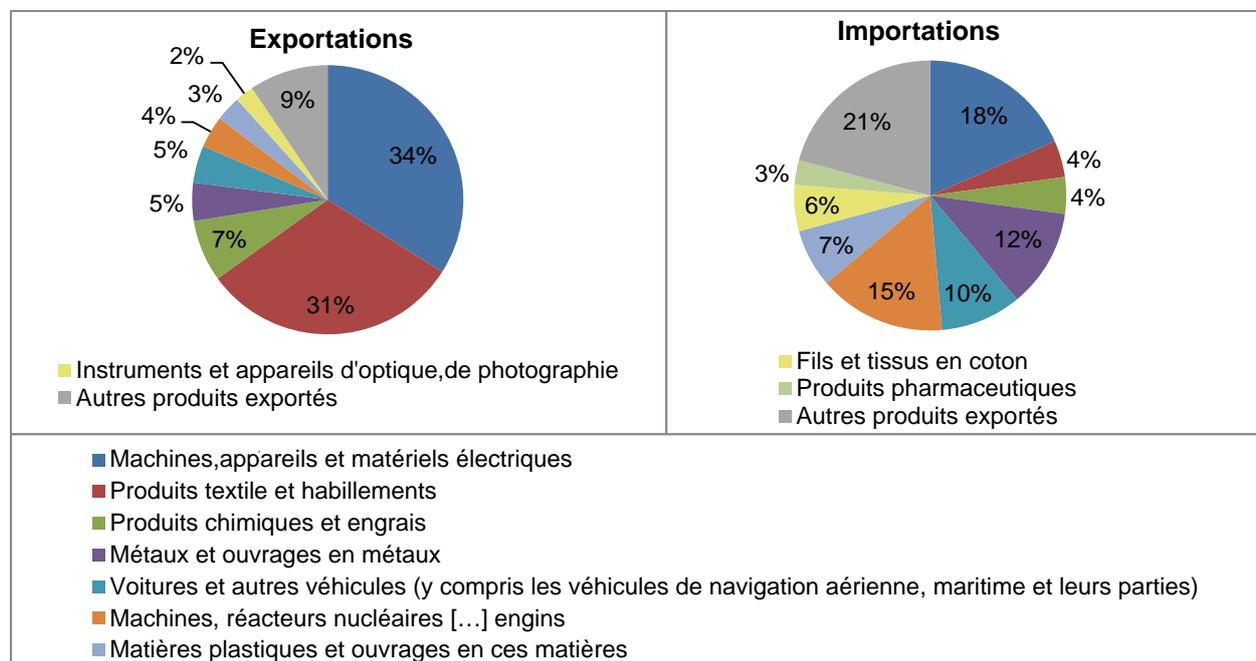
Selon les statistiques de la Banque mondiale, le secteur de l'industrie représentait près du tiers (33%) du PIB tunisien en 2011 et constituait donc un des secteurs piliers de l'économie. Durant la décennie qui a suivi son indépendance, le tissu industriel de la Tunisie était pourtant inexistant. Le secteur a entamé son développement à partir des années 70 grâce notamment à la politique du gouvernement qui octroyait un statut offshore aux entreprises souhaitant accéder au marché européen. Aujourd'hui, les secteurs des produits textiles, habillements et cuirs, des industries mécaniques et électriques, et des autres industries manufacturières, ont bénéficié des retombées de cette politique et ont représenté en moyenne 68% des exportations tunisiennes en valeur pour la période 2009-2012.

En 2011, les exportations tunisiennes en produits manufacturés se sont chiffrées à environ 13,18 milliards de \$E.-U, soit plus de 7 fois celles des produits agricoles et alimentaires. Non seulement le secteur manufacturier contribue d'une manière significative à la balance courante de la Tunisie mais il est plus diversifié comparé aux autres pays africains. Au niveau de la codification internationale à 2 chiffres (SH-2), le secteur couvre 87 groupes de produits manufacturés à l'exportation contre seulement 34 produits dans le secteur agricole. Environ 15 d'entre eux représentent plus de 80% du total des exportations du secteur manufacturier.

Une bonne partie de ces produits sont des produits de haute technologie (selon la définition de la Banque mondiale), c'est-à-dire des produits qui nécessitent un degré assez élevé en matière de recherche et développement, tels que les machines et appareils électriques (34% des exportations), les produits chimiques (sans les engrais - 4%), les machines et réacteurs nucléaires (4%), les véhicules de navigation aérienne et aérospatiale, les véhicules de navigation maritime ainsi que leurs composants (5%). D'après les chiffres de la Banque mondiale, les exportations tunisiennes en produits de haute technologie a connu

une hausse de près de 64% entre 2010 et 2013¹⁵ pour s'établir à 732,23 millions de \$E.-U. en 2012 contre 611,16 millions en 2011.

Figure 39. Exportations et importations tunisiennes de produits manufacturés



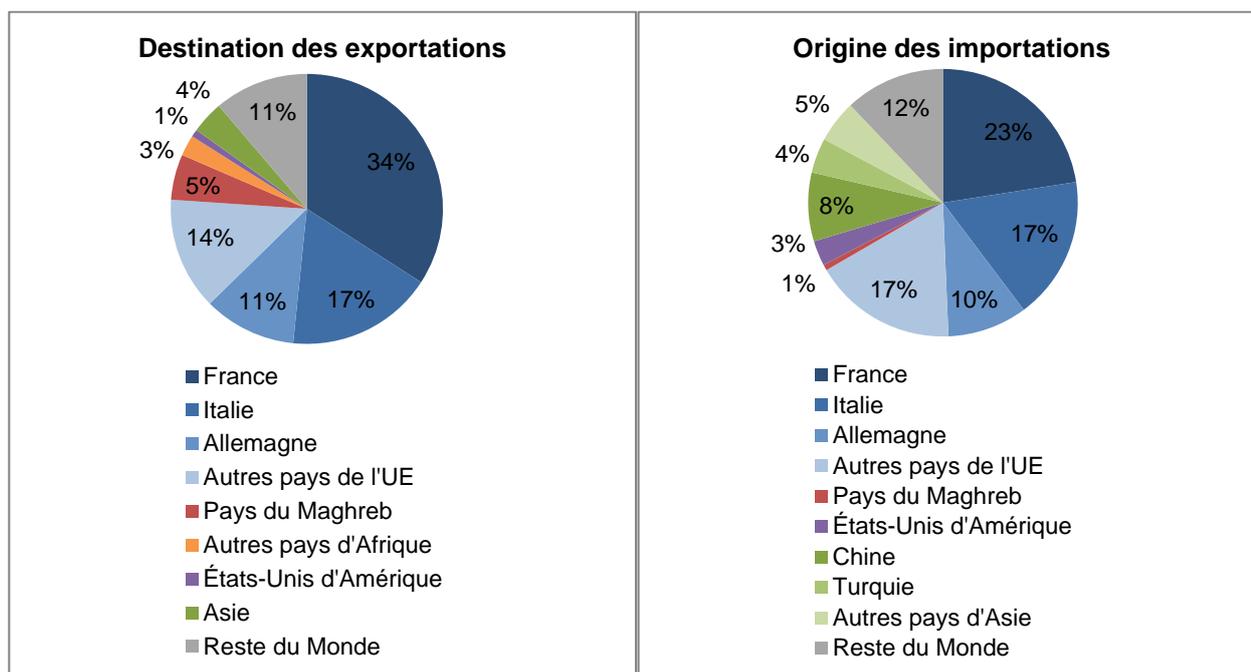
Source: calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map 2011, à l'exclusion des armes, des munitions et des minerais.

Ainsi, les exportations du secteur manufacturier sont dominées par des produits issus de l'industrie électronique (34%), mais aussi de l'industrie textile (31%), devant les produits chimiques et les engrais (7%), les métaux et ouvrages en métaux (5%) et les voitures et autres véhicules (5%).

Ces mêmes groupes de produits se retrouvent à l'importation mais avec des proportions différentes. Ils sont en effet importés pour servir de matières premières dans leurs secteurs respectifs. Les machines et appareils électriques constituent donc également le principal poste des importations. Il s'agit dans la majorité des cas des composants électroniques (circuits imprimés, conducteurs électriques, etc.) et des matériels nécessaires dans la fabrication et l'assemblage des machines et équipements électriques. Il en est de même pour les fils et tissus en coton (6% des importations) qui servent de matières premières à l'industrie du textile et de l'habillement.

En ce qui concerne les pays partenaires, environ trois-quarts des produits manufacturés tunisiens sont acheminés vers l'UE, avec la France, l'Italie et l'Allemagne comme principaux partenaires. Ces pays restent également les principaux fournisseurs de la Tunisie en produits manufacturés. Les chiffres montrent cependant que contrairement à la France, la Tunisie exporte moins vers l'Italie et l'Allemagne qu'elle n'importe. La tendance est toutefois différente en suivant le commerce de la Tunisie avec ses voisins du Maghreb, puisque le solde des échanges avec l'Algérie et la Libye (principaux importateurs de produits manufacturés tunisiens) est positif. Les États-Unis d'Amérique et l'Inde quant à eux sont davantage des fournisseurs en produits manufacturés que des clients. Cela est également vrai pour la Chine et la Turquie dont les produits manufacturés représentent une bonne partie des importations de la Tunisie.

¹⁵ Banque mondiale, 2014.

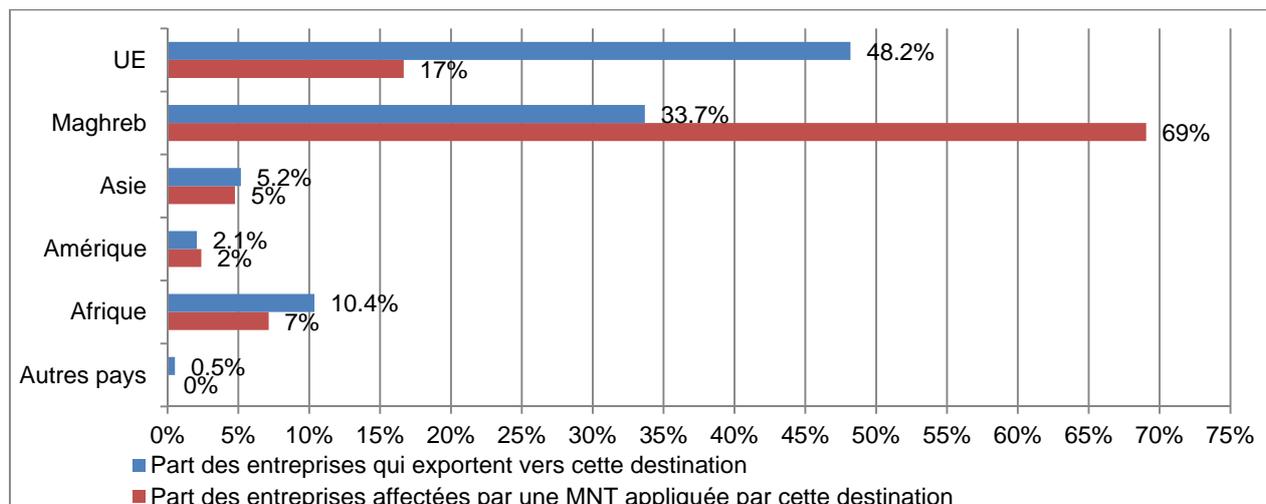
Figure 40. Destination et origine des produits manufacturés tunisiens

Source: calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map 2011, à l'exclusion des armes, des munitions et des minerais.

3.2. Expérience des exportateurs vis-à-vis des règlements étrangers

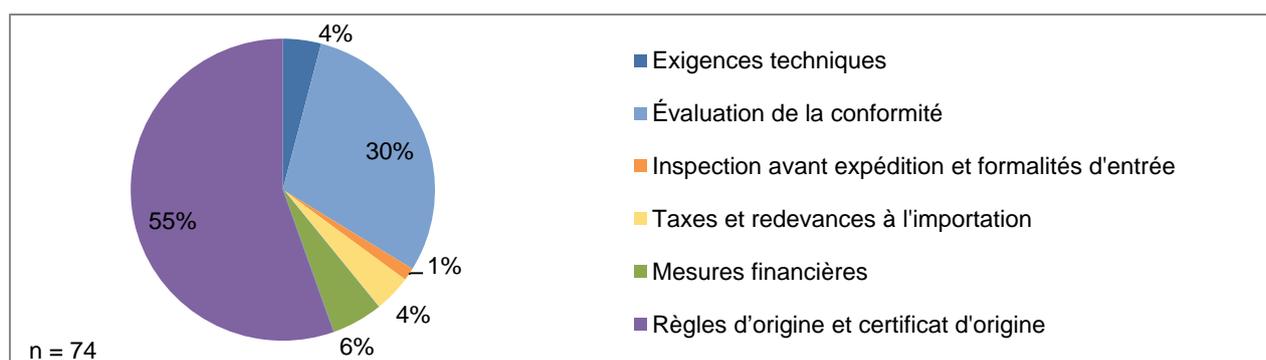
Nous avons vu que les entreprises du secteur manufacturier sont beaucoup moins affectées par les contraintes et les obstacles au commerce que celles du secteur agricole et alimentaire. En effet sur les 120 entreprises interviewées, seulement 30 d'entre elles ont rapporté faire face à des MNT étrangères, soit une proportion d'une entreprise affectée sur quatre.

Malgré les accords commerciaux au sein de l'UMA, la quasi-totalité des MNT contraignantes qui touchent le secteur manufacturier concernent les échanges commerciaux dans la région (69% des entreprises exportant vers cette destination rencontrent des MNT contraignantes). La Libye et l'Algérie sont les partenaires les plus cités notamment en ce qui concerne l'application des règles d'origine. L'UE, bien que principal client des produits manufacturés tunisiens, ne représente pas un marché difficile d'accès pour les exportateurs du secteur. Près d'un tiers des entreprises commerçant avec la région sont touchées par une MNT contraignante. Ce phénomène s'explique en partie par le fait que l'UE soit également l'un des principaux fournisseurs en produits manufacturés, de nombreuses relations commerciales se font donc dans les deux sens.

Figure 41. Exportations de produits manufacturés et MNT appliquées par les pays partenaires

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Les MNT étrangères représentent environ trois-quarts des mesures rapportées par les entreprises manufacturières exportatrices. Une proportion comparable à celle du secteur agricole. Cependant, les types de MNT et leur répartition ne sont pas similaires dans les deux secteurs, avec une nette prédominance des règles d'origine et des certificats qui y sont liés pour le secteur manufacturier. Les mesures qui régissent l'évaluation de la conformité des produits créent également des difficultés aux entreprises manufacturières et constituent un-tiers des mesures rapportées. À l'inverse, on observe moins d'exigences techniques et de mesures financières. Enfin, il semble que les produits manufacturés ne subissent aucune règle anticoncurrentielle émanant des pays partenaires. Les règles d'origine ainsi que les exigences techniques en matière d'évaluation de la conformité des produits seront étudiées plus en détail dans les sections suivantes.

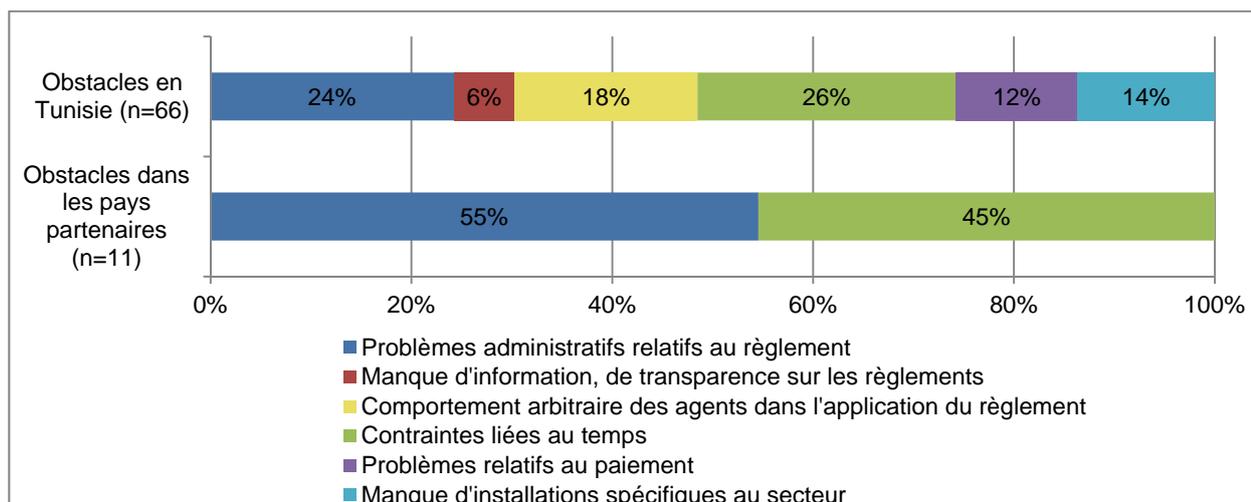
Figure 42. MNT appliquées par les pays partenaires sur les exportations de produits manufacturés

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Parmi les 74 cas de mesures évoquées par les entreprises, environ un quart sont décrites comme étant trop rigoureuses. Il est donc très difficile pour les entreprises de se conformer aux exigences établies par les partenaires, en particulier pour les règles d'origine mais aussi sur la déclaration obligatoire de la composition et de l'origine de chaque élément du produit expédié. Il existe cependant une différence entre ces deux mesures. Les règles d'origine obligent en effet les entreprises à déterminer la provenance ou le lieu de production des marchandises afin de bénéficier des tarifs préférentiels auxquelles elles ont droit en vertu des accords commerciaux existants. La deuxième mesure fait partie des mesures d'évaluation de la conformité et tiennent à ce que les exportateurs déterminent la traçabilité exacte des éléments du produits pour des raisons d'hygiène, de santé ou de sécurité.

La plupart des mesures sont donc contraignantes en raison des obstacles procéduraux qui y sont liés. Ces obstacles concernent exclusivement les procédures de certification et les règles d'origine. D'autre part la majorité des obstacles sont rencontrés en Tunisie. Les entreprises déplorent principalement les problèmes administratifs relatifs au règlement (trop de documents à fournir, problèmes dans la traduction des documents, etc.) ainsi que les retards causés par des procédures trop longues, trop compliquées ou incohérentes. Le comportement arbitraire des fonctionnaires lors de l'application des règlements a également été soulevé par les entreprises, en particulier lors de l'octroi des certificats d'origine. Les détails de ces obstacles procéduraux seront expliqués dans les parties suivantes.

Figure 43. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT étrangères affectant les exportations de produits manufacturés



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Les règles et certificats d'origine

Les règles et certificat d'origine représentent plus de la moitié des MNT étrangères auxquelles font face les entreprises manufacturières tunisiennes. Ces mesures fixent les critères permettant de déterminer le pays d'origine d'un produit. Au total 60% des exportateurs de produits manufacturés affectés par des MNT étrangères ont rapporté faire face à cette catégorie d'obstacle. Il s'agit pour la plupart d'entreprises bien établies sur le marché et dont le manque d'expérience vis-à-vis des règles d'origine ne peut être une raison expliquant leur plainte.

Ces entreprises exportatrices appartiennent à différents sous-secteurs tels que les métaux et autres produits manufacturés de base, les machines non-électriques ou encore les composants électroniques. La majorité de ces entreprises importent les matières premières nécessaires pour la production des marchandises exportées.

La majorité des MNT sur l'origine des produits (66%) sont imposées par la Libye et l'Algérie. Le reste des obstacles est principalement observé avec des pays africains et d'autres pays arabes. Les contraintes soulevées par les entreprises interviewées sont quasiment toutes relatives à l'obtention du certificat d'origine. Dans la plupart des cas, les pays importateurs ne sont pas directement mis en cause, mais plutôt les institutions tunisiennes mandatées dans l'octroi de ces certificats. Les entreprises rencontrent principalement des problèmes concernant la traduction des documents, en particulier pour les exportations à destination de la Libye qui exige que les certificats soient traduits en langue arabe. Dans certains cas, la Libye exige plusieurs documents à fournir afin de compléter la procédure d'obtention des certificats.

"Afin d'obtenir un certificat d'origine conventionnel, un taux d'intégration minimum de 40% est exigé sur le produit exporté. Ce dernier est pourtant très difficile à obtenir dans certains secteurs. Ce qui nous contraint à fixer des prix très élevés pour pouvoir atteindre ce taux. Par ailleurs, il n'existe aucun centre de contrôle en dehors de Tunis."

[Un exportateur de tôles perforées vers la Libye.](#)

Par ailleurs, des industriels du sous-secteur des métaux, des machines non électriques et autres produits manufacturés de base ont mentionné que le taux d'intégration exigé par le pays importateur est très élevé, ce qui entraîne des frais de production trop importants. Certaines entreprises dénoncent également que ce taux est très mal étudié ou que son calcul est arbitraire et les montants à payer varient selon l'agent en charge de l'estimer.

Ainsi, comme indiqué auparavant, ce sont les obstacles procéduraux créés par la certification sur l'origine des marchandises qui entravent le plus l'activité exportatrice des entreprises. Le comportement discriminatoire et arbitraire des fonctionnaires des chambres de commerce régionales – organismes habilités à délivrer et à authentifier les certificats d'origine, constituent l'une des principales plaintes des entreprises. Aussi, plusieurs exportateurs estiment que les agents démontrent un certain manque de souplesse et font perdre énormément de temps aux entreprises. Les entreprises récemment établies sur le marché déplorent le manque d'information au niveau des chambres de commerce. Elles stipulent que les procédures ne sont pas très claires, qu'il y a trop de paperasse à remplir pour obtenir le certificat en plus des frais inutiles causés par la redondance des documents à fournir. Les retards indiqués pour l'obtention des certificats varient dans la plupart du temps entre une semaine et dix jours. Un exportateur a même indiqué attendre entre 2 à 3 mois pour obtenir son certificat d'origine. D'autres exportateurs situés dans des régions éloignées, telle que Sfax, se sont plaints du fait qu'il faille se déplacer jusqu'à Tunis pour analyser les produits et obtenir les certificats d'origine requis, une situation qui engendre d'énormes coûts et des retards dans l'expédition des marchandises. Pour ce qui est du coût financier, certains exportateurs ont déclaré que les frais totaux de certification s'établissaient aux alentours des 700 DT. Plusieurs autres ont rapporté qu'entre 10 et 16 documents sont nécessaires pour l'obtention du certificat et que le coût unitaire pour chaque papier est de l'ordre de 60 DT.

