



International
Trade
Centre

ETUDE DE CAS

Libéralisation des services touristiques

**Le rôle de la défense des intérêts de l'entreprise
dans
les négociations APE entre l'Union européenne et les Caraïbes**

Secteur Privé et Politique commerciale

<u>SOMMAIRE</u>	<u>PAGE</u>
Remerciements	3
Préface	4
Introduction	5
Profil de l'industrie.....	6
Performance de l'industrie.....	6
Défense des intérêts des entreprises	7
Réaction du gouvernement.....	11
Traitement des services touristiques dans l'Accord de partenariat économique (APE) UE-CARIFORUM	16
Conclusions	24
Références bibliographiques.....	26
 <u>LISTE DES SCHEMAS</u>	
Schéma 1 - Taux de croissance réel de l'industrie touristique, 2001- 2007	7
 <u>LISTE DES TABLEAUX</u>	
Tableau 1 – Liste succincte de l'Equipe commerciale du secteur privé contenant les demandes d'accès au marché du tourisme	11
Tableau 2 – Principaux éléments des demandes d'accès que le CARIFORUM a formulées pour le tourisme.....	12
Tableau 3 – Principaux éléments des engagements d'accès au marché du tourisme de l'UE tels que contenus dans l'APE	16

Pour toutes observations, questions et/ou suggestions, contacter:
Business and Trade Policy Team - Centre du commerce international (CCI)
E-mail: jouve@intracen.org

Remerciements

Natasha Ward, Analyste en politique commerciale et Consultante au *Shridath Ramphal Centre for International Trade Law, Policy and Services* (Barbade) et Pierre Sauvé, Directeur général adjoint et Directeur de recherches au *World Trade Institute* de Berne (Suisse) sont les auteurs de cette Etude. Ils assument l'entière responsabilité des opinions qui y sont exprimées.

Une étude de cette nature exige que soient consultés les principaux acteurs dans les négociations. Les auteurs expriment toute leur gratitude à Samuel Chandler, Secrétaire général (Division du commerce international) au Ministère des affaires étrangères et du commerce extérieur de la Barbade ; Julie Mapp, Consultante, Division du commerce international, Ministère des affaires étrangères et du commerce extérieur ; Russell King, ex-consultant à la Division du commerce international, Ministère des affaires étrangères et du commerce extérieur ; Ramesh Chaitoo, Négociateur principal « Services » de l'*Instance de négociation de la région des Caraïbes* (Caraïbes Regional Negotiation Machinery) ; Lisa Gale, Coordinatrice de la politique de recherche (ag.) au Ministère du tourisme; Natalie DeCaires, Directrice « Industry and Advocacy » à l'Association du tourisme et de l'hôtellerie des Caraïbes ; et Sue Springer, Vice-présidente exécutive de l'Association du tourisme et de l'hôtellerie de la Barbade, pour leurs échanges utiles en préparation de cette étude. Ils remercient également Ramesh Chaitoo pour ses observations pertinentes et utiles lors de la révision de la première mouture de cet exposé.

Cette étude a été rédigée sous la direction de Rajesh Aggarwal, Chef de la Section « Secteur privé et Politique commerciale ». Cette étude a été coordonnée par Laurent Matile, Premier conseiller et Jean-Sébastien Roure, Conseiller « questions juridiques » à la Section « Secteur privé et Politique commerciale » de l'ITC.

Préface

Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de coopération technique de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et des Nations unies (ONU). ITC soutient, entre autres, les décideurs des pays en développement et à économies en transition à intégrer le secteur des entreprises dans l'économie mondiale grâce aux exportations.

Pour ce faire, ITC travaille à la défense des intérêts des entreprises en plaidant en faveur de l'intégration de leurs priorités dans les politiques commerciales nationales et en veillant à ce que les besoins des entreprises, des PME-PMI notamment, soient pris en compte lors de la négociation d'accords commerciaux internationaux. Il s'agit de jeter des ponts entre le secteur des entreprises, par le biais des institutions d'appui au commerce, et les décideurs afin de créer un environnement favorable aux affaires.

