

Les multinationales françaises dans la région Maghreb-Mashreq :

au paradis de la libéralisation du commerce
et des investissements...



aitec

Association Internationale de
Techniciens, Experts et Chercheurs

Problématique et objectifs du rapport

Plus de trois ans et demi après la mort de M. Bouazizi et le déclenchement des soulèvements qui ont marqué le monde arabe, quatre chefs d'État dans la région (Tunisie, Égypte, Yémen et Libye) installés depuis des décennies ont été forcés à quitter le pouvoir. Plusieurs pays de la région demeurent ébranlés par les répliques de ces révolutions, et la Syrie et ses environs sont déchirés par une guerre aux ramifications mondiales. En Tunisie, en Égypte ou en Libye notamment, de nouveaux pouvoirs ont été élus ou sont en passe de l'être, mais seule Tunis semble être parvenue à orchestrer une transition démocratique dans l'ensemble pacifique et durable. Le Caire a porté à sa tête un régime militaire dont les méthodes et les choix semblent dépasser l'ère Mubarak en violence et en autorité, et en dépit d'élections répétées en Libye, l'État formel ne parvient pas à rassembler sa légitimité et son contrôle, et une partie du pays est aux mains des milices.

Y persistent dans le même temps des mouvements sociaux vivaces, qui mettent tous en évidence l'urgence et la profondeur des revendications économiques et sociales qu'y portent des composantes très diverses de la population. L'ONG Egyptian center for economic and social rights, dans un rapport établi en 2013¹, recense 5212 manifestations et protestations publiques en Égypte au cours de l'année, toutes catégories de populations confondues (communautés, habitants, travailleurs...). La demande de justice sociale figurait en effet au cœur des mots d'ordre des révoltes arabes, rien d'étonnant donc à ce qu'elle continue de susciter mobilisations, occupations ou grèves multiples.

Or en près de quatre années, les différents gouvernements issus des processus électoraux en Tunisie, Égypte et Libye ont non seulement failli à répondre à celle-ci, mais ils ont même choisi de ne pas s'attaquer à la question de court terme de la résorption des inégalités (incluant le chômage des jeunes, l'augmentation des minimas sociaux, l'amélioration de l'accès aux services essentiels notamment), et à la question cruciale de plus long terme : quelles voies alternatives pour un développement à la fois facteur de justice sociale et dans le même temps respectueux d'écosystèmes excessivement fragiles ?

Les raisons à ce renoncement sont multiples, et en premier lieu le fait que les responsables politiques successifs portés au pouvoir par les élections en Tunisie et en Égypte n'ont jamais remis en question les trajectoires économiques en vigueur depuis 30 ans. Loin de transformer le modèle rentier, adossé à un État considéré comme l'instrument de l'accumulation des ressources par une minorité, en vigueur sous le règne des Ben Ali, Mubarak ou Khadafi, ils ont davantage travaillé à l'établissement de leurs partisans et clientèles aux positions clés d'accès aux richesses. Pour les régimes policiers et/ou militaires respectivement tunisien et égyptien, l'assistanat restait de fait l'instrument principal de gestion de la pauvreté et des tensions qu'elle peut provoquer, à la nuance près que l'assistanat tunisien s'appuyait sur l'apparence de politiques publiques quand celui des Frères musulmans momentanément installés aux commandes en 2012-2013 procédait surtout des formes de charité privée.

Trois ans et demi plus tard donc, les pays des « révolutions » arabes ont connu des changements politiques plus ou moins positifs et sereins. Mais de transformation sociale, point. La situation sociale s'est même détériorée, l'économie, formelle comme informelle, et la continuité des services publics et de l'approvisionnement d'un certain nombre de produits de base souffrant durement de l'instabilité politique - réelle ou perçue. Les indicateurs macro-économiques (déficit public, niveau d'endettement, balance des paiements, balance commerciale...) se sont dégradés et les inévitables bailleurs internationaux sont intervenus pour proposer leurs produits historiques : des prêts « avantageux » contre un plan de réformes des structures économiques nationales et un accès renforcé des opérateurs économiques internationaux, multinationales en tête, aux marchés locaux. La Tunisie a finalement signé avec le FMI en dépit des critiques multiples des opinions publiques ; l'Égypte demeure quant à elle sous observation, les conditions locales n'étant pas encore réunies, du point de vue des techniciens de Washington, pour enclencher la machine.

Étonnamment, des mêmes recettes, appliquées depuis les années 80, sont attendues des effets inverses de ceux qu'elles ont produits et qui ont conduit aux révoltes de 2011. Et parmi ces recettes, la libéralisation des échanges, l'augmentation des investissements étrangers, la déréglementation de l'environnement encadrant la présence des entreprises multinationales... demeurent d'intangibles postulats lorsqu'il s'agit de penser la sortie de crise.

Les forces politiques comme les organisations de la société civile qui veulent engager leur pays sur les voies d'une transition économique, sociale et écologique sont confrontées à un notoire paradoxe : alors que les « révolutions » qui ont conduit à l'ouverture des structures institutionnelles et politiques procédaient intrinsèquement d'une demande de transformation sociale radicale, le champ des politiques économiques et sociales demeure relativement hermétique au débat public, et finalement insensible au vent du changement. La question des alternatives en matière de politiques économiques et sociales demeure en réalité un angle mort des travaux de la plupart des mouvements sociaux

et citoyens dans la région, et de ce fait, de leurs partenaires et alliés en Europe, et en France.

Or parmi les agents à la fois acteurs et bénéficiaires des économies d'Afrique du Nord figurent les multinationales françaises. Elles y sont largement implantées, du Maroc à l'Égypte, certaines bien avant les décolonisations, et ce dans tous les secteurs : énergie, services financiers, télémarketing, télécommunications, agroalimentaire, textile, bâtiment et constructions, biens d'équipements automobiles ou aéronautiques, distribution et assainissement de l'eau, transports et services urbains... L'histoire coloniale dans le Maghreb, la proximité géographique et la conviction plus ou moins illusoire d'un destin méditerranéen partagé, mais surtout les nombreuses « facilités » octroyées par les régimes en place jusqu'en 2011-12 dans les 4 pays concernés, l'expliquent largement.

Mais une revue de presse même superficielle permet de constater que les fleurons français de l'industrie et des services à l'international sont loin d'y contribuer au progrès social et à une mise en valeur des richesses et des savoir-faire soucieuse de sobriété et de préservation de la Nature. Bien au contraire, elles participent à tous les étages de la fusée productiviste et prédatrice — des ressources naturelles, du capital humain — en échappant le plus souvent à la fiscalité et en rapatriant tous leurs bénéfices au Nord de la Méditerranée. Produisant principalement sur le mode de l'extraversion, pour les marchés internationaux, elles ont su profiter de tous les avantages fiscaux et légaux tricotés par les autorités locales à partir des années 80.

Les multinationales françaises apparaissent également dans un certain nombre d'affaires de corruption, de fraudes fiscales, de violations des droits syndicaux et de maltraitance au travail. La participation active de certaines d'entre elles aux activités de contrôle et de répression de certains des dictateurs déchus a même été mise à jour après leurs chutes respectives.

Incontestablement, les entreprises françaises, mais plus largement européennes voire occidentales, agissent en parasites : elles ponctionnent, avec l'appui de leurs gouvernements « d'origine », les ressources locales, parfois même en violant la loi. Elles contribuent activement à la dévastation des écosystèmes de la région et plus globalement à la catastrophe écologique mondiale, sans jamais produire la moindre valeur ajoutée économique ou technologique de long terme, et en ne redistribuant sur place que le strict nécessaire qui permettra d'assurer la reproduction de leurs activités de prédation. Et dans cette équation, les accords internationaux de libre-échange (à l'OMC ou dans les cadres bi-régionaux) et le régime international de l'investissement sont pour beaucoup, puisqu'ils fournissent aux multinationales les cadres et les instruments légaux qui leur permettent d'imposer leur loi, celle du profit maximal, comme supérieure aux lois domestiques aussi bien qu'aux droits humains internationaux.

Et malgré cela, dès le printemps 2011, l'Union européenne manifestait son intention de s'engager aux côtés des nouvelles démocraties issues des « printemps arabes »², et annonçait la refonte des accords l'associant³ aux pays de la région, notamment de leur dimension commerciale : elle appelait à l'ouverture de négociations avec les 4 pays unis par l'accord d'Agadir en vue d'aboutir à des Accords de libre-échange « complets » et « approfondis », seuls à même selon elle d'engendrer la croissance économique et l'emploi dont les jeunes de la région avaient impatiemment exprimé la demande à travers leurs soulèvements.

Plus d'exportations, moins de contraintes aux entreprises étrangères pour plus d'investissements, plus de libéralisation des services publics, davantage d'ouverture des marchés publics mais aussi plus d'extraction, plus de tourisme de masse, donc, quand bien même l'expérience des accords d'association existants n'avait pas démontré son efficacité, loin s'en faut. Et que 25 années de néo-libéralisme, corrompu de surcroît, auraient dû être identifiées parmi les causes premières des soulèvements populaires de 2011 et 2012.

Dans ce contexte, le présent document se veut une première contribution, introductive et parcellaire, à l'analyse critique à la fois :

- de l'agenda commercial de l'Union européenne dans la région Maghreb-Mashreq, afin de discréditer la perspective de nouveaux accords approfondis.
- de l'action économique, sociale, environnementale des multinationales françaises dans la région, en préfigurant la mise en place de méthodes et d'instruments plus systématiques pour l'avenir.

Délibérément exploratoire, il ne révèle aucun « scoop ». Il se propose toutefois de mettre en perspective les faits présentés au prisme de la grille de lecture particulière développée par l'AITEC, qui imbrique trois composantes de réflexion :

- l'une relative à l'économie politique de la libéralisation commerciale de l'Union européenne, impliquant la critique de la confiscation du pouvoir politique par les grandes multinationales européennes et leurs protecteurs politiques,
- une seconde concernant les alternatives politiques pour garantir les droits économiques, sociaux et environnementaux des peuples, en Europe et au delà,
- une réflexion, enfin, en lien étroit avec les mouvements sociaux et citoyens, sur les conditions nécessaires à l'émergence de ces propositions politiques alternatives, et sur les stratégies pertinentes pour les défendre.



L'AITEC a développé depuis le milieu des années 2000 une expertise — unique en France — sur les politiques de commerce et d'investissement de l'Union européenne et de ses États membres, et plus particulièrement de leurs impacts sur les droits économiques, sociaux et environnementaux des peuples à la fois dans l'UE et dans les pays où cette dernière conclut des accords de libéralisation. Elle a entamé plus récemment (depuis 2008) un programme de travail de long terme visant à analyser, et combattre, l'influence disproportionnée des multinationales dans les processus de négociation et de décision publique relatifs à ces accords.

De façon plus précise, il s'agit pour l'AITEC de mettre en évidence la manière dont les accords multilatéraux, régionaux ou bilatéraux de commerce et d'investissement établissent les conditions de dépossession des gouvernements et des forces économiques et sociales des pays tiers de leur capacité à concevoir des politiques de développement réellement porteuses d'égalité sociale et soucieuses de rompre avec les modèles extractivistes et prédateurs.

L'AITEC, dans le cadre des réseaux IPAM et Alternatives International notamment, travaille depuis un certain nombre d'années sur l'analyse des économies du monde arabe. Elle s'est également engagée avec des organisations et des activistes de la région dans des travaux communs et des alliances autour de la lutte pour les droits économiques et sociaux des peuples de part et d'autre de la Méditerranée.

Nous avons choisi de privilégier l'analyse de deux cas-pays en particulier : la Tunisie et l'Égypte. Ce choix procède de raisons pratiques et méthodologiques (accessibilité privilégiée au terrain notamment) mais également théoriques. Ce sont deux Républiques (à la différence du Maroc par exemple, monarchie dans laquelle les processus de décision dans le domaine économique et social procèdent de coutumes, règles et pratiques difficilement comparables) frappées dès l'origine du double sceau du « développementisme » et de l'Étatisme par les dirigeants accédant à la tête des nouveaux États indépendants dans les années 50. Les deux pays sont aussi parvenus à mettre en place des économies relativement diversifiées (à la différence de l'Algérie et de la Libye notamment, qui vivent presque exclusivement de l'exportation du pétrole et du gaz) et dans les deux cas, les revenus du tourisme et les transferts financiers des migrants (en Europe pour les Tunisiens et dans le Golfe pour les Égyptiens) représentent des sources de revenus importants pour l'économie.

Mais au delà des similarités évidentes de leurs trajectoires historiques, les deux pays présentent tout de même des différences, utiles pour l'analyse : de taille très inégale en superficie et en population, soumises à des influences géopolitiques et régionales dissemblables, elles présentent des structures économiques et commerciales différentes. L'Égypte demeure un pays très agricole, excessivement fragile du point de vue écologique, dont les partenaires commerciaux (USA, Chine, pays du Golfe...) sont plus divers que ceux de la Tunisie, qui commerce quasi-exclusivement avec des pays de l'Union européenne, France en tête. La Tunisie et l'Égypte sont en outre partenaires commerciaux dans le cadre de l'Accord d'Agadir, au même titre que le Maroc et la Jordanie, et c'est avec ces quatre pays que l'Union européenne souhaite réviser la dimension commerciale de ses accords d'association.

Surtout, les deux jeunes démocraties se trouvent confrontées au même défi depuis février 2011, celui de la réinvention de leur modèle de production et de distribution des richesses, quand le Maroc et l'Algérie ont su contenir les protestations par l'augmentation d'un certain nombre de minimas sociaux (Algérie) et, au Maroc par une réforme constitutionnelle accompagnée d'un certain nombre de promesses d'investissements publics des secteurs porteurs et dans la lutte contre la pauvreté. La Libye demeure quant à elle en situation « post-conflit », et ni la société civile ni l'expertise indépendante n'y sont encore structurées et accessibles de façon à nous permettre d'accéder aux éléments d'observation et d'analyse nécessaires.

Le présent document s'appuie à la fois sur l'utilisation de nombreuses sources écrites :

- scientifiques, historiques, sociologiques, économiques, statistiques... ;
- journalistiques ; la presse tunisienne francophone et la presse égyptienne anglophone faute de maîtrise de la langue arabe
- institutionnelles, en particulier de l'Union européenne. Elle se nourrit également sur l'observation de terrain (au cours de multiples séjours dans les deux pays depuis avril 2011), la rencontre de nombreux acteurs et activistes des sociétés civiles tunisienne et égyptienne, et la conduite d'entretiens en France, à Tunis et au Caire entre juillet 2012 et septembre 2013.

Sommaire

1

L'économie politique des révolutions arabes et l'échec de l'extraversion économique comme moteur du développement dans la région Maghreb-Mashreq.....8

- a. Généalogie des systèmes économiques nord-africains.....8
- b. La formation des systèmes Mubarak et Ben Ali.....10
- c. Des révolutions à aujourd'hui : crises et statu quo socio-économique.....12

2

Les politiques et les pratiques de la libéralisation des échanges et des investissements en Tunisie et en Égypte..... 15

- a. Le train de la libéralisation commerciale dans les années 80-90.....15
- b. Les accords d'association avec l'Union européenne, « chevaux de troie » d'une vague approfondie de libéralisation.....18
- c. La nouvelle génération d'accords commerciaux de l'UE avec les pays d'Afrique du Nord.....20

3

Au paradis des multinationales et de leurs alliés.....24

- a. Des paradis sociaux, fiscaux et réglementaires.....24
- b. Les logiques et les circuits de pouvoir locaux dans le champ économique.....26
- c. Panorama des entreprises françaises implantées dans nos deux pays.....28

4

Les multinationales contre le développement ? Observations partir des faits et méfaits des entreprises françaises en Tunisie et en Égypte.....30

- a. Sur la contribution des entreprises françaises au développement local.....30
- b. Sur la corruption et les malversations.....32
- c. Sur les complicités de violation des droits humains.....33
- d. Sur les violations des droits au travail.....34
- e. Sur l'arbitrage d'investissement.....35
- f. Sur l'empreinte écologique des multinationales françaises en Afrique du Nord.....37

Perspectives.....38

Table des sigles

AA	: Accord d'association
ADP	: Aéroports de Paris
AELE	: Association européenne de libre-échange
AFD	: Agence française de développement
AGCS	: Accord général sur le commerce des services
AITEC	: Association internationale des techniciens, experts et chercheurs
APII	: Agence de promotion de l'investissement et de l'innovation
BP	: British Petroleum
CEE	: Communauté économique européenne
CII	: Code d'incitation aux investissements
CIRDI	: Centre international de règlement des différends liés à l'investissement
COMESA	: Common Market for Eastern and Southern Africa, Marché commun d'Afrique orientale et australe
CNUCED	: Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
DCFTA	: Deep and Comprehensive Free Trade Agreement, Accord de libre-échange complet et systémique
DG	: Direction générale
EGAS	: Egyptian Natural Gas Holding Company, pour la compagnie égyptienne publique d'exploitation du gaz naturel
ENI	: Ente Nazionale Idrocarburi, Société nationale des hydrocarbures (Italie)
FIDH	: Fédération internationale des Droits de l'Homme
FMI	: Fonds monétaire international
GAFI	: General Authority for Investment and Free-Zones, Autorité générale pour l'investissement et les zones franches, en Egypte
GAFTA	: Great Arab Free Trade Area
GATT	: General Agreement on Trade and Tariffs, Accord général sur le commerce et les tarifs, accord précurseur de l'Accord de Marrakech qui créa l'OMC
GDF-Suez	: Gaz de France-Suez
HSBC	: Hong-Kong and Shanghai Banking Corporation (GB)
IDE	: Investissements directs étrangers
INSEE	: Institut national de la statistique et des études économiques
IPAM	: Initiatives pour un autre monde
ISDS	: Investment-State Dispute Settlement, pour Règlement des différends Investisseur-État
LDH	: Ligue des Droits de l'Homme
MENA	: Middel-East and North Africa
MERCOSUR	: Mercado comun del Sur, Marché commun du Sud
MFN	: Most-favoured Nation, Nation la plus favorisée en français
OCDE	: Organisation de coopération et de développement économique
OMC	: Organisation mondiale du commerce
ONG	: Organisation non-gouvernementale
PIB	: Produit intérieur brut
PME	: Petites et moyennes entreprises
RCD	: Rassemblement constitutionnel pour la démocratie, Tunisie
SMIC	: Salaire minimum interprofessionnel de croissance
STEG	: Société tunisienne d'électricité et de gaz
UBCI	: Union bancaire pour le commerce et l'investissement
UE	: Union européenne
UGTT	: Union générale tunisienne du travail
UIB	: Union internationale de banques
USA	: United States of America, utilisé pour les États-Unis
ZES	: Zone économique spéciale
ZIQ	: Zone industrielle qualifiée

1

L'économie politique des révolutions arabes : l'échec de l'extraversion économique comme moteur du développement dans la région Maghreb-Mashreq

L'Afrique du Nord constitue un laboratoire passionnant pour qui s'intéresse aux négociations commerciales et aux figures de la libéralisation du commerce hors de l'Union européenne.

a. Généalogie des systèmes économiques nord-africains

Les économies des pays d'Afrique du Nord fournissent des cas exemplaires d'économies « duales ». Les régimes qui se sont installés en Égypte et en Tunisie immédiatement après les indépendances, dans les années 50-60, ont fait le choix de s'inscrire dans des modèles de développement centrés sur l'État et le secteur public, inspirés par les trajectoires socialistes alors soutenues par des élites locales soucieuses à la fois de prendre leurs distances avec les modèles des puissances coloniales et d'opérer un décollage économique rapide centré sur l'industrie, la création de sociétés d'État ou la nationalisation des grandes compagnies existantes, et la planification.

La Tunisie, pays le moins industrialisé de la région à son accès à l'indépendance (en 1956), choisit d'affirmer le contrôle public dans les secteurs-clés ; le nouveau Président Habib Bourguiba crée la Société nationale des chemins de fer tunisiens en 1956, prend en main la direction du secteur bancaire, quitte la zone franc en 1958 et nationalise, entre 1959 et 1960, les sociétés d'électricité, de gaz naturel et d'eau. Il nationalise aussi les sociétés de transport en acquérant 50 % de la compagnie aérienne Tunisair.

À partir du milieu des années 60, l'influence du syndicat national l'Union générale tunisienne du travail (UGTT) grandit à la faveur de l'importance économique des mines de phosphate exploitées dans le centre du pays (autour de Gafsa) et celui-ci encourage le gouvernement à engager des réformes d'inspiration socialiste, notamment la création d'un grand Ministère du plan et l'adoption d'un grand plan de développement sur 10 ans, prévoyant la réduction considérable de la pauvreté, le recul de la dépendance vis à vis des capitaux extérieurs, et la structuration d'un véritable marché domestique tunisien.

Les terres agricoles détenues par des propriétaires étrangers sont expropriées afin de créer des coopératives rurales supposées booster la production agricole et assurer des revenus stables aux populations rurales.

Jusqu'au milieu des années 70, la Tunisie vit donc une authentique expérience d'économie planifiée et collectivisée, dans laquelle l'État et ses composantes, y compris syndicales et coopératives, jouent un rôle moteur.

À la même époque, Gamal Abdel Nasser renverse la monarchie égyptienne (1952) et accède à la présidence de la République, qu'il occupera jusqu'à sa mort en 1970. Il réorganise entièrement l'économie égyptienne autour de l'État, à travers des nationalisations importantes, et lance le premier grand plan d'industrialisation en 1960, qui vise à substituer la production locale (acier et métaux, industries chimiques, notamment à destination agricole, machineries lourdes) aux importations industrielles majoritairement issues de Grande-Bretagne, l'ancienne puissance coloniale. L'investissement étranger est alors largement prohibé, et ce sont les bourgeoisies urbaines qui sont encouragées à financer l'industrie domestique. Diverses mesures sont prises à cette fin, telles que l'exemption de droits de douane des ressources naturelles importées lorsqu'elles sont destinées à l'industrie locale, des abattements fiscaux à l'attention des entreprises industrielles, des tarifs douaniers protecteurs de ces filières, des prêts très avantageux, par exemple⁴, sans parler, bien entendu, de la nationalisation du Canal de Suez en 1956. Une réforme agraire historique est également engagée, et permet la redistribution massive des terres à des millions de paysans.

Le succès de la politique nassérienne est moins économique que social, et les inégalités sont considérablement réduites via des réformes fiscales, foncières, urbaines, via la fixation de salaires maximum dans la fonction publique ou encore la mise en place de services publics et de services sociaux.

Mais le système nassérien favorise la constitution progressive d'un secteur économique d'État aux capacités d'intervention autonomes du politique. La direction des entreprises nationalisées est souvent confiée à des militaires ou à des proches en vue de consolider les alliances du pouvoir, au détriment de cadres réellement compétents et strictement contrôlés par un ministère du plan qui n'a plus de pouvoir planificateur que le nom.

La guerre de 1967 et la crise politique qu'elle ouvre vont fragiliser l'économie, et l'assassinat du premier Président de l'Égypte indépendante, succédé par Anouar el Sadat qui choisira le renversement historique des alliances développées jusqu'alors par Le Caire, vont ouvrir une nouvelle ère.