Les institutions nationales qui sont mises en cause par les exportateurs tunisiens sont principalement les chambres de commerce (80% des cas) qui sont accusées d'un manque d'information et de transparence concernant les règlements pour les nouveaux exportateurs, du comportement discriminatoire des fonctionnaires et de leur comportement arbitraire dans les estimations des taux d'intégration, des frais supplémentaires à cause des erreurs et de la redondance au niveau des documents à fournir. Dans 24% des cas, les exportateurs ont indiqué que l'INNORPI est à l'origine des obstacles dont ils font face, notamment en ce qui concerne le manque d'installations dans les zones autres que le Grand Tunis qui contraint les entrepreneurs à se déplacer et à encourir des pertes de temps allant jusqu'à 4 jours.

Les procédures d'évaluation de la conformité

Les MNT et autres obstacles liés à l'évaluation de la conformité représentent près du tiers des MNT appliquées par les pays partenaires dans le secteur manufacturier. Ces mesures correspondent principalement à la certification du produit (68% des cas), suivie par les exigences sur l'origine des matières et éléments (23%), et finalement par les exigences en matière d'inspection (9%). Environ 30% des entreprises exportatrices de produits manufacturés affectées par des MNT étrangères sont concernées par cette mesure. La majorité de ces entreprises ont plus de 5 ans d'expérience et sont détenues par des Tunisiens. Elles sont en grande partie impliquées dans des opérations d'export de marchandises et aussi d'import, essentiellement des matières premières. Les entreprises interviewées produisent et exportent des produits manufacturés divers allant des emballages métalliques, des panneaux en bois, jusqu'aux transformateurs électriques.

Trois pays maghrébins (Libye, Algérie, Maroc) et deux pays européens (France, Italie) imposent des mesures relatives à l'évaluation de la conformité. La Libye (45% des cas), la France (23%) et l'Algérie (18%) appliquent principalement ce type de MNT selon les entreprises enquêtées. Les entreprises du sous-secteur des métaux et autres produits manufacturés de base sont les plus touchées par les MNT relatives à l'évaluation de la conformité dont la certification du produit. Dans un premier cas, certaines entreprises ont déclaré que les démarches de certification sont assez difficiles et que son entretien demande un niveau d'encadrement assez élevé, alors que la main d'œuvre employée est non qualifiée en général ce qui influe sur la qualité des produits qui font l'objet de contrôles réguliers. Dans un deuxième cas, ce sont les obstacles procéduraux au niveau national qui mettent les exportateurs

“Le pays importateur exige souvent un certificat de conformité, dont les organismes habilités à le délivrer n'existent pas en Tunisie”.

Un exportateur de tôles perforées vers la Libye.

en difficulté. En effet ces derniers se sont plaints de la lenteur au niveau de l'INNORPI pour mettre en œuvre les règlements, du nombre élevé de documents à fournir et de l'absence d'expert au niveau des chambres de commerce qui octroie le certificat de conformité. Un exportateur a même évoqué le paiement de pot-de-vin au niveau de la douane tunisienne pour l'obtention du certificat, alors qu'un autre a indiqué que les frais de certification à l'INNORPI sont très élevés.

L'autre type de contraintes rencontrées concerne les origines des matières premières. Dans ce cas de figure, ce sont principalement les entreprises du sous-secteur des métaux et autres produits manufacturés de base qui sont concernées. Cette mesure exige que l'information relative à l'origine des matières utilisées dans le produit final soit divulguée. Il s'agit donc spécifiquement des exigences en matière de traçabilité et de composition des éléments. Dans le cadre de cette étude, la France et dans une moindre mesure l'Italie, sont à l'origine d'une telle réglementation. Pour les exportateurs tunisiens, cette mesure est trop rigoureuse.

“L'obtention d'un certificat de conformité aux normes internationales exigé par la Libye est très difficile. Les démarches que nous devons effectuer auprès de l'INNORPI prennent en effet beaucoup trop de temps”.

Un exportateur de construction métallique vers la Libye.

3.3. Expérience des exportateurs vis-à-vis des règlements nationaux

Les entreprises manufacturières sont également soumises à des contraintes au niveau national. Il apparaît cependant presque aberrant qu'un pays applique des barrières à ses propres exportations, mais comme nous l'avons constaté auparavant avec les produits agricoles, ce cas de figure existe. Aussi, en se référant aux études antérieures réalisées par l'ITC dans d'autres pays en développement en Afrique ou en Asie, on peut constater que ce type de contraintes au niveau national n'est pas une exception tunisienne.

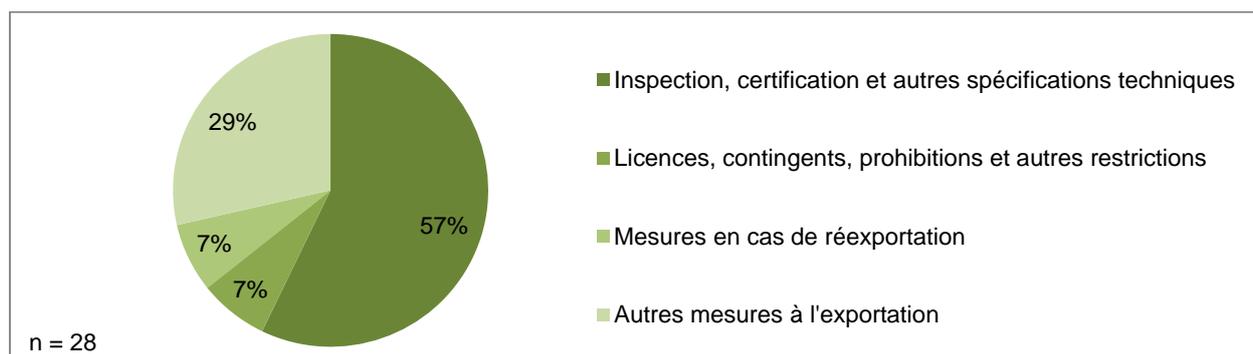
Il est important de noter que le nombre de mesures nationales déclarées est presque trois fois moins élevé que celui des règlements étrangers. On dénombre également moins de cas de mesures nationales dans le secteur manufacturier que dans le secteur agricole et agroalimentaire. Une entreprise sur quatre est toutefois affectée par des mesures émanant de la Tunisie. Ces entreprises appartiennent à différents sous-secteurs d'activité dont les fils, tissus et textiles, les composants électroniques, ainsi que les métaux et autres produits manufacturés de base. Selon les statistiques de l'ITC, ces différents sous-secteurs ont permis à la Tunisie une rentrée de devises de l'ordre de 4,9 milliards de \$.-U. en 2011, soit l'équivalent de 37% de la valeur totale des exportations du secteur manufacturier.

Les entreprises manufacturières affectées par les règlements nationaux sont principalement localisées dans le district du Grand Tunis (50%), Nabeul (17%) et Sfax (17%). Elles sont généralement exportatrices et importatrices (83% des cas). Plus de la moitié d'entre elles travaillent également avec des agents ou des sociétés de transit qui s'occupent de leurs opérations de commerce international. Le reste des entreprises procèdent elles-mêmes aux opérations d'échange. Il est intéressant de noter que ces dernières ont généralement fait face à moins de contraintes. Autre fait important, ces mêmes entreprises ont déclaré en majorité rencontrer également des obstacles à l'import. La taille de l'entreprise ne semble, en revanche, pas être un facteur déterminant sur le nombre d'obstacles rencontrés.

“L'inspection des marchandises avant l'exportation par la douane prend beaucoup de temps dû à l'insuffisance des agents, aux retards répétitifs de ces derniers et au peu d'heures de service qu'ils effectuent. Ce qui nous cause une perte de temps importante”.

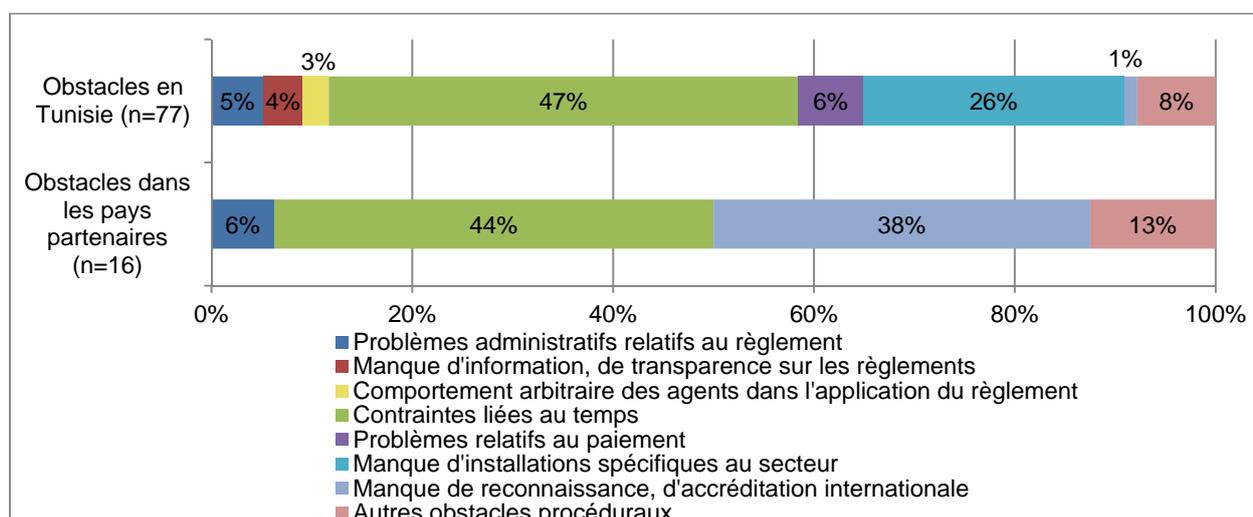
Un exportateur de composants électroniques vers le Maroc.

Les obstacles nationaux auxquels font face les entreprises manufacturières exportatrices enquêtées se subdivisent en trois catégories, avec une nette prédominance des procédures d'inspection, de certification et autres spécifications techniques. Les autres obstacles concernent des mesures quantitatives telles que des licences et des contingents, ainsi que des mesures de réexportations des produits.

Figure 44. MNT appliquées par la Tunisie aux exportations de produits manufacturés

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Les types de MNT nationales qui affectent les exportations de produits manufacturés et leur nombre sont assez limités, ce qui n'est pas le cas des obstacles procéduraux. Cependant comme dans le cas du secteur agricole, on dénombre plus d'OP rencontrés dans les institutions nationales que dans les pays partenaires. En effet, plus de 90% des mesures nationales sont contraignantes en raison des problèmes procéduriers. Les entreprises se plaignent principalement des problèmes causés par les retards des procédures et de l'insuffisance des installations techniques à la disposition des entreprises afin de faciliter leurs démarches. Chez les partenaires, les entreprises rencontrent également un manque de reconnaissance des installations et autres certificats délivrés par les agences nationales. La plupart des obstacles nationaux se retrouvent de manière générale dans l'environnement des affaires tunisien. Autrement dit, ces derniers ne sont pas obligatoirement liés à une mesure mais ne méritent pas moins d'être cités dans la mesure où ils deviennent des pratiques récurrentes au niveau de l'administration en général.

Figure 45. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales affectant les exportations de produits manufacturés

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

L'inspection, la certification et les autres spécifications techniques à l'exportation

Ce type de mesure représente plus de la moitié des obstacles nationaux au commerce auxquels font face les entreprises exportatrices de produits manufacturés. Près des deux-tiers des contraintes ont été classifiées sous la rubrique « autres mesures techniques relatives à l'exportation ». Paradoxalement, une seule entreprise a rapporté faire face à ce type de mesure. Cette entreprise est spécialisée dans la confection textile et exporte des produits vers la France. L'entreprise a soulevé le problème lié au manque de fiabilité des organismes de contrôle en l'occurrence le CETTEX dont les installations ont été jugées

limitées et inopportunes pour les tests. La même entreprise a soulevé le problème des retards administratifs au niveau des recettes des finances relevant du Ministère des finances.

Les autres mesures nationales contraignantes correspondent aux exigences en matière d'inspection à l'exportation. Les entreprises affectées appartiennent à différents sous-secteurs de l'industrie tels que les vêtements, les fils et tissus, les composants électroniques, et les métaux et autres produits manufacturés de base. Les pays destinataires de ces produits sont la France, l'Allemagne et le Maroc. Les entreprises ont rapporté dans ce cas des retards dans les inspections douanières qui prennent entre 2 à 7 jours. Les entreprises interrogées ont indiqué que ces retards sont dus à la lenteur des procédures au niveau des agents de la douane mais également au manque d'effectif. Malgré ces retards, une erreur dans les déclarations sur les marchandises peut également coûter cher pour les entreprises.

“Nous devons remplir des documents lors de l'inspection de nos produits par les douanes tunisiennes. Le montant des pénalités à payer en cas d'erreur dans les déclarations est trop élevé (50 DT)”.

Un exportateur de vêtements vers la France.

Les autres mesures à l'exportation

Cette catégorie inclut les mesures qui ne peuvent pas être classées dans les 6 autres groupes de MNT selon la nomenclature ITC. Dans le cas de la Tunisie, il s'agit de dispositions financières prises par les autorités locales compte tenu des contraintes en termes de paiement au niveau des pays partenaires, en l'occurrence la Libye et l'Algérie. Ainsi, dans un premier cas, le gouvernement tunisien exige le paiement à l'avance de 80% du montant des marchandises tunisiennes importées en Libye, en raison du manque de fiabilité des banques libyennes. Dans le cas de l'Algérie, il s'agirait plutôt d'un problème d'efficacité car selon les exportateurs interviewés, les lettres de crédit se recouvrent mais avec un retard qui pourrait atteindre les 2 mois. Dans d'autres cas, les entreprises ont évoqué le délai relativement court dans lequel la douane tunisienne passe la facture imputée à la banque. En effet, le délai actuel est de 8 jours alors que la douane tunisienne met généralement plus de temps pour envoyer la facture. Un autre entrepreneur a déclaré que la soumission générale à la douane d'une entreprise totalement exportatrice est une procédure assez rigide et sa préparation nécessite beaucoup de documents (10 papiers).

Les entreprises affectées par ce type d'obstacles exercent en majorité dans le sous-secteur du textile et vêtements, et exportent des pantalons jeans, des peintures, ou des transformateurs. Elles importent également des matières premières nécessaires à leur production (tissu jeans, titane, résine, fils de cuivres). Les marchés d'export sont principalement l'Algérie, la France, la Libye et le Congo. Toutes ces entreprises contractent les services d'un agent, d'un intermédiaire ou d'une entreprise d'import/export. Ce sont des entreprises petites et ou de moyenne taille. L'importance du secteur de l'export dans l'activité et le chiffre d'affaires de ces entreprises varie de peu important (moins de 10% du chiffre d'affaires) à très important (plus de 90%).

3.4. Expérience des entreprises vis-à-vis des MNT à l'importation

Comme il a été souligné dans les sections précédentes, une grande partie des entreprises manufacturières interviewées est impliquée non seulement dans les opérations d'export de marchandises mais aussi dans des opérations d'import de matières premières nécessaires à leur production. Les marchandises issues de ce cycle sont destinées à la fois au marché local et étranger. Par ailleurs, certaines entreprises interviewées sont exclusivement importatrices. Dans les deux cas de figure, une partie de ces entreprises est confrontée à des obstacles au commerce au niveau national (84%), et au niveau des pays exportateurs (16%). Dans les sections qui suivent une analyse plus détaillée sera allouée à ces deux origines d'obstacles.

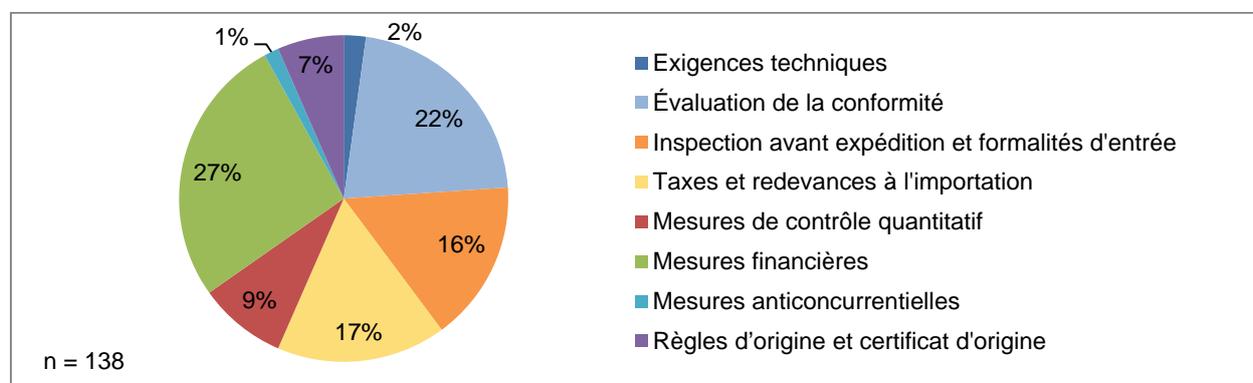
Les contraintes appliquées par les autorités tunisiennes

Les contraintes appliquées par les autorités tunisiennes aux produits manufacturés et aux matières premières entrant constituent un vrai défi pour les entreprises importatrices. Plusieurs raisons expliquent généralement la mise en place de dispositions réglementaires qui régissent les importations de marchandises par les autorités d'un pays, mais la plupart ont une finalité de protection économique. Une

politique de taxation plus sévère sur les biens importés contribue par exemple à augmenter les recettes fiscales allouées ensuite dans divers projets de développement et d'infrastructure. D'autre part, une logique protectrice permet de protéger les entreprises locales de la concurrence étrangère. Cependant, une protection commerciale pourrait avoir des répercussions négatives plus fortes sur l'économie d'un pays, notamment sur la compétitivité de ses entreprises et sur la satisfaction des besoins des consommateurs.

Les données obtenues ont permis d'avoir un aperçu général des contraintes que subissent les importateurs tunisiens lors de leurs opérations commerciales. Les mesures financières figurent parmi les plus citées par les entreprises, devant les mesures relatives à l'évaluation de la conformité, les mesures anticoncurrentielles, et les inspections avant expédition. Différents sous-secteurs industriels sont affectés par de telles mesures. Selon les statistiques de l'ITC, ces différents sous-secteurs ont représenté plus de 55% de la valeur totale des importations du secteur de l'industrie en 2011 (soit plus de 9,5 milliards de \$E.-U.), ce qui dénote de l'importance de la résolution des problèmes liés aux MNT rencontrés dans ces filières.

Figure 46. MNT nationales affectant les importations de produits manufacturés



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Les contraintes financières sont très variées mais trois types d'obstacles prédominent: les réglementations concernant les conditions de paiement pour les importations, le règlement anticipé des droits de douanes, et les dépôts préalables à l'importation. Certains importateurs ont notamment déclaré avoir des difficultés lors du paiement anticipé des marchandises exigé par leurs clients étrangers. Il s'agit en effet d'un règlement en devises et en avance d'une proportion de la valeur de la marchandise importée, ce qui est pourtant interdit par la loi tunisienne selon les importateurs. D'autres entreprises ont également déclaré que la Banque centrale n'accepte pas que la totalité de la valeur de la marchandise importée soit payée à l'avance. De plus, des entreprises se sont plaintes du nombre très élevé de factures à fournir à la Banque centrale (un nombre qui pourrait atteindre les 1000 pendant une période de 6 mois) pour l'obtention du certificat de rapatriement des titres. Enfin, les grèves des agents de la douane tunisienne ou des transporteurs affectent également les entreprises causant des retards de livraison alors que l'échéance des lettres de crédit est fixée à trois mois.

Par ailleurs, certaines entreprises ont déclaré que les services des douanes exigent le paiement au comptant des frais douaniers alors que ces derniers sont dans certains cas très élevés, ce qui convient à d'autres modes de paiement qu'au comptant.

Il est clair d'après ces exemples que la Banque centrale de Tunisie et les services de douanes sont, selon les entreprises interviewées, les principales institutions publiques qui entravent directement ou indirectement leur activité d'importation, en imposant des règles et des procédures financières jugées trop strictes et contraignantes par les entreprises nationales.

“La Banque centrale exige pour les demandes de lettres de crédit un "titre de transport" alors que le fournisseur ne donne qu'une attestation de prise en charge. L'entreprise est alors obligée de recevoir la marchandise à Tunis et de supporter les frais, en dehors du coût de transport pouvant atteindre 20 000 euros par an”.

Un importateur de composants électroniques de la France

Au total 14 entreprises importatrices ont déclaré avoir été affectées par les mesures financières imposées par les autorités tunisiennes. Ces entreprises sont principalement localisées dans le Grand Tunis, à Sfax ou dans le Sahel. Près des deux tiers d'entre elles sont exclusivement importatrices, alors que le reste est formé par des entreprises exportatrices et importatrices. Elles appartiennent à différents secteurs d'activité tels que les bois et articles en bois, les fils, tissus et textiles, les métaux et autres produits manufacturés de base, et les machines non-électriques. La majorité de ces entreprises font appel à une entreprise spécialisée ou à un agent intermédiaire pour la gestion de leurs opérations commerciales. Leur taille est variée allant des petites, moyennes aux grandes entreprises, et elles ont presque toutes plus de 5 ans d'expérience.