En conduisant ses activités sur la défense des intérêts des entreprises, ITC a senti la nécessité d'organiser une action de formation sur le thème de « la politique commerciale pour les dirigeants d'entreprises » dans les pays en développement et à économies en transition. Ces dirigeants ont besoin de mieux comprendre le système commercial international en mutation, tel qu'il est modelé par l'OMC, les initiatives d'intégration régionale, les accords commerciaux bilatéraux et les actions de libéralisation autonomes, afin qu'ils puissent:

- ◇ mieux se positionner pour saisir les opportunités nouvelles et relever les défis;
- ◇ se forger une confiance pour pouvoir s'engager dans la défense des intérêts des entreprises et promouvoir leurs intérêts pendant que leurs gouvernements entreprennent des négociations commerciales internationales;
- ◇ acquérir les compétences nécessaires pour tirer profit des meilleures pratiques et, partant, exploiter les opportunités émanant du système commercial international en évolution; et
- ◇ établir leur crédibilité face à leurs gouvernements, en tant que partenaires fiables engagés dans la poursuite de la réforme des politiques et règles commerciales dans le but de renforcer la compétitivité de leurs exportations.

La présente étude de cas tentera de montrer comment les secteurs public et privé de la Barbade travaillent ensemble afin de s'assurer que le pays puisse obtenir un meilleur accès au marché du tourisme pour ses opérateurs touristiques et pour les investisseurs dans le cadre de l'Accord de partenariat économique CARIFORUM-UE.

L'étude de cas met en évidence l'importance de la collaboration entre les secteurs public et privé lors de la préparation des positions de négociation, dans le cadre de négociations commerciales internationales, dans les processus en faveur d'un dialogue efficace et le rôle particulier du secteur privé ainsi que l'importance de leurs contributions. Dernier élément et non des moindres, cette étude de cas propose une analyse des opportunités commerciales qui s'offrent aux opérateurs touristiques de la Barbade et qui, fort probablement, sont réalisables grâce à l'APE.

Introduction

La conclusion d'un Accord de partenariat économique (APE), entre le Groupe CARIFORUM de l'Afrique-Caraïbes-Pacifique (ACP)¹ et l'Union européenne (UE), offre de meilleures opportunités d'accès au marché européen pour les investisseurs et les prestataires de services du secteur touristique du CARIFORUM. La Barbade sera l'un des principaux bénéficiaires de ces ouvertures commerciales quand on sait le poids prédominant du tourisme et des activités connexes dans son économie et la qualité de son infrastructure touristique.

La négociation d'un accord de libre échange entre des partenaires aux poids et aux puissances économiques si différents n'était guère une tâche facile. Le partenaire le moins puissant devait, pour réussir, établir une structure de négociation de grande compétence technique ; jouir de l'appui de gouvernements engagés et fournissant des orientations claires sur la stratégie de négociation à mettre en œuvre tout en maintenant une communication effective entre les différentes parties à la négociation et le secteur privé ; et une implication active des opérateurs du secteur privé bien conscients des retombées de la politique commerciale sur leurs entreprises.

L'une des principales leçons à retenir du processus de négociation APE est que le secteur privé des pays en développement, a un rôle de plus en plus important à jouer dans la conclusion de de libre échange. Les acteurs du secteur privé sont, souvent, les mieux placés pour identifier les opportunités d'exportation, les barrières au commerce et les moyens de bénéficier capitaliser des opportunités qu'offrent ces accords de libre échange. Ainsi, l'un des points cruciaux du processus de négociation est de s'assurer qu'il existe bien des canaux pour un engagement constructif entre le secteur privé et le gouvernement afin de mieux présenter les demandes et les offres d'accès au marché. A cet égard, la Barbade semble avoir engrangé un succès significatif pour le secteur touristique, dans le cadre de l'APE.