Dans les deux pays, dès le début des années 70, les failles du système économique socialiste se font jour. Si le niveau de vie moyen a augmenté, et si les indicateurs sociaux démontrent de spectaculaires progrès en matière d'éducation et de santé, par exemple, beaucoup d'entreprises publiques sont déficitaires, à la fois en raison de la gestion discutable par les élites cooptées mais également en raison de l'échec relatif de la stratégie d'auto-suffisance en capitaux et en débouchés dans un terme aussi court. Les administrations publiques sont pléthoriques, souvent inefficaces, bien qu'elles constituent le premier secteur d'emploi non-agricole, et qu'elles garantissent un espoir concret d'ascension sociale des classes populaires vers la petite bourgeoisie. Encouragés par les capitales occidentales, avec qui les relations reprennent, Tunis comme le Caire amorcent une vague de libéralisation économique à partir du milieu des années 70, fondée sur la réouverture aux investisseurs étrangers, la libéralisation des échanges et l'assouplissement des mouvements de capitaux. Connue en Égypte sous le nom d'*Infitah* (politique de « l'ouverture » mise en œuvre par le Président Sadat), elle vise non seulement au retour des investisseurs étrangers privés, et leur offre ainsi des conditions fiscales, bancaires et douanières facilitées, mais elle rouvre aussi la porte aux bailleurs de fonds internationaux, en particulier les Institutions de Bretton Woods. En effet le choix de se tourner vers le financement privé de l'économie exige un afflux de capitaux à court terme, qui s'opère principalement sous la forme d'emprunts, que les bailleurs de fonds qui les octroient assortissent systématiquement de conditionnalités politiques approfondissant la libéralisation. De nombreux agences et organismes de promotion de l'investissement sont créés pour faciliter l'engagement des acteurs privés dans l'économie. En Tunisie également, l'ouverture économique va bon train à partir de 1974; le nouveau gouvernement amorce le retrait de l'État de l'industrie et l'ouvre au secteur privé. Les entreprises étrangères et les classes moyennes nationales sont encouragées à investir dans des secteurs nouveaux tels que le tourisme de masse.

L'échec macro-économique de l'ouverture commerciale est manifeste à partir du début des années 80.

Le bilan de ces réformes sera durablement désastreux.

Les économies tunisienne et égyptienne sont momentanément dopées aux capitaux extérieurs et la création d'entreprises et d'emplois, surtout manufacturiers, est réelle. Mais la dette publique explose dans les deux pays, et surtout, la libéralisation économique nourrit deux phénomènes interdépendants :

- l'essor de nouveaux secteurs économiques jusqu'alors peu développés dans la région : le tourisme de masse bien sur, mais également le commerce (import-export) l'immobilier, la finance (en Égypte en particulier), l'industrie destinée à la consommation (textile, électronique par exemple), encore plus en Tunisie, dans un contexte de recherche de profits à court terme. Les entreprises étrangères investissent massivement dans le développement du tourisme et du textile par exemple, misant sur la main d'œuvre bon marché et la proximité géographique.
- L'engagement spéculatif des élites locales dans ces secteurs (les bourgeoisies traditionnelles, celles constituées dans la bureaucratie mais également les élites économiques des années 70), qui ont amassé des capitaux voire des fortunes en gérant les entreprises publiques, en association avec les compagnies étrangères.

On assiste donc à la formation de structures économiques originales par rapport à celles fonctionnant dans le reste des pays dits « en développement », où les puissances coloniales, en association avec l'oligarchie « indigène », conservent une main-mise quasi-totale sur l'économie : un capitalisme sous contrôle des élites locales, où de nombreux instruments de contrôle et de redistribution demeurent, dans lequel l'intervention politique publique sert à la consolidation de cette alliance entre élites économiques domestiques et capitaux étrangers. L'échec macro-économique de l'ouverture commerciale est manifeste à partir du début des années 80, mais les structures politiques et sociales qui encadrent l'économie vont demeurer, et ce sont non seulement les classes populaires, mais également les enfants des classes moyennes, jeunes diplômés, qui paieront l'ajustement structurel massif qui va débiter au milieu des années 80 en Tunisie et au début des années 90 en Égypte.

b. La formation des systèmes Mubarak et Ben Ali

Les présidents Muhammad Hosni Mubarak en Égypte et Zine el-Abidine Ben Ali en Tunisie accèdent respectivement au pouvoir dans leur pays en 1981 et 1987.

Le premier poursuit la politique de son prédécesseur mais est très vite confronté à une crise majeure, résultat conjugué de la fragilité structurelle de l'économie égyptienne, adossée à un fonctionnement rentier (revenus du Canal de Suez, transferts des migrants du Golfe, ressources pétrolières, aide américaine et revenus du tourisme très majoritairement) que la politique de l'*Infitah* ne parvient pas à solutionner, et de l'énorme dette publique accumulée auprès des bailleurs internationaux.

Au terme de multiples plans et mesures de restructuration de cette dette, il engage alors, en 1991, un programme de réformes approfondies qui marque un tournant par rapport au rythme tenu dans la période précédente. Si les relations entre l'Égypte et le FMI datent du milieu des années 60, H. Mubarak est forcé de rouvrir des négociations dès 1988, et signe finalement, non sans hésitation, un nouveau plan visant à la stabilisation macro-économique, dont le volet d'ajustement structurel est confié à la Banque mondiale. Les réformes consistent sans surprise à mettre en œuvre la doxa du Consensus de Washington alors expérimenté dans presque tous les pays africains : libéralisation et privatisation. L'Égypte renonce à de nombreuses mesures de contrôle des prix, taxes, subventions et libéralise partiellement le commerce et l'investissement. La loi orchestre la privatisation de nombreuses entreprises publiques en rendant possible la distinction de la propriété et de la gestion : les entreprises publiques le restent, mais passent sous le contrôle de holdings autonomes, même si toujours possédées par l'État.

Selon K. Badr El Din, « 382 entreprises d'État ont fait l'objet d'une privatisation partielle ou totale. En 2009, la cession des actifs publics avait rapporté à l'État 57,4 milliards de livres égyptiennes (soit près de 9,4 milliards de dollars). Le rythme du programme de privatisation a suivi celui du processus de réforme général : lent entre 1991 et 2004/05, avec environ 15 sociétés privatisées par an, il s'est accéléré entre 2004 et 2006, parallèlement aux grandes réformes économiques, et a donné lieu pendant cette période à la privatisation de 77 entreprises, soit environ 25 par an »⁵.

Elles peuvent désormais générer des profits, et doivent désormais lever des financements sur les marchés financiers, ce qui les oblige à un niveau de rendement exigeant. En 1997, une autre loi confère des exemptions fiscales aux entreprises privées investissant dans certaines zones prioritaires, et permet la propriété privée complète d'une entreprise sur le territoire national. Le secteur bancaire public est profondément réformé, et les banques privées peuvent désormais investir dans le secteur financier égyptien.

Ce sont là des mutations majeures, qui s'avéreront moins cruciales par leurs impacts réels sur les structures économiques que par l'introduction, qu'elles autorisent désormais, des entreprises étrangères dans un nombre important de secteurs de l'économie nationale, dans des conditions particulièrement avantageuses.

Les indicateurs macro-économiques connaissent une embellie notable dès 1992 : les taux de croissance repartent à la hausse, l'inflation est jugulée, le commerce extérieur recommence à croître dès la fin des années 90 et les investissements directs étrangers reprennent dès le début des années 2000. L'Égypte s'élève au rang de « chouchou » des institutions internationales.

En Tunisie, à quelques années près, la trajectoire est similaire.

Dès 1986, le président Bourguiba s'est accordé avec le FMI sur la mise en place d'un programme de relance économique de 18 mois, suivi par un plan de trois ans, financé, qui sera prolongé jusqu'en 1992. L'un des objectifs premiers de ce plan concerne le transfert des actifs publics à des entreprises et des banques privées. En réalité l'État tunisien a entamé son programme de privatisation dès le début des années 80, mais les choses sérieuses ne débutent véritablement qu'en 1987, sous l'égide des institutions internationales et sous le contrôle du nouveau Président Z. Ben Ali.

Selon F. Chamkhi, « le rythme moyen annuel des privatisations s'est élevé de 5,3 entreprises entre 1986 et 1994 à 18 depuis 1995. Dans le même temps, le produit moyen de cession par entreprise est passé de 4 à 11,9 millions de dinars »⁶. Depuis le lancement du programme de privatisation en 1987, le gouvernement a totalement ou partiellement privatisé 217 entreprises publiques ou semi-publiques en décembre 2008, pour une recette globale de plus 6 milliards de dinars, avec une place particulière accordée au secteur des services (53,9 % des entreprises) et de l'industrie (37,8 %). Mais tous les secteurs ont été concernés : le tourisme, les matériaux de construction, les textiles, l'industrie agroalimentaire et la pêche, la mécanique...

Le gouvernement expérimente aussi la politique des zones franches et des zones de libre-échange : deux zones de libre-échange sont créées à Zarzis et Bizerte, la première spécialisée dans le secteur pétrolier et la deuxième dans l'industrie et la construction et les services liés à l'industrie nautique. Le gouvernement encourage en parallèle l'industrie manufacturière à vocation exportatrice, en lui donnant la possibilité de s'implanter partout dans le pays en bénéficiant des avantages octroyés aux zones de libre-échange.

Les résultats officiels sont salués par la communauté internationale et les bailleurs de fonds ravis aux taux

de croissance et au niveau des IDE, mais peu soucieux de commenter le népotisme et les pratiques de patrimonialisation développés par le clan Ben Ali. En apparence en effet la Tunisie réussit son ouverture, en dépit de quelques soubresauts, et même si les taux de chômage demeurent très élevés, notamment du fait de l'entrée continue de jeunes diplômés sur le marché du travail sans que le secteur public ne puisse plus les absorber. Pour autant de nombreux chercheurs, à commencer par B. Hibou et ses équipes de recherche, démontrent parfaitement comment le régime Ben Ali est parvenu à donner l'illusion des réformes, notion historiquement ancrée dans l'ethos politique tunisien depuis la fin du 19^{ème} siècle, tout en conservant le contrôle de nombreux pans de l'économie⁷. Le gouvernement fait de la stabilité, de l'émergence d'une classe moyenne à travers la consolidation d'un secteur privé adossé à la libéralisation économique un élément de la justification de son emprise préservée, y compris en exprimant haut et fort des critiques à l'égard des obligations imposées par les bailleurs, et en se targuant de les mener à un rythme « personnalisé »⁸.

L'ouverture commerciale a permis la structuration d'un secteur d'exportation fonctionnant en étanchéité quasi-totale vis à vis de l'économie locale.

En réalité, en effet, dans les deux pays, l'ouverture commerciale s'est opérée de façon très différentielle selon les secteurs, et elle a permis la structuration d'un secteur d'exportation, concentré sur quelques spécialités et fonctionnant en étanchéité quasi-totale vis à vis de l'économie locale, sans empêcher pour autant le contrôle rigoureux des segments rentiers de l'économie par l'État et ses alliés ni remettre en cause les innombrables procédures, règlements, limitations... qui contribuent à garantir l'immixtion de l'État et de l'administration dans les choix du secteur privé, en particulier étranger. La région figure chroniquement ainsi à la queue du classement *Doing business* de la Banque mondiale, qui examine les conditions légales, administratives et matérielles fournies par les pouvoirs publics aux opérateurs économiques privés dans plus de 150 pays⁹. La Tunisie, la moins mal classée, y figure en 51^{ème} place, mais l'Égypte au 128^{ème} rang mondial. Beaucoup de ces dispositions procèdent, dans les pays de la région, de traditions administratives particulièrement bureaucratiques et tatillonnes, associées à l'arbitraire et la petite corruption, mais un bon nombre renvoie à des réglementations visant à limiter l'emprise des opérateurs non-nationaux sur l'économie, et à conserver des instruments de politiques publiques nécessaires pour assurer la continuité de certains équilibres sociaux (le système de subventions publiques d'un certain nombre de produits de base, par exemple, ou encore le plafonnement du nombre de personnels expatriés dans les filiales des entreprises multinationales...).

La plupart des pays de la région (du Maghreb jusqu'au Moyen-Orient) présentent encore aujourd'hui, après presque trois décennies d'application de la doctrine néo-libérale, des niveaux de protection — tarifaires ou non — tarifaires — de leurs marchés bien au dessus de la moyenne des autres régions.

c. Des révolutions à aujourd'hui : crises et statu quo socio-économique

Les révoltes populaires qui secouent la région à partir des années 2000 traduisent l'épuisement de ce modèle. Le taux de chômage des jeunes de 18 à 29 ans aurait été proche des 30% en 2009, et même de 45% pour les diplômés de l'enseignement supérieur, alors que les chiffres officiels faisaient état de 25% pour l'ensemble des diplômés chômeurs¹⁰.

L'histoire est connue désormais : l'État et ses entreprises n'assurent plus l'avenir d'une jeunesse pourtant qualifiée, les travailleurs de l'industrie publique et para-publique — frappée alors par une vague de privatisations et d'ajustement —, les professions intellectuelles — fortement organisées en Tunisie et en Égypte —, les chômeurs diplômés, s'allient et convergent avec toute une jeunesse littéralement étouffée par la surveillance et la pression des diverses polices du pouvoir, et aspirant à la liberté d'expression, de création et d'organisation collective.

La Tunisie semble aujourd'hui engagée sur la voie de la stabilisation politique, en dépit des hésitations, des lenteurs et des soubresauts. Des élections générales se sont déroulées fin octobre 2014 après qu'un gouvernement d'intérim « technique », accouché dans la douleur après des semaines de négociation entre les principales forces politiques et sociales du pays, ait géré pendant plus d'un an une phase de transition et d'incertitude¹¹. Mais la situation sociale peine à s'améliorer faute d'une action politique massive et de long terme en faveur d'un développement économique durable et de l'emploi. Le chômage (officiel) demeure de plus de 15%¹², alors que le chiffre dissimule non seulement des disparités inter-régionales énormes, mais également des emplois sous-payés, pénibles (qu'on parle des ouvriers agricoles, des ouvrières du textile ou des jeunes employés des centres d'appel) et sans valeur ajoutée, ainsi qu'une prévalence forte de l'économie de survie pour toute une partie de la jeunesse, en partie rurale et péri-urbaine.

Le pays souffre de la dépendance extrême à l'égard des investissements et des marchés étrangers, qui s'est illustrée après janvier 2011. De nombreux projets ont été suspendus ou annulés, de nombreuses entreprises ont brutalement gelé leurs activités dans le pays en attendant le retour à un climat « favorable ». Les investissements étrangers ont décliné de près de 20% par rapport à l'année de référence de 2010, et l'économie largement dépendante de la demande européenne souffre de la crise dans la zone euro ; l'instabilité politique a en outre pénalisé l'industrie touristique, qui employait en 2010 400 000 personnes et rapportait 7% du PIB¹³. L'industrie manufacturière (textile, électronique) a retrouvé son niveau de croisière, mais elle ne produit aucune valeur ajoutée réelle pour l'économie. Pour la Banque africaine de développement¹⁴, « Les entreprises vouées totalement à l'exportation sont déconnectées du reste de l'économie et n'ont pas d'effet d'entraînement sur les entreprises opérant sur le marché national. De fait, le modèle économique tunisien semble à bout de souffle ».

En Égypte, la situation politique s'est relativement apaisée, mais au prix du retour d'un régime militaire autoritaire qui a peu à envier au système Mubarak. Instigateur du coup d'État du 3 juillet 2013, qui avait destitué le président en exercice Mohamed Morsi, le maréchal Al Sisi a été triomphalement élu en mai 2014 (96,9% des voix), et proclamé Président de la république le 3 juin après un scrutin jugé largement frauduleux.

Le Parti de la liberté et la Justice, vitrine politique des Frères musulmans égyptiens qui avaient accédé au pouvoir lors des élections législatives puis présidentielles de 2012, avait pratiqué le double discours : recettes néolibérales, appel aux investisseurs, mais maintien de tous les systèmes de subvention aux produits de base, pourtant sources de détournements et de fraudes évidents. L'appui populaire massif dont bénéficie pour l'heure l'actuel Maréchal-Président — qui masque à peine la main-mise de l'armée sur tous les rouages politiques du pays — ne peut être mis au crédit de réformes structurelles en faveur du développement, bien au contraire.

Près de quatre ans après la révolution du 25 janvier, les aspirations de la jeunesse égyptienne demeurent lettre morte : les politiques expansionnistes proposées par le nouveau régime visent avant tout des programmes d'investissement public massifs dans des zones de développement économique ciblées, en particulier celle du Canal de Suez, très attractif pour les investisseurs étrangers. Mais les apports des migrants, les bénéfices du tourisme et les investissements privés extérieurs se sont effondrés depuis 2011. Or ce sont trois des postes de financement clé de l'économie du pays, alors que les dépenses publiques restent très élevées : le traitement des fonctionnaires et les dépenses de protection sociale en représentent ainsi plus de la moitié et les subventions énergétiques composent près de 20% de celles-ci¹⁵. Mais la situation des populations les plus fragiles ne s'est pas améliorée, au contraire l'inflation frappe de plein fouet les classes populaires, et le Président a d'ores et déjà annoncé la réduction des subventions sur les produits de base, qui ne devraient désormais concerner que les plus pauvres¹⁶. Pour l'heure l'économie survit grâce aux apports des monarchies du Golfe qui ont sanctionné le coup de force d'Al Sisi en juillet 2013 par des dons colossaux : 12 milliards promis par l'Arabie Saoudite, les Émirats arabes unis et le Koweït (dont environ ¼ en pétrole brut) en substitution à l'arrêt de l'aide militaire américaine. Et le FMI cherche à prendre le relais. En outre l'armée a restauré son contrôle sur l'économie, soit de 5 à 40%,

voire davantage, de l'ensemble de l'économie nationale^{17 18}, et les projets de développement de la zone du Canal de Suez devraient largement lui bénéficier, de même que les vastes projets d'urbanisation prévus par le Maréchal-Président¹⁹. Ce sont à nouveau les militaires qui vont contrôler l'octroi des marchés de construction d'infrastructures en joint venture²⁰. Les entreprises transnationales devraient largement trouver leur compte dans ce système, puisque même sans annoncer des nouvelles réformes majeures, le nouveau gouvernement entend ouvrir des marchés publics colossaux aux investisseurs étrangers.

La démesure fossile en Égypte

En 2011, selon la Banque mondiale, l'Égypte tirait près de 13% de ses ressources de la rente des ressources naturelles. Le sous-sol égyptien recèle une quantité significative de pétrole, même si à des niveaux moindres qu'en Libye ou dans les pays du Golfe. L'Égypte est le 27^{ème} producteur de pétrole brut mondial (0,7% de la production) mais le 5^{ème} producteur africain (en 2013). Cette même année, 15% de la production pétrolière du pays était exportée. Pour autant l'Égypte est importatrice nette de pétrole, tant la consommation ne cesse d'augmenter dans le pays. Et la production recule dans des gisements considérés comme matures : la part de ressources publiques issues des rentes pétrolières a été divisée par trois depuis 1990²¹.

Le pétrole est exploité par des entreprises étrangères à qui sont octroyées des concessions par système d'appel d'offres, mais tous les gisements demeurent la propriété de l'État selon la Constitution. Dans les faits, la politique de subvention de l'État aux produits pétroliers, qui reste d'actualité dans les faits, a creusé le déficit de la Compagnie nationale égyptienne d'exploitation pétrolière, qui paye rétroactivement les entreprises étrangères qui exploitent les gisements pétroliers du pays.

C'est le gaz naturel qui constitue l'avenir du pays en matière d'extraction énergétique. L'Égypte était le 12^{ème} producteur mondial en 2012 (61 milliards de m³ annuels produits). Mais elle est également un consommateur de gaz croissant (+9% par an) si bien que la production suffit à peine à couvrir les besoins de consommation courante et les engagements auprès des entreprises exportatrices ; le Qatar soutient d'ailleurs l'Égypte par la fourniture de gaz naturel liquéfié qui lui permet dans une certaine mesure de répondre aux promesses d'exportations. Pour autant de nombreuses entreprises étrangères (environ une cinquantaine) sont impliquées dans l'exploration et l'extraction gazière en Égypte, parmi lesquelles les « fleurons » français Total et GDF-Suez. C'est la Egyptian Natural Gas Holding Company (dite EGAS, entreprise publique) qui organise les appels d'offre régissant la distribution des concessions.

S'il a été source d'entrées massives de devises et s'il a indirectement financé la politique sociale des gouvernements successifs depuis l'avènement de la République, à travers les subventions massives à l'achat de produits pétroliers et gaziers, cet activisme extractif pose toutefois des problèmes écologiques majeurs : une partie des gisements pétroliers et gaziers se trouvent dans la région du Delta ou sont littéralement off-shore, en Mer Méditerranée (dominante gazière) ou dans le Golfe de Suez (dominante pétrolière), qui recèlent des écosystèmes maritimes et/ou côtiers d'une grande fragilité, et sont facteurs d'activités économiques pour les communautés locales (pêche, tourisme, agriculture...). La consommation exponentielle d'énergies fossiles pour les transports et la production d'électricité cause en outre une pollution atmosphérique colossale, non seulement dans les grandes métropoles mais de plus en plus loin autour d'elles, et dans les bassins industriels.

L'économie politique de toute la région est marquée par une gestion rentière et privatisée de ressources naturelles qui semblent inépuisables aux leaders politiques. L'histoire des régimes en place, et celle de leur chute en Tunisie, Libye et Égypte, monarchies ou « républiques » y sont intrinsèquement reliées. Dans toute la région, la période de prospérité des années « post-indépendance » s'est nourrie des recettes de l'exploitation du pétrole, du gaz, des phosphates, avant de s'élargir à la rente du tourisme et du secteur des services ; ces recettes ont aussi permis la rétribution des clientèles diverses des régimes au pouvoir et forgé la constitution d'une classe rentière faisant cohabiter proches du pouvoir, bureaucrates du régime, familles alliées et entrepreneurs « associés ». L'organisation de circuits de redistribution minimale de cette rente, à travers les services publics, le logement ou des subventions diverses a garanti la paix sociale pendant plusieurs décennies...

L'extractivisme phosphatier en Tunisie

Le sol tunisien recèle du pétrole (en quantité relativement modeste toutefois, puisque le pays est contraint d'en importer) et des gisements importants de gaz naturel ; mais la Tunisie est surtout le 5^{ème} producteur mondial de phosphates, extraites dans le bassin minier de Gafsa par la Compagnie des phosphates de Gafsa — reprise par le Groupe chimique tunisien en 1994 —, et le secteur contribue à 4% du PIB national en 2010.²²

La compagnie a pris en charge, pendant des décennies, tous les besoins des populations locales sur le modèle du paternalisme d'entreprise.

Le pays dispose également de réserves prouvées de deux trillions (1012) de pieds cubes de gaz naturel en 2011, dont deux-tiers sont offshore. Le secteur est largement aux mains d'entreprises étrangères, et les entreprises tunisiennes constituent 19% du marché de l'exploration et de la production. L'Entreprise tunisienne d'exploitation pétrolière, établissement public, possède 51% de toutes les concessions. Mais les compagnies américaines (Exxon Mobil en premier lieu) occupent une place de premier plan (38% des avoirs privés du secteur), les entreprises européennes (British Gas, Croscos IDW, Shell, Total... pour 19%) se positionnant immédiatement après. En 2008, les exportations de produits énergétiques et miniers composent ainsi près du tiers de l'ensemble des exportations tunisiennes en millions de dinars, dont les phosphates pour 9% à elles-seules et 25% des besoins européens sont couverts par la Tunisie.

L'économie phosphatière a dans une certaine mesure « porté » des régions entières de la Tunisie par ailleurs défavorisées. Mais la dépendance de ces régions à l'égard du précieux minerai a montré ses limites dans les années 90 ; alors qu'elle pourvoyait environ 15000 emplois avant le milieu des années 90, la chute des cours mondiaux du phosphate divisera ce nombre par trois à partir de 1994²³, crise qui aura des conséquences durables pour l'emploi et la situation socio-économique dans le centre du pays.