“La loi tunisienne n'autorise pas le paiement anticipé et en devise des marchandises importées. La banque n'effectue donc le paiement qu'une fois que les documents sur les marchandises importées lui sont remis (titre de l'importation, quittance, etc.). Or, nos fournisseurs exigent 30% comme avance de paiement avant d'expédier les marchandises.”

Un importateur de tissus de Chine.

Les mesures relatives à **l'évaluation de la conformité** représentent près du quart des obstacles nationaux rapportés par les entreprises importatrices enquêtées. Il s'agit essentiellement d'exigences en matière d'essai et en matière d'inspection. Dans le premier cas se sont principalement des entreprises du secteur textile qui importent des fils et des tissus en provenance de l'Inde ou de la Chine qui ont énuméré les contraintes. Il s'agit de retards de 3 à 4 jours dans les analyses du produit effectuées par le CETTEX ou même de retards allant jusqu'à 20 jours (au niveau du laboratoire d'analyse) et des frais supplémentaires de 450 DT. L'INNORPI a également été cité pour des retards allant jusqu'à 1 mois dans le cas d'une entreprise important des composantes électroniques de l'Espagne.

Des retards en matière d'inspection ont été soulevés par les entreprises importatrices. Il s'agit de retards dans l'application du règlement dus à l'absence d'agents en douane. Ces retards varient entre 3 et 7 jours. Selon les entreprises interviewées, dans certains cas les douaniers se comportent d'une façon arbitraire causant des retards importants. Dans d'autres cas ces agents causent des retards pour pouvoir obtenir des pots-de-vin.

Enfin, des délais excessifs pouvant atteindre les 6 mois ont également été rapportés au niveau du Ministère du commerce et de l'artisanat pour l'obtention du certificat de conformité. C'est le cas aussi du Ministère de la santé publique où des délais de 1 mois ont été rapportés dans le cas d'une entreprise important des films étirables pour aliment.

Les contraintes appliquées par les pays partenaires

Les résultats de l'enquête ont montré que les entreprises manufacturières importatrices font également face à des contraintes émanant des pays exportateurs. Cependant, le nombre des cas rapportés (25) est très inférieur au nombre d'obstacles (137) auxquels ces entreprises font face au niveau national. Au total 7 entreprises importatrices ont en effet rapporté être affectées par de telles mesures. Plus de la moitié d'entre elles sont à la fois importatrices et exportatrices, alors que le reste est formé par des importateurs seulement. La plus grande proportion de ces entreprises appartient au sous-secteur des métaux et autres produits manufacturiers de base. Les entreprises restantes sont issues d'autres sous-secteurs tels que les fils, tissus et textiles, les composantes électroniques, ou les produits manufacturés divers. Selon les statistiques du Trade Map, la valeur totale des produits manufacturés affectés par ces mesures s'est élevée à plus de 17 millions de \$E.-U. en 2011, l'équivalent de 9,4% des importations totales du secteur manufacturier.

Essentiellement deux types de mesures ont été rapportés par les entreprises interviewées: les contraintes liées aux licences et aux contingents à l'exportation. Dans le premier cas, les obstacles concernent les contingents d'exportation appliqués par les pays partenaires. C'est par exemple le cas d'un importateur tunisien de fils de coton en provenance de l'Inde, qui a indiqué que l'application par ce pays d'un quota aux exportations de fils de coton a causé le doublement des prix à l'importation. Cependant malgré le changement de la loi et la suppression des quotas, les prix n'ont pas baissé. Un autre importateur de métaux et autres produits manufacturés de base provenant du Maroc ou d'Égypte a également indiqué que dans le premier cas le Ministère du commerce marocain exige l'obtention d'une licence d'exportation,

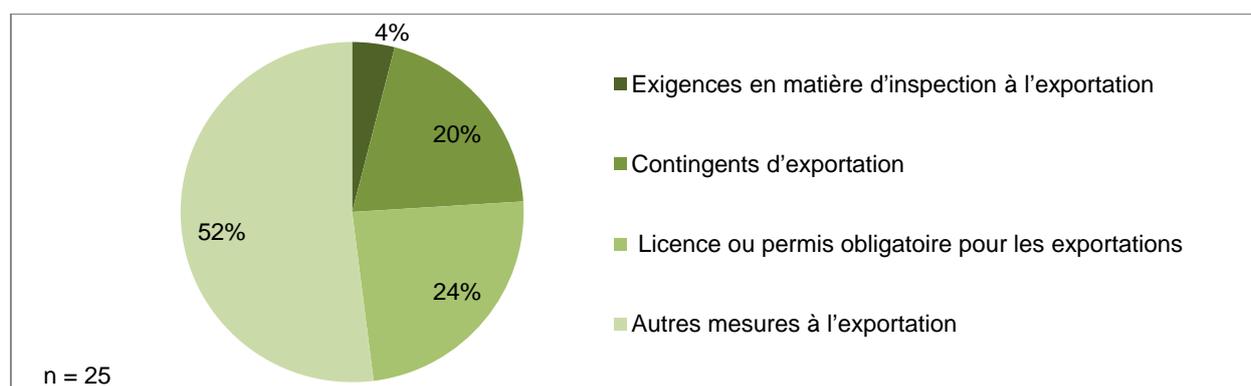
alors que dans le deuxième cas, c'est l'Ambassade de l'Égypte qui est signalée comme la principale cause des retards pouvant atteindre les 15 jours pour l'obtention d'une licence ou d'un permis d'exportation.

Les autres mesures à l'exportation portent principalement sur les conditions de paiement. En effet, il s'agit soit des contraintes relatives aux lettres de crédit telles que l'imposition par les banques étrangères (belges dans ce cas de figure) de l'utilisation des lettres de crédit de certaines banques bien spécifiques. Dans ce cas de figure, la banque de l'importateur n'est pas souvent mentionnée dans la liste des banques autorisées, ce qui cause des problèmes de temps et de coûts supplémentaires. Aussi, les entreprises dénoncent les délais trop courts appliqués aux lettres de crédit dans la mesure où les formalités douanières en Tunisie peuvent prendre du temps. Les exigences de paiement anticipé d'un montant important de la valeur importée constituent également des contraintes pour les importateurs tunisiens. C'est le cas d'un importateur de charpentes métalliques de France et de Chine, ou bien d'un importateur d'ouvrages en plastiques provenant d'Espagne ou de France. Ce sont donc principalement les pays européens qui imposent ce type de restrictions probablement à cause d'un manque de reconnaissance ou d'accréditation internationale du système bancaire tunisien.

"Le délai fixé par les banques étrangères pour le règlement par lettre de crédit est de 60 jours. Ce délai est relativement court car les formalités douanières peuvent prendre 2 à 3 semaines. Dans plusieurs cas le délai de 60 jours est donc dépassé."

Un importateur de scies circulaires en provenance d'Allemagne.

Figure 47. MNT étrangères affectant les importations des produits manufacturés



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

3.5. Analyse des principaux produits manufacturés

Dans cette section l'analyse portera sur 2 grands groupes de produits manufacturés qui ont un poids important dans l'économie tunisienne ainsi que son commerce international. Il s'agit des sous-secteurs des textiles et vêtements, et celui des machines et équipements. La section inclura l'analyse des principales mesures non tarifaires contraignantes auxquelles les entreprises font face ainsi que leur origine. Les obstacles procéduraux au niveau national seront également examinés.

Les textiles et vêtements

La filière textile et vêtements joue un rôle important en tant que pourvoyeur d'emploi et de devises étrangères. Cette industrie est principalement implantée dans les régions côtières tunisiennes et plus spécifiquement dans la zone du Sahel (les gouvernorats de Sousse, Monastir, et Mehdiya) et un peu moins dans le gouvernorat de Bizerte. Les entreprises du textile et des vêtements font travailler principalement une main d'œuvre féminine. Ceci a contribué pendant les années 70 et 80 à l'accès de la femme rurale au monde du travail et d'une certaine manière à son émancipation personnelle, bien qu'il s'agisse d'un travail ouvrier qui nécessite peu de qualifications techniques et octroie une rémunération modeste.

L'industrie du textile connaît aujourd'hui une période difficile face à la concurrence des produits asiatiques, spécialement ceux de Chine et des autres pays africains tels que l'Éthiopie où la rémunération de la main d'œuvre est beaucoup moins élevée. La suppression de l'Arrangement multifibres de l'OMC (1974-1994)

et la fin de la période transitoire de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (1995-2004) ont par ailleurs eu des impacts sur les exportations tunisiennes. À prix courants, les exportations de textile et vêtements ont connu une croissance annuelle moyenne de 5% sur la période allant de 2000 à 2011. Cependant, à prix constants, et en tenant compte du taux de dépréciation du dinar tunisien par rapport aux principales devises étrangères (l'euro et le dollar américain), la tendance est beaucoup moins prometteuse. Néanmoins, il est important de souligner que la balance des paiements de l'industrie textile a toujours été positive pendant toute cette période, avec un excédent avoisinant les 1,5 milliards de \$E.-U. pour les trois dernières années.

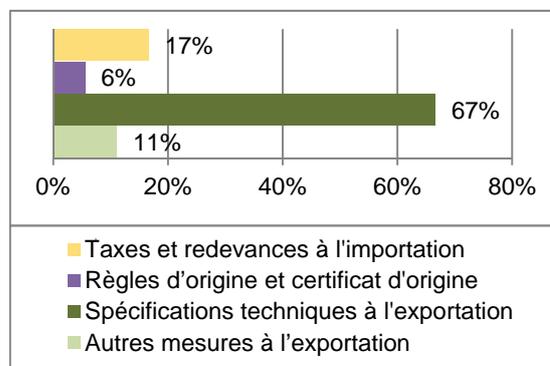
En dépit du solde positif affiché par ce secteur, son poids dans le commerce tunisien n'a cessé de décroître au fil des années. La part des exportations totales de textile et vêtements qui a représenté en 2002 plus de 43% de la valeur totale des exportations nationales, ne représentait plus que 21% à la fin de l'année 2011. Quant aux importations du textile, leur part dans la valeur totale des importations nationales a connu la même tendance avec une chute de 50% lors de la dernière décennie (passant de 22% en 2002 à 11% en 2011).

Ces statistiques confirment les difficultés auxquelles fait face le secteur depuis quelques années. Si l'on rajoute à ces contraintes, qui sont principalement dues à un changement dans les accords des échanges internationaux, les problèmes auxquels sont exposés les exportateurs tunisiens vis-à-vis des règlements nationaux et étrangers, le climat devient encore plus difficile. Dans ce sens et en ce qui concerne le présent travail, les entreprises du textile et des vêtements font face à 18 cas de MNT contraignantes rapportées au total par 8 entreprises. Paradoxalement, seulement une entreprise est localisée au centre du pays (Monastir) alors que 4 entreprises sont implantées au gouvernorat de Ben Arous (Grand Tunis), une à Nabeul et une autre à Bizerte. Toutes ces entreprises exportent des produits textiles et importent de la matière première nécessaire à la confection des produits.

Près des trois-quarts de ces sociétés ont, dans plus de 80% de leurs employés permanents, des travailleurs du genre féminin. Ce qui confirme le fait que le secteur des textiles et des vêtements est principalement un pourvoyeur d'emploi pour les femmes tunisiennes. Plus de la moitié de ces entreprises effectuent elles-mêmes les opérations d'export et d'import, alors que le reste fait appel à des agents d'import/export ou à des entreprises spécialisées dans ce genre de négoce. Ceci indique que recourir à un établissement spécialisé dans le commerce international ne pourrait logiquement pas résoudre les problèmes et les contraintes de fond dont font face les entreprises tunisiennes. Ces dernières ont toutes plus de 5 ans d'expérience dans les activités liées à l'export et à l'import, et plus de la moitié sont détenues à plus de 50% par des capitaux étrangers. Cette situation est très commune dans le cas des entreprises de ce secteur dont une grande partie est régie par la loi dite Loi 72 qui octroie le droit aux entrepreneurs étrangers de s'installer en Tunisie et de confectionner des produits destinés à l'exportation, tout en bénéficiant d'avantages fiscaux. Dans ce sens, pour plus de 83% des entreprises interviewées, leur activité d'export représente plus de 70% de leur CA et dans 71% des cas, l'activité d'export représente plus de 90% du CA.

La majeure partie des obstacles enregistrés est attribuée aux spécifications techniques à l'exportation. En seconde position les taxes et redevances à l'importation, devant les autres mesures à l'exportation. Il est important de souligner que dans la plupart des cas observés (83%), ce sont les contraintes et obstacles procéduraux rencontrés en Tunisie qui entravent les exportations des entreprises. Dans ce contexte, le CETTEX a été souvent cité pour le manque de fiabilité de ses installations et pour les retards cumulés pour obtenir les documents et certificats requis. La douane tunisienne a également été mentionnée par des exportateurs qui se sont plaints de la lenteur de certains agents, des retards (généralement pour le plombage du conteneur) et leur indisponibilité pour des motifs de congé, absence, maladie, ce qui ralentit énormément le processus d'exportation. De plus, des contraintes relatives au paiement de pénalités pour les

Figure 48. MNT affectant les exportations de textile et vêtements



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

erreurs de déclaration ont été enregistrées. Dans ce cas, l'entreprise s'est plainte des frais élevés à payer aux douanes tunisiennes (50 DT par déclaration). Un autre entrepreneur a également dénoncé le nombre élevé de documents à fournir lors de la soumission générale aux douanes dans le cadre d'une exportation. Il y a eu mention aussi des retards d'un jour au niveau des chambres de commerce pour l'obtention du certificat d'origine. Les exportateurs ont indiqué que ce certificat pourrait être obtenu le jour même alors que les agents tardent au moins un jour pour le préparer. Enfin, une entreprise a mentionné des retards administratifs d'une semaine au niveau des recettes des finances tunisiennes.

Dans le cas des mesures contraignantes auxquelles font face les entreprises dans les pays importateurs, il s'agit principalement des frais élevés d'entreposage et de manutention des marchandises au niveau des ports étrangers. C'est le cas par exemple d'un exportateur de vêtements vers l'Italie. Dans un autre registre, une entreprise exportatrice de fils et tissus vers l'Algérie a déclaré que ses clients algériens ne veulent plus travailler via leur douane à cause des frais très élevés auxquels ils font face (y compris les taxes et paiements additionnels) lorsqu'ils importent des produits tunisiens. Les accords commerciaux entre les deux pays ne sont pas respectés et ne sont pas appliqués. Dans certains cas, les douaniers argumentent que ces accords ne sont plus en vigueur.

Les machines et équipements

Le groupe des machines et équipements correspond à quelques exceptions près à celui des Industries mécaniques et électriques (IME) défini par l'INS en Tunisie. Le sous-secteur des IME a connu durant la dernière décennie une forte tendance à la hausse en termes de valeur à l'exportation et à l'importation. Sur la période 2000-2011, les exportations ont connu une augmentation annuelle de 20% mais avec de fortes oscillations durant les dernières années. Plus ou moins la même tendance est observée pour les importations avec une croissance annuelle moyenne de l'ordre de 11%. La balance commerciale du secteur des IME a été négative pendant toute la période, un déficit qui s'est aggravé durant les cinq dernières années franchissant pendant l'année 2007 le cap des 5 milliards de DT et atteignant en 2010 un record de plus de 6,5 milliards de DT.

Le poids du secteur des IME dans l'économie tunisienne et plus précisément dans la valeur totale des exportations n'a toutefois pas cessé d'augmenter durant la dernière décennie, passant de 16% à 37%, soit une progression de plus de 100% sur une période de 11 ans (2000-2011). En revanche, le poids des importations du secteur est resté relativement stable aux alentours des 40% avec de légères oscillations annuelles. La tendance actuelle laisse ainsi présager une convergence des deux courbes dans les prochaines années.

Les exportations des IME sont principalement dirigées vers la France, l'Allemagne et l'Italie qui représentent ensemble plus de 70% en moyenne de la valeur totale des exportations tunisiennes dans ce secteur. La France est le premier client de la Tunisie en recevant en moyenne 41% des exportations totales des IME. L'Allemagne occupe la seconde position avec 20% et l'Italie est le troisième client avec une moyenne de 12%. Ces mêmes pays représentent également les principaux exportateurs des IME vers la Tunisie, avec la France comme principal partenaire (24% des importations tunisiennes des IME en 2011). L'Italie occupe la deuxième place avec 15% et l'Allemagne la troisième avec 11% des importations pour la même année. Pratiquement la même tendance est observée sur toute la décennie avec ces trois pays représentant plus de 50% des importations totales des IME. Il est à signaler que depuis la moitié de la dernière décennie, la Chine a surclassé la Turquie, le Japon et les États-Unis en devenant le quatrième exportateur des IME vers la Tunisie représentant 11% de la valeur des importations tunisiennes pendant l'année 2011 (soit la même place que l'Allemagne).

Au total 12 entreprises exportatrices ont rapporté faire face à des mesures contraignantes pour les exportations des produits relatifs aux IME (plus concrètement les machines et équipements). Les deux-tiers d'entre elles subissent également les MNT contraignantes à l'importation. Elles sont dans la majorité implantées dans le gouvernorat de Sfax (42%). Le reste est subdivisé entre les régions du Centre (Sousse et Monastir 25%), le Grand Tunis (25%) et le gouvernorat de Bizerte (8%). Une grande proportion de ces entreprises (92%) a plus de 5 ans d'expérience et elles sont presque toutes (92%) détenues par un capital exclusivement tunisien. Ensuite, plus de 80% d'entre elles sont à la fois exportatrices et importatrices. Aussi, elles sont toutes productrices des produits exportés, qui varient des transformateurs électriques aux pièces en plastiques pour les wagons des trains, en passant par les vitrines électriques, les plateformes de pesage, les unités de malaxages, etc. Les produits importés correspondent principalement aux matières

premières (75% des cas) que ces entreprises nécessitent pour leur production. Près de la moitié de ces sociétés (42%) font appel aux services d'une entreprise spécialisée dans les opérations d'import/export ou aux services d'un intermédiaire. Près de la moitié des entreprises (42%) ont déclaré que la part des exportations dans leur chiffre d'affaire annuel ne dépasse pas les 10%. Pour le reste des entreprises la tendance est très variée allant de plus de 10% jusqu'à plus de 90%.

Les règles et certificats d'origine représentent la principale contrainte aux exportations des IME rapportée par les entreprises interviewées. Le reste des contraintes concerne les mesures relatives à l'évaluation de la conformité, les exigences techniques, les mesures financières ainsi que les spécifications techniques à l'exportation.

Les obstacles relatifs aux règles et certificats d'origine concernent principalement les machines non-électriques, les composants électroniques, et le matériel de transport. La Libye (42% des cas) et l'Algérie (33%) sont les principaux pays destinataires. Le reste est partagé entre le

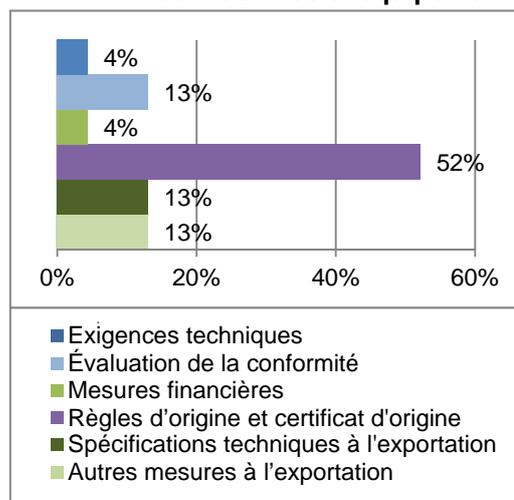
“La démarche pour l'obtention du certificat d'origine au niveau de la Chambre de commerce à Sfax nous cause toujours des problèmes. Les agents responsables prennent en effet des décisions souvent arbitraires concernant les taux d'intégration. Aussi, les procédures au niveau de la chambre de commerce, pour les nouveaux exportateurs, ne sont pas claires, il faut beaucoup de documents à fournir et payer des frais inutiles pour ces documents qui sont souvent redondants. S'y ajoute des problèmes de délais dans la délivrance des certificats d'origine.”

Un exportateur de conteneurs métalliques vers la Libye.

Il est à signaler aussi que plus du quart des contraintes enregistrées sont appliquées par la Tunisie. Il s'agit dans ce cas d'exigence en matière de paiement où la Tunisie exige un paiement de 80% à l'avance à cause du manque de fiabilité des banques libyennes, alors que dans le cas de l'Algérie le problème selon les exportateurs est celui du manque d'efficacité car les lettres de crédits se recouvrent avec beaucoup de retard (2 mois). Il y a parfois aussi retard pour l'obtention de la main levée du visa d'embarquement dans le cas de réexportation à cause de l'absence du douanier. Le même problème de retard dans l'inspection douanière a été soulevé aussi par une entreprise exportant des composants électroniques vers le Maroc.

Des contraintes appliquées par les pays importateurs et relatifs à l'évaluation de la conformité ont été rapportées par quelques entreprises. C'est principalement le Maroc qui impose des mesures assez restrictives pour les exportations tunisiennes. Dans ce sens, une entreprise tunisienne exportant des composants électroniques a indiqué que le contrôle technique au Maroc sur la marchandise tunisienne prend beaucoup de temps. Il s'agit d'un contrôle très sévère et très lent. Ce qui cause des problèmes pour le client pour recevoir sa marchandise dans les délais spécifiés et provoque par conséquent des retards de paiement.

Figure 49. MNT affectant les exportations de machines et équipements



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Tunisie, 2011-2012.