La présente étude examine de près la « recette », de l'interaction des secteurs public et privé de la Barbade, qui a permis au pays d'obtenir de meilleures conditions d'accès au marché pour ses prestataires de services touristiques et les investisseurs dans ce secteur, dans le cadre de l'APE, comparées à celles qu'offre l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). L'étude s'emploie à documenter les positions des opérateurs touristiques nationaux, l'interaction entre ceux-ci et le gouvernement de la Barbade et comment ce dialogue a aidé à formuler les dispositions intéressant le tourisme contenues dans l'APE. Certes, le processus n'était pas aussi facile qu'il pourrait paraître à première vue, pour la Barbade, car les négociations APE étaient également tributaires de la dynamique régionale. Des interactions public-privé importantes ont également eu lieu au niveau régional, réunissant l'Instance de négociation de la région des Caraïbes, l'Organisme du tourisme des Caraïbes et l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes.

Un avertissement s'impose à ce stade . Bien que l'étude de cas porte principalement sur l'interaction secteur privé – secteur public, il important de reconnaître que l'essentiel du travail préparatoire qui a enrichi cette interaction a été fait par l'Instance de négociation de la région

¹ Le CARIFORUM rassemble les 14 Etats membres du CARICOM (Antigua-et-Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Guyane, Haïti, Jamaïque, Saint-Kitts-et-Nevis, Ste. Lucie, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Surinam et Trinidad-et-Tobago) plus la République dominicaine.

des Caraïbes dès 2003. Ceci s'explique par le fait que l'Instance de négociation est le premier organe régional doté d'une compétence commerciale et, comme on le verra plus loin, les agences représentant le secteur privé de la Barbade s'étaient mises à reconstituer leurs capacités de recherche afin de pouvoir relever les défis des négociations internationales. Ce travail préparatoire a compris plusieurs volets dont : une étude fondamentale portant sur l'évaluation complète des questions intervenant dans les négociations touristiques;² la tenue d'ateliers dans la région, avec l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes et l'Organisme du tourisme des Caraïbes, pour sensibiliser les opérateurs touristiques sur les aspects commerciaux de leur industrie; l'intervention à la conférence des ministres du tourisme et au Conseil du commerce et du développement économique du CARICOM; et dans certains cas, la facilitation de contacts et de la coordination entre les ministères du tourisme et les ministères du commerce des pays de la région.

Profil de l'industrie

Le tourisme reste le pilier de l'économie de la Barbade et le principal exportateur de services.³ La Barbade est l'une des destinations touristiques les plus prisées aux Caraïbes. L'industrie touristique offre un produit assez diversifié comprenant le segment des visiteurs de longue durée et le tourisme de croisière. Parmi les opérateurs de ce secteur, on trouve les prestataires à faible valeur ajoutée à côté de prestataires de services de grand luxe, des sociétés de location de voitures et d'autocars, du catering pour transport aérien, des guides touristiques, des voyagistes, des agences de voyage, des magasins de détail hors-taxe et toute une myriade d'autres activités connexes dont une bonne partie des recettes proviennent de l'industrie touristique (restaurants, boutiques, etc). La Barbade a fait beaucoup d'efforts pour créer des créneaux de marché touristique tels que le tourisme culturel, le tourisme de patrimoine, le tourisme sportif et comme destination pour nouveaux-mariés. Ces dernières décennies, le pays a dû faire face à une concurrence de plus en plus forte d'autres destinations. Rien que dans la région des Caraïbes, la Barbade doit affronter une forte concurrence de destinations telles que le Mexique, Cuba, la République dominicaine et la Jamaïque. Le principal défi du pays est donc de continuer à proposer un produit touristique haut de gamme et y ajouter de la valeur en développant des segments tels que le tourisme de santé et de bien-être, qui viendra consolider la capacité existante du pays. Comme l'essentiel du tourisme de la Barbade provient du Royaume-Uni, des Etats-Unis et du Canada, l'industrie reste vulnérable et dépend de la situation économique de ces pays.