Le système économique qui s'installe dans les deux pays observés, en somme, tout au long des années 1970-2000 une fois passée la phase « nationale-développementiste », conjugue en réalité tous les éléments favorables à l'immixtion de nombreuses entreprises étrangères :

- la consolidation de modèles économiques à la fois duaux et rentiers, même si l'objet de cette rente s'est progressivement élargi au fil des décennies d'une approche strictement extractive vers la rente touristique, immobilière ou financière, dans une perspective toujours plus spéculative ;
- la constitution progressive d'une élite économique locale disposant de capitaux, étroitement connectée aux cercles du pouvoir ;
- la création de conditions financières et favorables aux acteurs économiques et aux capitaux étrangers, via des réformes de libéralisation, de privatisation, de déréglementation... parmi lesquelles les instruments de libéralisation du commerce et des investissements ont joué un rôle majeur ;
- le maintien d'un contrôle étatique fort sur les systèmes d'octroi des permis, licences, concessions, autorisations... conférés aux acteurs économiques privés, qu'ils soient nationaux ou externes.

Dans ce contexte, le débat sur les réponses à porter aux demandes de justice sociale dans le monde arabe s'est longtemps épuisé dans une seule question : comment obtenir une redistribution plus juste de la rente des matières premières et des différentes ressources qu'elle procure ? C'est d'ailleurs à la lumière de ce questionnement que les pratiques de corruption et de privatisation de ces ressources sont apparues contestables aux mouvements de contestation nés en 2011.

2

Les politiques et les pratiques de la libéralisation des échanges et des investissements en Tunisie et en Égypte

a. Le train de la libéralisation commerciale dans les années 80-90

Les politiques de commerce et d'investissement des pays du Sud-Méditerranée se sont forgées au long de l'histoire, coloniale puis post-coloniale ; incluant la « sédimentation » d'usages et de choix hérités de périodes anciennes ou nettement plus récentes, elles peuvent apparaître aujourd'hui comme un empilement de mesures contradictoires et incohérentes favorisant tour à tour l'extraversion et le laissez-faire ou au contraire la main-mise de la puissance publique et de ses représentants.

Pour autant, le retour opéré dans la première partie sur l'histoire de l'économie politique dans l'un et l'autre de nos deux pays permet de saisir l'originalité de leurs constructions politiques, légales, réglementaires... respectives dans le domaine du commerce : l'histoire de sociétés pour lesquelles l'extraversion est apparue un choix contraint, que les élites, pragmatiques, se sont employées à exploiter au mieux de leurs intérêts.

Nous l'avons dit, l'ouverture économique en Tunisie comme en Égypte, date de la fin des années 80, quand Le Caire et Tunis entreprennent de renouer le dialogue avec les institutions de Bretton Woods en vue d'obtenir des prêts à même de renflouer leurs finances publiques.

Ces prêts, bien entendu, s'inscrivaient dans des plans plus généraux de réformes macro-économiques. En Égypte, ces transformations débutent en 1986 avec une première réforme du système tarifaire douanier^{24 25}. Dès le début des années 90, une deuxième génération de réformes intervient, qui vise à la simplification du système, la réduction du niveau des tarifs maximaux et la limitation des exceptions autorisées au nouveau régime douanier. De 1991 à 1998, le taux des tarifs maximaux est réduit de 100 à 40%, sauf exceptions. Le tarif dit « MFN » moyen²⁶ est ramené de 42% en 1991 à 26,8% en 1998.

La mutation des systèmes de protection douanière égyptiens a également évolué plus globalement d'une approche fondée sur les mesures non-tarifaires (interdictions, quotas, listes négatives...) vers un usage plus systématique des tarifs douaniers ; l'Égypte renonce aux interdictions d'importations à l'exception du secteur textile²⁷ et de certains produits de l'élevage, et n'applique plus ni quotas ni prix minimums aux importations. Orchestrées, et prescrites, de l'extérieur, ces mesures ont amorcé l'introduction de l'Égypte dans le jeu du système commercial mondial. L'Égypte adhère ainsi à l'OMC dès 1995, en tant que pays en développement, après avoir été membre du GATT depuis 1970. Cette adhésion contraint Le Caire à mettre de l'ordre dans ses politiques commerciales, à la fois sur le plan tarifaire et sur le plan institutionnel et réglementaire. Elle adhère aussi à 5 des 12 accords inclus dans l'AGCS — pour les secteurs de la construction et des services d'ingénierie, des services financiers, du tourisme et des services relatifs aux transports de personnes, du transport maritime et des télécommunications — et souscrit à l'Accord relatif aux technologies de l'information en 2004.

Pour autant Le Caire conserve un certain nombre des contraintes et mesures considérées comme protectionnistes par l'organisation genevoise si bien qu'en dépit d'une politique commerciale globalement libérale, l'Égypte peut garder des marges de manœuvre non-négligeables pour « accompagner » l'implantation industrielle et commerciale étrangère, et en bénéficier.

Les années 90 marquent également une inflexion nette dans la politique de libéralisation des investissements du Caire. Dès 1974, la loi n°43, pierre angulaire de la politique de l'*Infitah*, ouvre les portes de l'investissement aux acteurs privés, locaux comme étrangers ; elle crée le GAFI (General Authority for Investment and Free Zones), qui a la charge multidimensionnelle d'identifier les secteurs propices à l'investissement privé, d'organiser la contractualisation et de superviser l'ensemble de la mise en œuvre du volet financier des projets, mais également de réfléchir à la refonte des lois relatives à l'investissement dans le pays.

Les incitations et les garanties finalement proposées aux investisseurs étrangers vont de la promesse de ne pas nationaliser ou confisquer leurs avoirs sans procédure juridique conforme aux conventions internationales, en passant par l'exemption d'un certain nombre de régulation relatives au droit du travail, notamment sur les salaires, jusqu'à d'importants abattements (jusqu'à 8 ans) sur la taxe sur les bénéfices, et des facilités d'importations sur les matières premières nécessaires...

La loi sur l'investissement égyptienne sera par la suite révisée en 1997 afin de répondre aux limites nombreuses demeurant pour les investisseurs étrangers souhaitant accéder au marché égyptien. Elle introduit surtout l'égalité de traitement entre les investisseurs externes et leurs homologues locaux, condamnant ainsi toute forme de discrimination contre les premiers. Cette nouvelle loi ouvre également 18 nouveaux secteurs à l'investissement privé. C'est le cadre qui prévaut toujours aujourd'hui pour réglementer l'investissement privé, étranger comme local²⁸. Les lois successives créent également, dès le milieu des années 70, des zones « libres » d'un certain nombre de contraintes douanières et fiscales pour les activités de stockage, d'emballage ou de transformation des biens manufacturés destinés à l'export. Enfin la loi de 2003 sur les « zones économiques spéciales », qui garantissent des exemptions fiscales importantes et de multiples facilités dans le domaine des obligations administratives et légales – en particulier concernant le droit du travail - aux opérateurs économiques exportateurs, sous le contrôle d'autorités indépendantes. La première ZES sera établie dans le Golfe de Suez, et accueillera des entreprises actives dans le secteur de l'industrie des engrais, des métaux, de la pharmacie ou encore de la pétrochimie²⁹. L'Égypte multiplie également les signatures d'accords bilatéraux d'investissements; alors qu'elle n'a signé que 8 de ces accords seulement avant 1990 (avec la France, la Grande-Bretagne, le Japon, la Suède, les USA, la Tunisie, l'Iran et la Somalie), elle accélère considérablement le rythme des négociations, et des signatures à partir de 1990 pour en compter 100 exactement au 1er janvier 2013³⁰. Pour finir, en 2004, le nouveau gouvernement d'A. Nazif approfondit encore la libéralisation commerciale, allège l'impôt sur les bénéficiaires des sociétés, accélère le processus de privatisation et facilite les procédures aux investisseurs à travers la création d'un guichet administratif localisé au GAFI. Les réformes et privatisations égyptiennes initiées en 2005 suscitent un boom relatif des investissements étrangers: l'investissement direct européen représente entre 1/5^{ème} et ¼ des investissements étrangers totaux la fin des années 2000. C'est enfin l'époque à laquelle l'Égypte signe un protocole créant des « Zones industrielles qualifiées » avec Israël et les USA, qui permettent l'exportation franche de droits de douane vers les USA des produits fabriqués avec un taux minimum d'intrants israéliens et de transformation locale; ces ZIQ vont booster la branche textile de l'industrie (75% des près de 400 entreprises présentes dans ces zones en 2005).

À Tunis, les premières mesures de libéralisation du commerce et de l'investissement datent de 1972, avec le premier Code sur les investissements et une loi qui introduit des mesures spéciales off-shore pour les entreprises exportatrices; l'État crée également l'Agence de promotion de l'investissement et de l'innovation (APII). Il met en place l'Entreprise tunisienne d'activités pétrolières, avec pour mission d'accorder des licences d'exploration susceptibles de permettre de nouvelles activités d'exploitation des hydrocarbures tunisiens, et encourage l'engagement de nouvelles entreprises européennes dans le secteur³¹. Mais l'impact de ces mesures suscite surtout le développement des investissements étrangers vers le tourisme et l'industrie du textile et de l'habillement à vocation exportatrice.

Dès 1986, le plan d'ajustement structurel signé avec le FMI conduit le gouvernement tunisien, puis le nouveau Président Z. Ben Ali, à engager un vaste programme de privatisation, qui aboutit à la cession de nombreux actifs publics à des entreprises privées³². La politique de libéralisation du commerce se concrétise en outre par la dévaluation du dinar en 1986, par la suppression des licences et des taxes à l'exportation, par la réduction des quotas, progressivement, comme en Égypte, remplacés par des barrières tarifaires, dont le régime global est en outre réformé afin de réduire globalement les taux des droits de douane. La loi de 1989 porte le taux de protection moyen (taxes à l'importation) à 25%³³ et vise à « mettre en application la nomenclature internationale du système harmonisé de codification et de désignation des marchandises »³⁴.

En 1993, le gouvernement tunisien engage cependant une réforme substantielle du cadre juridique de l'investissement en Tunisie, et promulgue le Code d'incitation aux investissements (CII)³⁵, qui « fixe le régime de la création de projets et d'incitations aux investissements réalisés en Tunisie par des promoteurs tunisiens ou étrangers, résidents ou non-résidents »³⁶ (les secteurs énergétiques, miniers, de la finance et le commerce intérieur étant régis par des textes différents). Le CII offre de nombreuses garanties et avantages aux investisseurs étrangers: libre rapatriement des bénéficiaires et plus-values (entière pour les activités exportatrices, après autorisation de la Banque centrale pour les autres), liberté de distribution et rémunérations avec ces bénéficiaires et capitaux, libéralisation de la propriété aux investisseurs étrangers dans les zones industrielles et touristiques, notamment. Divers avantages fiscaux et financiers sont également promis: crédits préférentiels pour certaines activités (lutte contre la pollution, formation professionnelle, recherche par exemple) ou certains secteurs (développement agricole et touristique notamment), primes et subventions aux projets implantés dans des zones de développement prioritaire, où les investisseurs bénéficient d'exonérations fiscales massives (totale pour les sociétés et le revenu des personnes physiques pendant 10 ans, de 50% les années suivantes), déductions d'impôts. Le CII ambitionne aussi de faciliter les procédures administratives, en simplifiant les démarches, limitant les interlocuteurs... Enfin l'Agence de promotion des investissements extérieurs est créée en 1995.

Dans la même période, la Tunisie prépare son entrée dans le concert commercial mondial: adhérente du GATT depuis les années 70, elle signe l'Accord de Marrakech pour devenir le 29^{ème} membre de l'OMC en 1995. L'ensemble des réformes décrites précédemment s'inscrivent dans le long processus de préparation de Tunis à cette adhésion, et, nous y reviendrons, l'Union européenne, dans le cadre de l'Accord d'association négocié

depuis 1992-93 et après sa signature en 1995, va jouer le rôle du surveillant général auprès du législateur tunisien. Dans tous les cas, l'adhésion de la Tunisie à l'OMC l'oblige, outre le démantèlement tarifaire exigé³⁷, à de nombreuses mises en conformité légales dans le domaine des « pratiques déloyales », autrement dit du dumping et/ou des subventions, en particulier à l'exportation, qui composent une part notable du programme d'incitation aux investissements, et dans le domaine de la propriété intellectuelle (respect des brevets, protection des dessins et modèles industriels, des schémas techniques, des marques déposées...).

À partir des années 90, la Tunisie accélère en outre le rythme de signature de traités bilatéraux d'investissement. Sur les 54 traités dont elle est aujourd'hui dotée, 43 sont signés après 1990.³⁸

Les réformes tarifaires comme non-tarifaires se poursuivent tout au long des années 2000, notamment concernant les procédures administratives, comptables, de conformité... pour doter la Tunisie d'un dispositif d'intégration au commerce mondial multidimensionnel, à la hauteur, au moins dans les apparences, des attentes des bailleurs internationaux et des entreprises étrangères.

Il existe bien entendu des réserves et des exceptions à l'investissement étranger dans un certain nombre de secteurs. Certains secteurs considérés comme monopoles d'État restent fermés aux entreprises et capitaux étrangers (électricité, distribution de l'eau, poste par exemple), bien que les activités off-shore ne soient pas concernées par ces limitations. La participation étrangère au capital d'une entreprise tunisienne ne peut excéder 50% dans le secteur in-shore, à moins d'une autorisation spécifique du Conseil supérieur d'investissement. Les terres agricoles ne sont jamais propriété étrangère et l'acquisition de biens immobiliers requiert une autorisation du Gouverneur de province. Et globalement l'exercice d'activités commerciales sans la nationalité tunisienne est réglementé et soumis à approbation, sauf existence d'un accord de reconnaissance mutuelle des statuts et investissements.

Ces réformes n'ont pas entièrement privé les autorités et leurs alliés des milieux d'affaires d'un certain nombre de leviers leur permettant de à contrôler l'activité économique.

Les vagues successives d'allègements et de simplifications fiscales, administratives et légales conduites en Égypte et en Tunisie dans les années 90 et 2000 permettent en somme :

- l'arrivée d'investisseurs privés sur le marché tunisien, y compris dans des secteurs historiquement contrôlés par l'État (hydrocarbures, services...), mais également la fin de la différence de traitement entre investisseur domestique et investisseur étranger (chère aux promoteurs de la libéralisation commerciale). Mieux encore, et fait notable, les investisseurs étrangers se trouvent dans les faits avantagés dans la mesure où ils sont plus actifs sur les secteurs d'exportation, notoirement spéculatifs pour un certain nombre d'entre eux.
- le positionnement des bureaucraties et des élites proches du régime dans une position d'arbitrage décisive de nombreuses décisions liées à l'attribution des licences, des marchés, des contrats...

Car tout en façonnant un environnement très favorable au secteur privé, leur empilement a aussi créé contradictions, lourdeurs, incohérences... qui ont renforcé le rôle décisif des autorités administratives et politiques. Ces réformes n'ont donc pas entièrement privé les autorités et leurs alliés des milieux d'affaires d'un certain nombre de leviers leur permettant de continuer à contrôler l'activité économique, et surtout à en bénéficier, notamment via le système d'attribution et de rétribution des grands contrats avec les opérateurs internationaux. Or dans l'ensemble de cette équation, l'Union européenne et ses entreprises occupent une place substantielle.

b. Les accords d'association avec l'Union européenne, « chevaux de troie » d'une vague approfondie de libéralisation

La « coopération » économique et commerciale entre l'Union européenne et les pays d'Afrique du Nord débute dans les années 60-70.

Elle se veut un prolongement post-colonial des relations historiques existant entre quelques pays de l'Union européenne, en particulier la France, avec le Sud de la Méditerranée, en particulier avec les trois pays du Maghreb. Il s'agit à la fois de conserver la zone dans l'espace d'influence politique européen, de créer un cadre légal permettant la poursuite des relations économiques et commerciales qui existaient avant les décolonisations, et qui s'appuyaient sur un tissu dynamique d'entreprises et de commerçants circulant entre les deux rives de la Méditerranée, et d'introduire des outils de contrôle des flux migratoires vers la Communauté européenne.

Après une première phase d'aide, elle est donc rapidement marquée, par delà les discours valorisant le partenariat et la coopération, par la volonté européenne d'inscrire son action dans le mouvement plus global d'appui à la mise en œuvre des réformes de libéralisation engagées en Tunisie comme en Égypte dans les années 70-80. Mais les premières phases de coopération économique et commerciale n'ont de résultats que limités, et l'UE élargit, et sophistique, progressivement les cadres et les outils de son intervention. Et sous couvert d'accompagner le développement économique et social de ces pays, elle devient promoteur direct de la privatisation et de la libéralisation du commerce et de l'investissement dans les deux pays.

L'UE, sous couvert d'accompagner le développement économique et social de ces pays, elle devient promoteur direct de la privatisation et de la libéralisation du commerce et de l'investissement dans les deux pays.

Le premier accord commercial signé entre la CEE et la Tunisie date de 1969, et vise à l'établissement de règles douanières qui permettront à la fois de faciliter l'entrée des productions tunisiennes sur les marchés européens sans droits de douane, et la protection des filières sensibles dans la Communauté européenne, en particulier agricoles (tout en aménageant des tarifs préférentiels pour les productions agricoles qui ne concurrencent pas les filières communautaires).

De nouveaux accords sont conclus en 1976, qui débordent de la seule coopération commerciale pour s'engager sur le terrain de l'appui aux réformes économiques et financières, sous la forme de prêts spécifiques voués à la réorganisation de certaines filières économiques, et assorties cependant de nouvelles restrictions en matière d'accès au marché pour la Tunisie, notamment dans le domaine du textile, qui cessa de bénéficier d'un accès à taux zéro. Dans le domaine agricole, la CEE définit un calendrier tarifaire encadrant l'accès préférentiel des produits agricoles sur le marché européen aux saisons au cours desquelles la consommation européenne ne peut être pourvue par la production locale.

À partir de 1991, la coopération européenne, volet commercial compris, prend une inflexion adossée aux programmes d'ajustement structurel qui se mettent en place en parallèle dans les deux pays. L'appui financier se concentre sur les réformes économiques et structurelles.

En 1995, 12 pays du pourtour méditerranéen (non-membres de l'UE) signent avec l'Union européenne la Déclaration de Barcelone, qui doit propulser les relations euro-méditerranéennes dans une nouvelle phase de recherche de « la prospérité et du développement social durables. » Le volet commercial, à travers la signature d'accords de libre-échange, s'impose toutefois comme un pilier de cette stratégie.

L'Accord d'association (AA) conclu en 1995³⁹, quelques mois après la finalisation de l'Acte de Marrakech, entre l'UE et la Tunisie, instaure un cadre de dialogue centré autour de la mise en œuvre des réformes accompagnant l'adhésion de la Tunisie à l'OMC : en d'autres termes, l'Accord d'association fournit le marche-pied à l'entrée du pays dans la mondialisation des échanges.

Tous les accords d'association comportent les mêmes composantes de réforme économique et commerciale, dont certaines rendues obligatoires par la signature⁴⁰ :

- la libéralisation graduelle des importations de produits industriels de Tunisie vers l'UE, moyennant certaines exceptions (notamment en faveur des industries nouvelles ou fragilisées, et pour les produits à composante agricole) et sous condition de respect des règles d'origine cumulées de l'UE, du Maroc et de l'Algérie ;
- des règles spécifiques concernant la libéralisation des produits de l'agriculture et de la pêche, qui prévoient un calendrier de réduction des droits de douane et des quotas tarifaires par produit, en attendant une libéralisation accrue dans le cadre de négociations additionnelles ;
- Des efforts concrets en faveur de la protection des droits de propriété intellectuelle, industrielle et commerciale, conformément aux standards définis dans le cadre de l'OMC.

D'autres aspects ne sont pas légalement contraignants, mais fortement suggérés :

- l'élargissement de la liberté d'établissement des firmes européennes dans les pays sud-méditerranéens et le renforcement des dispositifs de protection de l'investissement ;
- l'approfondissement de la mise en œuvre des engagements pris via l'adhésion à l'OMC à véritablement proposer le traitement MFN dans le secteur d'un certain nombre de services (qui revient à libéraliser le commerce et l'investissement dans ce secteur) ;
- la facilitation des transactions par la simplification, voire la standardisation, des procédures douanières ;
- le rapprochement des dispositifs d'évaluation de conformité, soit l'harmonisation d'un certain nombre de protocoles administratifs et techniques qui permettront aux entreprises de part et d'autre de la Méditerranée de vendre ou d'opérer sur le territoire de l'autre Partie.

L'AA UE-Tunisie prévoit une réduction progressive (sur une période de 12 ans à partir de la date d'entrée en vigueur, en 1998 en théorie) des droits de douane sur le marché européen, et une érosion des avantages préférentiels dont bénéficiait la Tunisie en vertu de l'accord de 1976. Or la Tunisie entame son processus de démantèlement tarifaire dès 1996. Il comporte également un volet d'assistance financière destinée à la mise à niveau des entreprises tunisiennes afin de les rendre compétitives sur les marchés européens⁴¹.

Des mots même du ministère tunisien du Développement et de la coopération internationale, « depuis le 1^{er} janvier 2008, la zone de libre-échange est mise en place totalement pour les produits industriels à l'exception de la liste négative qui n'est pas concernée par cet accord et qui représente 0,5% de nos importations de l'UE.

Cette liste se compose essentiellement des produits de friperie, des yaourts, des pattes, des eaux minérales et des produits d'artisanat »⁴².

Concernant l'échange des produits agricoles, l'accord d'association et le protocole additionnel de 2000 prévoient une plus grande libéralisation des échanges à travers la fixation de quotas à droits de douanes nuls ou réduits et des calendriers d'exportations pour les deux parties. Toutefois la négociation sur les produits agricoles se poursuit de loin en loin dans les années suivantes, sans aboutir à des résultats significatifs. Un effort est relancé en 2008, et l'Union européenne espère déboucher dans le cadre des négociations désormais ouvertes pour un Accord de libre-échange complet et « compréhensif » (cf infra). L'objectif serait d'obtenir un accès au marché élargi pour les exportations agricoles européennes en Tunisie, et de créer les conditions d'un accès facilité d'un certain nombre de produits tunisiens au marché communautaire, à l'image de ce que l'accord avec le Maroc entré en vigueur en 2012 prévoit pour l'huile d'olive, par exemple⁴³.

L'histoire des liens entre l'UE et l'Égypte connaît de nombreuses similarités.

Le premier accord de coopération entre la Communauté européenne et l'Égypte date de 1977, et est suivi de quatre protocoles successifs, qui incluent des apports financiers et plusieurs volets de coopération économique et techniques, mais surtout une dimension commerciale. Ces programmes contribuent en réalité à financer le vaste programme de réformes de libéralisation entamé dans les années 70 par A. Sadate, dont le programme de privatisation, le programme de développement et d'investissement dans le secteur privé et la réorganisation du secteur financier.

L'AA entre l'UE et l'Égypte est signé en 2001⁴⁴ après plusieurs années de négociations, mais n'entre en vigueur qu'en 2004. Il prévoit, comme en Tunisie, la suppression progressive des tarifs sur les produits industriels sur une période de douze ans, étendus à seize ans pour les voitures ; de ce point de vue, il mettra un terme à l'asymétrie existante dans les relations commerciales entre les deux pays, puisque les productions industrielles égyptiennes entrent déjà sur les marchés européens (hors textile et habillement) sans droits de douane. Il n'inclut pas les produits agricoles, agroalimentaires et issus de la pêche, qui font l'objet d'un accord distinct, entré en vigueur en 2010 : il prévoit que l'Égypte donnera un accès libre immédiat à tous les produits fermiers et halieutiques européens, à quelques exceptions près (alcool et viande de porc notamment). Certains secteurs (fibres textiles, chocolats par exemple) bénéficieront d'une réduction de 50% des droits de douane sans quotas. L'Union européenne se félicite de cet accord, qui « devrait renforcer la position des exportateurs européens sur le marché égyptien, le plus important du Moyen-Orient »⁴⁵.