Maroc, la Mauritanie et le Brésil. Dans tous les cas rapportés les certificats d'origine exigés ne constituent pas réellement des contraintes en elles-mêmes, mais ce sont les obstacles procéduraux au niveau de la Tunisie qui affectent les exportateurs. En effet, principalement deux types d'obstacles procéduraux ont été rapportés par les entreprises interviewées. Il s'agit du comportement arbitraire des fonctionnaires des chambres de commerce pour estimer les taux d'intégration, et du nombre jugé très élevé de documents généralement exigé par le Ministère de l'industrie et de la technologie pour l'obtention du certificat (variant entre 7 et 15 selon les entreprises).

3.6. Résumé et recommandations pour les produits manufacturés

Les exportateurs du secteur manufacturier tunisien font face à une série de mesures et d'obstacles qui ont des répercussions négatives sur leurs activités. Une première constatation mérite pourtant d'être soulevée, c'est que le secteur manufacturier semble moins affecté que le secteur agricole, si l'on se réfère au nombre de mesures rapportées qui est trois fois moins nombreux que dans le secteur agricole. Cependant, bien que la situation semble moins alarmante, les problèmes soulevés par les entreprises interviewées sont à tenir en compte et des solutions doivent être proposées pour les atténuer, voir les supprimer dans certains cas bien précis.

Les sections précédentes ont permis de recenser les différents types de mesures non tarifaires contraignantes et de déterminer leur origine. Les règles et certificats d'origine et les mesures d'évaluation de la conformité dominent le classement en ce qui concerne les contraintes étrangères auxquelles font face les exportateurs. Cependant ces mesures sont essentiellement contraignantes en raison des obstacles procéduraux que ces opérateurs rencontrent au niveau national. Les principales mesures et contraintes observées au niveau sectoriel peuvent être résumées en ce qui suit.

Les délais excessifs dans l'application des procédures d'évaluation de la conformité et pour la certification des produits, en ce qui concerne leur origine mais aussi l'origine des matières et des éléments qui le composent (dans le cas du secteur des métaux et des produits manufacturés de base), sont les problèmes les plus cités. Il serait donc important de raccourcir et accélérer les procédures pour l'obtention des certificats de conformité aux normes internationales, en particulier au sein de l'INNORPI.

Les problèmes administratifs (en l'occurrence le nombre trop élevé de documents à fournir), le comportement discriminatoire des fonctionnaires et les problèmes d'information et de transparence au niveau des règlements représentent les autres problèmes engendrés par ces mesures, notamment celles imposées par les pays importateurs tels que l'Algérie, la Libye, et les autres pays africains. Ces contraintes concernent les machines et équipements, les métaux et produits de base, et les autres produits manufacturés. Les obstacles procéduraux qui sont liés à ces mesures sont observés au niveau des chambres de commerce et de l'industrie, du Ministère du commerce et de l'artisanat, de l'INNORPI et de la Direction générale des douanes. Ainsi, il serait recommandé d'alléger et de simplifier les procédures administratives mais aussi d'envisager une formation, sensibilisation, et une valorisation pour les agents travaillant au sein des CCI. Cela doit être accompagné par des procédures de contrôle simples et claires diffusées aux agents administratifs et aux entreprises concernées. Ensuite, il serait essentiel de faciliter la traduction des documents et créer des manuels des mots techniques traduits en différentes langues. Enfin, une révision complète des formalités douanières en vue de leur allègement doit être envisagée par les autorités tunisiennes.

Par ailleurs, des spécifications techniques nationales relatives aux inspections des marchandises et autres mesures techniques à l'exportation, et concernant particulièrement le secteur textile et vêtements, ont été déplorées par les entreprises. Il serait important de moderniser les installations du CETTEX et accréditer le centre des certificats de qualité et des normes internationales requises, mais aussi d'alléger et simplifier les procédures administratives pour l'export au sein des institutions concernées, essentiellement au niveau des douanes tunisiennes. La Direction régionale des impôts est également concernée et devrait instaurer un système de qualité efficace notamment en ce qui concerne l'octroi des certificats d'exonération fiscale aux entreprises. Enfin, il serait important de sensibiliser le personnel du CETTEX et celui des directions régionales des impôts sur les enjeux économiques et l'importance de leur travail pour les opérateurs privés et pour le commerce tunisien.

Enfin, les entreprises manufacturières ont été formelles sur les conditions nationales de paiement pour les importations qui représentent une entrave à leurs activités commerciales. Il s'agit de l'interdiction de paiement à l'avance, du paiement anticipé obligatoire, et de l'allocation restrictive des devises officielles. Il s'agirait donc de débattre de la possibilité de revoir et modifier la loi relative au paiement partiel anticipé des importations avant la réception du produit en Tunisie. Il est également recommandé de revoir les exigences de documentation de la part de la Banque centrale tunisienne en vue d'assouplir les démarches des importateurs.

Aucune contrainte significative n'a été observée sur un produit en particulier. Les problèmes et recommandations précédentes résument la situation globale dont font face ce type de produits.

Conclusion et recommandations préliminaires

Les mesures non tarifaires (MNT) représentent une source majeure d'obstacles au commerce international et un défi particulier pour les exportateurs et les importateurs des pays en développement. Généralement mises en œuvre pour des raisons légitimes, elles ont bien souvent un effet négatif sur le commerce. Leur diversité et leur complexité ne permet cependant pas d'en évaluer les effets. L'enquête de l'ITC vise à mieux comprendre les défis et les obstacles que peuvent représenter les MNT en donnant la parole au monde des affaires. Cette enquête saisit la perception des entreprises sur les obstacles règlementaires et procéduraux ainsi que sur les contraintes relatives à l'environnement des affaires auxquelles elles font face. Cette étude souhaite ainsi contribuer à une meilleure transparence sur les obstacles non tarifaires et fournir une base concrète aux autorités nationales et internationales pour mettre en œuvre des politiques ciblées pour en éliminer les effets néfastes sur le commerce.

Identification des obstacles non tarifaires

L'enquête en Tunisie fut conduite auprès de 335 entreprises, réparties sur les principaux secteurs d'activités et gouvernorats du pays, afin de représenter aussi fidèlement que possible la structure du secteur privé du pays. Les données d'enquête révèlent que la majorité des entreprises enquêtées font face à des mesures non tarifaires contraignantes et d'autres obstacles au commerce. Les effets des MNT diffèrent toutefois selon les secteurs et le type d'activité des entreprises. À l'exportation, les entreprises agricoles et agroalimentaires sont plus affectées que les entreprises manufacturières. La tendance s'inverse toutefois à l'importation où le secteur manufacturier semble plus en difficulté que le secteur primaire. D'autre part, si à l'exportation la majorité des mesures recensées au niveau des entreprises sont étrangères, à l'importation les obstacles rencontrés proviennent surtout des mesures nationales. Enfin, à l'exportation comme à l'importation, plus de la moitié des mesures nationales et étrangères sont jugées complexes et difficile à satisfaire. L'autre moitié des obstacles révèlent quant à eux des problèmes procéduriers rencontrés principalement lors de leur mise en œuvre par les autorités tunisiennes.

Les principales MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires ont trait à l'évaluation de la conformité, notamment la certification et l'analyse des produits, ainsi que les règles et certificats d'origine. Les autres obstacles sont issus des exigences sur les caractéristiques des produits ainsi que les mesures de restrictions quantitatives. Ces MNT contraignantes sont essentiellement appliquées par les pays de l'UE, les pays du Maghreb, l'Asie, et dans une moindre mesure, les autres pays africains. Les MNT contraignantes imposées par la Tunisie portent pour leur part sur les spécifications techniques des produits, les procédures d'inspection et de certification, les restrictions quantitatives et enfin les taxes et redevances. Les obstacles relatifs à ces différentes mesures concernent principalement des contraintes liées au temps (retards excessifs), des problèmes administratifs ainsi qu'un manque d'information transparente, d'infrastructures et d'accréditation des établissements tunisiens mandatés dans la mise en œuvre des règlements notamment la certification des produits. L'enquête a, par ailleurs, permis de mieux comprendre les problèmes relatifs à l'environnement des affaires tunisien. Les principaux obstacles qui se posent aux entreprises interrogées sont ceux du paiement informel et des retards dans l'exécution des procédures.

Recommandations préliminaires

L'atteinte des objectifs de développement économique de la Tunisie doit passer par une amélioration de l'environnement commercial et de l'accès des entreprises aux marchés internationaux. Les exportateurs et importateurs tunisiens s'attendent en effet à ce que le gouvernement poursuive et renforce ses actions en vue de lever les entraves à leurs activités. Dans cet objectif, les autorités doivent, d'une part, accompagner les exportateurs du secteur agricole et agroalimentaire afin de faciliter leurs démarches pour l'obtention des certificats requis auprès des établissements compétents implantés en Tunisie. Parallèlement, il convient de résoudre les problèmes liés à l'accès aux infrastructures pour les analyses des produits et au manque de reconnaissance et d'accréditation des laboratoires nationaux. Pour cela, il est nécessaire de renforcer le laboratoire existant afin qu'il puisse procéder aux analyses requises par les pays partenaires et obtenir l'accréditation internationale, et mettre en place de nouveaux laboratoires rattachés au Laboratoire central dans les principales zones d'activité de la Tunisie, pour une meilleure accessibilité par les entreprises. Les dispositions que l'État tunisien aura prises concernant la certification et l'analyse des

produits devraient réduire notablement les coûts et le temps alloués à ces différentes procédures. D'autre part, face aux problèmes que présentent les contingents sur les produits tunisiens importés en UE, les autorités compétentes devraient revoir et renégocier les dispositions prises concernant ces mesures de restrictions quantitatives. Enfin, en ce qui concerne la qualité et la traçabilité des produits tunisiennes, les autorités compétentes, avec l'aide des groupements interprofessionnels, devraient élaborer une stratégie nationale afin d'améliorer l'accès des produits sur les marchés.

Au-delà de l'identification des obstacles au commerce tunisiens, le projet d'enquête de l'ITC souhaite également initier un dialogue national sur les MNT afin de développer des options politiques pour les éliminer. Dans ce but, un atelier sur les MNT a été organisé par le Ministère du commerce et l'ITC le 2 juillet 2013 à Tunis. Cet atelier a réuni les principales agences nationales impliquées dans la mise en œuvre des politiques commerciales ainsi que les responsables du secteur privé, afin de débattre des résultats de l'enquête et des principaux obstacles et défis pour le commerce tunisiens. Ce dialogue national a permis d'identifier une série de recommandations à mettre en œuvre pour éliminer les principaux obstacles identifiés. La bonne exécution de ces recommandations suppose que la politique commerciale soit suffisamment intégrée aux différentes stratégies économiques nationales. Ces recommandations figurent de manière détaillée dans les conclusions sectorielles qui ont précédées et sont synthétisées dans la matrice suivante.

En parallèle des différentes activités suggérées, et afin d'en assurer la bonne mise en œuvre, il est également recommandé de mettre en place un comité de suivi et de coordination des activités en vue d'éliminer les obstacles non tarifaires. Ce comité doit regrouper les principaux acteurs nationaux cités en particulier les responsables des agences publiques impliquées dans la mise en œuvre des règlements et des procédures commerciales ainsi que les représentants des différentes filières professionnelles. Ce groupe de travail pourra se réunir de manière régulière et avec le soutien des partenaires régionaux et internationaux afin de débattre, de décider et de veiller à la mise en œuvre des actions de suivi. Il vise ainsi à assurer la continuité du débat public-privé sur l'élimination des obstacles au commerce tunisien. Ce comité pourra être équipé d'un système internet de suivi et de contrôle des obstacles non tarifaires.

Tableau 3. Étude de l'ITC sur les MNT en Tunisie : matrice des recommandations préliminaires

Obstacles non tarifaires	Secteurs	Marchés	Recommandations préliminaires	Acteurs potentiels
1. Conformité aux exigences étrangères en matière de qualité des produits				
Les normes étrangères sur la qualité et les caractéristiques des produits sont difficiles à satisfaire.	Fruits et légumes	UE	Renforcement de la stratégie nationale de qualité et de conformité à travers 3 activités: <ul style="list-style-type: none"> Amélioration de l'information et la communication: développement d'un système nationale d'information sur les normes et les procédures de mise en conformité étrangères. <i>Cette activité peut s'inscrire dans la continuité du programme de développement des exportations (PDE - composante « facilitation du commerce¹⁶ »).</i> 	Ministère du commerce et de l'artisanat Ministère de l'agriculture Ministère de l'industrie
Rigueur et complexité des exigences étrangères en matière d'étiquetage.	Fruits et légumes	Maghreb Pays du Golf	<ul style="list-style-type: none"> Appui aux négociations internationales: développement des initiatives bilatérales, régionales et internationales sur l'harmonisation et la reconnaissance mutuelle des règlements techniques notamment l'ACAA (Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of industrial products) avec l'UE. Ces négociations sous-entendent la mise à niveau de l'infrastructure nationale. 	INNORPI Observatoire du commerce extérieur
Manque de laboratoires / infrastructures d'analyse et coût élevé des procédures d'analyse dans les régions. Rigueur et complexité des exigences pour l'obtention des certificats ISO et phytosanitaires. Délais et frais excessifs pour la délivrance des certificats SPS.	Fruits Préparations à base de céréales Huiles végétales Produits halieutiques	UE États-Unis Maghreb Pays du Golf	<ul style="list-style-type: none"> Mise à niveau de l'infrastructure nationale: études des besoins des laboratoires nationaux et développement d'une stratégie de renforcement des capacités à travers l'assistance technique (infrastructure) et humaine (formation). <i>Cette activité peut s'inscrire dans la continuité du programme d'appui à la compétitivité des entreprises et à la facilitation de l'accès au marché (PCAM – composante « renforcement de l'infrastructure nationale qualité »).</i> 	Agence de promotion de l'industrie et de l'innovation (API) Laboratoire central Centre technique de l'agro-alimentaire (CTAA) UE Banque mondiale ITC

¹⁶ Le PDE distingue trois grandes composantes disposant, chacune, d'objectifs et de champs d'action bien définis: **Dhamen Finance, Le Famex et La facilitation du commerce.** Cette dernière représente un ensemble d'actions de fonds visant à mettre à niveau la chaîne de valeur liée au commerce international. Elle comprend trois sous-composantes: la normalisation à travers l'institut national de la Normalisation et de Propriété intellectuelle (INNORPI), le contrôle technique à l'importation et les procédures douanières.

2. Délivrance des certificats d'origine				
Rigueur et lourdeur des procédures de délivrance des certificats d'origine: grand nombre de documents, retards et frais administratifs, comportements arbitraires des agents.	Produits manufacturés	Maghreb Afrique	Réalisation d'un état des lieux de la chambre du commerce et de l'industrie: études des coûts et des délais en vue de simplifier les procédures administratives pour la délivrance des certificats d'origine. Renforcement de la politique régionale sur l'harmonisation et la facilitation des procédures relatives aux règles d'origine. Amélioration de la transparence sur les procédures à suivre et les agences responsables pour la délivrance des certificats.	Chambre du commerce et d'industrie Ministère du commerce et de l'artisanat Direction générale des douanes
3. Restrictions sur le marché de l'UE				
Contingent tarifaires saisonniers. Circuit restrictif interdisant la vente à de nouveaux clients (importateurs).	Fruits et légumes Huile d'olive	UE	Surveillance de l'application des directives émanant des accords commerciaux. Renforcement de la collaboration/négociation avec l'UE sur les contingents tarifaires et l'accès au marché pour les entreprises tunisiennes.	Ministère du commerce et de l'artisanat Ministère de l'agriculture UE

4. Inspection et contrôle national des marchandises				
<p>Rigueur et lenteur des inspections en douane.</p> <p>Délais excessif et manque de fiabilité des contrôles pour les produits textiles.</p> <p>Retard et manque d'information pour la délivrance des déclarations et autres autorisations d'exportations en douane.</p>	<p>Préparations alimentaires</p> <p>Textile et vêtements</p>	<p>Monde</p>	<p>Renforcement des établissements publics impliqués et des infrastructures disponibles pour une meilleure évaluation des produits sortants et entrants (cf. point 1).</p> <p>Révision et simplification des procédures de contrôle et de délivrance des autorisations d'exportations.</p> <p>Réalisation d'un état des lieux de la des guichets uniques: études des coûts et des délais en vue d'améliorer l'efficacité des différents centre et de rationaliser leurs actions.</p> <p><i>Ces différentes activités peuvent s'inscrire dans la continuité du programme de développement des exportations (PDE - composante « facilitation du commerce »).</i></p>	<p>Ministère du commerce et de l'artisanat</p> <p>Ministère de l'industrie</p> <p>Direction générale des douanes</p> <p>Ministère des finances</p> <p>Ministère de l'agriculture</p> <p>Chambres du commerce et d'industrie</p> <p>CETTEX</p>

5. Autres réglementations et procédures tunisiennes				
<p>Obligation de faire une station de conditionnement pour les fruits.</p>	<p>Fruits</p>	<p>Monde</p>	<p>Révision du cahier des charges et des délais pour la construction des stations obligatoires de conditionnement.</p> <p>Amélioration de l'information et de la communication sur le système national de taxation des entreprises exportatrices et importatrices.</p> <p>Révision de la loi relative au paiement partiel anticipé des importations avant la réception du produit en Tunisie.</p>	<p>Ministère du commerce et de l'artisanat</p> <p>Ministère de l'industrie</p>
<p>Imposition d'une taxe de 2% sur la valeur des exportations.</p>	<p>Produits halieutiques</p>			<p>Ministère des finances</p> <p>Groupements interprofessionnels des fruits et des légumes</p>
<p>Mesures financières nationales interdisant le paiement à l'avance des marchandises importées.</p>	<p>Produits manufacturés</p>			<p>Banque centrale de Tunisie</p>

Appendice I Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT

Enquêtes MNT

Entre 2008 et 2011¹⁷, l'ITC a réalisé et initié des enquêtes de grande échelle auprès des entreprises sur les mesures non tarifaires (MNT) contraignantes et autres obstacles au commerce (ci-après enquêtes MNT) dans 15 pays en développement et pays les moins avancés sur tous les continents¹⁸. En 2012 des enquêtes MNT seront lancées dans une dizaine de nouveau pays. Le principal objectif de l'enquête MNT est de comprendre la perception du secteur des affaires vis-à-vis des MNT contraignantes et autres obstacles au commerce au niveau le plus détaillé possible – par produit et par pays partenaire.

Toutes les enquêtes sont fondées sur une méthodologie globale qui est constituée d'une partie fondamentale commune à tous les pays et d'une partie spécifique au pays. La partie fondamentale de la méthodologie des enquêtes MNT, décrite dans cet appendice, est identique à toutes les enquêtes effectuées dans différents pays. Cela permet une analyse comparative entre pays. La partie de la méthodologie spécifique au pays permet une certaine flexibilité afin de répondre aux exigences et aux besoins de chaque pays participant. Les aspects et particularités méthodologiques spécifiques à la mise en œuvre de l'enquête au Burkina Faso sont décrits dans le chapitre 2 de ce rapport.

Champ de l'enquête

Afin de pouvoir dresser des conclusions au niveau national, l'enquête utilise un échantillon représentatif. L'enquête couvre au minimum 90 pourcents de la valeur totale des exportations de chaque pays participant (à l'exclusion des minerais, des armes et munitions). L'économie est divisée en 13 secteurs, et tous les secteurs représentant plus de 2% de la valeur des exportations sont inclus dans l'enquête.

Les secteurs définis dans l'enquête MNT sont les suivants:

1. Aliments frais et matières premières agricoles
2. Aliments préparés et produits agricoles
3. Bois, produits en bois et papier
4. Fils, tissus et textiles
5. Produits chimiques
6. Cuirs et ouvrages en cuir
7. Métaux et autres produits manufacturés de base
8. Machines non électriques
9. Ordinateurs, équipement de télécommunication, produits électroniques
10. Composants électroniques
11. Matériel de transport
12. Vêtements
13. Produits manufacturés divers

¹⁷ Le projet a commencé en 2006, lorsque le Secrétaire Général de la CNUCED a mis en place un groupe de personnes éminentes sur les obstacles non tarifaires (GNTB). Le principal objectif du GNTB est de discuter de la définition, la classification, la collecte et la quantification des obstacles non tarifaires – afin d'identifier les besoins de données, et ainsi permettre de mieux comprendre les MNT et leur impact sur le commerce. Afin de mener à bien ce projet, une équipe multi-agence de soutien (MAST) au GNTB fut mise en place. Depuis cela, l'ITC continue ce travail sur les MNT dans trois directions. Premièrement, l'ITC a contribué à la création d'une classification internationale sur les mesures non tarifaires (classification MNT) qui fut finalisée en octobre 2009. Deuxièmement, l'ITC a entrepris des enquêtes sur les MNT dans les pays en développement, en utilisant la classification MNT. Troisièmement, l'ITC, la CNUCED et la Banque Mondiale collecte et répertorie conjointement les règlements officielles sur les MNT appliqués par les pays importateurs (développés et en développement). Ces différentes activités permettent d'avoir une vue globale sur les MNT. Les règlements officiels servent de référence pour l'analyse et les enquêtes identifient les effets des mesures sur les entreprises et donc sur le commerce international.

¹⁸ Les premières enquêtes MNT ont été réalisées au Brésil, au Chili, en Inde, aux Philippines, en Thaïlande, en Tunisie et en Ouganda dans le cadre d'un projet pilote en collaboration avec la CNUCED entre 2008 et 2009. Ces enquêtes pilotes ont permis d'améliorer la classification des MNT et la méthodologie des enquêtes. Depuis, l'ITC a mis en œuvre des enquêtes, basées sur cette nouvelle méthodologie, au Burkina Faso, à Hong Kong (Région administrative spéciale de Chine), au Pérou et au Sri Lanka.

Les entreprises qui exportent ou importent des armes et des minerais sont exclues. Les exportations de minerais ne rencontrent généralement pas d'obstacles au commerce du fait de la forte demande de ces produits et des spécificités des grandes multinationales qui les exportent. Les exportations d'armes ne figurent pas dans le champ d'activité de l'ITC.

Les enquêtes MNT concernent les entreprises qui exportent et/ou importent des biens. Les entreprises qui échangent des services sont exclues – une enquête sur les MNT dans le commerce des services nécessite une approche et une méthodologie différente. Toutefois, l'enquête MNT couvre également les entreprises spécialisées dans les services d'import-export comme les agents, les négociants et les transitaires (ci-après appelés "agents commerciaux"). Ces entreprises peuvent être considérées comme des entreprises de services dans la mesure où elles fournissent des services en matière de logistique commerciale. Les réponses des agents commerciaux sont généralement analysées séparément des réponses des entreprises qui exportent leurs propres produits.

Les enquêtes sur les MNT couvrent les entreprises qui sont légalement enregistrées, quelles que soient leur taille et le type de propriétés (entreprises nationales ou à propriété étrangère). Le secteur informel ne fait pas partie de l'enquête. En fonction de la taille et de la géographie du pays, l'échantillon d'entreprises inclut une à quatre régions géographiques ayant une forte concentration économique (grand nombre d'entreprises).

Approche en deux étapes

Les responsables des entreprises enquêtées, généralement des spécialistes des exportations/importations ou des directeurs commerciaux, sont interrogés sur les procédures commerciales auxquelles leur entreprise a dû se conformer au cours de l'année écoulée et qui représentent un obstacle sérieux à leur activité. Afin d'identifier les entreprises qui rencontrent des MNT contraignantes, le processus d'enquête consiste en des entretiens téléphoniques de filtrage avec l'ensemble des entreprises de l'échantillon (étape 1) puis en des entretiens face-à-face avec les entreprises qui ont rapporté, lors de l'entretien téléphonique, faire face à des obstacles liés aux MNT (étape 2).

Étape 1: Entretiens téléphoniques de filtrage

La première étape constitue en de courts entretiens téléphoniques de filtrage. Ces entretiens visent d'abord à identifier le principal secteur d'activité de l'entreprise et le type d'échange (exportation ou importation). On demande ensuite aux personnes interrogées si leur entreprise a fait l'expérience de MNT contraignantes. Si l'entreprise ne rencontre aucun problème relatif aux MNT, l'entretien téléphonique est terminé. Les entreprises ayant rapporté rencontrer des MNT contraignantes sont invitées à participer à un entretien approfondi en face-à-face. La date, l'heure et le lieu du second entretien sont alors fixés avant de terminer l'entretien téléphonique de filtrage.

Étape 2: Entretiens face-à-face

Les seconds entretiens sont conçus pour recenser des informations détaillées sur les types de MNT, au niveau du produit et par pays partenaire, ainsi que sur d'autres obstacles au commerce. Étant donné la complexité des questions liées aux MNT, les entretiens de l'étape 2 ont lieu en face-à-face. L'interaction face-à-face avec des enquêteurs expérimentés aidera les participants à bien comprendre le but et le champ de l'enquête et permettra de classer correctement leurs réponses selon des catégories prédéfinies.

Le questionnaire utilisé pour conduire les entretiens face-à-face est constitué de trois parties principales. La première partie porte sur les caractéristiques générales de l'entreprise: nombre d'employés, chiffre d'affaire et part des exportations dans la valeur totale des ventes, ou encore si l'entreprise exporte elle-même ses produits ou si elle fait appel à un agent commercial spécialisé qui s'occupe de ses exportations.

La deuxième partie est dédiée aux activités d'exportation et d'importation de l'entreprise. L'entreprise renseigne tous les produits qu'elle exporte/importe et tous les pays partenaires vers/ depuis lesquels elle exporte/importe. Lors de cet exercice, l'enquêteur identifie également les produits et les partenaires pour lesquels l'entreprise rencontre des obstacles non tarifaires.

La troisième partie du questionnaire saisit en détail chaque obstacle non tarifaire. Un enquêteur formé aide alors la personne interrogée à identifier le règlement contraignant imposé par un gouvernement, les produits affectés (au niveau 6 chiffres du Système harmonisé), les pays partenaires importateurs ou exportateurs de ces produits, et le pays qui applique ce règlement (il peut s'agir du pays partenaire, du pays transit ou du pays de l'entreprise).

Chaque règlement (mesure) contraignant est classé selon la classification MNT. Il s'agit d'une classification internationale commune sur les MNT qui comptent plus de 200 mesures spécifiques regroupées en 16 catégories (voir appendice II). La classification MNT est un élément central de l'enquête car elle permet d'appliquer de manière systématique et uniforme l'enregistrement et l'analyse des MNT contraignantes dont font l'expérience les entreprises interviewées. Cette classification est utilisée dans tous les pays participants aux enquêtes quelques soient leurs politiques commerciales et leurs stratégies vis-à-vis des MNT.

Les questionnaires face-à-face permettent non seulement de saisir le type de MNT contraignante mais également la nature du problème (ainsi nommé *obstacle procédural* ou *OP* qui explique pourquoi la mesure constitue un obstacle), le lieu où l'obstacle se déroule, et les agences impliquées s'il y en a. Par exemple un pays importateur peut exiger que les containers soient fumigés (MNT appliquée par le pays partenaire) mais les installations pour réaliser des fumigations sont trop chères dans le pays exportateur ce qui provoque un coût additionnel conséquent pour l'entreprise exportatrice (l'OP se déroule dans le pays de l'entreprise). Les entreprises peuvent également rapporter des obstacles généraux qui ne sont pas forcément liés à des règlements mais qui peuvent affectés leurs exportations/importations. Il s'agit par exemple de problème de corruption et de manque d'infrastructure. Ces obstacles sont considérés comme des problèmes liés à l'environnement des affaires (voir appendice III).

Partenariat avec des institutions locales

Les entretiens téléphoniques de filtrage et face-à-face sont conduits par un partenaire local sélectionné à travers une procédure compétitive d'appel d'offre. Le partenaire est le plus souvent une entreprise spécialisée dans la conduite d'enquête. Généralement, les enquêtes MNT sont réalisées dans la ou les langue(s) locale(s) du pays participants. Les entretiens téléphoniques sont enregistrés grâce à un système CATI (pour Computer Assisted Telephone Interview), un fichier électronique ou sur papier. Les entretiens face-à-face sont initialement saisis sur papier puis sont enregistrer sur ordinateur par le partenaire local grâce à un programme informatique développé par l'ITC.

Discussions libres

Lors des entretiens auprès des entreprises et lors de la préparation du rapport d'enquête, des discussions libres sont réalisées avec des experts et des acteurs importants du pays. Il s'agit en outre d'institutions de soutien au commerce ou d'associations d'exportateurs ou de secteurs. Ces discussions apportent un aperçu supplémentaire de la situation et permettent de vérifier et de valider les résultats de l'enquête. Les personnes interrogées révisent donc les principaux résultats de l'enquête MNT, et fournissent des explications et des solutions éventuelles aux différents problèmes soulevés par les entreprises.

Les discussions libres sont généralement conduites par le partenaire local, par une université ou une organisation partenaire au projet, ou encore par la personne en charge de la rédaction du rapport d'enquête.

Confidentialité des données

L'enquête MNT est confidentielle. La confidentialité des données est essentielle pour assurer un degré aussi élevé que possible de participation, d'intégrité et de confiance dans la qualité des données. Les résultats des entretiens, qu'ils soient saisis sur papier ou dans fichier électronique, sont intégralement transmis à l'ITC à la fin des enquêtes.

Technique d'échantillonnage

La sélection des entreprises pour les entretiens téléphoniques de filtrage de l'enquête MNT se fait à partir d'un échantillon aléatoire stratifié. Dans un tel échantillon, toutes les unités de population sont d'abord

constituées en groupes homogènes («strates») en fonction de certaines caractéristiques prédéfinies, choisies pour être reliées aux principales variables étudiées. Pour les enquêtes MNT les entreprises sont stratifiées par secteur car le type et la fréquence des MNT rencontrées sont souvent spécifiques aux produits exportés/importés. Ensuite, des échantillons aléatoires simples sont sélectionnés dans chaque groupe.

Les enquêtes MNT souhaitent être représentatives au niveau du pays. Dans chaque secteur à l'exportation, un nombre suffisant d'entreprises doit être interviewé afin d'assurer que la part des entreprises rencontrant des MNT contraignantes est estimée de manière correcte et peut ensuite conduire à des extrapolations au niveau du secteur entier. Pour atteindre cet objectif, on détermine une taille d'échantillon pour *chaque secteur d'exportations indépendamment*¹⁹.

Pour les entreprises importatrices, la taille de l'échantillon est définie au niveau du pays. La taille de l'échantillon pour les entreprises importatrices peut être plus petite que celle pour les entreprises exportatrices, principalement pour deux raisons. Tout d'abord, les entreprises exportatrices interviewées importent souvent des biens intermédiaires et rapportent leurs expériences avec des MNT aussi bien à l'exportation qu'à l'importation. D'autre part, les obstacles rencontrés par les entreprises importatrices sont généralement des règlements domestiques qui sont exigés par leur propre pays. Toutefois, même avec un échantillon modeste d'entreprises importatrices, des efforts sont fait pour atteindre une représentativité de l'échantillon au niveau des secteurs et de la taille des entreprises.

Les entreprises exportatrices peuvent rencontrer des obstacles liés aux règlements domestiques et aux règlements appliqués par les pays partenaires qui importent leurs produits. Bien que l'échantillon ne soit pas stratifié selon les destinations des exportations des entreprises, sa grande taille permet d'assurer une bonne sélection de témoignages relatifs à différentes destinations d'exportations (règlements appliqués par les pays partenaires). En toute logique, plus les partenaires commerciaux sont importants plus ils ont de chance d'être mentionnés dans l'enquête car il est fort probable que les entreprises sélectionnées de manière aléatoire exportent vers un des principaux pays importateurs.

La taille de l'échantillon pour les entretiens face-à-face dépend des résultats des entretiens téléphoniques de filtrage.

Taille moyenne de l'échantillon

Selon les résultats des enquêtes MNT dans 10 pays, le nombre d'entretiens téléphoniques de filtrage réalisé avec succès peut varier entre 150 et 1000, et le nombre d'entretiens face-à-face en conséquent est compris entre 150 à 300 entreprises exportatrices et/ou importatrices. Le nombre d'entretiens téléphoniques dépend largement de la taille et de la structure de l'économie du pays, de la disponibilité et de la qualité du répertoire d'entreprises existant ainsi que du taux de réponse aux entretiens. La taille de l'échantillon pour les entretiens face-à-face dépend du nombre d'entreprises rencontrant effectivement des obstacles au commerce et de leur volonté à participer aux entretiens.

¹⁹ La taille de l'échantillon dépend du nombre d'entreprises exportatrices par secteur et des hypothèses concernant la proportion d'entreprises exportatrices affectées par des MNT contraignantes dans la population réelle de ce secteur. Le calcul d'une taille d'échantillon est basé sur l'équation ci-dessous (développée par Cochran en 1963) pour obtenir un échantillon représentatif des proportions dans de grande population (en se basant sur l'hypothèse d'une distribution normale).

$$n_o = \frac{t^2 * p(1-p)}{d^2}$$

Où

n_o : Taille d'échantillon pour une grande population

t : Valeur t pour la marge d'erreur sélectionnée (d). Dans le cas de l'enquête MNT, un intervalle de confiance de 95% est accepté, et la valeur t est donc 1,96.

p : Proportion estimée d'un attribut qui est présent dans la population. Dans le cas de l'enquête MNT, il s'agit d'une proportion d'entreprises qui sont confrontées à des MNT. Comme cette proportion n'est pas connue avant l'enquête, on emploie l'estimation la plus conservatrice conduisant à une grande taille d'échantillon, c'est à dire $p=0,5$.

d : Marge d'erreur acceptable pour la proportion en cours d'estimation. En d'autres termes, une marge d'erreur que le chercheur est disposé à accepter. Dans le cas des enquêtes MNT $d=0,1$.

Cochran, W. G. 1963. *Sampling Techniques*, 2nd Ed., New York: John Wiley and Sons, Inc.

Analyse des données de l'enquête

L'analyse des données de l'enquête consiste à étudier la fréquence et la couverture statistique des résultats selon différentes dimensions dont: les produits et leurs secteurs, les MNT et leur principal groupe (p.ex. règlements techniques, mesures de contrôle quantitatif), et les diverses caractéristiques des entreprises interviewées (p.ex. la taille ou la part de propriété étrangère).

La fréquence et la couverture statistique des résultats se basent sur des "cas". Un cas représente l'unité la plus désagrégé d'un obstacle tel que rapporté dans l'enquête. Par construction, chaque entreprise interviewée en face-à-face rapporte au moins une MNT contraignante, et, lorsque cela est approprié, des OP y étant relatifs et/ou des problèmes issues de l'environnement des affaires.

Chaque cas rapporté par chaque entreprise représente une MNT (un règlement imposé officiellement par un gouvernement, p.ex. un certificat sanitaire d'importation), un produit affecté et un pays appliquant cette MNT. Par exemple, si une entreprise rapporte qu'il y a trois produits concernés par une même MNT qui est appliquée par un même pays partenaire alors cela correspond à trois cas. Si deux entreprises témoignent de la même MNT appliquée par le même pays partenaire et pour le même produit exporté, cela sera compté comme 2 cas.

Lorsque plusieurs pays partenaires appliquent une même mesure alors plusieurs cas sont comptés. Le détail de chaque cas (p.ex. le nom officiel du règlement) peut varier car les règlements sont généralement spécifiques à chaque pays. En revanche, s'il s'agit du pays enquêté qui applique à une entreprise une même mesure pour un produit exporté vers plusieurs pays alors un seul cas est compté car il s'agit d'un même règlement qui affecte la totalité des exportations, qu'elles soient diversifiées ou non. De plus, lorsqu'une entreprise interviewée exporte et importe, et rapporte des cas à l'importation et à l'exportation, chaque cas représente une seule activité. Par exemple si une entreprise rapporte rencontrer une MNT contraignante à l'importation et à l'exportation d'un produit depuis et vers un partenaire alors il y a deux cas. Les différentes dimensions prises en compte pour le calcul des cas sont résumées dans le tableau ci-après.

Tableau A1. Dimensions d'un cas MNT

Pays appliquant la mesure	Pays enquêté (où les entreprises sont interviewées)	Pays partenaire (où les produits sont exportés ou depuis où ils sont importés) et pays de transit
Dimensions		
Entreprise interviewée	X	X
Produit affecté (code produit SH-6 ou code au niveau de la ligne tarifaire nationale)	X	X
MNT appliquée (au niveau du code de la mesure comme spécifié dans la classification MNT)	X	X
Flux commercial (exportation ou importation)	X	X
Pays partenaire		X

Les cas de OP et de problèmes liés à l'environnement des affaires sont calculés de la même manière que les cas de MNT. Les statistiques pour les cas de OP sont indiquées séparément des cas de MNT même si ils sont parfois étroitement liés (p.ex. les retards peuvent être causé par des exigences en matière d'inspection avant expédition). Dans la mesure où de nombreux OP et problèmes relatifs à l'environnement commercial ne sont pas spécifiques aux produits, les statistiques sont construites autour de deux dimensions: type d'obstacles et pays où ils se déroulent, ainsi que les agences impliquées.

Renforcement des capacités locales

Les enquêtes MNT renforcent les capacités locales en transmettant des connaissances et un savoir-faire à l'institution partenaire locale. L'ITC ne conduit pas directement les enquêtes mais guide et soutient l'institution et les experts locaux qui en sont en charge.

Avant le lancement de l'enquête sur le terrain, l'ITC forme l'institution partenaire locale, y compris les managers du projet et tous les enquêteurs, sur les différents aspects des MNT, sur la classification MNT, et sur la méthodologie complète de l'enquête. Les représentants d'ITC participent au lancement de l'enquête ainsi qu'au premier entretien dans le pays. Ils restent en contact avec l'institution partenaire locale tout au long de l'enquête, qui dure généralement 6 mois, afin de s'assurer de son bon déroulement et de la bonne qualité des résultats. Les experts de l'ITC suivent de près le travail du partenaire local en lui faisant part de ses remarques et suggestions sur les données saisies étape après étape (y compris la classification des MNT) et sur l'avancement des entretiens en général. Cela permet au partenaire local de résoudre rapidement les éventuels problèmes rencontrés.

De plus, l'ITC participe à la création du répertoire d'entreprises utilisé pour l'enquête (liste des entreprises exportatrices et importatrices avec les informations sur les contacts). Ce répertoire est ensuite à l'entière disposition de l'institution partenaire locale et des parties intéressées. Le répertoire d'entreprises est un élément crucial de toutes enquêtes auprès des entreprises mais il n'est malheureusement pas toujours disponible, même dans les pays en développement les plus avancés. L'ITC fournit de nombreux efforts, du temps et des ressources dans la construction des répertoires nationaux d'entreprises. Les informations initiales sont en général obtenues grâce à l'aide des autorités locales et des autres parties prenantes au projet (p.ex. les associations d'exportateurs). Lorsqu'il n'existe aucune liste disponible auprès des agences gouvernementales et des associations sectorielles, l'ITC achète ces informations à une entreprise tierce, et dans certains cas numérise les informations à partir de documents papier. Les informations provenant de différentes sources sont ensuite traitées et regroupées afin de constituer une liste unique et complète des entreprises exportatrices et importatrices.

Une fois l'enquête achevée, le partenaire local possède les outils élémentaires pour mener à terme un suivi de l'enquête et toutes autres enquêtes auprès des entreprises. Il bénéficie d'un registre d'entreprises à jour et d'une solide formation sur les techniques d'enquête ainsi que sur les questions commerciales ou relatives aux MNT.

Avertissements – Limites de l'enquête

Malgré tous les efforts consentis afin d'assurer la meilleure représentativité et qualité des résultats des enquêtes, il convient d'en rappeler certaines limites.

Tout d'abord, les données des enquêtes MNT sont basées sur la perception des personnes interrogées à qui l'on a demandé de rapporter les règlements contraignants représentant un obstacle sérieux à leurs exportations ou leurs importations. Les personnes interviewées peuvent avoir des échelles de jugement différentes de ce que représente un obstacle sérieux à leur activité. Ces différences peuvent être d'autant plus importantes si l'on compare les résultats d'enquêtes réalisées dans des pays différents avec des cultures, des politiques, des sociétés, des économies et des langues différentes. De plus, il se peut qu'il existe certaines inconsistances selon les enquêteurs (p.ex. pour classer les mesures selon la classification MNT) du fait de la complexité et de la nature particulière des MNT.

D'autre part, il n'existe pas de répertoire fiable des entreprises couvrant tous les secteurs de l'enquête pour de nombreux pays. En conséquence, il est parfois difficile d'assurer un échantillon aléatoire dans chaque secteur ainsi qu'un taux de participation suffisant dans les plus petits d'entre eux. Lorsque de telles limites sont présentes dans les enquêtes elles sont clairement spécifiées dans les rapports respectifs.

Enfin, certains problèmes relatifs aux MNT ne sont simplement pas connus par les entreprises exportatrices et/ou importatrices. En outre, les exportateurs n'ont pas toujours conscience des contraintes relatives à la demande qui ont lieu au-delà des frontières, par exemple les campagnes « acheter des produits locaux » en vigueur dans certains pays partenaires. De plus, le champ de l'enquête ne porte que sur les opérateurs légaux et ne couvre pas le commerce informel.

Après l'enquête

Les résultats de chaque enquête sont présentés et discutés lors d'un atelier de dissémination. L'atelier rassemble les membres des agences gouvernementales, les experts, les entreprises, les donateurs, les ONG et le milieu académique. Il encourage le dialogue sur les MNT et sur les questions qui y sont liées, et permet d'identifier les solutions aux problèmes dont les entreprises exportatrices et/ou importatrices font l'expérience.