En contrepartie, l'Union européenne accepte de libéraliser entièrement ses marchés aux produits agricoles égyptiens, en dehors d'un certain nombre de produits sensibles produits également dans l'UE (légumes, sucres, certains produits de la pêche) qui continuent d'être contrôlés via des calendriers et/ou des quotas. C'est une érosion claire des préférences commerciales dont bénéficiait l'Égypte jusqu'alors, même si elles étaient strictement encadrées : or 27% de la population

active égyptienne travaille dans l'agriculture, majoritairement paysanne (80% des exploitations font moins d'un hectare), et dépend des marchés agricoles locaux pour sa survie⁴⁶.

Dans le domaine des services enfin, les négociations se poursuivaient sans résultat majeur jusqu'à la révolution du 25 janvier, et la dynamique régionale de transformation politique a amené l'UE à réviser l'ensemble de sa stratégie politique à l'égard des pays « des printemps arabes », et à leur proposer de rouvrir des négociations en vue de conclure des « Accords de libre-échange profonds et systémiques » (Deep and comprehensive free-trade agreements, selon la formule de la DG Commerce).

C'est une nouvelle page de l'histoire des relations commerciales qui pourrait donc s'écrire, sans toutefois infléchir l'approche libre-échangiste européenne, bien au contraire.

c. La nouvelle génération d'accords commerciaux de l'UE avec les pays d'Afrique du Nord

En 2012, l'UE est le premier partenaire commercial de la Tunisie, et représente 62,9% du total des échanges pour le pays. L'UE importe prioritairement des machines et des équipements de transport, du textile et des vêtements, et des produits pétroliers et miniers. Mais elle exporte en réalité les mêmes catégories de produits, sans compter les produits chimiques. Les flux d'investissement de l'UE vers la Tunisie sont en outre relativement concentrés dans le secteur du textile, des infrastructures et du tourisme.

L'UE est également le premier partenaire commercial de l'Égypte, représentant 22,9% des volumes d'échanges égyptiens en 2013. 45% des importations européennes depuis l'Égypte concernent des produits énergétiques et miniers (pétrole et gaz, ciment), suivis par les produits chimiques, le textile et les vêtements, ainsi que des services touristiques et de transport. L'UE exporte quant à elle des équipements de transport et des infrastructures et des services d'affaires.

Mais si les volumes d'échanges se sont accrus, et si l'UE reste un partenaire commercial de premier plan pour les deux pays, les résultats de ce long processus complexe et coûteux ne semblent pas avoir été aussi spectaculaires qu'espéré.

Part des importations depuis l'UE dans le pays (% du total des importations)

Égypte	40	32
Tunisie	71	67

Sources: Mahmoud A.T. Elkhafif, Sahar Taghdisi-Rad, Mutasim Elagraa, *Economic and Trade Policies in the Arab World: Employment, Poverty Reduction and Integration*, Routledge, 2012

En effet si l'on observe une augmentation du volume des échanges entre l'UE et chacun des pays concernés, on constate également que les parts de marché respectives de Tunis et du Caire dans l'UE ont diminué, de même que celles de l'UE réciproquement.

De nombreuses raisons l'expliquent, et tout d'abord le fait que les accords d'association n'ont pas apporté beaucoup plus d'avantages commerciaux aux pays du Sud-Méditerranée que ceux qu'ils avaient déjà avant leur signature.

Ensuite parce que, s'ils semblent avoir transformé les structures productives, en favorisant à la fois l'investissement dans les secteurs compétitifs par rapport aux marchés européens (électronique, tourisme), ils n'ont pas eu d'effets macro-économiques spectaculaires, et n'ont pas non plus amélioré significativement le nombre et la qualité des emplois, ou la qualité de vie des populations locales.

Immédiatement après la mise en œuvre de l'AA UE-Tunisie, on observe ainsi une augmentation globale de l'investissement direct étranger, de 17,8% à 21,2% du PIB de la période 1995-96 à la période 2000-2002⁴⁷; mais la prise en compte des privatisations gonfle largement ce chiffre, et ces investissements se concentrent largement dans les secteurs à haute intensité de main d'œuvre. Le démantèlement du système international de quotas dans le secteur textile (l'Accord multi-fibres de l'OMC) fait rapidement chuter les investissements étrangers dans ce secteur, et expose l'ensemble de la filière à la concurrence asiatique, qui va se traduire par des dizaines de milliers d'emplois supprimés.

Les économistes libéraux analysent quant à eux le relatif échec de les AA par la faiblesse de leur volet non-tarifaire et réglementaire, à juste raison si l'on se place dans une perspective de causalité univoque « Commerce > Croissance > Développement », puisque les tarifs douaniers sur l'industrie étaient déjà très bas voire inexistant, et que l'UE est demeurée relativement protectionniste dans le domaine agricole.

Pour véritablement accroître les opportunités des opérateurs économiques tunisiens ou égyptiens, les AA auraient dû se concentrer sur des secteurs nouveaux (services, marchés publics par exemple) et encore davantage sur des problématiques nouvelles telles que la mise en conformité sud-méditerranéenne aux standards sanitaires et phytosanitaires européens dans les domaines agricole, agroalimentaire et industriel.

Pour A. F. Ghoneim, l'impact positif de l'intégration commerciale UE-Sud Méditerranée s'observe surtout en creux : ils ont permis aux pays nord-africains de ne pas perdre de parts de marché face à la concurrence de nouveaux pays exportateurs asiatiques.⁴⁸

Les AA entre l'UE et les pays du Sud-Méditerranée ont également propulsé ces derniers dans la mondialisation commerciale, et ont entraîné la prolifération des Accords de libre-échange en Tunisie et en Égypte.

Les AA préfigurent ainsi la conclusion de nombreux autres accords de libre-échange par les deux pays, et contribuent à approfondir l'intégration de leurs économies sur les marchés internationaux.

La Tunisie et l'Égypte s'inscrivent ainsi dans l'Accord d'Agadir⁴⁹, prélude à la construction d'une zone de libre-échange réunissant tous les pays de la région Maghreb-Mashreq (Maroc, Tunisie, Égypte, Jordanie et Palestine).⁵⁰ La Tunisie est aussi partie prenante d'un accord avec l'Association européenne de libre-échange (Suisse, Norvège, Lichtenstein et Islande), de même que de plusieurs accords bilatéraux (Maroc, Égypte, Jordanie, Syrie, Libye, Turquie); elle est enfin – tout comme l'Égypte – signataire de l'Accord GAFTA (Great Arab Free Trade Area) signé en 1997 avec 17 pays du Maghreb, du Mashreq et du Moyen-Orient⁵¹, qui a entraîné la suppression officielle d'une grande partie des tarifs douaniers entre ces pays en 2001.

Outre l'Accord d'Agadir et l'accord GAFTA, l'Égypte est également signataire d'un accord commercial préférentiel avec l'AELE, avec le MERCOSUR (2010), avec le COMESA (1998), avec la Turquie (2005) et d'un nombre important (cf supra) d'accords bilatéraux d'investissement.

La réaction de l'Union européenne à ces basculements politiques historiques va se résumer en trois mots : plus de libre-échange.

L'économie politique des révoltes arabes a largement été analysée⁵².

L'ensemble de cette armature commerciale, dont les AA enclenchent la constitution, doit contribuer à la diversification commerciale, et donc économique selon la doxa libérale, des économies de la région.

Mais face à une situation économique et sociale qui ne progresse pas vraiment, et alors que l'intégration commerciale mondiale n'améliore pas les conditions de vie, en particulier pour la jeunesse, les tensions s'accroissent dans les sociétés nord-africaines, d'autant plus que le niveau de vie moyen progresse, ce qui suppose que certaines catégories de la population s'enrichissent bel et bien des transformations économiques à l'œuvre, de manière de plus en plus concentrée et dans un contexte de corruption et de « patrimonialisation » évident. Dans la période 1996-2006, alors que la population active de la région Afrique du Nord-Moyen Orient s'est accrue trois fois plus vite que celle du reste du monde en développement, tout en améliorant son niveau de formation, elle est aussi celle où le taux de chômage réel est l'un des plus élevés : non seulement la libéralisation massive n'a pas créé les emplois suffisants pour absorber la croissance démographique régionale, mais elle a de plus exigé la contraction de la fonction publique. La région sud-méditerranéenne est également une des plus dépendantes sur le plan alimentaire en raison de contraintes naturelles, mais également du fait de politiques défaillantes à soutenir les secteurs vivriers de l'économie : l'explosion des cours internationaux de céréales qui avait provoqué des émeutes de la faim en Afrique de l'ouest n'a pas épargné l'Afrique du Nord, où les prix des denrées de base ont beaucoup augmenté durant la dernière décennie, et ont obligé les gouvernements à dépenser des pans de plus en plus élevés de leurs budgets comme en Égypte, sans autre forme d'intervention structurelle.

La réaction de l'Union européenne à ces basculements politiques historiques va se résumer en trois mots : plus de libre-échange. Dès le printemps 2011, les pays riches réunis en sommet du G8 à Deauville entreprennent de discuter des formes de soutien à apporter aux pays traversés par les printemps arabes, et vont situer à cette fin l'appui à l'approfondissement de l'intégration commerciale parmi les 4 piliers de leurs politiques (de concert avec la stabilisation, la création d'emplois et la bonne gouvernance)⁵³.

D'après le Département d'État américain, les mesures déployées consisteront à :

- lancer des initiatives commerciales bilatérales et régionales pour étendre l'accès au marché, abaisser les barrières au commerce, et promouvoir davantage d'échanges entre les pays « en transition » et les pays du G8, dont le projet de zone de libre-échange entre les USA et la zone Moyen-Orient/Afrique du Nord, et le lancement de négociations en vue d'Accords de libre-échange « approfondis » et « systémiques » avec l'UE ;
- financer la facilitation du commerce par des initiatives financières spécifiques ;
- [...] encourager le renforcement des cadres d'investissement et s'accorder sur une série de principes relatifs à celui-ci ;
- encourager les efforts des pays « en transition » pour adhérer à la déclaration de l'OCDE sur l'investissement international et les multinationales ;
- faciliter les rapprochements commerciaux dans des secteurs clés, notamment par des conférences d'investissement centrées sur l'information et la communication, les énergies renouvelables, l'agriculture, les infrastructures, le transport et le tourisme ;
- fournir une assistance technique pour booster la compétitivité des pays « en transition » et consolider leurs régimes d'investissement.

C'est la première étape.

En parallèle, l'Union européenne, consciente de l'échec relatif des AA et soucieuse d'obtenir des avantages accrus pour ses entreprises, s'interroge depuis plusieurs années sur l'avenir de ses relations commerciales avec les pays sud-méditerranéens, d'autant plus qu'un certain nombre de négociations sectorielles prévues dans le cadre de ces AA piétinent, sur les services ou sur les marchés publics.

L'UE s'est en outre dotée, dès 2006, d'une stratégie globale visant à positionner son économie parmi les plus compétitives au monde, et à sécuriser les marchés et les intérêts de ses entreprises, en particulier par des accords commerciaux approfondis dans le domaine des services, des marchés publics et de l'investissement⁵⁴.

C'est donc en toute évidence, et sans évaluation sérieuse des 15 années de libéralisation commerciale passée, que l'UE fait état de sa stratégie dès février 2011, par la voix de C. Ashton : pour répondre aux défis économiques qui sont à l'origine des printemps arabes, « nous devons travailler sur l'accès au marché et les mesures commerciales »⁵⁵. Sur recommandation de la Commission, le Conseil des Affaires étrangères approuve l'ouverture de négociations commerciales avec les 4 pays de l'Accord d'Agadir le 14 décembre⁵⁶.

D'après la déclaration du Conseil, « les futures zones de libre-échange approfondies et complètes s'inscriront dans le cadre des accords euro-méditerranéens d'association déjà existants, et couvriront tout un ensemble de domaines de réglementation d'intérêt commun, tels que la facilitation des échanges, les obstacles techniques au commerce, les mesures sanitaires et phytosanitaires, la protection des investissements, les marchés publics et la politique de concurrence. [...] L'ouverture de négociations commerciales vise à améliorer les possibilités d'accès aux marchés de l'Égypte, de la Jordanie, du Maroc et de la Tunisie et d'instaurer un climat propice à l'investissement dans ces pays. Les négociations visent en outre à favoriser le processus de réformes économiques entrepris dans ces pays ». La décision du Conseil est suivie d'un travail de la Commission du Commerce du Parlement européen dès février 2012, qui aboutit au vote de la résolution « Stratégie en matière de commerce et d'investissements pour le Sud de la Méditerranée après les révolutions du Printemps arabe » en mai⁵⁷.

La Banque mondiale fournit des précisions sur l'objectif potentiel de ces DCFTAs⁵⁸ : démanteler les barrières techniques réglementaires à la libéralisation des services et des investissements, engager des réformes des règles et des procédures relatives à la concurrence (aides d'État, politiques de subventions, restrictions diverses...), et ouvrir les marchés publics tunisiens à la concurrence internationale.

Autant de progrès qui profiteront surtout aux opérateurs économiques de l'Union européenne, et dont on peine à voir comment ils parviendront à dynamiser l'emploi et la redistribution des richesses en Tunisie et en Égypte.

Reste que les négociations ont largement démarré avec le Maroc, puisque quatre sessions de négociations se sont tenues depuis mars 2013. Le processus préparatoire progresse avec la Tunisie : l'étude d'impact commanditée par la DG Commerce a été officiellement rendue publique en novembre 2013⁵⁹, et la Délégation de l'UE à Tunis multiplie les sessions de consultation avec les différents acteurs économiques et sociaux locaux⁶⁰.

Quant à l'Égypte, il a été retardé par les instabilités politiques courant 2012 et 2013, mais la DG Commerce a exprimé début 2014 sa disposition à rouvrir la discussion : les études d'impact sont en cours de réalisation⁶¹ et l'Ambassadeur européen au Caire a réaffirmé la volonté communautaire de reprendre le dialogue⁶².



3

Au paradis des multinationales et de leurs alliés

a. Des paradis sociaux, fiscaux et réglementaires...

L'environnement légal et institutionnel, nous l'avons démontré, est extrêmement favorable à l'implantation des entreprises étrangères dans les pays d'Afrique du Nord, en particulier en Tunisie et en Égypte. Elles y bénéficient de conditions presque sur mesure pour entreprendre à leur guise, au moindre coût, et avec les meilleurs appuis.

En Tunisie^{63 64 65}, l'investissement direct dans le cadre d'entreprises totalement exportatrices offre de nombreux avantages en matière de législation de change, fiscale et sociale :

- Exonération totale de l'impôt sur les bénéfices pendant les 10 premières années pour les revenus provenant d'exportation, les projets agricoles, les projets implantés dans les zones de développement régional, puis taux d'imposition de 10% à partir de la 11^{ème} année, mais qui peut être aisément contourné par la création d'une nouvelle société ;
- Des abattements sont accordés au titre des bénéfices et des revenus réinvestis, allant de 35 % à 100 % ;
- La suspension de la TVA et du droit de consommation sur les importations ou les acquisitions de biens, produits et services nécessaires à la réalisation d'opérations d'exportation ;
- La vente à l'exportation ou aux autres sociétés totalement exportatrices implantées en Tunisie exonérées de la TVA ;
- L'exonération de toutes les taxes parafiscales telles que les droits d'enregistrements pour les entreprises totalement exportatrices ;
- L'exonération de la retenue à la source sur honoraires et redevances payées aux personnes et sociétés étrangères pour les entreprises totalement exportatrices.

Les entreprises privées bénéficient également de primes d'investissements ; lorsqu'elles sont totalement exportatrices et implantées dans des zones de développement régional, elles bénéficient de primes d'investissement représentant entre 8% et 25 % du coût de l'investissement global.

Tout investisseur étranger peut détenir jusqu'à 100 % du capital du projet sans autorisation dans la majeure partie des secteurs. Dans le secteur agricole, les investisseurs étrangers peuvent détenir jusqu'à 66 % du capital des sociétés. L'acquisition d'actions d'entreprises tunisiennes en activité se fait sans autorisation jusqu'à 49,99 % du capital, de même pour les résidents étrangers.

Toute acquisition dépassant ce plafond est soumise à l'approbation de la Commission supérieure d'investissement. Les intérêts, dividendes et plus-values réalisés par les investisseurs étrangers sur la place de Tunis ne sont pas imposables et leur rapatriement ne fait l'objet d'aucune restriction.

Les conditions de main d'œuvre sont également très avantageuses, car la Tunisie dispose d'une population active très bien formée, et d'un grand nombre d'établissements de formation de cadres techniques et scientifiques. En outre, avec les mêmes niveaux de qualifications et de formation, le salaire d'un ingénieur tunisien est le cinquième de celui d'un ingénieur des pays du sud de l'Europe : le salaire annuel chargé d'un ingénieur informatique débutant est de 1 000 euros, et les salaires sont en moyenne trois à cinq fois inférieurs aux salaires européens, puisque le coût horaire y est de... 1,45 euros en moyenne, contre 9,5 euros bruts en France (SMIC horaire, donc salaire minimum). De même, si les droits syndicaux et le droit de grève sont théoriquement garantis par la loi tunisienne, l'existence de très fortes pressions de la part des employeurs sur les salariés syndiqués comme sur ceux qui s'engagent dans des actions collectives est telle qu'ils sont régulièrement violés. Il n'existe du reste aucun système pénal réprimant les abus des employeurs en la matière, ce qui renforce encore ceux-ci dans leurs pratiques arbitraires.

L'Égypte offre quant à elle des incitations sous forme d'abattements fiscaux, de subventions ou d'exemptions réglementaires⁶⁶.

Les abattements fiscaux incluent des exemptions pendant un temps donné ou des exemptions de droits douaniers (5 ans d'exemption fiscale renouvelables, voire encore plus lorsque l'investissement s'opère dans des zones de développement prioritaire, des villes nouvelles ou des zones industrielles). Des régimes favorables sont également accordés aux entreprises étrangères investissant dans certains secteurs spécifiques : les industries nouvelles (pour les structures de plus de 50 salariés), certaines activités touristiques (management hôtelier, extensions de projets touristiques), les activités de mise en valeur de terres vierges ou encore les activités liées à l'élevage, l'aviculture et les pêcheries, et les entreprises de comptabilité, bénéficient d'exemptions fiscales importantes, notamment d'impôt sur les sociétés et sur les bénéfices.

Les entreprises ont également la possibilité d'opérer dans des zones « libres », dont les régimes fiscaux sont encore plus avantageux puisque celles-ci sont considérées comme hors des limites douanières du territoire : les compagnies opérant à plus de 80% pour l'exportation peuvent y opérer dans leur propre devise. Toutes les entreprises, locales ou étrangères, y opérant sont exemptées de taxes douanières, de taxes sur les ventes, sur les avoirs en capitaux et sur les biens intermédiaires, sans limite de temps. Il existe actuellement 10 zones « libres » publiques opérant dans différentes régions, mais majoritairement sur l'axe Le Caire-Alexandrie et dans la région du Canal de Suez⁶⁷. Des zones « libres » privées peuvent également être créées sur autorisation du gouvernement, autour d'un projet spécifique. Les activités orientées à l'exportation sont alors prioritaires et il n'y existe aucune restriction en matière de propriété du capital pour les étrangers. Enfin les Zones économiques spéciales peuvent accueillir des activités d'industrie, d'agriculture ou de services spécialement conçues pour l'exportation. Les entreprises qui les conduisent peuvent alors importer l'ensemble des équipements et matières premières sans aucun droit de douane, tout en étant exemptées de taxes sur la vente et d'impôts indirects, en plus de bénéficier de plus grandes flexibilités concernant le droit du travail. Des soutiens financiers peuvent également être proposés par le gouvernement, sous forme de prêts directs, de garanties, de crédits à l'exportation, de conversion d'avoirs... Les facilités réglementaires consistent quant à elles en dérogations aux régulations de droit commun.

Enfin, le coût du travail est particulièrement bas. Les salaires de cadres junior se situent au niveau de ceux d'Indonésie, des Philippines, du Pakistan ou de l'Inde, pour une proximité géographique nettement plus avantageuse pour les entreprises européennes. Le salaire moyen toutes catégories confondues est d'environ 100 euros, et celui d'un informaticien junior équivaut à 12,43% de son homologue américain, soit environ 7400 US\$ annuels. Les salaires seniors sont encore plus bas que leurs équivalents indiens ou malais⁶⁸. La flexibilité du travail y est également incitative⁶⁹, puisqu'il n'existe quasiment aucune limite de temps aux contrats à durée déterminée et que le salaire minimum obligatoire n'existe que pour les salariés du secteur public⁷⁰.

Les entreprises européennes jouissent aussi d'un régime de protection de leurs investissements extrêmement favorable, tel qu'il est défini dans les nombreux traités bilatéraux d'investissement signés respectivement par la Tunisie et l'Égypte à partir des années 80 (cf supra).

En tant que tels, les AA liant l'UE et les deux pays ne comportent pas de clauses contraignantes de ce point de vue. Ils incitent à la coopération afin d'améliorer l'environnement local et la transparence de l'information et des procédures, mais surtout ils appellent Tunis et Le Caire à signer des accords bilatéraux avec les États membres de l'UE, qui d'ailleurs existent déjà en 1995 pour un certain nombre d'entre eux.

L'accord signé en 1997 par la France et la Tunisie et visant « à l'encouragement et à la protection réciproque des investissements »⁷¹ engage chacune des parties :

- à la non-discrimination entre investisseurs nationaux et étrangers ;
- à un traitement « juste et équitable » de tous les investisseurs ;
- à ne pas prendre de mesures d'expropriation directes ou indirectes à moins d'utilité publique

et sans discrimination ;

- à assurer le libre-transfert de les capitaux.

Il codifie également la procédure en cas de différend entre un investisseur et l'une des parties au traité, et renvoie la responsabilité de le trancher à un panel d'arbitres placés sous l'égide du Centre international de règlement des différends liés à l'investissement (CIRDI).

La protection des investissements entre la France et l'Égypte est régie par une Convention publiée par décret datant de 1974⁷², puis modifiée en 1986, qui comporte exactement les mêmes clauses, au mot près.

Et nous verrons que, loin de déroger à cette tendance, les clauses d'arbitrage liées à l'investissement font le bonheur des entreprises européennes implantées en Afrique du Nord.

b. Les logiques et les circuits de pouvoir locaux dans le champ économique

Mais libéralisation ne signifie pas nécessairement liberté totale pour les investisseurs étrangers, et c'est un élément crucial pour comprendre les systèmes d'économie politique forgés dans les pays nord-africains depuis les grandes réformes des années 80.

En 2006, un câble de l'Ambassadeur américain en Tunisie au Département d'État révélé plus tard par Wikileaks attribuait des liens personnels à plus de la moitié des élites économiques tunisiennes avec Ben Ali. En Égypte, le même type de réseau existait, basé sur les connexions personnelles du fils du Rais, Gamal Mubarak, dans le monde des affaires, et qui côtoyait un autre réseau puissant, celui des intérêts économiques de l'armée.

Libéralisation ne signifie pas nécessairement liberté totale pour les investisseurs étrangers.