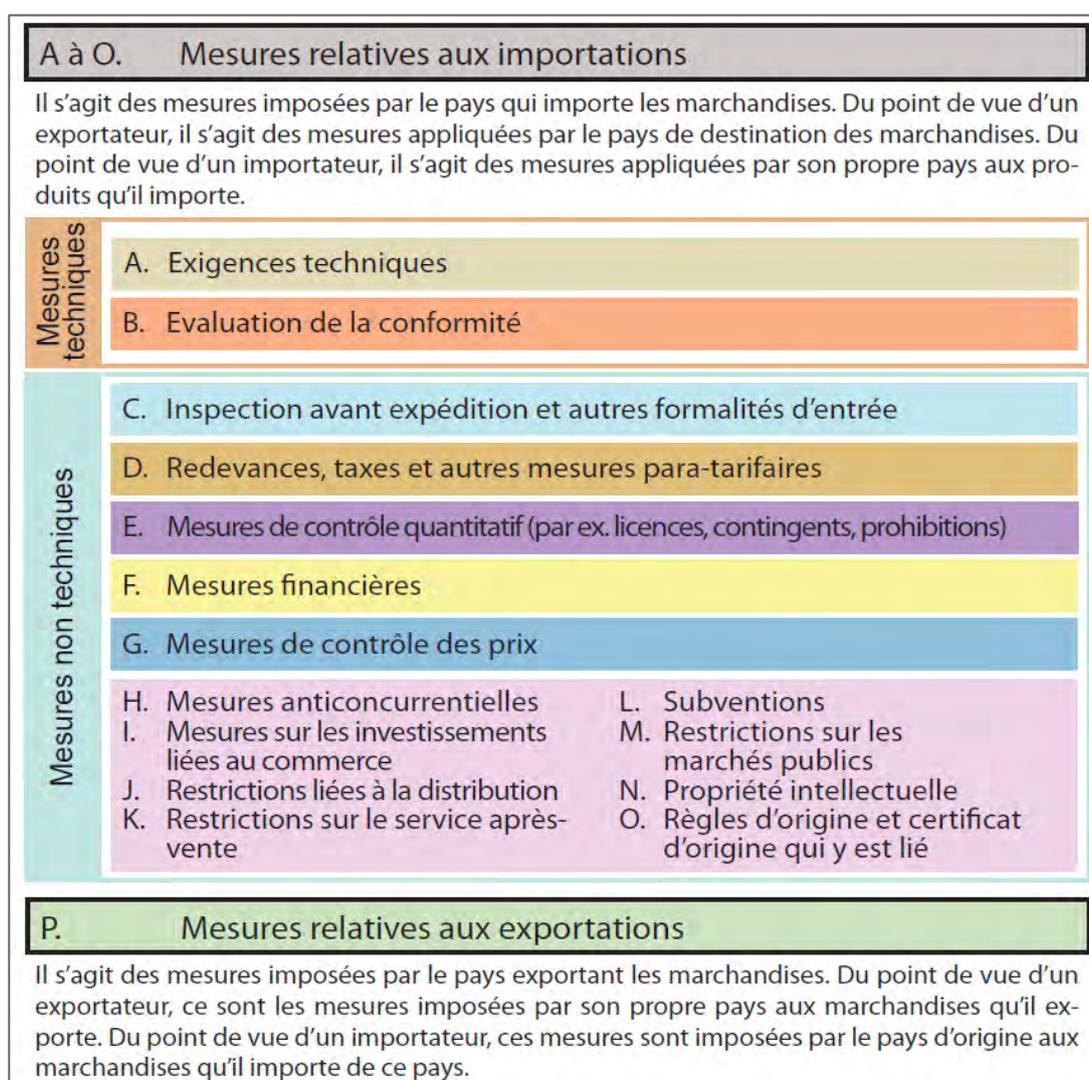
Les résultats de l'enquête MNT constituent un outil de diagnostic permettant d'identifier et de résoudre les principaux problèmes. Les conclusions de l'enquête peuvent également servir de base pour le développement de projets visant à résoudre ces problèmes et soutenir la demande de fonds pour des activités liées.

Appendice II Classification des mesures non tarifaires

Les MNT sont en général spécifiques au pays importateur qui les applique. La classification des MNT a été développée pour répondre au besoin d'une taxonomie de ces mesures. Elle a été préparée par un groupe d'experts techniques originaires de huit organisations internationales, comprenant l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture, le Fonds Monétaire International, le Centre du commerce international (ITC), l'Organisation de coopération et de développement économiques, la CNUCED, l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), la Banque mondiale et l'OMC. Cette classification internationale a été finalisée en novembre 2009 et sert de base pour la collecte, la classification, l'analyse et la dissémination d'information sur les mesures non tarifaires provenant de sources officielles, c'est-à-dire les règlements gouvernementaux. Pour les besoins des enquêtes sur les MNT auprès des entreprises, l'ITC a utilisé une version simplifiée de cette classification internationale.

La classification des MNT pour les enquêtes distingue 16 chapitres (dénotés par des lettres, voir figure ci-dessous), chacun comprenant des sous-chapitres (dénotés par deux lettres) et des mesures individuelles (dénotés par deux lettres et un chiffre). Les différents chapitres sont résumés ci-après.

Figure A1. Structure de la classification des MNT pour les enquêtes ITC



Source : ITC sur la base de la Classification des mesures non tarifaires développée par l'Équipe multi-agence de soutien (MAST).

Chapitre A, les exigences techniques concernent les propriétés spécifiques des produits. Elles sont légalement fixées par le pays importateur. Contrairement aux normes volontaires, elles définissent les spécifications techniques d'un produit ou d'un procédé de production et les traitements après-production. Elles incluent également les dispositions administratives auxquelles il est obligatoire de se conformer.

Chapitre B, l'évaluation de la conformité concerne les procédures techniques, comme le test (essai), l'inspection, la certification et la traçabilité, qui confirme et assure qu'un produit satisfait les exigences techniques et les normes obligatoires imposées par le pays importateur, par exemple pour protéger la santé et la sécurité des consommateurs.

Chapitre C, l'inspection avant expédition et les autres formalités, fait référence aux pratiques de vérification, de chargement, de surveillance et de contrôle des expéditions de produits avant ou lors de leur entrée dans le pays destinataire – p.ex. l'inspection physique, la mise en quarantaine, etc.

Chapitre D, les redevances, les taxes et autres mesures para-tarifaires, fait référence aux mesures, autres que les tarifs, qui augmentent le coût des importations d'une manière similaire, c'est-à-dire par un pourcentage ou un montant fixe calculé respectivement sur la base de la valeur et de la quantité. On distingue cinq groupes de mesures: les surtaxes douanières; les frais de service; les taxes et impositions additionnelles; les taxes et impositions intérieures prélevées sur les importations; et l'évaluation en douane.

Chapitre E, les mesures de contrôle quantitatif, regroupe les mesures destinées à restreindre la quantité de marchandises pouvant être importées, qu'elles proviennent de différentes sources ou d'un fournisseur particulier. Ces mesures peuvent prendre la forme d'un régime de licence restrictif, fixant un contingent prédéterminé, ou des prohibitions.

Chapitre F, les mesures financières, fait référence aux mesures prévues pour réguler l'accès et le coût des devises étrangères pour les importations et qui définissent les termes du paiement. Elles peuvent accroître le coût des importations de la même manière que les mesures tarifaires.

Chapitre G, les mesures de contrôle des prix, regroupe les mesures mises en place pour contrôler les prix des produits importés dans le but de: soutenir le prix domestique de certains produits lorsque le prix à l'importation de ces produits est inférieur; définir le prix domestique de certains produits pour protéger de la fluctuation des prix du marché domestique, ou de l'instabilité des prix du marché étranger; et contrebalancer les dommages causés par l'application de pratiques commerciales déloyales.

Chapitre H, les mesures anticoncurrentielles, fait référence aux mesures destinées à octroyer des privilèges exclusifs ou spéciaux à un agent économique, ou à un groupe déterminé d'agents.

Chapitre I, les mesures sur les investissements liés au commerce, regroupe les mesures qui restreignent les investissements en exigeant qu'une part soit locale, ou exigeant que les investissements soient en relation avec la balance des exportations par rapport aux importations.

Chapitre J, les restrictions liées à la distribution, fait référence aux mesures qui restreignent la distribution de produits à l'intérieur du pays importateur. Il peut s'agir de restrictions géographiques ou de restrictions par rapport aux reventes.

Chapitre K, les restrictions sur le service après-vente, fait référence aux mesures limitant la capacité des producteurs de marchandises à fournir un service après-vente dans le pays d'importation.

Chapitre L, les subventions, fait référence aux contributions financières versées par un gouvernement ou un organisme gouvernemental à une structure de production: branche d'activité ou entreprise particulière, sous la forme d'un transfert de fonds, direct ou potentiel (par ex. subventions, prêts, apport de fonds propres), paiements à des mécanismes de financement et soutien aux revenus ou aux prix.

Chapitre M, les restrictions sur les marchés publics, fait référence aux mesures contrôlant l'achat de marchandises par les agences gouvernementales, généralement au moyen d'une préférence accordée aux fournisseurs nationaux.

Chapitre N, la propriété intellectuelle, fait référence aux mesures en relation avec les droits de propriété intellectuelle dans le commerce. La législation sur la propriété intellectuelle comprend les brevets, marques, topographies de circuits intégrés, droits d'auteur, appellations géographiques et secrets de fabrication.

Chapitre O, les règles d'origine et certificats qui y sont liés, fait référence aux lois, réglementations et déterminations administratives d'application générale appliquées par le gouvernement des pays importateurs afin de déterminer le pays d'origine de marchandises.

Chapitre P, les mesures relatives aux exportations, regroupe les mesures appliquées par le gouvernement du pays exportateur sur des marchandises exportées. Il fait référence aux mesures auxquelles il faut se conformer pour effectuer des exportations. Cela inclut les taxes, les contingents ou les interdictions à l'exportation, entre autre.

Appendice III Liste des obstacles procéduraux

Les OP sont liés au règlement et expliquent pourquoi ce règlement est contraignant.

A	Problèmes administratifs	A1. Grand nombre de documents différents à fournir A2. La documentation est difficile à remplir A3. Difficultés avec la traduction de documents à partir ou dans d'autres langues A4. Nombreux guichets/organisations administratives impliquées
B	Problèmes d'information / de transparence	B1. Les informations sur le règlement ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée B2. Aucune notification appropriée des changements de procédure B3. Règlement modifié fréquemment B4. Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées
C	Comportement incohérent ou discriminatoire des fonctionnaires	C1. Classification incohérente des produits C2. Autres comportements incohérents ou arbitraires des fonctionnaires
D	Contraintes liées au temps	D1. Retard des procédures administratives D2. Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts
E	Paiement informel ou exceptionnellement élevé	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés E2. Paiement informel, p.ex. pot-de-vin E3. Nécessité d'embaucher un agent des douanes locales pour débloquer la livraison
F	Défis liés aux infrastructures	F1. Installations limitées / inopportunes (p.ex. stockage, traitement par le froid, essai, fumigation) F2. Système de transport inaccessible/limité (p.ex. mauvais état des routes; barrages routier) F3. Contraintes technologiques (p.ex. informations et technologies de communication)
G	Problème de sécurité	G1. Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises
H	Contraintes légales	H1. Aucune règle de procédure pour les anticipations H2. Aucune procédure de règlements des différends H3. Aucun recours à des procédures d'appel indépendant H4. Faible protection des droits de propriété intellectuelle, p.ex. violation des droits d'auteur, brevets, marques déposées, etc. H5. Manque de reconnaissance, p.ex. certificats nationaux
I	Autres	I1. Autres obstacles procéduraux

Appendice IV Résultats détaillés

Tableau A2. Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des exportations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des exportations du produit dans la valeur totale du secteur*	Exigences techniques									
			Caractéristiques du produit (sur la qualité et autres propriétés)	Restriction ou interdiction de certaines substances	Limites de tolérance de résidus [...] par certaines substances	Fumigation	Étiquetage [...]	Marquage (dont l'information pour le transport et la distribution)	Emballage	Conditions d'entreposage et de transport		
Autres viandes et abats comestibles, frais, réfrigérés ou congelés [...]	12 059	0,7%										
Lait, crème de lait, et produits laitiers (hors beurre et fromage)	29 232	1,6%	3									
Poissons frais [...] réfrigérés ou congelés	45 817	2,5%										
Poissons salés ou en saumure; poissons fumés [...]	1 244	0,1%										
Crustacés, mollusques et invertébrés aquatiques [...] réfrigérés, congelés [...]	129 286	7,0%										
Poissons, crustacés, autres invertébrés [...] préparés ou conservés	43 859	2,4%										
Préparations à base de céréales, de farine, d'amidon, de fruits, de légumes	129 775	7,0%	1					1				1
Légumes et plantes potagères frais, réfrigérés [...], racines, tubercules [...]	62 790	3,4%						2				
Légumes, racines et tubercules préparés ou conservés	60 509	3,3%										
Fruits, même à coque (hors fruits oléagineux) frais ou séchés	261 624	14,1%	5	1				4				
Jus de fruits [...] et jus de légumes non fermentés [...]	5 764	0,3%	1					2				
Margarine et matières grasses	57 779	3,1%										
Produits et préparations comestibles, n.d.a.	25 663	1,4%						1		1		
Boissons non alcooliques, n.d.a.	24 399	1,3%						2				
Boissons alcooliques	18 299	1,0%						1				
Graisses et huiles végétales fixes, soft, brutes, raffinées ou fractionnées	603 952	32,5%			2	2					1	
Graisses et huiles végétales fixes, brutes, raffinées ou fractionnées, autres que soft	8 909	0,5%										
Total	1 520 960	82%	10	1	2	2		13	1	2		1
Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)			France (7), Allemagne (1), Espagne (1), États-Unis (1)	États-Unis (1)	États-Unis (2)	Canada (2)	Algérie (2), Canada (2), Italie (2), Maroc (2), Arabie saoudite (2), Émirats arabes unis (2), Royaume-Uni (1)	Australie (1)	Australie (1), Allemagne (1)	Canada (1)		

Sous-secteur (SITC3)	Évaluation de la conformité				Contrôle des importations et exigences de surveillance	Contingents saisonniers	Réglementations sur les conditions de paiement des importations	Circuit restrictif pour les importations	Règles d'origine et certificat d'origine qui y est lié	Total	
	Exigences en matière d'essai	Certification du produit	Origine des matières et éléments	Historique de la transformation							
Autres viandes et abats comestibles, frais, réfrigérés ou congelés [...]	2									2	
Lait, crème de lait, et produits laitiers (hors beurre et fromage)							2		5	10	
Poissons frais [...] réfrigérés ou congelés		6								6	
Poissons salés ou en saumure; poissons fumés [...]		2								2	
Crustacés, mollusques et invertébrés aquatiques, réfrigérés, congelés [...]	3	12								15	
Poissons, crustacés, autres invertébrés [...] préparés ou conservés		1								1	
Préparations à base de céréales, de farine, de fruits, de légumes	19	3			1		2		6	34	
Légumes et plantes potagères frais, réfrigérés [...], racines, tubercules [...]	3					7	3			15	
Légumes, racines et tubercules préparés ou conservés	1									1	
Fruits, même à coque (hors fruits oléagineux) frais ou séchés	12	27	1	1		30	5		2	88	
Jus de fruits [...] et jus de légumes non fermentés [...]	4	3					1		6	17	
Margarine et matières grasses		1					1			2	
Produits et préparations comestibles, n.d.a.					1					4	
Boissons non alcooliques, n.d.a.		5							4	11	
Boissons alcooliques		2								3	
Graisses et huiles végétales fixes, soft, brutes, raffinées ou fractionnées	8	20					7	12	4	56	
Graisses et huiles végétales fixes, brutes, raffinées [...] autres que soft		1								1	
Total	52	83	1	1	2	37	21	12	27	268	
Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)	Algérie (2), Bahreïn (1), Canada (3), Chine (1), France (10), Gabon (1), Allemagne (3), Italie (2), Japon (2), Jamahiriya arabe libyenne (4), Malaisie (1), Mali (2), Maroc (4), Niger (1), Qatar (1), Arabie saoudite (1), Sénégal (1), Inde (1), Espagne (2), Émirats arabes unis (1), États-Unis (8)	Algérie (4), Canada (4), Chine (2), France (16), Allemagne (4), Grèce (2), Italie (11), Japon (1), Koweït (3), Jamahiriya arabe libyenne (7), Maroc (6), Qatar (2), Fédération de Russie (1), Espagne (10), Émirats arabes unis (3), États-Unis (7)	France (1)	France (1)	Cameroun (2)	Belgique (1), France (12), Allemagne (2), Italie (11), Koweït (1), Jamahiriya arabe libyenne (1), Qatar (3), Arabie saoudite (3), Émirats arabes unis (3)	Algérie (11), France (6), Mali (1), Sénégal (1), Togo (1), Venezuela (1)	France (4), Allemagne (1), Italie (3), Roumanie (1), Espagne (3)	Algérie (9), Bahreïn (1), Koweït (1), Jamahiriya arabe libyenne (7), Mali (2), Maroc (2), Qatar (1), Fédération de Russie (1), Arabie saoudite (1), Émirats arabes unis (2)		

* La valeur totale des exportations de produits agricoles et alimentaires est de 1 859 315 \$E.-U. en 2011.

Tableau A3. Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT étrangères et obstacles y étant relatifs

Type de MNT		Cas de MNT trop strictes en soi	Cas de MNT contraignante en raison d'OP	Type d'OP en relation avec la MNT	Cas d'OP en Tunisie	Cas d'OP dans le pays partenaire
Exigences techniques	Caractéristiques du produit (qualité, autres propriétés)	10				
	Restriction/interdiction de l'utilisation de certaines substances	1				
	Limites de tolérance de résidus, de contamination par certaines substances	2				
	Fumigation	1	1	Aucune notification sur les changements des règlements [...]		1
	Etiquetage (par ex. l'information pour le consommateur)	9	4	Grand nombre de documents différents à fournir	4	
				Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	4	
	Marquage (par ex. l'information pour le transport et la distribution)	1				
	Emballage	2				
Conditions d'entreposage et de transport [...]	1					
Evaluation de la conformité	Exigences en matière d'essai	16	36	La documentation est difficile à remplir		1
				Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	7	1
				Frais et charges exceptionnellement élevés	16	3
				Autres installations limitées / inopportunes	17	
				Manque de reconnaissance internationale des installations	1	1
	Certification du produit	44	39	Grand nombre de documents différents à fournir		1
				Difficultés avec la traduction de documents	1	
				Nombreux guichets, organismes impliqués et documents	1	
				Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	33	1
				Frais et charges exceptionnellement élevés	12	
				Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	2	
	Manque de reconnaissance internationale des installations		3			
	Origine des matières et éléments	1				
Historique de la transformation	1					
Contrôle des importations et exigences de surveillance [...]		2	Manque de reconnaissance internationale des installations		2	
Contingents saisonniers	37					
Réglementations sur les conditions de paiement [...]		21	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement		21	
Circuit restrictif pour les importations	12					
Règles d'origine et certificat d'origine qui y est lié	13	14	Grand nombre de documents différents à fournir	1		
			Difficultés avec la traduction de documents	4		
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	3	6	
Total	151	117		106	41	

Tableau A4. Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par la Tunisie

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des exportations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des exportations du produit dans la valeur totale du secteur*	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Autres mesures techniques relatives à l'exportation	Contingents d'exportation	Licence ou permis obligatoire pour les exportations	Exigences d'enregistrement à l'exportation	Taxes et redevances à l'exportation	Autres mesures à l'exportation	Total
Lait, crème de lait et produits laitiers (hors beurre et fromage)	29 232	1,6%				1	4			5
Poissons frais [...] réfrigérés ou congelés	45 817	2,5%	1					4	1	6
Poissons salés ou en saumure; poissons fumés [...]	1 244	0,1%	1					1		2
Crustacés, mollusques et invertébrés aquatiques [...]	129 286	7,0%						9	3	12
Poissons, crustacés, mollusques et autres invertébrés [...]	43 859	2,4%						1		1
Préparations à base de céréales [...] de farine, de fruits ou légumes	129 775	7,0%				1	1			2
Légumes et plantes potagères frais, réfrigérés ou conservés [...]	62 790	3,4%		1						1
Légumes, racines et tubercules [...]	60 509	3,3%			1		1			2
Fruits, même à coque (hors fruits à coque oléagineux) [...]	261 624	14,1%		33			1			34
Jus de fruits [...] et jus de légumes [...]	5 764	0,3%				1	1			2
Sucreries	14 884	0,8%		1						1
épices	31 966	1,7%					1			1
Aliments pour animaux (à l'exclusion des céréales non moulues)	16 892	0,9%	1							1
Margarine et matières grasses	57 779	3,1%					1			1
Boissons non alcooliques, n.d.a.	24 399	1,3%				1	3			4
Boissons alcooliques	18 299	1,0%				1				1
Graisses et huiles végétales fixes, soft, raffinées [...]	603 952	32,5%	3				1			4
Graisses et huiles végétales fixes, brutes [...] autres que soft	8 909	0,5%					1			1
Total	1546 980	83,2%	6	35	1	5	15	15	4	81

* La valeur totale des exportations de produits agricoles et alimentaires est de 1 859 315 \$E.-U. en 2011.

Tableau A5. Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par la Tunisie et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Cas de MNT trop strictes en soi	Cas de MNT contraignante en raison d'OP	Type d'OP en relation avec la MNT	Cas d'OP en Tunisie	Cas d'OP dans le pays transit
Exigences en matière d'inspection à l'exportation		6	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	6	
Autres mesures techniques relatives à l'exportation	35				
Contingents d'exportation	1				
Licence ou permis obligatoire pour les exportations		5	Grand nombre de documents différents à fournir	1	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	4	
			Autres installations limitées/inopportunes	4	
Exigences d'enregistrement à l'exportation		15	Manque d'information et de communication sur les règlements	5	
			Aucune notification sur les changements des règlements [...]	5	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	15	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	1	
Taxes et redevances à l'exportation	15				
Autres mesures l'exportation		4	Frais et charges exceptionnellement élevés	4	
Pas de mesure associée: problèmes relatifs à l'environnement des affaires			Grand nombre de documents différents à fournir	2	
			Difficultés avec la traduction des documents	1	
			Nombreux guichets, organismes impliqués et documents		1
			Manque d'information et de communication sur les règlements	8	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	9	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	5	
			Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	3	
			Installations limitées/inopportunes pour le transport et le stockage	11	
			Autres installations limitées/inopportunes	8	
			Autres obstacles procéduraux	2	
Total	51	30		94	1

Tableau A6. Exportations de produits agricoles et alimentaires : OP dans les institutions nationales et dans les pays partenaires

Obstacle procédural (OP)	Nombre d'OP qui se déroulent:			
	dans les agences nationales en Tunisie		dans les pays partenaires	
Grand nombre de documents différents à fournir	9	OFITEC (4)	1	Jamahiriya arabe libyenne (1)
		Douanes (2)		
		Ministère du commerce et de l'artisanat (1)		
		Chambre de commerce (1)		
		STAM (1)		
La documentation est difficile à remplir			1	France (1)
Difficultés avec la traduction des documents	6	Douanes (guichet de traduction) (1)		
		Non disponible (5)		
Nombreux guichets, organismes impliqués et documents	1	Non disponible (1)	1	Venezuela (1)
Manque d'information et de communication sur les règlements	22	CEPEX (6)		
		Douanes (6)		
		Ministère du commerce et de l'artisanat (4)		
		GIL (4)		
		Ministère de l'agriculture (1)		
		Ministère de l'industrie et de la technologie (1)		
Aucune notification sur les changements des règlements [...]	5	Douanes (5)	1	Canada (1)
Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	85	Douanes (28)	29	Algérie (17)
		OFITEC (12)		Canada (1)
		Administration de la pêche (10)		France (7)
		Ministère du commerce et de l'artisanat (9)		Mali (1)
		STAM (7)		Sénégal (1)
		Laboratoire d'analyse (5)		Togo (1)
		Ministère de la santé publique (4)		Venezuela (1)
		Chambre de commerce (4)		
		Autorités portuaires (1)		
		Ministère de l'agriculture (1)		
		Laboratoire centrale (1)		
		Non disponible (3)		
Frais et charges exceptionnellement élevés	38	Organismes certificateurs (8)	3	Allemagne (1)
		OFITEC (6)		Italie (1)
		Laboratoire d'analyse (6)		Espagne (1)
		Douanes (5)		
		Ministère du commerce et de l'artisanat (4)		
		Laboratoire centrale (4)		
		Aéroport de Tunis (2)		
		STAM (2)		
		Autorités portuaires (1)		
Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	5	Ministère de l'industrie et de la technologie (2)		
		Douanes (1)		
		Ministère de la santé publique (1)		
		Organismes certificateurs (1)		
Installations limitées/inopportunes pour le transport et le stockage	11	Aéroport de Tunis (5)		
		STAM (4)		
		Autorités portuaires (1)		
		Compagnies aériennes (1)		
Autres installations limitées/inopportunes	30	OFITEC (13)		
		Aéroport de Tunis (5)		
		Ministère du commerce et de l'artisanat (4)		
		Laboratoire d'analyse (4)		
		STAM (2)		
		Huilerie certifiée biologique (1)		
		Autorités portuaires (1)		
Manque de reconnaissance internationale des installations	1	Ministère de la santé publique (1)	6	Cameroun (2)
				Canada (3)
				Maroc (1)
Autres obstacles procéduraux	2	Sociétés de transport maritime (2)		
Total	215		42	

Note : Le tableau fait référence au nombre de fois où une agence a été citée en relation avec un cas d'obstacle procédural.

Tableau A7. Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par la Tunisie

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des importations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des importations du produit dans la valeur totale du secteur*	Contrôle des importations et exigences de surveillance [...]	Total
Aliments pour animaux (à l'exclusion des céréales non moulues)	69 153	2,41%	2	2
Total	69 153	2,41%	2	2

* La valeur totale des importations de produits agricoles et alimentaires est de 2 871 643 \$E.-U. en 2011.

Tableau A8. Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par la Tunisie et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Cas de MNT trop strictes en soi	Cas de MNT contraignante en raison d'OP	Type d'OP en relation avec la MNT	Cas d'OP en Tunisie	Cas d'OP dans les pays partenaires
Contrôle des importations et exigences de surveillance [...]		2	Grand nombre de documents différents à fournir	1	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	2	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	1	
			Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	1	
Pas de mesure associée: problèmes relatifs à l'environnement des affaires			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	2	
			Autres installations limitées / inopportunes	1	
Total		2		8	

Tableau A9. Importations de produits agricoles et alimentaires : OP dans les institutions nationales et dans les pays partenaires

Obstacle procédural (OP)	Nombre d'OP qui se déroulent:		
	dans les agences nationales en Tunisie		dans les pays partenaires
Grand nombre de documents différents à fournir	1	Ministère de l'agriculture (1)	
Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	4	Ministère de l'agriculture (2)	
		Douanes (1)	
		STAM (1)	
Frais et charges exceptionnellement élevés	1	Douanes (1)	
Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	1	Douanes (1)	
Autres installations limitées/inopportunes	1	STAM (1)	
Total	8		

Note : Le tableau fait référence au nombre de fois où une agence a été citée en relation avec un cas d'obstacle procédural. Il convient de noter qu'une entreprise peut faire référence à plusieurs agences pour un seul cas d'OP. Par conséquent, le cas d'OP peut différer du nombre total de cas.

Tableau A10. Exportations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des exportations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des exportations du produit dans la valeur totale du secteur*	Exigences techniques		Évaluation de la conformité			Contrôle des importations et exigences de surveillance [...]	Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	Taxes et impositions intérieures prélevées sur les importations	Réglementations sur les conditions de paiement des importations	Règles d'origine et certificat d'origine qui y est lié	Total
			Caractéristiques du produit (sur la qualité et autres propriétés)	Exigences d'enregistrement pour des raisons de sécurité nationale, [...] protection de la santé et sécurité [...]	Certification du produit	Exigences en matière d'inspection	Origine des matières et éléments						
Fils et tissus spéciaux et produits apparentés	40 669	0,3%							1				1
Manteaux, capes, vestes, ensembles [...] autre que bonneterie [...] pour femmes ou fillettes	484 772	3,7%						2				1	3
Matériaux de construction à base d'argile, de matériaux [...] réfractaires	31 366	0,2%			1								1
Produits laminés plats en fer ou en acier non alliés [...]	7 704	0,1%										1	1
Barres, tiges et profils (y compris palplanches)	18 906	0,1%										3	3
Tubes, tuyaux et profilés creux et leurs accessoires en fer ou en acier	43 920	0,3%			4		2					3	9
Constructions et éléments de construction, n.d.a., en fer, acier ou aluminium	70 198	0,5%		1	5		2					1	9
Conteneurs d'entreposage ou de transport en métal	24 929	0,2%			2						2		4
Appareils domestiques en métaux communs, n.d.a.	3 791	0,0%										4	4
Ouvrages en métal commun, n.d.a.	214 378	1,6%			1						1	2	4
Machines génératrices électriques rotatives et leurs parties [...]	208 375	1,6%		1									1
Autres machines et appareils spécialisés pour des travaux particuliers [...]	30 025	0,2%									1	1	2
Appareils de chauffage ou de refroidissement et leurs parties [...]	20 987	0,2%			1							1	2
Machines non électriques, outils et appareils mécaniques et leurs parties [...]	3 905	0,0%										4	4
Arbres de transmission [...] et manivelles; paliers et coussinets; [...]	20 209	0,2%										1	1
Machines et appareils électriques (hors machines génératrices électriques rotatives) [...]	139 643	1,1%					2					.	2

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des exportations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des exportations du produit dans la valeur totale du secteur*	Exigences techniques		Évaluation de la conformité			Contrôle des importations et exigences de surveillance [...]	Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	Taxes et impositions intérieures prélevées sur les importations	Réglementations sur les conditions de paiement des importations	Règles d'origine et certificat d'origine qui y est lié	Total
			Caractéristiques du produit (sur la qualité et autres propriétés)	Exigences d'enregistrement pour des raisons de sécurité nationale, [...] protection de la santé et sécurité [...]	Certification du produit	Exigences en matière d'inspection	Origine des matières et éléments						
Appareils électriques pour la coupure, la protection, le branchement [...]	761 598	5,8%										4	4
Autre matériel de distribution de l'électricité, n.d.a.	1 756 723	13,3%										1	1
Remorques et semi-remorques; autres véhicules à propulsion non mécanique [...]	40 863	0,3%										1	1
Appareils et dispositifs d'éclairage, n.d.a.	32 894	0,2%					1					1	2
Instruments et appareils, n.d.a., à usage médical, chirurgical, dentaire ou vétérinaire	91 761	0,7%										6	6
Instruments et appareils de mesure, de vérification, d'analyse et de contrôle, n.d.a.	97 257	0,7%	1		1		1						3
Produits de parfumerie ou de toilette préparés [...] (hors savons)	42 714	0,3%										2	2
Savons préparés, préparations de nettoyage, cirages et encaustiques préparés	16 806	0,1%										2	2
Tubes et tuyaux et leurs accessoires, en matière plastique	26 674	0,2%										1	1
Articles, n.d.a., en matière plastique	247 557	1,9%										1	1
Total	4 478 624	34,0%	1	2	15	2	5	1	2	1	4	41	74
Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)			France (1)	Italie (2)	Algérie (4), France (1), Jamahiriya arabe libyenne (10)	Maroc (2)	France (4), Italie (1)	Jamahiriya arabe libyenne (1)	Italie (2)	Algérie (1)	Algérie (4)	Algérie (11), Angola (2), Brésil (1), Cameroun (2), France (1), Gabon (2), Allemagne (1), Jamahiriya arabe libyenne (16), Mauritanie (1), Maroc (2), Arabie saoudite (1), Emirats arabes unis (1)	

* La valeur totale des exportations de produits manufacturés était de 13 179 222 \$E.-U. en 2011.

Tableau A11. Exportations de produits manufacturés : MNT étrangères et obstacles y étant relatifs

Type de MNT		Cas de MNT trop strictes en soi	Cas de MNT contraignantes en raison d'OP	Type d'OP en relation avec la MNT	Cas d'OP en Tunisie	Cas d'OP dans les pays partenaires
Exigences techniques	Caractéristiques du produit (exigences sur la qualité, autres propriétés)	1				
	Exigences d'enregistrement des importateurs pour des raisons de sécurité national, [...] protection de la santé [...]		2	Grand nombre de documents différents à fournir		2
Evaluation de la conformité	Certification du produit	1	14	Grand nombre de documents différents à fournir		1
				Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	9	
				Frais et charges exceptionnellement élevés	1	
				Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	1	
				Installations limitées/inopportunes pour les essais	1	
Autres installations limitées/inopportunes	4					
Exigences en matière d'inspection		2	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement		2	
Origine des matières et éléments	5					
Contrôle des importations et exigences de surveillance [...]			1	Grand nombre de documents différents à fournir		1
				Retard relatif à la mise en œuvre du règlement		1
Taxes et redevances	Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	2				
	Taxes et impositions intérieures prélevées sur les importations	1				
Réglementations sur les conditions de paiement [...]		3	1	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement		1
OA0. Règles d'origine et certificat d'origine qui y est lié		4	37	Grand nombre de documents différents à fournir	12	1
				Difficultés avec la traduction des documents	4	1
				Manque d'information et de communication sur les règlements	4	
				Comportement arbitraire des agents (évaluation des produits)	4	
				Comportement arbitraire des fonctionnaires au sujet du règlement	8	
				Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	8	1
				Frais et charges exceptionnellement élevés	6	
Autres installations limitées/inopportunes	4					
Total		17	57		66	11

Tableau A12. Exportations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par la Tunisie

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des exportations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des exportations du produit dans la valeur totale du secteur*	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Certification requise par le pays exportateur	Autres mesures techniques relatives à l'exportation	Interdiction à l'exportation	Contingents à l'exportation	Mesures en cas de réexportation	Autres mesures à l'exportation	Total
Tulles, dentelles, broderies, rubans, articles de passementerie et articles similaires	17 029	0,1%	1							1
Articles confectionnés principalement ou uniquement en matières textiles, n.d.a.	225 028	1,7%			1					1
Manteaux, capes, vestons, costumes, vestes, [...] autre que de bonneterie [...] pour hommes ou garçonnets	881 223	6,7%	1		2				1	4
Manteaux, capes, vestes, ensembles, pantalons [...] autre que bonneterie [...] pour femmes ou fillettes	484 772	3,7%			2				1	3
Manteaux, capes, vestons, costumes [...] en matière textile, de bonneterie [...] pour hommes ou garçonnets	56 829	0,4%			1					1
Manteaux, capes, vestes, ensembles [...] en matière textile, de bonneterie [...] pour femmes ou fillettes	99 470	0,8%			1					1
Articles d'habillement en matière textile, même de bonneterie, n.d.a.	1 714 642	13%			2					2
Vêtements et accessoires du vêtement en matière autre que textile; coiffures en toutes matières	35 309	0,3%			1					1
Pigments, peintures, vernis et matières apparentées	19 015	0,1%							3	3
Matériaux de construction à base d'argile, de matériaux [...] réfractaires	31 366	0,2%					1			1
Constructions et éléments de construction, n.d.a., en fer, acier ou aluminium	70 198	0,5%	1							1
Ouvrages en métal commun, n.d.a.	214 378	1,6%						1		1
Pneumatiques en caoutchouc, bandes de roulement pour pneumatiques, [...]	29 400	0,2%				1				1
Machines et appareils électriques (hors machines génératrices électriques rotatives) [...]	139 643	1,1%	2						2	4
Appareils électriques pour la coupure, la protection, le branchement [...]	761 598	5,8%		1				1		2
Instruments et appareils de mesure, de vérification, d'analyse et de contrôle, n.d.a.	97 257	0,7%							1	1
Total	4 877 157	37%	5	1	10	1	1	2	8	28

* La valeur totale des exportations de produits manufacturés était de 13 179 222 \$E.-U. en 2011.

Tableau A13. Exportations de produits manufacturés : MNT appliquées par la Tunisie et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Cas de MNT trop strictes en soi	Cas de MNT contraignantes en raison d'OP	Type d'OP en relation avec la MNT	Cas d'OP en Tunisie	Cas d'OP dans les pays partenaires
Exigences en matière d'inspection à l'exportation		5	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	4	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	1	
			Autres obstacles procéduraux	2	
Certification requise par le pays exportateur		1	Grand nombre de documents différents à fournir	1	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	1	
Autres mesures techniques relatives à l'exportation		10	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	10	
			Installations limitées/inopportunes pour les essais	10	
Interdiction à l'exportation	1				
Contingents d'exportation	1				
Mesures en cas de réexportation		2	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	2	
Autres mesures l'exportation		8	Grand nombre de documents différents à fournir	2	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement		6
			Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	3	
			Manque de reconnaissance internationale des installations		6
Pas de mesure associée: problèmes relatifs à l'environnement des affaires			Grand nombre de documents différents à fournir	1	1
			Manque d'information et de communication sur les règlements	3	
			Comportement arbitraire des fonctionnaires au sujet du règlement	2	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	16	1*
			Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	4	
			Installations limitées/inopportunes pour le transport et le stockage	9	
			Autres installations limitées/inopportunes	1	
			Manque de reconnaissance internationale des installations	1	
Autres obstacles procéduraux	4	2			
Total	2	26		77	16

Tableau A14. Exportations de produits manufacturés : OP dans les institutions nationales et dans les pays partenaires

Obstacle procédural (OP)	Nombre d'OP qui se déroulent:			
	dans les agences nationales en Tunisie		dans les pays partenaires	
Grand nombre de documents différents à fournir	16	Chambre de commerce (6)	6	Algérie (1)
		Ministère de l'industrie et de la technologie (6)		Italie (2)
		Douanes (4)		Jamahiriya arabe libyenne (3)
Difficultés avec la traduction des documents	4	Chambre de commerce (4)	1	Jamahiriya arabe libyenne (1)
Manque d'information et de communication sur les règlements	7	Chambre de commerce (4)		
		Douanes (3)		
Comportement arbitraire des agents (évaluation des produits)	4	Chambre de commerce (4)		
Comportement arbitraire des fonctionnaires au sujet du règlement	10	Chambre de commerce (8)		
		Douanes (2)		
Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	50	Douanes (18)	12	Algérie (4)
		INNORPI (13)		Italie (1)
		Recette des finances (10)		Jamahiriya arabe libyenne (5)
		Chambre de commerce (3)		Maroc (2)
		La Poste tunisienne (2)		
		Autorités portuaires (1)		
		Compagnie tunisienne de navigation (CTN) (1)		
		STAM (1)		
		Sociétés de transport maritime (1)		
D2. Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	3	Douanes (3)		
Frais et charges exceptionnellement élevés	8	Chambre de commerce (4)		
		INNORPI (3)		
		Douanes (1)		
Paieement informel (p.ex. pot-de-vin)	5	Douanes (5)		
Installations limitées/inopportunes pour les essais	11	CETTEX (10)		
		INNORPI (1)		
Installations limitées/inopportunes pour le transport et le stockage	9	Sociétés de transport maritime (3)		
		Sociétés de transport (2)		
		Autorités portuaires (1)		
		Autorités tunisiennes (1)		
		CTN (1)		
		L'État tunisien (1)		
Autres installations limitées/inopportunes	9	Chambre de commerce (4)		
		INNORPI (4)		
		Douanes (1)		
Manque de reconnaissance internationale des installations	1	Banque centrale (1)	6	Algérie (3)
				Jamahiriya arabe libyenne (3)
Autres obstacles procéduraux	6	Douanes (4)	2	Jamahiriya arabe libyenne (2)
		Banques (1)		
		CTN (1)		
Total	143		27	

Tableau A15. Importations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par la Tunisie

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des importations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des importations du produit dans la valeur totale du secteur*	Exigences techniques			Évaluation de la conformité					Contrôle des importations et exigences de surveillance [...]	
			Caractéristiques du produit (sur la qualité et autres propriétés)	Prescriptions relatives au transport et à l'entreposage des autres produits	Prohibitions pour des raisons de sécurité nationale [...] protection de la santé humaine, de l'environnement	Exigences en matière d'essai	Certification du produit	Exigences en matière d'inspection	Origine des matières et éléments	Quarantaine		Autre évaluation de la conformité
Fils textiles	199 386	1,2%				5						
Tissus de coton (à l'exclusion des tissus en petite largeur et des tissus spéciaux)	910 799	5,3%										1
Tissus en matières synthétiques ou artificielles (à l'exclusion de la rubanerie [...])	406 556	2,4%				1						
Tissus en bonneterie (y compris tissus en bonneterie tubulaire [...])	128 806	0,7%										
Fils et tissus spéciaux et produits apparentés	172 605	1,0%				1						
Articles d'habillement en matière textile, même de bonneterie, n.d.a.	160 998	0,9%										
Vêtements et accessoires du vêtement en matière autre que textile; coiffures [...]	18 160	0,1%										
Chaussures	176 134	1,0%										
Produits laminés plats en fer ou en acier non alliés, non plaqués ni revêtus	193 114	1,1%										1
Produits laminés plats en aciers alliés	22 009	0,1%										1
Barres, tiges et profils (y compris palplanches)	218 555	1,3%										3
Argent, platine et autres métaux de la mine du platine	2 420	0,0%										
Cuivre	500 937	2,9%						1				
Aluminium	135 827	0,8%						1				1
Conteneurs d'entreposage ou de transport en métal	43 731	0,3%										
Produits en fil métallique (à l'exclusion des fils isolés pour l'électricité) et grillages	32 398	0,2%										1
Pointes, vis, boulons, écrous, rivets [...]	41 555	0,2%										1
Outillage à main ou pour machines-outils	70 201	0,4%								1		1
Ouvrages en métal commun, n.d.a.	275 345	1,6%						1				1
Moteurs à piston à combustion interne et leurs parties [...]	96 178	0,6%										
Machines génératrices d'électricité et leurs parties [...]	6 710	0,0%										
Machines agricoles (à l'exclusion des tracteurs) et leur parties [...]	37 569	0,2%										
Machines et matériel de génie civil et de construction et leurs parties [...]	193 570	1,1%					1					
Machines et appareils pour les textiles et le cuir [...]	102 053	0,6%							1			
Machines et appareils à imprimer et à relier [...]	22 776	0,1%										
Machines et appareils (autres que ménagers pour la préparation d'aliments) [...]	45 633	0,3%								1		1
Machines à travailler les métaux [...], leurs parties [...]	30 058	0,2%										

Sous-secteur (SITC3)	Taxes et redevances					Contrôle quantitatif			Mesures financières					Autres mesures anticoncurrentielles	Règles d'origine et certificat d'origine qui y est lié	Total
	Surtaxes douanières	Droits de douane pour inspection, prise en charge et services	Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	Taxes et impositions intérieures prélevées sur les importations	Évaluation en douane	Autres mesures para-tarifaires	Régime de licence sans critères particuliers prédéfinis	Licence combinée avec une autorisation d'importation spéciale [...]	Interdiction totale (pour des raisons non techniques)	Dépôts préétablis à l'importation	Marge de trésorerie obligatoire	Règlement anticipé des droits de douane	Autorisation bancaire			
Fils textiles													2			7
Tissus de coton (à l'exclusion des tissus en petite largeur et des tissus spéciaux)													2			3
Tissus en matières synthétiques ou artificielles (à l'exclusion de la rubanerie [...])													3			4
Tissus en bonneterie (y compris tissus en bonneterie tubulaire [...])													2			2
Fils et tissus spéciaux et produits apparentés													1			2
Articles d'habillement en matière textile, même de bonneterie, n.d.a.															3	3
Vêtements et accessoires du vêtement en matière autre que textile; coiffures [...]											2					2
Chaussures											1					1
Produits laminés plats en fer ou en acier non alliés, non plaqués ni revêtus		1	1				1									4
Produits laminés plats en aciers alliés	1															2
Barres, tiges et profils (y compris palplanches)							1								1	5
Argent, platine et autres métaux de la mine du platine													1			1
Cuivre									2				1		1	5
Aluminium							1									3
Conteneurs d'entreposage ou de transport en métal			1													1
Produits en fil métallique (à l'exclusion des fils isolés pour l'électricité) et grillages							1									2
Pointes, vis, boulons, écrous, rivets [...]							1									2
Outils à main ou pour machines-outils											1					3
Ouvrages en métal commun, n.d.a.						1	1								1	5
Moteurs à piston à combustion interne et leurs parties [...]		5														5
Machines génératrices d'électricité et leurs parties [...]		1														1
Machines agricoles (à l'exclusion des tracteurs) et leur parties [...]											1					1
Machines et matériel de génie civil et de construction et leurs parties [...]																1
Machines et appareils pour les textiles et le cuir [...]															1	2
Machines et appareils à imprimer et à relier [...]									2							2
Machines et appareils (autres que ménagers pour la préparation d'aliments) [...]																2
Machines à travailler les métaux [...], leurs parties [...]							1									1