En l'occurrence, l'analyse détaillée des régimes d'incitation et de contrôle de l'investissement dans les deux pays démontre que les interventions et les ingérences politiques sont demeurées multiples, même si la libéralisation a formalisé de nombreux avantages à l'attention des opérateurs privés.

Si les formes spécifiques d'exercice des pouvoirs tunisien et égyptien vis à vis du champ économique diffèrent, ceux-ci ont tout de même beaucoup en commun, et en premier lieu l'imbrication étroite du clan au pouvoir avec les élites économiques, locales comme nationales.

B. Hibou analyse dans le détail les figures du contrôle serré exercé par le clan Ben Ali, au sens large, sur les entrepreneurs⁷³. Elle explique notamment, à la lumière de nombreux entretiens effectués avec des chefs d'entreprises et hommes d'affaires tunisiens entre 1996 et 2005, les modalités d'intervention constante du pouvoir dans l'économie, y compris dans le secteur off-shore tenu très majoritairement par les entreprises étrangères.

Si la libéralisation et les privatisations ont rendu possible l'engagement des investisseurs étrangers sur le marché tunisien, elles ont procédé d'une logique en apparence contradictoire : des facilités et des incitations accrues pour les entreprises, davantage de protection de leurs avoirs et de leur capacité de circulation, mais dans le même temps le maintien de formes d'immixtion, ingérences, entraves, traitements de faveur ou au contraire de sanctions, de la part des autorités politiques et leurs excroissances (administrations, agences de régulations...) : « dans les entreprises off-shore par exemple, il n'est pas rare que les services du gouverneur ou du délégué, ou encore ceux de l'inspection du travail, fournissent un ou deux employés, cette pratique étant largement acceptée »⁷⁴.

La Tunisie n'accorde pas tout à fait les mêmes droits aux investisseurs étrangers et nationaux dans un certain nombre de secteurs, par exemple l'agriculture et l'agroalimentaire. Elle limite également la prise de participation étrangère dans les entreprises de secteurs considérés comme stratégiques, y compris pour certains des services d'intérêt général. Tunis permet l'investissement privé dans presque tous les secteurs mais sur autorisation spéciale et via des concessions octroyées par l'Etat dans les secteurs sensibles (énergie, grande distribution, services...) et un droit de regard sur les modalités d'activités commerciales.

D'autres chercheurs analysent le fonctionnement de l'économie politique égyptienne sous l'ère Mubarak.

Ainsi, le système financier est longtemps resté contrôlé par la Banque centrale et les élites politiques égyptiennes : l'attribution de prêts et facilités financières est demeurée déterminée par des considérations politiques, privilégiant les entreprises publiques en dépit de la rentabilité incertaine des projets⁷⁵. L'économie réelle est faiblement bancarisée et une grande partie de l'épargne n'y transite pas. Enfin il n'existait pas à la fin des années 2000 de sociétés privées susceptibles de financer des secteurs émergents.

Dans les années 80-90, les clientèles constituées sous Nasser s'autonomisent peu à peu du fait des privatisations et de l'ouverture économique, et se tournent en priorité vers des activités spéculatives (immobilier, commerce international), mais qui exigent une grande proximité avec le pouvoir, encore déterminant dans l'attribution de licences, autorisations, facilités... Des obstacles à la concurrence existent en raison de la protection des intérêts particuliers par la bureaucratie et les élites politiques locales : l'Égypte est un pays de magnats et d'empires économiques, de grands hommes d'affaires à la tête de holdings actifs dans une multiplicité de secteurs variés. Les réglementations s'empilent, se contredisent, et seul le pouvoir politique et ses affidés des administrations compétentes peuvent dire la règle à l'attention de leurs alliés.

H. Yousfi cite un entrepreneur français qui explique : « À cet égard, un investisseur français commente :

« Le fait est que les relations (interpersonnelles) sont très importantes dans le fonctionnement de l'économie, en Égypte et dans beaucoup de pays du Moyen-Orient. Si vous ne passez pas par un contact, il y a aucune chance d'accéder à la bonne personne, qui sera là à la date à laquelle vous voulez prendre — enfin ! — une décision (puisque que vous ne trouverez pas l'information dans les journaux ou dans la loi ...) » » On est dans un pays d'intermédiaires et, surtout, de gens qui veulent avoir l'exclusivité d'une représentation commerciale...

Le métier de représentant d'entreprises étrangères est un métier à part entière, en Égypte »⁷⁶.

L'Égypte est en fait un paradoxe, à la fois plus ouverte et plus protectrice encore que la Tunisie.

Elle préserve des contraintes notables à l'investissement, telles que l'obligation de joint ventures dans certains secteurs comme l'exploration et l'exploitation énergétiques. Après la révolution, elle a même mis en place des instruments de contrôle des transferts de capitaux, qui limitent les transferts à 1 000 000 US\$ à moins d'un objectif commercial démontré et d'une autorisation de la Banque centrale d'Égypte. Des restrictions existent également concernant la nationalité des personnels embauchés par les entreprises étrangères, qui ne peuvent être plus qu'à 10% de nationalité autre qu'égyptienne, et les personnels d'encadrement expatriés ont des obligations de formation de cadres locaux. Dans le cadre de certaines privatisations, les entreprises ont été contraintes par contrat de conserver tous les personnels. Enfin, nous l'avons dit, la propriété demeure le seul fait de l'État.

Dans l'un ou l'autre cas, la libéralisation massive des flux d'investissements et de capitaux et l'ouverture commerciale n'ont donc pas façonné un régime économique hors de contrôle, mais bien plus une forme de capitalisme d'État privatisé, organisé à géométrie variable pour enrichir ses élites.

Et cette combinaison de l'ouverture économique massive avec l'existence de ces réseaux et clans et l'interventionnisme de bureaucraties avides d'exercer leur contrôle pour plaire aux précédents a, à contre-courant d'une possible intuition première, favorisé les grandes entreprises étrangères.

Car dans la continuité d'H. Lado⁷⁷, nous postulons que, dans de tels contextes, seules les entreprises multinationales sont à même de « mobiliser des expertises de pointe, diverses sources de financements internationaux, le soutien des pays d'origine, et divers lobbies, pour défendre leurs intérêts ». Pour lui, une multinationale prédatrice exerce sa domination à travers (sachant qu'un État peut dans le même temps se comporter en prédateur à l'égard de l'entreprise en question) :

- la corruption ;
- le contournement de la fiscalité ou l'évasion fiscale ;
- une répartition disproportionnée de la valeur ajoutée en faveur de l'entreprise ;
- la déstructuration de l'économie locale par l'activité sans contrepartie durable ;
- l'intimidation ou la violence sur les acteurs opposés aux méthodes de l'entreprise ;
- l'utilisation de processus ou techniques de production ou de matières premières prohibées dans leur environnement d'origine du fait notamment de l'impact sur la santé ou l'environnement ;
- les rejets sans traitement ou les prélèvements sur la nature sans réparation et la dégradation des hommes et des écosystèmes ;
- la violation des droits de l'homme dans leur sphère d'influence ;
- la complicité dans des actes de violence ou dans la déstabilisation des États d'accueil.

Et l'observation des pratiques des entreprises françaises dans les deux pays considérés par notre analyse met en évidence l'inscription de nombreuses d'entre elles dans une ou plusieurs de ces catégories.

**Seules les entreprises multinationales
sont à même de défendre leurs intérêts.**

c. Panorama des entreprises françaises implantées dans nos deux pays

Les données relatives à la présence économique étrangère en Tunisie sont très bien détaillées et disponibles via l'Agence de promotion de l'investissement extérieur ⁷⁸.

En décembre 2013, on comptait donc 3116 compagnies étrangères implantées sur le sol tunisien, selon des modalités très inégales par région, nationalité, secteur d'activité... 90% sont concentrées dans les trois régions du Grand Tunis, du Nord-Est et du centre-est.

La France est de loin le premier pays d'investissement en Tunisie. À la fin 2012, l'APIE comptait 1269 entreprises comportant des capitaux français dans le pays : 628 au capital entièrement détenu par des investisseurs français, 566 partenariats franco-tunisiens et 75 entreprises associant capitaux français et capitaux d'une autre origine étrangère ⁷⁹. Ces entreprises généraient alors près de 123 000 emplois, soit 35,1 % du nombre total des emplois créés par les IDE, et une moyenne de 96 emplois par entreprise.

L'Italie est le second pays d'implantation : 671 implantations avec plus de 42 % d'entre elles dans le secteur textile & habillement, 82 dans le secteur mécanique, 76 dans l'électronique et l'électrique, 67 dans le cuir & chaussures et 46 dans l'agroalimentaire. Suivent les entreprises allemandes, belges, britanniques et néerlandaises ⁸⁰.

En tout état de cause, l'Union européenne était donc de très loin le premier investisseur étranger en Tunisie : 2952 entreprises, et 308685 emplois.

On ne connaît pas la répartition de ces entreprises par taille, même si l'on sait que beaucoup d'entre elles sont des petites ou moyennes unités. Mais l'APIE fournit des détails sur leurs activités par secteur :

« La présence française est particulièrement importante dans le secteur industriel avec 1 006 entreprises ayant trouvé leur place dans le tissu industriel tunisien (dont 867 sont totalement exportatrices). En termes de nombre d'entreprises, près de la moitié (412) œuvrent dans le secteur textile & habillement, cuir & chaussures rendant la filière la plus importante en termes d'emplois (44 862). À rappeler que la Tunisie est le 5^{ème} fournisseur de l'Union européenne en produits textiles. D'autre part, 27 % des implantations françaises concernent des activités à forte valeur ajoutée telles les filières des industries mécaniques, électriques et électroniques qui ont connu une expansion soutenue et une très forte modernisation ces dernières années. La présence française s'est également renforcée dans le secteur des services avec 193 entreprises, (dont 150 totalement exportatrices), représentant plus de 16 200 emplois notamment avec le développement des centres d'appel, des bureaux d'études et de conseil, des sociétés de services informatiques... ».

Elle fournit également une liste des plus grandes d'entre elles :

Mécanique électrique & électronique

AEROLIA / LACROIX ELECTRONICS / MGI COUTIER / OXYMETAL / SAFRAN / SOMFY / VALEO / ZODIAC

Agroalimentaire

DANONE

Textile

CHANTELLE / CHOMARAT / DAMARTEX / FAURECIA / ROULEAU GUICHARD / ZANNIER

Plasturgie

LEMAN INDUSTRIE / GROUPE PLASTIVALOIRE

Centres d'appels

3 SUISSSES INTERNATIONAL / TELEPERFORMANCE / STREAM FRANCE

Recherche & Développement

ACTIA GROUP / SAGEMCOM / STMicroelectronics / ARCHIMED / SUNGARD FINANCIAL SYSTEMS

Chimie

AIR LIQUIDE INTERNATIONAL

Transports

ALSTOM TRANSPORT SA

Elle omet cependant de citer d'autres « fleurons » de l'industrie et des services français, présents à travers des participations majoritaires dans des établissements demeurés tunisiens ou à travers des contrats d'exploration et/ou d'exploitation dans la filière Énergie, ou encore coutumières des grands contrats avec le gouvernement tunisien, sans pour autant disposer d'une présence juridique établie dans le pays :

- BNP-Paribas (qui détient 50% de sa filiale locale l'UBCI), le Crédit mutuel, premier actionnaire de la Banque de Tunisie, et la Société générale (détentriche de 52% des parts de l'UIB), de même que Groupama dans les assurances (qui détient 35% du capital de la Star);

- Renault, Peugeot et Citroën qui disposent de filiales de production, d'assemblage ou de commercialisation dans le pays;
- Casino et Carrefour dans le secteur de la grande distribution;
- le groupe Accor dans la gestion touristique (qui annonça en fanfare quitter le pays en 2009... pour y revenir dès 2010);
- Le groupe Orange, à travers Orange Tunisie;
- Total, GDF-Suez ou Areva dans le secteur de l'énergie;
- Le groupe Bolloré dans divers secteurs (logistique, infrastructures, transports...).

Des grands noms qui n'hésitent pas à profiter des largesses du système d'incitation aux investissements tunisiens, au mépris à la fois des droits des travailleurs, de la protection de l'environnement ou du patrimoine et de l'intérêt général. En l'occurrence bon nombre d'entre eux n'ont pas hésité à pactiser avec le clan Ben Ali via des opérations financières, de surcroît largement discutables.

Les données sont moins nombreuses, et moins précises concernant l'Égypte. La CNUCED dénombre en 2012, 271 entreprises étrangères en Égypte, soit, dans sa nomenclature, des entreprises qui ont au moins 10% de capital étranger. Mais c'est probablement un chiffre sous-évalué, et aucun autre n'est communiqué par les diverses agences responsables de l'investissement dans le pays. L'UE semble toutefois le premier partenaire du Caire en matière d'investissement. Dans ce contexte, la France se place aux tous premiers rangs des investisseurs étrangers. D'après une enquête INSEE mentionnée par l'Ambassade de France en Égypte⁸¹, la présence française se traduirait par une centaine de filiales, employant près de 30 000 personnes. Toujours selon l'Ambassade de France au Caire, l'autorité égyptienne des investissements comptabilise pour sa part plus de 500 entreprises françaises dans le pays. Selon la Banque centrale d'Égypte, les flux d'IDE entrants français ont atteint 266 MUSD sur l'année fiscale 2012-2013 (-16%) et « la France figure ainsi, selon les années, entre le 3^{ème} et le 6^{ème} rang des investisseurs étrangers en Égypte, derrière le Royaume Uni, les États-Unis et plus récemment les EAU ou encore la Belgique et le Qatar, mais devant l'Allemagne et l'Italie ». Ce qui n'empêche pas le Ministre égyptien du commerce et de l'industrie d'appeler, début 2014 lors d'une visite officielle à Paris organisée afin de rencontrer dans son pays les entreprises françaises à renforcer leur engagement en Égypte⁸².

Quelles sont les entreprises françaises actives dans le pays ?

- Dans le secteur agroalimentaire : Danone dispose de deux filiales, et s'est positionné en numéro un des produits laitiers. Lactalis y est également actif (en joint venture), Bel à travers une filiale locale et Bongrain en partenariat avec un groupe égyptien⁸³ ;
- Le Crédit agricole, détenteur à 60% du Crédit Agricole Égypte; la BNP Paribas et la Société générale ont quitté le pays en 2012 en vendant respectivement leurs filiales à des banques emirati et qatari;
- Orange est l'actionnaire majoritaire (94% du capital) de l'opérateur de téléphone mobile Mobini;
- Téléperformance, bien sur, présent dans le pays depuis 2007, avec environ 1000 employés;
- Carrefour, présent depuis 2002, à travers des supermarchés sous l'enseigne Market;
- Des groupes industriels importants tels que Lafarge (qui embauche 2500 employés à travers ses filiales cimentières et agrégats), Vicat, Schneider, Nexans et Legrand;
- Des grands groupes d'infrastructures : Vinci et Bouygues, Alstom (titulaire d'importants contrats sur le métro du Caire);
- Valeo et Renault – à travers son partenaire Nissan - dans l'automobile;
- GDF-Suez (qui conduit des opérations d'exploration et d'exploitation à travers une filiale d'ENI), Total et Technip;
- Enfin les groupes Accord (18 hôtels) et Club Méditerranée (3 centres) dans le secteur touristique.

D'autres multinationales étrangères sont très actives dans le pays :

- BP, qui produit près de 40% du gaz naturel égyptien, et 40% de la production pétrolière, Apache Petroleum, et ENI, dans l'exploration pétrolière et gazière;
- British Gas;
- Barclays, Citigroup et HSBC dans la finance et la banque;
- Nestlé dans l'agroalimentaire (usines et centres de distribution).

Dans l'un et l'autre pays, se dégagent à l'évidence des secteurs d'engagement de prédilection pour les opérateurs économiques français :

- l'agroalimentaire;
- la grande distribution;
- l'extraction énergétique et les matériaux issus de l'extraction minière;
- les infrastructures et les transports;
- la banque et les services financiers, les télécommunications et les services aux entreprises;
- le tourisme.

Les deux pays accueillent en outre nombre d'unités de production textile-habillement destinées à l'exportation. Les industries mécaniques, électriques ou d'équipement (automobile notamment) sont aussi largement implantées dans les zones off-shore vouées également aux activités orientées à l'export.

4

Les multinationales contre le développement? Observations des faits et méfaits des entreprises françaises en Tunisie et en Égypte

La liste est longue des méfaits des entreprises françaises en Afrique du nord. Mais il faut d'emblée préciser qu'elles n'ont en aucun cas le monopole des « affaires », des compromissions, et parfois même des délits, par rapport à leurs homologues d'autres pays.

Le niveau de leur implication économique, en particulier en Tunisie, et la nature de leurs activités (infrastructures, exploitation pétrolière ou gazière, télécommunications, banques...) induisent cependant des négociations fréquentes avec les régimes au pouvoir dans les pays où elles souhaitent rafler des contrats. Un certain « ethos » français du business renforce très certainement cette tendance : la diplomatie des « grands contrats », la propension à constamment intriquer champs politiques et économiques, ont trouvé des terrains favorables auprès des clans et familles Ben Ali et Mubarak, mais également auprès d'autres chefs d'État de la région.

Loin de prétendre à l'exhaustivité, les développements qui suivent visent à montrer la multiplicité des pratiques condamnables auxquelles se sont livrées les multinationales françaises dans la région, et en particulier en Tunisie et en Égypte, grâce au cadre dual de libéralisation/intervention développé par les régimes en place. Notre propos n'est pas de condamner l'ensemble des acteurs économiques présents dans la région Maghreb-Mashreq, dont la plupart des « anonymes » se bornent à exploiter les avantages sociaux et fiscaux accordés par le régime d'incitation local à l'investissement. Dans la lignée des hypothèses d'H. Lado⁸⁴, ils visent en revanche à montrer la particularité des modalités d'interaction des entreprises multinationales avec de l'environnement politique, économique ou social local.

Comment encadrer l'investissement étranger et ses agents afin qu'ils soient tenus de participer au développement soutenable et juste des pays où ils se déploient ?

Ces exemples interrogent bien entendu sur les instruments existants ou à créer pour renforcer le contrôle public et citoyen de leurs activités. Mais ils posent également la question de la responsabilité de ces opérateurs économiques, même lorsqu'ils ne violent aucune loi, sur le plan du développement et de la contribution à la réalisation des droits économiques, sociaux ou environnementaux des populations locales. L'initiative et la détermination des pouvoirs locaux est capitale dans la conduite d'une trajectoire du développement endogène, qui valorise les ressources domestiques, et contribue au développement des capacités locales, humaines comme écologiques. Mais sans affranchir les régimes prédateurs et autoritaires de Mubarak et Ben Ali de leurs crimes, et de leurs renoncements, les exemples présentés démontrent bien l'échec des modèles de « développement » fondés sur les IDE et la croissance exogène tels qu'imposés ces trente dernières années. Et posent une question cardinale : comment encadrer l'investissement étranger et ses agents afin qu'ils soient tenus de participer au développement soutenable et juste des pays où ils se déploient ?

a. Sur la contribution des entreprises françaises au développement local

La théorie économique établit un certain nombre de canaux par lesquels la présence des multinationales étrangères sur un marché peut se traduire en impacts positifs⁸⁵ : la stimulation de la concurrence pour les sous-traitants, la formation du capital humain, et les transferts de connaissance et de technologies, notamment. D'autres analystes cherchent à apprécier ces impacts à travers des indicateurs et des problématiques différentes⁸⁶ : les multinationales contribuent-elles à la fiscalité locale ? Créent-elles des emplois locaux et lesquels ? Quels types de biens et de services mettent-elle à la disposition des populations ? Enfin soutiennent-elles le développement économique et social local en réinvestissant une partie de leurs bénéfices dans d'autres secteurs économiques ? L'évaluation précise de ces impacts dans le cas des entreprises françaises présentes en Tunisie et en Égypte exigerait des enquêtes détaillées, qui restent à conduire aujourd'hui. Toutefois on peut établir un certain nombre d'observations empiriques :

- une relative déconnexion de ces firmes vis à vis d'objectifs de développement local et de long terme, et la recherche de rendements importants et à court terme;
- l'importance de la diplomatie « des grands contrats » pour nombre d'entreprises engagées dans l'extraction, les infrastructures, les transports, les télécommunications, voire même la banque dans des pays où les autorités gouvernementales doivent nécessairement valider la prise de participation de groupes étrangers dans les établissements bancaires et financiers de leurs territoires;
- des emplois dans l'industrie (sous-traitance automobile ou textile) ou les services (centres d'appel, tourisme) de qualité médiocre, sous-payés, souvent exercés dans des conditions pénibles, et recrutant à des niveaux de qualification très bas des jeunes souvent sur-diplômés;
- des coûts environnementaux élevés, du fait d'un engagement important dans le secteur des énergies fossiles, de l'industrie chimique ou des transports.

L'activité des multinationales françaises dans les deux pays reflète bien les structures duales des économies de la région MENA, et le décrochage existant entre un secteur économique local caractérisé par une forte prégnance de l'informalité et des petites structures, qui alimente des circuits commerciaux courts, locaux, et un secteur voué à l'export et l'accumulation rentière, même quand il implique des entrepreneurs locaux. Ces entreprises contribuent en outre à pérenniser le système économique rentier, largement adossé à l'exploitation pétrolière et gazière, puis diversifié dans le secteur financier, télécom ou touristique. Bien que particulièrement lucratifs, ces secteurs engendrent des bénéfices qui ne sont pas réinvestis localement, bien au contraire ils sont dans leur immense majorité transférés vers les maisons mère grâce aux dispositions libéralisant entièrement le rapatriement de capitaux vers la France.

Fait notable, les entreprises françaises sont impliquées dans des « grands projets » de toutes natures

- infrastructures (métro du Caire, aéroport d'Enfidah en Tunisie);
- projets touristiques (centres de vacances, réseaux hôteliers);
- projets extractifs en particulier.

Mais dans quelle mesure ces projets contribuent-ils réellement au développement et à l'amélioration des conditions de vie locaux? C'est une question d'autant plus capitale lorsque des fonds publics français sont engagés dans le financement de ces projets.

En 2009, l'Agence française de développement (AFD) contribue à hauteur de 30 millions d'euros au financement d'un nouveau projet d'aéroport à Enfidha, ville du nord-est de la Tunisie, d'environ 10000 habitants, approximativement à mi-chemin entre les villes de Tunis et de Monastir. Il s'agit sur le papier de développer les capacités touristiques du pays et de pallier à l'engorgement de l'aéroport de Monastir, où passent des millions de touristes annuels. Les agences publiques de coopération se substituent en réalité aux financements privés espérés, que la Tunisie ne parvient pas à lever sur les marchés financiers⁸⁷. Les critiques accompagnent le lancement du projet: non seulement la modernisation de l'aéroport de Monastir aurait très bien répondu aux objectifs d'augmentation du trafic, mais en plus l'obtention du contrat de construction et d'exploitation par l'entreprise turque TAV suscite des accusations de malversation: le gendre du Président Ben Ali, Belhassen Trabelsi, aurait concédé ce contrat moyennant une commission de 5%, et pour une durée étonnamment favorable à l'aune des pratiques du secteur (40 ans au lieu de 15 ou 20 ans maximum habituellement). Aéroports de Paris (compagnie multinationale dont l'État français est l'actionnaire principal) a participé à l'appel d'offres international mais ne l'a pas remporté. Qu'à cela ne tienne, en mars 2012, Aéroports de Paris va rentrer au capital de TAV à hauteur de 38%: autrement dit ADP devient créancier de l'AFD.

L'activité du tout nouvel aéroport, achevé en 2009, peine en outre à « décoller ». Il reste largement déserté au cours de la première année d'exploitation, en raison de la défection des opérateurs aériens qui estiment les droits exigés par TAV trop élevés pour réorganiser leur trafic. Les troubles politiques et le ralentissement des activités touristiques qui en découlent accentuent les difficultés économiques du projet. TAV Tunisie peine à s'acquitter des redevances d'exploitation à l'État tunisien, et tente de négocier des échéanciers au prétexte du manque de passagers⁸⁸. Finalement, en juin dernier, la filiale TAV Tunisie, créée pour exploiter Enfidha, confirme des difficultés financières, et les bailleurs de fonds engagés dans le projet, avec l'État tunisien, annoncent un audit du projet⁸⁹.

Le projet pose également des problèmes quant à son impact écologique: isolé à 75km de Monastir et Sousse, il nécessitera l'acheminement routier de millions de passagers annuels, quand l'aéroport de Monastir se trouvait au plus près de la côte nord-est. L'emprise foncière du site aéroportuaire (4300 hectares) paraît démesurée dans un pays où les terres arables devraient être parcimonieusement distribuées en fonction d'objectifs de développement local durable.

Enfin, selon des sources de l'Institut national du patrimoine de Monastir, le site aurait été bâti, en toute connaissance de cause par la compagnie turque, sur un site archéologique romain d'une valeur inestimable, désormais entièrement détruit⁹⁰.

L'appui de l'AFD n'aurait-il pu bénéficier à des projets mieux conçus et voués au développement local, portés par des entrepreneurs tunisiens ?

En 2011, l'AFD soutient également, par un prêt de 23 millions d'euros à Orascom Hotels and development, le projet de développement du Club Méditerranée de Taba, sur les rives de la Mer Rouge égyptienne⁹¹.

Orascom sera opérateur du projet, et le « Club Méd » gèrera le complexe touristique.

Dans sa communication officielle, l'AFD insiste beaucoup sur la qualité du partenariat avec l'entreprise égyptienne Orascom, holding cotée en bourse et propriété de la famille multimillionnaire Sawiris : Orascom est un partenaire de longue date du Club Med, puisqu'il a déjà construit le Club Méd d'El Gouna sur la Mer Rouge, et qu'il a investi dans celui de l'île Maurice⁹².

Pourtant il est acquis que la sur-présence des tour operators internationaux dans des pays en développement ou émergents limite la capacité de développement de l'offre touristique locale⁹³ : les centres de vacances européens recourent à des produits importés pour satisfaire leurs clientèle, recrutent partiellement des personnels expatriés, ont des pratiques commerciales agressives vis à vis des sous-traitants locaux, et tirent les salaires des staffs locaux à la baisse dans des régions où les opportunités d'emploi salarié stable sont restreintes. Quelle part du chiffre d'affaire enregistré par l'entreprise française est réinjectée dans l'économie locale dans ces conditions ? Le volume des activités des tour operators étrangers fluctue enfin beaucoup selon les saisons, l'état de l'offre internationale, le contexte politique local... et les opérateurs n'hésitent pas à suspendre leurs activités et fermer leurs centres à la moindre incertitude comme au premier semestre 2011.

À la lumière de ces éléments, le financement d'un tel projet, opéré par un géant de l'économie égyptienne pour une marque française qui propose des services touristiques ultra-standardisés, en quasi-extraterritorialité vis à vis des sociétés locales, était-il une priorité de l'agence publique opératrice de l'aide française au développement ?

b. Sur la corruption et les malversations

L'implication des entreprises françaises dans les circuits d'enrichissement mis en place par le clan Ben Ali a défrayé la chronique après la chute du président tunisien. Elles ont pris part à la prédation à grande échelle sans aucun état d'âme dans la mesure où c'était une condition pour se faire une place au soleil tunisien.

L. Bredoux et M. Magnaudeix livrent nombre de détails des affaires et des tribulations qui ont associé le vaste clan Ben Ali et de nombreuses multinationales françaises⁹⁴.

Les plus grands noms de l'industrie et des services français traversent leur ouvrage : « Orange, Sodexo, Société générale, Groupama, Suez, Renault, Monoprix, Bricorama, Havas, : la liste des groupes ayant frayed avec le clan est impressionnante. Avec une prédilection marquée pour les ambitieux gendres de Ben Ali ». Le PDG de la filiale tunisienne de Groupama, affidé du clan présidentiel et membre du RCD, est ainsi forcé de quitter son poste par ses salariés quelques jours après la révolution du 14 janvier ; Groupama se justifie en invoquant la responsabilité de l'État qui se serait opposé jusqu'alors à son remplacement, et le plan d'actionnariat qui lui aurait interdit d'intervenir dans la gestion des ressources humaines de l'entreprise. Toujours est-il que l'assureur français n'avait jamais remis en cause son engagement pour autant, et parfaitement toléré l'ingérence présidentielle⁹⁵.

Les deux auteurs rapportent également qu'en 2006 la Société générale aurait accepté lors de son rachat le maquillage des comptes de l'Union bancaire internationale par les caciques tunisiens qui voulaient rendre sa privatisation attractive.

Les enseignes françaises de la grande distribution ont quant à elles fait alliance avec des hommes d'affaires du clan, et obtenu ainsi nombres de facilités et avantages, et accessoirement admis les pratiques d'extorsion des proches du régime afin de pouvoir s'implanter à Tunis. L'implantation d'Orange en Tunisie est à l'avenant. Alors que le PDG de l'entreprise française de téléphonie a toujours affirmé que l'entreprise avait négocié sa licence tunisienne « dans les règles », il apparaît aujourd'hui probable qu'elle s'est compromise avec un gendre du Président tunisien pour acquérir la licence 3G à vil prix⁹⁶, en intimidant au passage les concurrents potentiels, et devenir ainsi actionnaire minoritaire de l'entreprise dirigée par ledit gendre, qui exploite la marque dans le pays, devenue depuis Orange Tunisie. Les avoirs du gendre ont été confisqués par l'État tunisien, qui a engagé de nombreuses procédures contre lui depuis le 14 janvier, mais celui-ci dirige toujours le Conseil d'administration de l'entreprise⁹⁷.

Alstom, fleuron de l'industrie ferroviaire française, est actuellement inculpée par l'Agence britannique de lutte contre la fraude et la corruption pour avoir versé des pots de vins, déguisés en frais de consultants et canalisés via une entreprise québécoise, à des hommes d'affaires membres du clan Ben Ali, à hauteur de 8,5 millions d'euros, dans le cadre de contrats signés avec la Société tunisienne d'électricité et de gaz (STEG)⁹⁸. Lafarge, enfin, a été impliqué dans une affaire d'optimisation fiscale liée au rachat d'Orascom Building Materials Holding en 2007. L'entreprise française leader de l'industrie cimentière aurait ainsi accepté d'acheter OBMH sous forme d'une transaction boursière de 15 Milliards de dollars et non directement afin de permettre à son partenaire égyptien d'échapper à la fiscalisation des produits de la vente⁹⁹.

c. Sur les complicités de violation des droits humains

United Fruit est souvent considérée comme une sorte de paradigme de l'entreprise multinationale complice directe de violations des droits humains, en l'espèce en Amérique centrale et dans les Caraïbes¹⁰⁰. La géante fruitière américaine agissait alors littéralement en agent des intérêts américains dans la région, dans le cadre d'un agenda bien plus large que le seul développement de ses profits. Un certain nombre d'entreprises françaises se sont également compromises dans le soutien à des actes de violence graves, voire plus systématiquement à l'appui à des régimes réputés pour leurs pratiques de répression¹⁰¹. Total a été incriminé dans des plaintes civiles et pénales pour son soutien à plusieurs régimes réputés pour leur recours à la répression systématique des oppositions, en Birmanie¹⁰² ou au Congo-Brazzaville¹⁰³ par exemple.

Un certain nombre d'entreprises françaises se sont compromises dans le soutien à des régimes réputés pour leurs pratiques de répression.

En Afrique du Nord et au Moyen-Orient, l'État français a toujours cultivé ses bonnes affaires, comme celles de ses entreprises, avec les régimes installés en Afrique du Nord et au Moyen-Orient, sans se montrer trop regardant sur leurs pratiques. Le Président Chirac a effectué 7 déplacements en Égypte¹⁰⁴ au cours de ses deux mandats, presque toujours accompagné de chefs d'entreprises français. Mubarak et Ben Ali étaient des amis « personnels » de la France et de leurs multinationales.

Ainsi les entreprises françaises fournissent l'armée égyptienne de longue date en équipement militaire¹⁰⁵: on trouve des mirages V dans les forces aériennes égyptiennes depuis les années 80¹⁰⁶, et à la même époque, Dassault, Thomson et snecma financent brièvement un projet de transfert de technologies militaires à l'Égypte, qui lui permettra tout de même de fabriquer des avions Alphajet, des hélicoptères Gazelle et des missiles antiaériens Crotale entre autres. La France a poursuivi ses lucratives activités commerciales dans le secteur dans les années 2000: entre 2006 et 2010, l'Égypte aurait ainsi commandé 176,5 millions d'armements divers à des entreprises françaises, avec la bénédiction du Ministère de la défense¹⁰⁷, en munitions, véhicules blindés et matériels aériens.

Les mêmes rapports pour les années suivantes démontrent que les mêmes entreprises françaises continuent leur commerce avec l'Égypte: le Ministère de la défense aurait ainsi donné des autorisations d'exportations pour respectivement 108 et 148 millions d'euros en 2011 et 2012¹⁰⁸.

Amnesty International fournit l'exemple spécifique de l'entreprise Renault Trucks Défense, appartenant au groupe Renault-Nissan. « En novembre 2012, M. Gérard Amiel, Président directeur général de Renault Trucks Défense, déclarait que son entreprise deviendrait le premier partenaire français de l'armée égyptienne d'ici quelques années. Il expliquait également avoir remporté quatre appels d'offres pour l'équipement de l'armée égyptienne contre des concurrents italiens et américains. Début 2013, Renault Trucks Défense annonçait avoir livré à l'Égypte des véhicules blindés pouvant être armés (20 Sherpa « Light scout » et 46 Sherpa « Station wagon ») ainsi que des camions (MIDS) conçus pour les missions de maintien de l'ordre.

Le 14 août et les jours qui ont suivi, plus de 1000 personnes étaient victimes de la répression des forces armées. On a vu les véhicules Sherpa défiler lors des événements du mois d'août pour transporter des policiers et des militaires. L'un d'entre eux a même été filmé tombant d'un pont alors qu'il reculait devant des manifestants »¹⁰⁹.

Aujourd'hui Thalès tente d'obtenir de nouveaux contrats de modernisation de la flotte Mirage égyptienne qui date des années 80¹¹⁰. Le groupe DCNS (État français/Thalès) a également décroché un contrat de vente de 4 bateaux militaires « Corvette » début 2014¹¹¹.

Autant de belles opérations qui renforcent la position d'une armée à nouveau toute puissante au Caire, encline à recourir aux mêmes méthodes que ses aînés à l'égard des militants des droits humains, des ONG et des opposants: 1000 frères musulmans tués par l'armée en août 2013, leurs chefs condamnés à mort, des militants harcelés, des ONG empêchées de travailler, aux bureaux régulièrement envahis par les militaires...

Dans le domaine du 2.0, des journalistes du Wall Street Journal qui avaient pu pénétrer dans le terminal technique du système fin août 2011¹¹² révélaient qu'une filiale de l'entreprise française Bull SA, l'entreprise Amesys, a vraisemblablement livré des logiciels permettant la surveillance des télécommunications de la population libyenne et surtout de sa frange critique. Amesys avait reconnu peu après avoir fourni du matériel de surveillance et d'analyse au régime de Kadhafi, en l'occurrence son logiciel Eagle, qui permet l'interception des correspondances effectuées via les messageries électroniques hotmail, gmail et yahoo et dans certains types de messageries instantanées associées¹¹³.

L'État français a alors immédiatement nié son implication quand les responsables de l'entreprise avaient tout de même affirmé que leur contrat avait été signé « dans un contexte de « rapprochement diplomatique » avec la Libye, peu après la libération des infirmières bulgares et la visite officielle de Kadhafi en France, en décembre 2007 »¹¹⁴. Deux plaintes ont été déposées par des associations de défense des droits humains, l'une par Sherpa¹¹⁵

pour « atteinte à la violation de la vie privée d'autrui » et l'autre par la FIDH¹¹⁶ et la LDH pour « complicité de torture », alors que 5 victimes libyennes affirment avoir été arrêtées et torturées par le régime après avoir fait l'objet de la surveillance permise par Amesys et Eagle.

En l'occurrence le commerce des armes et les activités militaires et de sécurité ne sont pas régies par les accords de libre-échange et d'investissement; dans les cas présentés, ceux-ci n'ont donc pas directement facilité les relations commerciales entre les grandes entreprises françaises d'armement et les régimes autoritaires d'Afrique du Nord. Pour autant les accords d'association UE-Pays méditerranéens, outre leur volet commercial, comprennent des clauses relatives aux droits humains, et donnent le droit aux États membres de l'Union européenne de suspendre les volets économiques et commerciaux de la coopération prévue par l'AA en cas de graves violations des principes fondamentaux de la démocratie et des droits de l'Homme; or il n'en a jamais rien été. Tout pays ne devrait-il pas concevoir les instruments réglementaires qui régissent ses échanges commerciaux en pleine cohérence avec les instruments internationaux de protection et de mise en œuvre des droits humains dont il est signataire ? Dans ces conditions, le commerce des armes/équipements militaires peut-il s'opérer en totale étanchéité des accords de coopération commerciale existants au plan communautaire et des mécanismes d'« enforcement » des sanctions qu'ils prévoient éventuellement ? Et comment contrôler les multinationales, et engager leur responsabilité, lorsque leurs activités contribuent manifestement au financement et/ou à la consolidation de ce type de régimes ?

d. Sur les violations des droits au travail

Le dumping social et l'érosion des droits sociaux dans les pays signataires contribuent à former l'essence de la libéralisation du commerce.

Mais non contentes d'ouvrir leurs marchés au commerce et à l'investissement des firmes internationales, et notamment européennes, les pays nord-africains en ont rajouté :

- en abaissant le coût du travail, direct et indirect, à des niveaux extrêmement bas, dans le cadre de facilités faites aux investisseurs étrangers se destinant à des activités d'exportation ;
- en accompagnant, via leurs forces de l'ordre et/ou via un déni de justice manifeste, les violations des droits sociaux et syndicaux des travailleurs.

L'implantation de nombreuses PME françaises en Tunisie, par exemple, en particulier dans le secteur du textile, s'explique par cette combinaison de la disparition progressive des barrières commerciales et de l'allègement des obligations fiscales et sociales pour ces entreprises, en particulier dans les zones off-shore. L'enquête du Forum tunisien sur les droits économiques et sociaux¹¹⁷ sur les conditions de travail des femmes travaillant dans le secteur textile dans la région de Monastir révèle la dureté du travail dans les ateliers de confection du Nord-Est – y compris du point de vue de la santé des employées, de la rigueur de l'encadrement, de la faiblesse des rémunérations et des entraves à la législation sociale (nombreuses irrégularités dans les contrats de travail, les salaires, les fiches de paie, les primes, les heures supplémentaires et la couverture sociale), et de la violation récurrente des droits de ces femmes à s'organiser collectivement.

La lutte des employées de l'usine LATélec, filiale de l'entreprise Latécoère — sous-traitante d'Airbus — aussi témoigne de la violence des rapports sociaux en Tunisie, et de la façon dont les entreprises françaises peuvent s'y complaire tant que leurs bénéficiaires prospèrent. Payées 135 euros mensuels, forcées à des heures supplémentaires gratuites et harcelées par les personnels d'encadrement, plusieurs femmes avaient orchestré la création d'une section syndicale dans l'entreprise afin de pouvoir défendre leurs droits; 8 d'entre elles seront licenciées dans la foulée. S'en suivra une longue bataille, au cours de laquelle les ouvrières licenciées entameront des grèves de la faim afin d'obtenir leur réintégration¹¹⁸ et plus généralement le droit de négociation collective. Non sans que l'équipementier aéronautique, gêné par les mouvements sociaux à répétition depuis la révolution du Jasmin, délocalise au passage une partie de sa production au Mexique, et finisse par en rapatrier une partie en France¹¹⁹.

L'entreprise Téléperformance est coutumière de la violation des droits syndicaux elle-aussi.

Le secteur du télémarketing a prospéré en Afrique du Nord (surtout Maroc, Tunisie et Égypte) dans les années 2000 dans le double contexte de libéralisation et d'incitations fiscales et sociales déjà décrit. En outre la main d'œuvre nord-africaine répondait particulièrement bien aux besoins du secteur, notamment du fait du nombre important de jeunes diplômés sur le marché du travail, polyglottes pour une part importante d'entre eux. Créée en 2000 sous la marque « Société tunisienne de télémarketing », Téléperformance a connu des conflits sociaux réguliers depuis la fin des années 2000. En cause : des salaires très bas, des conditions de travail difficiles voire humiliantes en raison du harcèlement des managers, des primes et des avancements amputés, des mutations ou des licenciements abusifs... Dans un pays où les libertés syndicales sont reconnues par la loi, les autorités n'en ont jamais assuré la mise en œuvre et la justiciabilité; bien au contraire elles en ont fait une application arbitraire de manière à conserver leur emprise sur les responsables syndicaux.

De nombreuses multinationales sont aussi accusées par les syndicalistes égyptiens d'œuvrer contre les libertés syndicales dans le pays, parmi lesquelles Cadbury, Schlumberger, Pirelli, Henkel-Persil ou Suzuki, entre autres¹²⁰. L'entreprise française Schlumberger, la plus grande firme internationale de prestation de services dans le secteur pétrolier, embauche environ 1000 salariés dans le pays sur une dizaine de sites. Alors que des employés avaient tenté de créer un syndicat en mai 2011, affilié à la toute nouvelle Confédération syndicale indépendante d'Égypte¹²¹, le Conseil d'administration avait répondu par le licenciement de 4 travailleurs de l'entreprise entre juin et juillet de la même année. L'entreprise cherchait manifestement à tirer avantage de la confusion politique régnant après le 25 janvier, de la création d'une nouvelle fédération syndicale en conflit avec la centrale historique, de l'existence de projets de réformes du code du travail en cours d'instructions, et de l'instabilité gouvernementale... Bien que l'entreprise leur ait proposé des compensations, les employés remerciés ont poursuivi leur lutte pour leur réintégration.

Le respect des obligations en matière de droit social et de droit syndical devrait primer sur la liberté d'investissement.

Pourtant le respect des obligations en matière de droit social et de droit syndical, notamment codifié dans les Conventions de l'Organisation internationale du travail, et garanti dans les législations du pays de l'entreprise-mère (comme dans celui de sa filiale dans les cas présents) devrait primer sur la liberté d'investissement et d'activité lorsqu'existe un accord d'investissement bilatéral entre les deux pays. Mais le droit des investisseurs est le seul à disposer de mécanismes de plaintes et de sanctions contraignants.

e. Sur l'arbitrage d'investissement

La multiplication des accords bilatéraux d'investissement — ou de l'inclusion de clauses de protection des investissements dans des accords de libre-échange — a entraîné en quinze ans un « boom » de l'arbitrage au bénéfice des multinationales¹²².

Ces accords bilatéraux d'investissement, et c'est le cas de ceux existant entre la France d'une part et respectivement la Tunisie et l'Égypte d'autre part, garantissent aux entreprises et aux investisseurs, individuels, entreprises, ou fonds d'investissement, des garanties considérables de non-expropriation (y compris « indirecte »), de non-discrimination, de traitement « juste et équitable » ou encore l'assurance d'obtenir des réparations en cas de préjudice estimé, à travers l'inclusion de clauses de règlement des différends.

Ces clauses dites « ISDS » (pour Investor-State Dispute Settlement) permettent à un investisseur de poursuivre un État ou une collectivité publique devant des panels d'arbitrage composés d'arbitres échappant à toute juridiction publique, nommés à discrétion, qui instruisent alors le différend invoqué et déterminent le cas échéant des indemnités à la charge de la collectivité publique concernée. La saisine est le fait exclusif des entreprises. Or elles ont permis à celles-ci d'étendre leurs plaintes à une multitude de situations qui ne relevaient pas de l'expropriation classique (un État ou une autorité locale qui s'approprie un bien privé) mais de la simple limitation de leurs profits, appréciée de façon très extensive : des entreprises ont ainsi saisi des tribunaux d'arbitrage contre un État ayant dévalué sa monnaie¹²³ ou encore contre des modifications de législation environnementale¹²⁴... Plus récemment, des fonds voutour et des entreprises opportunistes ont multiplié leurs attaques contre les pays du Sud de l'Europe frappées par la crise de la fin des années 2000, en contestant par exemple la dévalorisation de leurs actifs après la restructuration de sa dette souveraine par la Grèce, ou encore en attaquant le gouvernement chypriote suite au démantèlement d'une banque, pourtant décidé par la Troïka.¹²⁵

La longueur interminable des procédures, leur coût (procédures, arbitres, conseils juridiques...), conduisent souvent à des négociations entre les parties au différend et la conclusion d'arrangements, sonnants et trébuchants bien entendu. Mais ces informations ne sont pas disponibles quand l'entreprise ne les divulgue pas (une clause de confidentialité étant bien souvent portée aux termes de l'arrangement), et une partie des litiges échappent même tout simplement à la publication par le CIRDI.

La CNUCED montre cependant, à travers ses statistiques annuelles sur l'arbitrage d'investissement, la croissance fulgurante du nombre de cas portés devant les tribunaux d'arbitrage depuis les années 90.

Or l'Égypte fait partie des pays les plus attaqués au nom de ces traités d'investissement bilatéraux. En 2013, elle est le second pays ayant fait l'objet du plus grand nombre de plaintes (derrière la République tchèque)¹²⁶.

Elle a fait l'objet de 23 plaintes cumulées au 31 décembre 2013, dont 10 au moins ont été déposés après la révolution de janvier 2011^{127 128}.

Cas déposés contre l'Égypte en 2013 :

- ASA International S.p.A. v. Arab Republic of Egypt (ICSID Case No. ARB/13/23) Italy Egypt-Italy BIT ;
- Cementos La Union S.A. and Aridos Jativa S.L.U. v. Arab Republic of Egypt (ICSID Case No. ARB/13/29) Spain Egypt-Spain BIT
- Ossama Al Sharif v. The Republic of Egypt (ICSID Case No. ARB/13/3) Jordan Egypt-Jordan BIT
- Ossama Al Sharif v. the Republic of Egypt (ICSID Case No. ARB/13/4) Jordan Egypt-Jordan BIT
- Ossama Al Sharif v. the Republic of Egypt (ICSID Case No. ARB/13/5) Jordan Egypt-Jordan BIT
- Utsch M.O.V.E.R.S. International GmbH, Erich Utsch Aktiengesellschaft, and Mr. Helmut Jungbluth v. Arab Republic of Egypt (ICSID Case No. ARB/13/37) Germany Egypt-Germany BIT

Sources: CNUCED 2014

Or les révolutions arabes et l'instabilité qui en a découlé pour les opérateurs économiques implantés dans la région donnent aux entreprises de nouvelles opportunités d'attaquer les gouvernements tunisien, libyen et égyptien. Certaines ont littéralement renoncé à leurs investissements, d'autres ont momentanément interrompu leurs business, fermé leurs unités voire rapatrié leurs personnels : le Club Méd a fermé ses centres de Djerba et du Sinaï pendant plusieurs semaines ou mois¹²⁹, Lafarge a fermé une de ses cimenteries, et une dizaine d'entreprises françaises avaient pris la décision de rapatrier leurs personnels expatriés et de ralentir durablement leurs activités¹³⁰. Dans ce contexte, les options pour attaquer se multiplient. Et les lobbies de l'arbitrage ne se privent pas d'y inciter les investisseurs. Le cabinet international Norton Rose, l'un des plus prestigieux établissements de conseil juridique en matière de droit des affaires dans le monde, propose même sur son site internet une page entière dédiée aux printemps arabes, qui suggère aux investisseurs d'examiner les perspectives de compensations qui leur offrent les révolutions nord-africaines¹³¹.