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des importations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des importations du produit dans la valeur totale du secteur*	Exigences techniques					Évaluation de la conformité					Contrôle des importations et exigences de surveillance [...]
			Caractéristiques du produit (sur la qualité et autres propriétés)	Prescriptions relatives au transport et à l'entreposage des autres produits	Prohibitions pour des raisons de sécurité nationale [...]	protection de la santé humaine, de l'environnement	Exigences en matière d'essai	Certification du produit	Exigences en matière d'inspection	Origine des matières et éléments	Quarantaine	Autre évaluation de la conformité	
Pompes à liquides, même comportant un dispositif mesureur [...]	77 486	0,5%											1
Matériel de manutention mécanique et ses parties et pièces détachées, n.d.a.	122 071	0,7%					1						1
Machines non électriques, outils et appareils mécaniques et leurs parties [...]	84 800	0,5%											
Articles de robinetterie et organes similaires pour tuyauterie, chaudières [...]	96 309	0,6%											1
Arbres de transmission [...] et manivelles; paliers et coussinets; [...]	53 014	0,3%											
Machines de bureau	73 315	0,4%											
Machines automatiques de traitement de l'information et leurs unités [...]	192 281	1,1%											
Machines et appareils électriques [...]	198 802	1,2%									1		1
Appareils électriques pour la coupure, la protection, le branchement [...]	992 925	5,8%						1					
Autre matériel de distribution de l'électricité, n.d.a.	530 935	3,1%					1	1			1		1
Lampes, tubes et valves électroniques à cathode chaude, à cathode froide [...]	338 158	2,0%											
Machines et appareils électriques, n.d.a.	276 463	1,6%		1									
et 783	376 962	2,2%											
Véhicules routiers automobiles, n.d.a.	74 379	0,4%				1		1					
Parties, pièces détachées et accessoires des véhicules automobiles [...]	286 222	1,7%											
Fibres synthétiques pour la filature	12 891	0,1%											
Pigments, peintures, vernis et matières apparentées	110 862	0,6%	1							1			
Engrais (autres que ceux du groupe 272)	39 952	0,2%									1		
Polymères de l'éthylène, sous formes primaires	181 433	1,1%											
Polyacétals, autres polyéthers et résines époxydes [...]	144 004	0,8%							1				
Autres matières plastiques sous formes primaires	201 101	1,2%											
Tubes et tuyaux et leurs accessoires, en matière plastique	85 581	0,5%											1
Papiers et cartons découpés à format en forme [...]	63 503	0,4%									1		
Verre	39 024	0,2%											
Instruments et appareils de mesure, de vérification, d'analyse [...]	190 779	1,1%							1				1
Articles d'optique, n.d.a.	19 838	0,1%											
Articles, n.d.a., en matière plastique	319 381	1,9%						1		1			
Fournitures de bureau, n.d.a.	27 572	0,2%								1			
Articles manufacturés divers, n.d.a.	78 994	0,5%								1			1
Total	9 533 120	55,4%	1	1	1	8	4	7	5	4	2	20	

Sous-secteur (SITC3)	Taxes et redevances					Contrôle quantitatif			Mesures financières						Autres mesures anticoncurrentielles	Règles d'origine et certificat d'origine qui y est lié	Total	
	Surtaxes douanières	Droits de douane pour inspection, prise en charge et services	Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	Taxes et impositions intérieures prélevées sur les importations	Évaluation en douane	Autres mesures paratariéraires	Régime de licence sans critères particuliers prédéfinis	Licence combinée avec une autorisation d'importation spéciale [...]	Interdiction totale (pour des raisons non techniques)	Dépôts préalables à l'importation	Marge de trésorerie obligatoire	Règlement anticipé des droits de douane	Autorisation bancaire	Réglementations concernant les conditions de paiement				Autres mesures financières
Pompes à liquides, même comportant un dispositif mesureur [...]											1						2	
Matériel de manutention mécanique et ses parties et pièces détachées,																	2	
Machines non électriques, outils et appareils mécaniques et leurs parties [...]											2		1				3	
Articles de robinetterie et organes similaires pour tuyauterie, chaudières [...]																	1	
Arbres de transmission [...] et manivelles; paliers et coussinets; [...]							1						3				4	
Machines de bureau									1								1	
Machines automatiques de traitement de l'information et leurs unités [...]									1								1	
Machines et appareils électriques [...]																	2	
Appareils électriques pour la coupure, la protection, le branchement [...]						1									2		4	
Autre matériel de distribution de l'électricité, n.d.a.			2											1			7	
Lampes, tubes et valves électroniques à cathode chaude, à cathode froide						1											1	
Machines et appareils électriques, n.d.a.																3	4	
et 783				1													1	
Véhicules routiers automobiles, n.d.a.				1													3	
Parties, pièces détachées et accessoires des véhicules automobiles [...]				1													1	
Fibres synthétiques pour la filature									1								1	
Pigments, peintures, vernis et matières apparentées							1										3	
Engrais (autres que ceux du groupe 272)								1									2	
Polymères de l'éthylène, sous formes primaires															1		1	
Polyacétals, autres polyéthers et résines époxydes [...]							1										2	
Autres matières plastiques sous formes primaires													1				1	
Tubes et tuyaux et leurs accessoires, en matière plastique																1	2	
Papiers et cartons découpés à format en forme [...]										1							2	
Verre						1											1	
Instruments et appareils de mesure, de vérification, d'analyse [...]																	2	
Articles d'optique, n.d.a.			2		2	1											5	
Articles, n.d.a., en matière plastique																	2	
Fournitures de bureau, n.d.a.																	1	
Articles manufacturés divers, n.d.a.													1				3	
Total	1	7	6	3	2	4	1	10	1	7	1	8	3	18	1	2	9	137

* La valeur totale des importations de produits manufacturés est de 17 207 380 \$E.-U. en 2011.

Tableau A16. Importations de produits manufacturés : MNT appliquées par la Tunisie et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Cas de MNT trop strictes en soi	Cas de MNT contraignantes en raison d'OP	Type d'OP en relation avec la MNT	Cas d'OP en Tunisie	Cas d'OP dans les pays partenaires
Caractéristiques du produit (exigences sur la qualité, autres propriétés)		1	Installations limitées/inopportunes pour les essais	1	
Prescriptions relatives au transport et à l'entreposage [...]	1				
Prohibitions pour des raisons de sécurité nationale, [...] protection de la santé [...]	1				
Exigences en matière d'essai		8	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	8	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	2	
Certification du produit		4	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	4	
Exigences en matière d'inspection		7	Comportement arbitraire des agents (évaluation des produits)	1	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	6	
			Païement informel (p.ex. pot-de-vin)	1	
Origine des matières et éléments	5				
Quarantaine	4				
Autre évaluation de la conformité	2				
Contrôle des importations et exigences de surveillance [...]	6	14	Comportement arbitraire des fonctionnaires au sujet du règlement	1	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	13	
Surtaxes douanières	1				
Droits de douane pour inspection, prise en charge et services		7	Comportement arbitraire des fonctionnaires au sujet du règlement	1	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	6	
			Païement informel (p.ex. pot-de-vin)	1	
Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	1	5	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	1	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	5	
			Installations limitées/inopportunes pour le transport et le stockage	3	
Taxes et impositions intérieures prélevées sur les importations		3	Grand nombre de documents différents à fournir	1	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	3	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	1	
Evaluation en douane		2	Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées	2	
			Comportement arbitraire des agents (évaluation des produits)	2	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	2	

TUNISIE : PERSPECTIVES DES ENTREPRISES – SÉRIE DE L'ITC SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

Type de MNT	Cas de MNT trop strictes en soi	Cas de MNT contraignantes en raison d'OP	Type d'OP en relation avec la MNT	Cas d'OP en Tunisie	Cas d'OP dans les pays partenaires
Autres mesures para-tarifaires	2	2	Nombreux guichets, organismes impliqués et documents	2	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	2	
Régime de licence sans critères particuliers prédéfinis	1				
Licence combinée avec une autorisation d'importation spéciale, ou remplacée par une telle autorisation	1	9	Grand nombre de documents différents à fournir	3	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	6	
Interdiction totale (pour des raisons non techniques)	1				
Dépôts préalables à l'importation	7				
Marge de trésorerie obligatoire		1	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	1	
Règlement anticipé des droits de douane	8				
Autorisation bancaire		3	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	3	
Réglementations sur les conditions de paiement [...]	11	7	Grand nombre de documents différents à fournir	1	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	2	
			Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	1	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	5	
Autres mesures financières	1				
Autres mesures anticoncurrentielles		2	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	2	
OA0. Règles d'origine et certificat d'origine qui y est lié	3	6	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	3	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	6	
Pas de mesure associée			Grand nombre de documents différents à fournir	2	1
			Aucune notification sur les changements des règlements [...]	1	
			Comportement arbitraire des agents (évaluation des produits)	4	
			Comportement arbitraire des fonctionnaires au sujet du règlement	4	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	48	5*
			Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	1	4
			Frais et charges exceptionnellement élevés	1	3
			Païement informel (p.ex. pot-de-vin)	6	
			Installations limitées/inopportunes pour le transport et le stockage	29	1
			Autres installations limitées/inopportunes	1	
			Autres problèmes relatifs au manque de reconnaissance [...]		1
Autres obstacles procéduraux	4	5			
Total	56	81		203	20

Tableau A17. Importations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les partenaires et les pays de transit

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des importations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des importations du produit dans la valeur totale du secteur*	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Contingents d'exportation	Licence ou permis obligatoire pour les exportations	Autres mesures l'exportation	Total
Fils textiles	199 386	1,2%		5			5
Lingots et autres formes primaires, en fer ou acier; produits semi-finis en fer ou en acier	275 038	1,6%				1	1
Produits laminés plats en fer ou en acier non alliés, non plaqués ni revêtus	193 114	1,1%			4	2	6
Produits laminés plats, produits laminés plats en fer ou en acier non allié, plaqués ou revêtus	115 584	0,7%			2		2
Produits laminés plats en aciers alliés	22 009	0,1%				1	1
Tubes, tuyaux et profilés creux et leurs accessoires en fer ou en acier	94 000	0,5%	1**				1
Constructions et éléments de construction, n.d.a., en fer, acier ou aluminium	74 587	0,4%				2	2
Pointes, vis, boulons, écrous, rivets et articles similaires en fer, acier, cuivre ou aluminium	41 555	0,2%				2	2
Machines et appareils électriques, n.d.a.	276 463	1,6%				3	3
Articles, n.d.a., en matière plastique	319 381	1,9%				2	2
Total	1 611 117	9,4%	1	5	6	13	25
Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)			Maroc (1)	Inde (5)	Maroc (3), Égypte (3)	Belgique (4), Chine (2), France (3), Allemagne (3), Espagne (1)	

* La valeur totale des importations de produits manufacturés était de 17 207 380 \$E.-U. en 2011.

** Dont 1 cas appliqué par un pays de transit

Tableau A18. Importations de produits manufacturés : MNT appliquées par les pays partenaires et de transit (*), et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Cas de MNT trop strictes en soi	Cas de MNT contraignantes en raison d'OP	Type d'OP en relation avec la MNT	Cas d'OP en Tunisie	Cas d'OP dans les pays partenaires
Exigences en matière d'inspection à l'exportation	1*				
Contingents d'exportation	5				
Licence ou permis obligatoire pour les exportations		6	Retard relatif à la mise en œuvre du règlement		6
Autres mesures l'exportation	4	9	Comportement arbitraire des agents (évaluation des produits)	2	
			Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	2	
			Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	3	
			Païement informel (p.ex. pot-de-vin)	2	
			Manque de reconnaissance internationale des installations		4
Total	10	15		9	10

Tableau A19. Importations de produits manufacturés : OP dans les institutions nationales et dans les pays partenaires et de transit.

Obstacle procédural (OP)	Nombre d'OP qui se déroulent:			
	dans les agences nationales en Tunisie		dans les pays partenaires	
Grand nombre de documents différents à fournir	7	Ministère de l'industrie et de la technologie (3)	1	Hongrie (1)
		Douanes (2)		
		Ministère du commerce et de l'artisanat (1)		
		Banque centrale (1)		
Nombreux guichets, organismes impliqués et documents	2	Recette des finances (2)		
Aucune notification sur les changements des règlements [...]	1	Douanes (1)		
Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées	2	Douanes (2)		
Comportement arbitraire des agents (évaluation des produits)	9	Douanes (9)		
Comportement arbitraire des fonctionnaires au sujet du règlement	6	Douanes (5)		
		Ministère de l'industrie et de la technologie (1)		
Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	111	Douanes (54)	11	France (1)
		Autorités portuaires (22)		Allemagne (1)
		Ministère du commerce et de l'artisanat (6)		Hong Kong (Chine) (1)
		CETTEX (5)		Hongrie (1)
		Ministère de l'industrie et de la technologie (5)		Maroc (3)
		Banque centrale (3)		Espagne (1)
		Banques (3)		Égypte (3)
		CTN (3)		
		La Poste tunisienne (3)		
		Recette des finances (2)		
		STAM (2)		
		INNORPI (1)		
		Laboratoire d'analyse (1)		
		Ministère de la santé publique (1)		
Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	7	Douanes (4)	4	France (1)
		Autorités portuaires (2)		Italie (1)
		Sociétés de transport maritime (1)		Portugal (1)
Frais et charges exceptionnellement élevés	30	Douanes (22)	3	Espagne (1)
		Banque centrale (4)		France (1)
		Laboratoire d'analyse (2)		Italie (1)
		Banques (1)		
Ministère des finances (1)				
Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	10	Douanes (10)		
Installations limitées/inopportunes pour les essais	1	Douanes (1)		
Installations limitées/inopportunes pour le transport et le stockage	33	Autorités portuaires (21)	1	Chine (1)
		CTN (6)		
		La Poste tunisienne (2)		
		STAM (1)		
		Sociétés de transport (1)		
		Société nouvelle de transport de Kerkennah (SONOTRAK) (1)		
Sociétés de transport maritime (1)				
Autres installations limitées/inopportunes	1	Autorités portuaires (1)		
Manque de reconnaissance internationale des installations			4	Belgique (4)
Autres problèmes relatifs au manque de reconnaissance			1	Turquie (1)
Autres obstacles procéduraux	4	Banques (1)	5	Chine (1)
		Douanes (2)		France (1)
		La Poste tunisienne (1)		Allemagne (1)
				Italie (1)
				Espagne (1)
Total	224		30	

Bibliographie

Calvin, L. et B. Krissoff. Technical barriers to trade : A case study of phytosanitary barriers and U.S. - Japanese apple trade. *Journal of Agricultural and Resource Economics* 23(2) : 351–366, 1998.

Centre du commerce international (ITC). Classification des MNT pour les enquêtes. janvier 2012 (non publié).

Centre du commerce international (ITC). Enquête ITC sur les MNT. Directive méthodologique. 2009 (non publié).

Dean, J.M., J.E. Signoret, R.M. Feinberg, R.D. Ludema et M.J. Ferrantino. Estimating the price effects of non-tariff barriers. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 9(1), 1-41.

Disdier, Fontagné et Mimouni. (2008). The Impact of Regulations on Agricultural Trade : Evidence from SPS and TBT Agreements. *American Journal of Agricultural Economics* 90(2) : 336–350, 2008.

Kee, H.L., A. Nicita et M. Olarreaga. Import demand elasticities and trade distortions. *The Review of Economics and Statistics* 90(4): 666–682, 2008.

Multi Agency Support Team. Report to the Group of Eminent Persons on Non-Tariff Barriers. 2009 (non publié).

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Looking beyond tariffs : The role of non-tariff barriers in world trade. Paris, OECD, 2005.

Organisation mondiale du commerce (OMC). Examen des politiques commerciales : Tunisie. Rapport du secrétariat, révision 1, 31 octobre 2005. Disponible à l'adresse suivante : http://www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/tpr_f.htm (WT/TPR/S/152/Rev.1).

Organisation mondiale du commerce (OMC). Dispositions sur les mesures SPS, les OTC, les règles d'origine et les mesures d'inspection avant expédition. Disponibles aux adresses suivantes : http://www.wto.org/french/tratop_f/sps_f/sps_f.htm, http://www.wto.org/french/tratop_f/tbt_f/tbt_f.htm, http://www.wto.org/french/tratop_f/roi_f/roi_f.htm

Organisation de e coopération et de développement économiques(OCDE). Perspectives économiques en Afrique. Tunisie, 2012. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Generic-Documents/Tunisie%20Note%20de%20pays%20PDF.pdf>

Yue, C., J. Beghin et H.H. Jensen. Tariff equivalent of technical barriers with imperfect substitution and trade costs. *American Journal of Agricultural Economics* 88(4) : 947–96, 2006.

Sources des données

API: Agence de promotion de l'industrie - Tunisie, 2008. Stratégie nationale industrielle à l'horizon 2016: synthèse. Disponible à l'adresse suivante:

<http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/download/CEPI/Synthese.pdf>

Banque mondiale. Rapport Doing Business en Tunisie, 2014. Disponible à l'adresse suivante:

<http://français.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/tunisia>.

Banque mondiale. Données sur les exportations de haute technologie. Disponible à l'adresse suivante:

<http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/TX.VAL.TECH.CD/countries?display=default>

Banque mondiale. Tunisia at a glance, mars 2013. Disponible à l'adresse suivante:

http://devdata.worldbank.org/AAG/tun_aag.pdf

Centre du commerce international (ITC). Market analysis tools. Disponible à l'adresse suivante:

<http://www.intracen.org/marketanalysis>

CEPEX: Centre de Promotion des Exportations - Tunisie. Disponible à l'adresse suivante:

www.cepex.nat.tn

CEPEX: Centre de Promotion des Exportations – Tunisie, 2011. Etude sur l'élargissement et la diversification de la base des produits agricoles & agro-alimentaires à l'export. Rapport de la phase 1: Analyse des performances actuelles et benchmarking avec des pays de références.

Douanes tunisiennes. Disponible à l'adresse suivante: <http://www.douane.gov.tn>

Fonds monétaire international (FMI). Data Mapper. Disponible à l'adresse suivante:

<http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>

FMI: Fonds monétaire international, 2014. Tunisia - First and second reviews under the stand-by arrangement, request for waivers of applicability and nonobservance of performance criteria - IMF Country Report No. 14/50. Disponible à l'adresse suivante: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2014/cr1450.pdf>

INS: Institut National de la Statistiques – Tunisie, 2012. Recensement national de la population et de l'emploi 2011 (document en Arabe). Disponible à l'adresse suivante:

http://www.ins.nat.tn/publication/emploi_2011.pdf

INS: Institut National de la Statistiques – Tunisie, 2012. Rapport annuel sur les indicateurs d'infrastructures 2012. Disponible à l'adresse suivante: <http://www.ins.nat.tn>

ITC: Centre du Commerce International, 2011. La politique commerciale nationale au service des exportations. Genève: ITC. 179p. Disponible à l'adresse suivante:

<http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/La%20politique%20nationale%20au%20service%20des%20exportations%20web.pdf>

OMC, ITC et CNUCED, Profils tarifaires dans le monde 2011. Disponible à l'adresse suivante:

http://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/tariff_profiles11_f.pdf

Perspectives économiques en Afrique. Tunisie, 2012. Disponible à l'adresse suivante:

<http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/2013/PDF/Tunisie%20-%20Perspectives%20%C3%A9conomiques%20en%20Afrique.pdf>

PMN: Programme de mise à niveau – Tunisie, 2014. Répartition annuelle et sectorielle des dossiers Mise à Niveau. Disponible à l'adresse suivante:

<http://www.pmn.nat.tn/tableau-de-bord-du-pmn/bilan-global-du-pmn-dossiers-mise-a-niveau/repartition-annuelle-et-sectorielle-des-dossiers-mise-a-niveau>

Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires

Rapports disponibles :

Burkina Faso : Perspectives des entreprises (Français, 2011)

Cambodge : Perspectives des entreprises (Anglais, 2014)

Côte d'Ivoire : Perspectives des entreprises (Français, 2014)

Jamaïque : Perspectives des entreprises (Anglais, 2013)

Kenya : Perspectives des entreprises (Anglais, 2014)

Madagascar : Perspectives des entreprises (Français, 2013)

Malawi : Perspectives des entreprises (Anglais, 2013)

Maroc : Perspectives des entreprises (Français, 2012)

Maurice : Perspectives des entreprises (Anglais, 2014)

Paraguay : Perspectives des entreprises (Espagnol, 2013)

Pérou : Perspectives des entreprises (Anglais et Espagnol, 2012)

Rwanda : Perspectives des entreprises (Anglais, 2014)

Sénégal : Perspectives des entreprises (Français, 2014)

Sri Lanka : Perspectives des entreprises (Anglais, 2011)

Trinité-et-Tobago : Perspectives des entreprises (Anglais, 2013)

Uruguay : Perspectives des entreprises (Espagnol, 2013)

Rapports à paraître

Égypte : Perspectives des entreprises (Anglais)

Guinée : Perspectives des entreprises (Français)

Tanzanie : Perspectives des entreprises (Anglais)

Thaïlande : Perspectives des entreprises (Anglais)

Les rapports sont disponibles gratuitement sur le site de l'ITC, à la rubrique des publications :
<http://www.intracen.org/publications/ntm>



FSC est une organisation non gouvernementale indépendante, à but non lucratif établie pour encourager à la gestion responsable des forêts du monde.

Imprimé par le Service de reprographie de l'ITC sur papier respectueux de l'environnement (sans chlore) avec des encres végétales. L'imprimé est recyclable.

Un pdf gratuit est disponible sur le site web de l'ITC à l'adresse : www.intracen.org/publications



Siège
Centre du commerce international
54-56 Rue de Montbrillant
1202 Genève, Suisse

P: +41 22 730 0111
F: +41 22 733 4439
E: itcreg@intracen.org
www.intracen.org

Adresse postale
Centre du commerce international
Palais des Nations
1211 Genève 10, Suisse

Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.