Dans ce contexte, les options pour attaquer se multiplient. Et les lobbies de l'arbitrage ne se privent pas d'y inciter les investisseurs.

Il se trouve que l'année précédente, en 2012, c'est une entreprise française qui a porté un cas particulièrement contestable, incriminant l'Égypte, devant le CIRDI : le 25 juin, l'entreprise Veolia Propreté attaquait la République égyptienne pour manquement à ses obligations en matière de protection des investisseurs étrangers implantés sur son territoire¹³².

Signataire d'un contrat de gestion des déchets de la ville d'Alexandrie depuis 2000¹³³, l'entreprise avait annoncé son souhait de se retirer du pays au terme de son contrat, signé en théorie pour quinze ans. Mais c'est en réalité le gouverneur d'Alexandrie qui va mettre fin au contrat de l'entreprise française en arguant du fait qu'elle n'assure plus ses missions : d'après un membre du Conseil municipal de la ville, « Nous constatons aujourd'hui que les ordures s'accumulent un peu partout à Alexandrie, surtout dans les ruelles. Il y a un retard dans les horaires de ramassage des ordures et les véhicules de collecte ne respectent plus les horaires. De plus, le nombre de bennes à ordures mises en place par la compagnie n'est pas du tout suffisant. Résultat : des amas de déchets s'entassent partout »¹³⁴. C'est dans ce contexte, et sur la base de la Convention bilatérale de protection des investissements existant entre la France et l'Égypte (cf supra), que Veolia décide d'attaquer l'Égypte (qui est la partie juridique adhérente du traité), non sans mettre en évidence la responsabilité de la ville d'Alexandrie – puisque la rupture d'un contrat par cette dernière serait juridiquement acceptable si elle parvenait à démontrer que l'entreprise a manqué à ses engagements : Selon Véolia, Alexandrie aurait du contractuellement « aider » l'entreprise à s'adapter aux évolutions politiques et économiques locales et aux coûts qu'elles entraînaient, en particulier celui des nouvelles lois sur le travail prises par le gouvernement de transition au printemps 2011, prévoyant entre autres une revalorisation du salaire minimum de quelques dizaines d'euros destinée à ajuster les rémunérations à l'inflation. Veolia argue également du fait que la ville d'Alexandrie n'a pas protégé les aménagements (les poubelles urbaines, concrètement) des dégradations et du vandalisme¹³⁵.

Le cas Veolia-Egypte pose nombre de questions : garantir un investisseur privé d'une protection minimale de ses actifs peut dans un certain nombre de cas sembler légitime, mais jusqu'à quel point ? Le risque inhérent à tout investissement doit-il incomber à la puissance publique plutôt qu'à l'investisseur ? Et les investisseurs peuvent-ils légitimement exiger d'être prémunis contre l'évolution normale des législations publiques — surtout lorsqu'elle consiste à renforcer les droits des travailleurs - ou de l'environnement économique et politique d'un pays ?

En l'occurrence Veolia a-t-elle même seulement rempli sa part de contrat avant de pouvoir exiger des réparations ? Ici la ville d'Alexandrie ne semble avoir brisé aucun des engagements fondamentaux de non-discrimination et de déni de justice, qui fondaient initialement la philosophie des traités bilatéraux d'investissement.

C'est pourtant ce type de litiges qui va se multiplier si l'UE parvient à convaincre les gouvernements tunisien et égyptien de l'urgence d'inclure des dispositions renforcées de protection des investissements dans les futurs accords « complets et systémiques » qu'elle a décidé de négocier en 2012.

C'est d'ailleurs parce qu'elle partage cette inquiétude que la CNUCED alertait récemment les autorités égyptiennes face aux risques qu'impliquent la multitude d'accords bilatéraux de libre-échange et d'investissement signés par Le Caire, et qu'elle les appelait à réviser ces instruments en vue de mieux prendre en compte les besoins des populations et de restaurer leur « espace politique »¹³⁶.

À un niveau différent, le projet de réforme du Code de l'investissement tunisien inquiète également la société civile tunisienne et certains parlementaires. Quand les accords bilatéraux d'investissement ne protègent que les entreprises enregistrées dans le pays signataire, le Code minier pourrait donner la possibilité à TOUTES les entreprises d'attaquer la Tunisie devant un tribunal arbitral lorsqu'elles estimeront avoir été lésées ou privées de leurs bénéfices attendus. Alors que le Code d'incitation à l'investissement entré en vigueur en 1993 donnait la priorité explicite aux juridictions nationales publiques en cas de différends, le projet actuellement discuté renvoie de futurs litiges devant le CIRDI, et privilégie donc l'arbitrage international¹³⁷.

Or l'arbitrage international garantit la supériorité des droits de propriété par rapport au droit des gouvernements à légiférer et à réguler dans l'intérêt général, et par rapport aux droits humains fondamentaux. Il se traduit par des privilèges colossaux pour les investisseurs :

- la possibilité de recourir à des normes de protection qui n'ont pas d'équivalent dans le système de justiciabilité des droits humains, via des clauses si larges et « fourre-tout » qu'elles permettant potentiellement à une entreprise d'attaquer une collectivité publique pour à peu près n'importe quelle législation ou régulation,
- un système de contrainte de la sanction beaucoup plus large et puissant que celui relatif aux droits humains, via les compensations financières décidées par les arbitres,
- la possibilité d'une compensation financière publique beaucoup plus forte que dans le système relatif à la protection des droits humains,
- la possibilité pour les investisseurs de jouer un rôle direct dans la composition du tribunal, qui n'existe pas pour les individus ou entités plaignantes dans des cas fondés sur les conventions et textes régissant les droits humains ; les arbitres généralement au nombre de trois sont respectivement désignés par chacune des parties au litige pour deux d'entre eux, le président du panel d'arbitrage étant désigné de concert entre elles,
- un système de jugement dans lequel l'entité énonciatrice du jugement a un intérêt à favoriser le plaignant, puisque les arbitres sont choisis, et payés, par les parties au différends.

L'urgence de mettre en lumière les risques de ces dispositions et de défendre des propositions alternatives face aux législateurs est donc réelle. D'autant plus urgent que le projet d'accords complets de l'Union européenne vise précisément à intégrer ce type de dispositions extensives.

f. Sur l'empreinte écologique des multinationales françaises en Afrique du Nord

Particulièrement vulnérable sur le plan écologique, la région Maghreb-Mashreq doit répondre au stress environnemental de façon structurelle.

Mais l'accroissement des activités industrielles et l'augmentation de la population sans régulations fortes ont renforcé les risques depuis les années 50. Le stress hydrique, les tensions sur le foncier cultivable, les pollutions atmosphériques et maritimes, l'absence de politiques de gestion des déchets ou de contrôle des activités industrielles... s'accroissent et suscitent à leur tour des tensions sociales et politiques¹³⁸, des problèmes de santé publique, et retardent le développement local. Des mots même de la Banque européenne d'investissement, la Méditerranée est « un hot spot » du changement climatique mondial¹³⁹ : 94% de l'approvisionnement énergétique des pays du Sud de la Méditerranée provenait d'énergies fossiles (pétrole, gaz et charbon) en 2006, et la croissance des émissions de CO₂ de la rive sud-Méditerranée entre 1990 et 2004 s'est élevée à près de 60% (contre 20% au Nord).

Les activités industrielles contribuent largement aux problèmes environnementaux dans la région : les industries des matériaux de construction et la production des hydrocarbures seraient à l'origine de plus de 80 % de la pollution de l'air, les industries chimiques sont les principaux émetteurs de substances toxiques dans l'eau et dans l'air, tout comme les industries textiles. Les manifestations directes de ces pollutions sont diverses. En Tunisie, les populations du Golfe de Gabès protestent régulièrement contre les dommages de la transformation des phosphates sur les écosystèmes locaux et sur leur santé¹⁴⁰. Dans le bassin minier du centre-est du pays, les problèmes écologiques sont multiples, et les impacts sur la santé des habitants sont régulièrement dénoncés par les associations locales¹⁴¹. Les stations d'épuration et les rejets maritimes des industries textiles de la baie de Monastir/Ksibet ont été également mises en cause lors de mobilisations populaires en septembre 2013¹⁴².

En Égypte, les difficultés environnementales sont peut-être encore plus graves et une partie¹⁴³ peut être imputée aux activités industrielles. « En Égypte, la source principale de l'eau potable est le Nil. Or, celui-ci souffre de la pollution industrielle de 34 complexes industriels situés entre le Caire et Assouan et qui rejettent des produits chimiques et des métaux lourds. De plus, le fleuve reçoit 1,7 milliard de m³ d'eaux usées non traitées et voit ses berges prises d'assaut par les constructions, ce qui influe négativement sur les écosystèmes, la biodiversité et la circulation de l'eau »^{144 145}.

Il est difficile de mesurer précisément la contribution des entreprises étrangères à cette pollution par rapport à celle engendrée par l'industrie locale. La plupart des grandes entreprises se targuent d'efforts écologiques, de chartes environnementales, à l'image de Lafarge, de Total ou de GDF-Suez. Et les gouvernements tunisien et égyptien font fort peu d'efforts de monitoring et de contrôle des impacts environnementaux de leurs activités.

Mais leur forte présence dans les secteurs extractifs et dans les zones d'industrie intensive suppose qu'elles participent au phénomène en dépit de leurs prétentions au développement durable.

Des fuites pétrolières ont été observées dans la Mer Rouge par exemple, en 2006 et 2010 notamment, issues de plates-formes pétrolières^{146 147}. L'implantation de nouveaux projets extractifs ou chimiques ont d'ailleurs suscité l'opposition des riverains et des communautés locales en Égypte. C'est ainsi qu'un projet de nouveau terminal gazier porté par l'entreprise BP dans la région d'Alexandrie a dû être ajourné face aux mobilisations populaires¹⁴⁸. Un projet d'usine de fertilisants de l'entreprise canadienne Agrium près de Damietta (dans le Delta) a également catalysé l'opposition locale, qui a retardé la construction du complexe industriel de plusieurs années¹⁴⁹ et continue de susciter la mobilisation des communautés locales¹⁵⁰. Récemment l'Égypte a levé les restrictions à l'importation de charbon pour alimenter l'industrie cimentière et pallier aux insuffisances et aux interruptions de l'approvisionnement en gaz, en dépit d'une levée de bouclier des organisations égyptiennes de la société civile réunis autour de la campagne Egyptians against coal¹⁵¹ depuis 2013. Or les pollutions locales et systémiques générées par l'industrie cimentière sont énormes. L'industrie du ciment, par exemple, est une des polluantes au monde, et génère à elle seule 7% des émissions de CO₂ mondiales (extraction des matières premières intégrées)¹⁵². Les ONG mettent également en évidence les maladies respiratoires des populations voisines des usines de ciment, et l'augmentation prévisible des coûts pour le système de santé, ainsi que les impacts négatifs sur le tourisme¹⁵³. Et l'on sait que 80% de la production cimentière égyptienne est le fait des entreprises multinationales, au premier rang desquelles Lafarge.

Outre ses retombées locales, la contribution des entreprises françaises à l'industrie extractive a également des impacts globaux.

Outre ses retombées locales, la contribution des entreprises françaises à l'industrie extractive (gaz en Tunisie, pétrole et gaz en Égypte) a également des impacts globaux.

Car même si les exportations de produits manufacturés et de matières premières ont baissé après la révolution de 2011, les exportations d'hydrocarbures - 50% des exportations égyptiennes - ont quant à elles continué à augmenter (+ 7% en 2011-2012).

L'exploration et l'exploitation future d'énergies non-conventionnelles telles que les gaz de schistes repérés en Tunisie sont même au cœur du projet économique de l'actuel gouvernement tunisien, en dépit des craintes de la population et de certaines organisations de la société civile.

Et près de trois ans après le pic de mobilisations sociales du début 2011, la redistribution de la rente extractive demeure le paradigme des politiques économiques et sociales pour la plupart des forces politiques « progressistes », et la question économique est largement marginalisée dans les débats au sein des sociétés civiles et des gauches politiques quant à l'avenir de leurs pays respectifs¹⁵⁴. En somme la perspective d'extraire toujours davantage n'est pas remise en question : elle est même encouragée par les mouvements sociaux et politiques progressistes dès lors que les revenus issus de ces matières premières seront plus équitablement redistribués.

Perspectives

Comme expliqué plus haut, le présent document se veut une première contribution, introductive et parcellaire, à l'analyse critique à la fois :

- de l'agenda commercial de l'Union européenne dans la région Maghreb-Mashreq, afin de discréditer la perspective de nouveaux accords approfondis ;
- de l'action économique, sociale, environnementale des multinationales françaises dans la région, en préfigurant la mise en place de méthodes et d'instruments plus systématiques pour l'avenir.

Délibérément exploratoire, il permet de mettre en perspective les faits présentés au prisme de la grille de lecture particulière développée par l'AITEC, imbriquant plusieurs composantes de réflexion. Ce rapport servira de base et accompagnera la réflexion menée par les mouvements sociaux dans la construction d'une stratégie pour des propositions politiques alternatives, et pour une alternative juridique souhaitable concernant le droit des multinationales.

Notes

1. Voir la synthèse du rapport en anglais ici, <http://ecesr.org/en/?p=421984>, le rapport complet est quant à lui en arabe.
2. Résolution du Parlement européen, « Stratégie de l'Union européenne en matière de commerce et d'investissements pour le sud de la Méditerranée après les révolutions du Printemps arabe », P7_TA(2012)0201, adoptée le 10 mai 2012, voir <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&reference=P7-TA-2012-0201&language=FR>
3. L'Union européenne est unie par des Accords d'association avec sept pays de la zone sud-méditerranéenne : Tunisie (1998), Maroc et Israël (2000), Jordanie (2002), Égypte (2004), Algérie (2005) et Libye (2006). Pour l'UE, « ces accords fournissent un cadre approprié au dialogue politique Nord-Sud. Ils servent également de base à la libéralisation progressive des échanges dans l'espace méditerranéen. Enfin, ils fixent les conditions de la coopération dans les domaines économique, social et culturel entre l'UE et chaque pays partenaire ». Nous y reviendrons tout au long du document.
4. Voir N. Elshami, « Economic Planning in Egypt, or Is It Really Economic un-Planning? », *Chronicles*, AUC, Nov. 2012, <http://www.aucegypt.edu/research/ebhrc/publications/Documents/Chronicles2012/12Article4NS.pdf>
5. K. Badr El Din, *La privatisation, remède des maux économiques de l'Égypte*, 11 mars 2014, <http://blogs.worldbank.org/arabvoices/fr/privatization-key-solving-egypt-s-economic-woes>
6. F. Chamkhi, « Tunisie : la politique de privatisation », *Confluences Méditerranée*, n° 35, Automne 2000, Paris, <http://www.confluences-mediterranee.com/IMG/pdf/3510.chamkhi.pdf>
7. Voir B. Hibou, « Le réformisme, grand récit politique de la Tunisie contemporaine », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 2009/5, n°56-4 bis, Paris, <http://www.cairn.info/revue-d-histoire-moderne-et-contemporaine-2009-5-page-14.htm>, B. Hibou, H. Meddeb, M. Hamdi, *La Tunisie d'après le 14 janvier et son économie politique et sociale : les enjeux d'une reconfiguration de la politique européenne*, REMDH, Juin 2011, Copenhague, <http://international.blogs.ouest-france.fr/media/00/01/1133020722.pdf>, ou H. Meddeb, « La Tunisie, pays émergent? », *Sociétés politiques comparées*, n°29, nov. 2010, FASOPO, Paris.
8. H. Meddeb, op. Cit.
9. Voir le classement 2014 Doing Business effectué par la Banque mondiale ici <http://français.doingbusiness.org/rankings>
10. B. Hibou, H. Meddeb, M. Hamdi, op.cit.
11. Le parti sorti majoritaire des élections d'octobre 2012, Ennahdha (ou Mouvement de la renaissance), issu de la mouvance des Frères musulmans, renonce au Premier ministère en décembre 2013 après l'assassinat de l'opposant Mohamed Brahim et l'organisation d'un dialogue de conciliation nationale par l'UGTT, notamment. En janvier 2014, il transmet formellement les rênes du pouvoir à un gouvernement technique dirigé par Mehdi Jomaa, chargé d'organiser des élections en 2014, et d'assurer la bonne gestion administrative et financière dans l'entre-fait.
12. Voir African Development Bank, *Tunisie – 2014*, BafD, OCDE, PNUD, 2014, http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/2014/PDF/CN_Long_FR/Tunisie_FR.pdf et UNECA, *Situation et perspectives économiques en Tunisie dans le contexte de transition actuel*, Juillet 2014, CEA, Addis-Abeba, http://www.uneca.org/sites/default/files/publications/note_tunisie_fre.pdf
13. African Development Bank, *Tunisie – 2014*, op. Cit.
14. African Development Bank, *Tunisie – 2014*, op. Cit.
15. Voir African Development Bank, *Égypte – 2014*, BafD, OCDE, PNUD, 2014, http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/2014/PDF/CN_Long_FR/Egypte_FRE.pdf
16. Voir A. Shahib, « Le président égyptien navigue à vue pour redresser une économie exsangue », *Mediapart*, 4 octobre 2014, http://www.mediapart.fr/journal/international/041014/le-president-egyptien-navigue-vue-pour-redresser-une-economie-exsangue?page_article=1
17. Voir par exemple C. Talon, « L'armée d'Égypte, géant économique de l'ombre », *Le Monde*, 24 janvier 2012, http://abonnes.lemonde.fr/afrique/article/2012/01/24/l-armee-d-egypte-geant-economique-de-l-ombre_1632524_3212.html
18. S. Marshall, J. Stacher, « Egypt's Generals and transnational capital », *Middle East Report* 262, Vol. 42, Spring 2012, MERIP, Washington, <http://www.merip.org/mer/mer262/egypts-generals-transnational-capital>
19. A. Hauslohner, « Egypt's military expands its control of the country's economy », *Washington Post*, 16 mars 2014, http://www.washingtonpost.com/world/middle_east/egyptian-military-expands-its-economic-control/2014/03/16/39508b52-a554-11e3-b865-38b254d92063_story.html
20. S. Marshall, J. Stacher, op. Cit.
21. Voir <http://www.tradingeconomics.com/egypt/total-natural-resources-rents-percent-of-gdp-wb-data.html>
22. Direction générale du Trésor / Service économique régional de Tunis, *Tunisie, le secteur clé des phosphates*, Novembre 2013, Tunis, <https://www.tresor.economie.gouv.fr/File/392813>
23. Direction générale du Trésor / Service économique régional de Tunis, op. Cit.
24. Voir par exemple l'article de A. Farouk Ghoneim, « Political Economy of Egypt's Regional Trade Integration Policy: The Case of Joining the Tripartite Free Trade Agreement », *Occasional Paper* n°169, Dec. 2013, SAIIA, accessible depuis cette page <http://www.saiia.org.za/occasional-papers/political-economy-of-egypts-regional-trade-integration-policy-the-case-of-joining-the-tripartite-free-trade-agreement>
25. H.S. Esfahani, *The Experience of Foreign Investment in Egypt under Infitah*, CERAF, Aug. 2013, Montclair Univ., New Jersey, <http://msuweb.montclair.edu/~lebel/CERAFRM046Esfahani1993.pdf>
26. Le tarif « MFN » moyen correspond à la moyenne des tarifs fixés par un pays dans le cadre de la Clause de la Nation la plus favorisée définie par les règles de l'OMC, soit le tarif que le pays s'engage à appliquer à l'ensemble des membres de l'OMC, exception faite de ceux avec qui il est lié par des accords préférentiels.

27. Les interdictions à l'importation sur le textile et l'habillement seront levées en 2004, voir H. Djoufelkit-Cottenet, *L'industrie égyptienne depuis le début des années 70 : histoire d'un développement contrarié*, Documents de travail n° 61, AFD, Mars 2008, <http://www.afd.fr/webdav/site/afd/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Scientifiques/Documents-de-travail/061-document-travail.pdf>
28. Voir A. F. Ghoneim, *Law-making for trade liberalization and investment promotion in Egypt*, ZEF Projekt, January 2005, Bonn, http://www.zef.de/fileadmin/webfiles/downloads/projects/politicalreform/LawMaking_for_TradeLib_and_InvestPromotion_Egypt_.pdf
29. Voir <http://www.sezone.gov.eg/en/> ou encore <http://www.gafi.gov.eg/en/doingbusiness/SPEconoZone.aspx>
30. Voir UNCTAD, http://unctad.org/Sections/dite_pcbb/docs/bits_egypt.pdf
31. Voir O. Rahmouni, *Investissement direct et sous-traitance internationale dans les pays du Sud: Le cas de la Tunisie*, Thèse pour l'obtention du titre de Docteur en Sciences économiques, Université Paris-Est-Créteil, version 1 – 24 janvier 2012, http://tel.archives-ouvertes.fr/docs/00/66/25/38/PDF/RAHMOUNI_2011.pdf
32. Voir OCDE, *Examen de l'OCDE des politiques d'investissement : Tunisie*, OCDE, 2012, Paris, accessible depuis http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/examens-de-l-ocde-des-politiques-de-l-investissement-tunisie-2012/cadre-des-politiques-d-investissement-de-la-tunisie_9789264179431-7-fr
33. A. Mahbouli, *L'adhésion de la Tunisie à l'OMC*, non daté, <http://www.cedroma.usj.edu.lb/pdf/omc/Mahbouli.pdf>
34. A. Mahbouli, op. Cit.
35. Loi n°93-120 du 27 Déc. 1993 - Jort n°99 du 28/12/93, voir <http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/doc.asp?mcat=12&mrub=92&msrub=206&dev=true>
36. <http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/download/CFGA/Code.pdf>
37. La Tunisie a considérablement réduit le taux moyen de ses droits NPF, même s'il reste plus élevé que la moyenne de la région et mondiale. Le secteur agricole reste quant à lui relativement protégé. Voir le détail des mesures tarifaires engagées depuis la fin des années 90 par la Tunisie dans OMC, *Examen des politiques commerciales : Tunisie*, Genève, 2005, dont tous les documents sont accessibles ici http://www.wto.org/french/tratop_f/tptr_f/ftp254_f.htm et : Banque mondiale, *Intégration mondiale de la Tunisie : une nouvelle génération de réformes pour booster la croissance et l'emploi*, Washington, 2008, ici http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2008/09/17/000020953_20080917093803/Rendered/PDF/454090FRENCH0P10ONLY10Sept016102008.pdf
38. Liste détaillée consultable ici http://unctad.org/Sections/dite_pcbb/docs/bits_tunisia.pdf
39. Voir le texte de l'accord ici http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/march/tradoc_127987.pdf
40. L. De Wulf, M. Maliszewska et alii, *Economic Integration in the Euro-Mediterranean Region, Final report*, CASE/CEPS, Dec. 2009, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145214.pdf
41. Voir <http://www.medeo.be/fr/pays/tunisie/relations-ue-tunisie/>
42. Voir <http://www.mdc.gov.tn/index.php/2012-04-18-14-10-28/actualites/81-cooperation/181-accord-d-association-tunisie-union-europeenne-ue>
43. Voir http://agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/10-Tunisie_cle4fb135.pdf
44. Texte intégral de l'accord d'association ici http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/june/tradoc_117680.pdf
45. M. Fischer-Boel, alors Commissaire européenne à l'Agriculture, dans un communiqué officiel en date du 4 juillet 2008, voir http://europa.eu/rapid/press-release_IP-08-1104_en.htm?locale=en
46. European Commission, *Economic Growth in the Euro-Med Area through Trade Integration: Focus on Agriculture and Food. North Africa case studies : Egypt, Morocco, Tunisia, Luxembourg*, 2013, <http://ftp.jrc.es/EURdoc/JRC84801.pdf>
47. V. Caupin, *Libre-échange euro-méditerranéen : premier bilan au Maroc et en Tunisie*, AFD, Paris, 2004, <http://www.afd.fr/webdav/site/afd/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Archives/Notes-et-documents/12-notes-documents.pdf>
48. A. F. Ghoneim, « The free trade area as an engine of Mediterranean integration : the case of Agadir countries' association agreements with the European Union », *Annuaire de la Méditerranée 2010*, IEMed, Barcelone, 2010, http://www.iemed.org/anuari/2010/aarticles/farouk_free_trade_en.pdf
49. Signé en février 2004, l'Accord d'Agadir marque la création d'une zone arabe de libre-échange et réunit Maroc, Tunisie, Égypte, Jordanie et Palestine. Il vise à « accroître les échanges commerciaux entre les pays signataires d'un côté et les pays de l'Union européenne de l'autre, renforcer l'intégration économique entre les pays signataires (notamment l'intégration industrielle) à travers l'application des règles d'origine euro-méditerranéennes, drainer les investissements étrangers directs européens et non européens grâce au marché de l'Accord d'Agadir qui compte actuellement plus de 120 millions de consommateurs ». Voir <http://www.agadiragreement.org/Home.aspx>
50. Voir Banque mondiale, *Intégration mondiale de la Tunisie : une nouvelle génération de réformes pour booster la croissance et l'emploi*, Washington, 2008, op. Cit.
51. Les membres actuels en sont l'Algérie, l'Arabie Saoudite, Bahreïn, l'Égypte, les Émirats arabes unis, l'Irak, la Jordanie, le Koweït, le Liban, la Libye, le Maroc, Oman, la Palestine, le Qatar, le Soudan, la Syrie, la Tunisie, le Yémen.
52. - A. Malik, B. Awadallah, *The economics of the arab spring*, CSAE Working paper, Dec. 2011, <http://www.csaee.ox.ac.uk/workingpapers/pdfs/csaee-wps-2011-23.pdf>
- Middle East Arab Report, *The political economy of revolt*, n°41, Summer 2011, Washington, voir <http://www.merip.org/mer/mer259>
- N. Sika, *The political economy of arab uprisings*, PapersIEMed, IEMed-EuroMesco, Barcelone, Mars 2012,
- M. Cammet, I. Diwan, « Conclusion: The Political Economy of the Arab Uprisings », *A Political Economy of the Middle East: Third Edition*, Boulder, CO: Westview Press, 2013
- L.S. Talani, *The Arab Spring in the global political economy*, Palgrave Macmillan, 2014
53. Voir <http://www.state.gov/e/eb/ecosum/2012g8/deauville/>
54. Voir DG Trade, *Global Europe – Competing in the world*, 2007 http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf et DG Trade, *Trade, growth and world affaires – Trade policy as a core component of the Europe 2020 strategy*, 2011, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146955.pdf
55. *Remarks by the EU High Representative Catherine Ashton at the Senior officials' meeting on Egypt and Tunisia*, Brussels, 23 February 2011, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/EN/foraff/119459.pdf

56. Commission européenne, *L'UE approuve l'ouverture de négociations commerciales avec l'Égypte, la Jordanie, le Maroc et la Tunisie*, 14 décembre 2011, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-1545_fr.htm?locale=FR
57. Résolution du Parlement européen, « Stratégie de l'Union européenne en matière de commerce et d'investissements pour le sud de la Méditerranée après les révolutions du Printemps arabe », op. Cit.
58. World Bank, *Tunisia : Advancing Tunisia's Global Integration : Reforms options in the context of deeper integration with the EU*, Vol. I : Main report, Washington, 25 June 2014, http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2014/07/17/000456286_20140717105921/Rendered/PDF/883610v10Tunis00Box385241B00PUBLIC0.pdf
59. Accessible ici http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151923.pdf
60. Voir *Business News*, « Libre échange Tunisie-UE : que les négociations commencent ! », 18/06/2014, <http://www.businessnews.com.tn/libre-echange-tunisie-ue--que-les-negociations-commencent,519,47303,3>
61. Voir <http://ec.europa.eu/trade/policy/policy-making/analysis/sustainability-impact-assessments/assessments/>
62. Voir Reuters, *EU seeks wider free trade agreement with Egypt*, 10 feb. 2014, <http://www.reuters.com/article/2014/02/10/us-egypt-eu-idUSBREA191QI20140210>
63. Voir Ministère du Développement Régional et de la planification - Institut Tunisien de la Compétitivité et des Études Quantitatives, *L'Investissement direct étranger : une analyse critique pour la Tunisie*, Non daté, http://www.ieq.nat.tn/upload/files/Notes%20et%20analyses/IDE_analyse2.pdf
64. S. Toumi, « Facteurs d'attractivité des investissements directs étrangers en Tunisie », *L'Actualité économique*, vol. 85, n° 2, 2009, p. 209-237, <http://www.erudit.org/revue/ae/2009/v85/n2/044254ar.pdf>
65. OCDE, *Examen de l'OCDE des politiques d'investissement : Tunisie 2012*, op. Cit.
66. Voir N. Massoud, *Assessment of FDI incentives in Egypt*, ERF Working Paper 0336, Non daté, http://www.erf.org.eg/CMS/uploads/pdf/0336_final.pdf
67. Voir Department of State, *2014 Investment Climate Statement : Egypt*, June 2014 <http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2014/226953.htm>
68. Voir <https://clutch.co/outsourcing-location/egypt>
69. <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/egypt/employing-workers>
70. Il est en outre particulièrement bas : 127 euros américains par mois environ, après revalorisation début 2014.
71. Texte accessible ici http://basedoc.diplomatie.gouv.fr/exl-php/util/documents/accede_document.php
72. Décret portant publication de la Convention ici http://basedoc.diplomatie.gouv.fr/exl-php/util/documents/accede_document.php et Décret portant publication des lettres de la modifiant ici http://basedoc.diplomatie.gouv.fr/exl-php/util/documents/accede_document.php
73. Voir par exemple B. Hibou, « Nous ne prendrons jamais le maquis » : *Entrepreneurs et politiques en Tunisie* », *Politix*, Vol. 21, n°84/2008, pp. 115-141, <http://www.cairn.info/revue-politix-2008-4-page-115.htm> ou encore B. Hibou, *La force de l'obéissance : Économie politique de la répression en Tunisie*, La Découverte, Paris, 2006
74. B. Hibou, « Nous ne prendrons jamais le maquis » : *Entrepreneurs et politiques en Tunisie* », op. Cit.
75. J.Y. Moissoner, F. Clément, « Changements visibles ou invisibles : la question de l'émergence de l'économie égyptienne », *Politique Africaine*, 2007/4, n°108, Paris, pp. 106-125, consultable ici <http://www.cairn.info/revue-politique-africaine-2007-4-page-106.htm>, E. Gobe, *Les hommes d'affaires égyptiens : Démocratisation et secteur privé dans l'Égypte de l'Infatih*, Khartala, Paris, 1999, ou « Secteur privé et pouvoir politique en Égypte : entre réformes économiques, logiques rentières et autoritarisme néo-patrimonial » in Gérard D. Khoury & Nadine Méouchy (dir.), *États et sociétés de l'Orient arabe en quête d'avenir 1945-2005. Dynamiques et enjeux II*, Paris, Geuthner, 2007, p. 253-265, http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/14/76/25/PDF/Gobe_secteur_privé_et_pouvoir_politique_en_Egypte.pdf
76. H. Yousfi, « Le climat d'investissement en Égypte, les conditions d'une réforme durable : institutions ou relations ? », *Gérer et comprendre*, Sept. 2010, n°101, pp. 72-83, <http://www.anales.org/gc/2010/gc101/Yousfi.pdf>
77. H. Lado, *Multinationales et États dans l'ordre international de prédation*, Communication du 2 avril 2013, <http://laep.univ-paris1.fr/SEPIO/SEPIO130521Lado.pdf>
78. Voir http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=161
79. Voir <http://www.investintunisia.tn/document/643.pdf>
80. http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=160
81. Ambassade de France en Égypte, *Les IDE en Égypte en 2012-2013*, Juin 2014, DG Trésor, http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/EGYPTE_-_Les_investissements_directs_etrangers_cle448ee5.pdf
82. Voir N. Kamel, « L'offensive de charme égyptienne », *Al Ahram Hebdo* en ligne, 29 janv. 2014, <http://hebdo.ahram.org.eg/NewsContent/1010/3/131/4939/L%E2%80%99offensive-de-charme-%C3%A9gyptienne.aspx>
83. Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, *Les politiques agricoles à travers le monde, quelques exemples : Égypte*, Non daté, http://agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/fichepays2014-EGYPTE_cle04a6f6.pdf
84. H. Lado, *Multinationales et États dans l'ordre international de prédation*, op.cit.
85. Voir notamment F. Sachswald et S. Perrin, *Multinationales et développement: le rôle des politiques nationales*, AFD, Paris, 2003, <http://www.afd.fr/webdav/site/afd/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Archives/Notes-et-documents/02-notes-documents.pdf>
86. Voir par exemple C. Rénouard et H. Lado, « Les multinationales et l'impasse du développement par la croissance », *Revue internationale d'éthique sociale et gouvernementale*, vol. 15, n°2, 2013 <http://ethiquepublique.revues.org/1213>
87. Voir <http://www.tuess.com/fr/africanmanagerfr/121387>
88. Voir <http://tunisie-telegraph.com/2014/09/22/appele-doffres-duty-free-nouvel-episode-lapievre/>
89. Voir <http://www.africanmanager.com/167204.html>
90. Un quotidien tunisien divulgue l'information en juin 2011 : <http://www.tunisienumerique.com/la-tav-en-connaissance-de-cause-a-bati-l%E2%80%99aeroport-d%E2%80%99enfidha-sur-le-plus-grand-site-archeologique-de-monastir/43012> Interrogé en avril 2014 sur le sujet par le quotidien La Presse, le président de TAV Tunisie ne dément pas, mais affirme avoir rempli ses obligations contractuelles vis à vis de l'Etat tunisien, qui a assisté à toutes les étapes des fouilles préalables à la construction... <http://fr.allafrica.com/stories/201404161397.html>

91. http://www.proparco.fr/Accueil_PROPARCO/Activite/PageCacheeAnte2011/Tous-les-projets/Egypte-2009-Tourisme-Med-Taba
92. http://www.lesechos.fr/17/09/2007/LesEchos/20005-125-ECH_le-club-mediterranee-engage-une-nouvelle-phase-d-expansion.htm
93. Voir PNUÉ-PAM, *Dossier sur le tourisme et le développement durable en Méditerranée*, Athènes, 2005, <http://195.97.36.231/acrobatfiles/MTSacrobatfiles/mts159.pdf>
94. L. Bredoux, M. Magnaudeix, *Tunis Connection*, Enquête sur les réseaux franco-tunisiens sous Ben Ali, Paris, 2012
95. http://www.humanite.fr/25_01_2011-groupes-fran%C3%A7ais-la-fin-de-l%E2%80%99autre-dictature%3F463295
96. <http://owni.fr/2011/03/03/ben-ali-les-compromission-dorange-en-tunisie/>
97. <http://economie.jeuneafrique.com/regions/maghreb-a-moyen-orient/23003-orange-tunisie-difficile-menage-a-trois-.html>
98. http://quebec.huffingtonpost.ca/2014/10/10/une-compagnie-quebecoise-utilisee-par-alstom-pour-payer-des-pots-de-vin-en-tunisie_n_5968662.html et <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/e0e6dbe0-351a-11e4-a2c2-00144feabdc0.html>
99. <http://hebdo.ahram.org.eg/NewsContent/1009/3/131/4876/L%E2%80%99affaire-Orascom-revient--en-justice.aspx> et <http://www.dailynewsegypt.com/2014/03/04/orascom-acquitted-egyptian-tax-evasion-claims/>
100. Voir M. Bucheli, *Good dictator, bad dictator: United Fruit Company and Economic Nationalism in Central America in the Twentieth Century*, Working paper, 2006, http://business.illinois.edu/working_papers/papers/06-0115.pdf
101. L.A. Payne, G. Pereira, *Corporate complicity in dictatorships*, Working paper, 2014 http://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Skoll_Centre/Docs/essay-payne.pdf
102. <http://birmanie.total.com/myanmar-fr/vos-questions/des-proces-ont-ils-ete-intentes-a-total-quel-en-a-ete-le-verdict-200140.html>
103. http://www1.rfi.fr/actufr/articles/022/article_12020.asp
104. http://www1.rfi.fr/actufr/articles/076/article_43131.asp
105. J. Frémeaux, « La France et les exportations d'armements au Proche-Orient de la fin de la guerre d'Algérie à la première guerre du Golfe », *Revue historique des armées*, n°246, pp.110-119, 2007
106. Entre 1977 et 1986, l'Égypte aurait ainsi été équipée d'une centaine d'avions Mirage, voir <http://www.la Tribune.fr/entreprises-finance/industrie/aeronautique-defense/20140624trib000836822/mirage-thales-sur-la-piste-d-un-megacontrat-en-egypte.html>
107. Ministère de la défense et des anciens combattants, *Les exportations d'armements de la France en 2010, Rapport au Parlement*, Paris, Août 2011, Accessible depuis ce lien <http://www.dicod.defense.gouv.fr/actualites/articles/exportations-d-armement-2010-la-france-conserve-la-4e-place>
108. Ministère de la défense, *Les exportations d'armements de la France en 2013, Rapport au Parlement*, Paris, Juillet 2013, Accessible depuis ce lien <http://www.defense.gouv.fr/actualites/articles/publication-du-rapport-au-parlement-sur-les-exportations-d-armement-2013>
109. <http://www.amnesty.fr/AI-en-action/Violences/Armes-et-conflits-armes/Actualites/Les-ventes-d-armes-francaises-doivent-cesser-d-alimenter-des-bains-de-sang-9337>
110. <http://www.la Tribune.fr/entreprises-finance/industrie/aeronautique-defense/20140624trib000836822/mirage-thales-sur-la-piste-d-un-megacontrat-en-egypte.html>
111. <http://www.la Tribune.fr/entreprises-finance/industrie/aeronautique-defense/20140602trib000832408/armement-dcns-decroche-un-contrat-de-1-milliard-d-euros-en-egypte.html>
112. <http://online.wsj.com/news/articles/SB1000142405311904199404576538721260166388>
113. Voir <http://owni.fr/2011/12/01/spy-files-interceptions-ecoutes-wikileaks-qosmos-amesys-libye-syrie/> ou http://abonnes.lemonde.fr/libye/article/2012/05/22/bull-de-nouveau-confronte-au-scandale-amesys_1705412_1496980.html
114. http://abonnes.lemonde.fr/libye/article/2012/05/22/bull-de-nouveau-confronte-au-scandale-amesys_1705412_1496980.html op. Cit.
115. http://www.asso-sherpa.org/soutien-au-regime-lybien-sherpa-porte-plainte-contre-la-societe-amesys/#.VDpNG_I_vL4
116. <http://www.fidh.org/fr/maghreb-moyen-orient/libye/Affaire-Amesys-la-Chambre-de-l-12725v>
117. FTDES, *Violation des droits économiques et sociaux des femmes travaillant dans le secteur du textile*, Étude de cas dans la région de Monastir, Tunis, 2013, http://ethique-sur-etiquette.org/IMG/pdf/rapport_textile_tunisie.pdf
118. <http://www.peuples-solidaires.org/appel-urgent-unisie-latecoere/>
119. <http://www.ladepeche.fr/article/2013/04/02/1596490-tunisie-latecoere-rapatrie-partie-production-midi-pyrenees.html>
120. <http://www.egyptindependent.com/news/multinational-investors-and-union-rights-strikes-and-sackings-continue>
121. En réponse notamment à la tentative de l'entreprise de rompre les contrats de tous ses salariés et de leur en proposer de nouveaux qui ne prendraient pas en compte leur ancienneté.
122. Pour une photographie de l'industrie d'arbitrage aujourd'hui, voir TNI/CEO, *Profiting from injustice*, 2012, <http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/profitfrominjustice.pdf>
123. L'Argentine a fait l'objet d'une quarantaine de plaintes d'entreprises diverses quand elle a gelé les tarifs des services publics et dévalué sa monnaie lors de la crise de 2011-2002, parmi lesquelles Suez, Vivendi, CMS, Aguas de Barcelona... Voir *Suez, Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. and Vivendi Universal S.A. v. Argentine Republic* (ICSID Case No. ARB/03/19) , ou *EDF International S.A., SAUR International S.A. and León Participaciones Argentinas S.A. v. Argentine Republic* (ICSID Case No. ARB/03/23)
124. Voir par exemple le cas Tecmed contre le Mexique, en 2000, dans le cadre duquel l'entreprise attaquait le gouvernement mexicain au motif que ce dernier n'avait pas renouvelé une licence d'exploitation d'une décharge, arguant du manquement de Tecmed aux nouvelles réglementations sur l'enfouissement des produits chimiques. Réf. *Tecnicas Medioambientales TECMED S.A. v. United Mexican States* (ICSID CASE No. ARB (AF)/00/2)
125. Voir TNI/CEO, *Profiting from crisis*, 2014, http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/profitfrom_crisis_0.pdf
126. UNCTAD, *Recent developments in Investor-State dispute settlement (ISDS)*, IIA Issues note, n°. 1, Geneva, April 2014, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d3_en.pdf
127. Voir la base de données des cas en cours ou conclus au CIRDI, <https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet> et ECESR, *Egypt and international arbitration : protection of investors, no consolation for public money*, Cairo, Oct. 2013, <http://ecesr.org/en/wp-content/uploads/2013/11/Investment-Report-English-W-Apnx.pdf>

128. Pour des exemples de ces cas, voir TNI-SOMO for the S2B network, *The EU trade and investment agenda : quashing the aspirations of the Arab Spring?*, Feb. 2013, Amsterdam, http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/arab_dcfas-webcorrect.pdf
129. <http://trends.levif.be/economie/entreprises/comment-le-club-med-a-gere-les-revolutions-arabes/article-normal-200771.html>
130. <http://www.usinenouvelle.com/article/lafarge-rapatrie-ses-salaries-et-stoppe-sa-production-en-egypte.N145713>
131. Ici <http://www.nortonrosefulbright.com/knowledge/publications/62518/foreign-investments-in-the-arab-spring>
132. Voir les détails de la procédure à ce jour sur le site du CIRDI: <https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet>
133. Qui semblait donner satisfaction dans les premières années si l'on fait exception des protestations des habitants, d'une part les travailleurs informels de la collecte des déchets subitement interdits d'exercer leur métier (les zabaleen), et d'autre part les riverains de la zone confiée à l'entreprise pour installer son centre de traitement et destruction des déchets. Voir http://www.cid.com.eg/jart/prj3/CID/data/uploads/newsroom/Where_theres_muck.pdf ou http://www.princeton.edu/successfulsocieties/content/data/policy_note/PN_id193/Policy_Note_ID193.pdf
134. Cité par *AlAhrām Hebdo* en ligne, <http://hebdo.ahram.org.eg/Archive/2009/12/30/egypt1.htm>
135. Faute d'accès possible aux documents de la procédure (en cours), voir les articles de presse par exemple <http://economie.jeuneafrique.com/entreprises/entreprises/btp-a-infrastructures/11868-veolia-assigne-egypte-au-tribunal.html>
136. <http://www.dailynewsegyp.com/2014/09/10/bilateral-agreements-restrict-egypt-multilateral-ones-unctads-economist/> ou <http://english.ahram.org.eg/NewsContent/3/12/110439/Business/Economy/Egypt-must-revise-trade-agreements-extraction-ind.aspx>
137. Observatoire tunisien de l'économie, *Les garanties juridiques aux investisseurs étrangers: le CIRDI, un jugement neutre et indépendant?*, Mai 2014, <http://debateeconomietunisie.wordpress.com/2014/05/29/>
138. Voir University of Gothenburg for SIDA, *Environmental and Climate Change Policy Brief – MENA*, March 2010, http://sidaenvironmenthelpdesk.se/wordpress3/wp-content/uploads/2013/04/MENA_Env-CC-Policy-Brief-2010.pdf
139. Plan bleu-BEL-Euromed, *Changement climatique et énergie en Méditerranée*, Sophia-Antipolis, 2008
140. http://www.huffpostmaghreb.com/2013/07/17/pollution-gabes-tunisie_n_3609340.html
141. Voir par exemple <http://www.leconomistemaghrebin.com/2013/06/03/au-bassin-minier-sous-le-phosphate-la-colere-couve-encore/#sthash.F8pZ43GZ.dpbs>
142. <http://nawaat.org/portail/2013/09/28/pollution-baie-de-monastir-a-ksibet-el-mediouni-un-triangle-de-la-mort/>
143. L'atmosphère irrespirable du Caire à certaines saisons tient non seulement des pollutions industrielles environnantes mais également de l'absence de politiques de transports publics qui limite le trafic routier et privilégie des transports collectifs propres.
144. http://www.irenees.net/bdf_fiche-documentation-472_fr.html
145. Voir également le travail du ECESR sur la pollution des eaux en Égypte <http://ecesr.org/en/wp-content/uploads/2014/01/ECESR-Water-Pollution-In-Egypt-Causes-and-Concerns.pdf>
146. <http://www.smh.com.au/environment/conservation/egypt-oil-spill-threatens-marine-life-20100621-ypoc.html>
147. <http://www.csmonitor.com/Environment/2009/1105/oil-spills-poison-the-red-sea>
148. <http://platformlondon.org/2013/06/25/winning-against-the-odds-how-an-egyptian-community-stopped-bp-in-its-tracks/>
149. <http://ejatlas.org/conflict/mopco-fertilizer-factory-environmental-conflict-egypt>
150. <http://www.egyptindependent.com/news/damietta-residents-block-road-protest-polluting-factory>
151. <http://www.madamasr.com/content/coal-war>
152. <http://energie.lexpansion.com/habitat/le-ciment-nous-coute-cher-en-co2- a-39-7910.html>
153. <http://www.madamasr.com/content/dont-give-cement-higher-ground-coal-battle-groups-warn>
154. Rares sont les organisations de la société civile de la région qui tentent de mobiliser sur la question des modèles de développement, sans même parler des problématiques du commerce et de l'investissement ; citons parmi les plus actifs le *Arab NGO network for Development*, basé à Beyrouth, le *Egyptian Center for Economic and Social rights*, basé en Égypte, ou encore plus récemment, le Forum tunisien pour les droits économiques et sociaux créé en Tunisie après le 14 janvier 2011.



Ce rapport de l'AITEC a été rédigé par Amélie Canonne, avec la contribution de Lala Hakuma Dadci.
Automne 2014

Photo prise dans la région de Kebili, Tunisie (par Kuba Gogolewski). Septembre 2014

Maquette : Kbadcasse



Il a été réalisé avec le soutien de la Fondation Isvara et de la Région Ile de France



21 Ter Rue Voltaire, 75011 Paris, France
Infos : aitec.reseau-ipam.org