Performance de l'industrie touristique

Entre 2001 et 2007, la croissance réelle de cette industrie avoisinait le taux de 1,47%. Cette croissance plutôt lente s'explique par deux facteurs : la chute libre de la valeur ajoutée réelle enregistrée en 2001 et 2002 après les attaques terroristes du 11-Septembre aux USA, ainsi qu'en 2005; et les faibles taux de croissance enregistrés en 2006 et 2007 combinés à la forte croissance des années 2003 et 2004 (voir **Schéma 1**). En 2007, la Barbade a reçu au total 1 189 291 touristes.⁴ Les visiteurs de long séjour représentaient environ 48,2% de ce total. Les

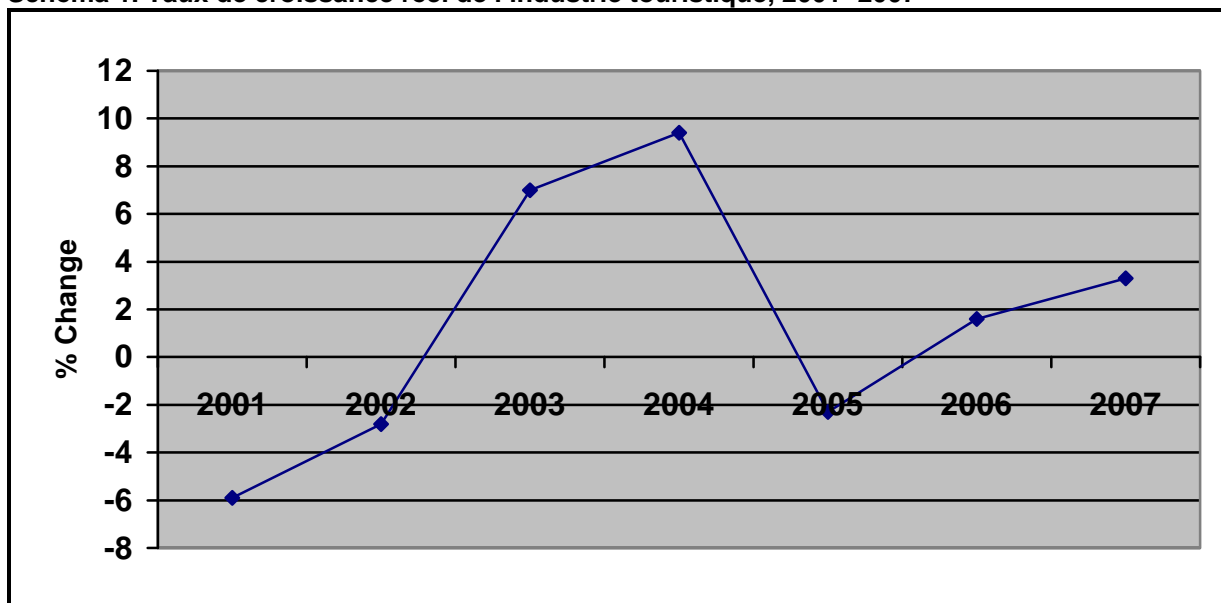
² Adam Dunlop, "Tourism Services Negotiations Issues: Implications for CARIFORUM countries," (Kingston/ Christ Church: CRNM, 2003.) Disponible sur: www.crn.org.

³ Organisation mondiale du tourisme, *Trade Policy Review of Barbados*, Rapport du Secrétariat, septembre 2008, 8, para. 26. WT/TPR/S/203.

⁴ Chiffres provenant du *Barbados Economic and Social Report 2007*, juillet 2008, pp. 59-60.

arrivées de touristes de long séjour sont montées en flèche grâce au fait que la Barbade accueillait quelques matches de la Coupe du monde de cricket en avril 2007. Ce chiffre représente une augmentation de 1,8% des arrivées de touristes de long séjour par rapport à 2006. Le tourisme de croisière est un segment de plus en plus important du marché touristique global. Il a augmenté de 14,3% en 2007.⁵

Schéma 1. Taux de croissance réel de l'industrie touristique, 2001- 2007



Source: Données extraites du Tableau I.2 de la Trade Policy Review of Barbados de l'OMT, 2008

Cette industrie a rapporté quelques 763,6 millions de \$ BDS (385,6 millions de \$ US) en 2007, contribuant 13,5% du PIB réel.⁶ Les touristes ont dépensé, en 2007, 2 400,2 millions de \$ BDS, soit une hausse de 18,5% comparée aux 1 955,2 millions de \$ BDS dépensés l'année précédente.⁷ En 2007, il a été estimé que l'industrie touristique employait directement quelques 14 000 personnes, soit près de 10,5% de la population active.⁸

Le Royaume-Uni représente le premier pays source du tourisme de la Barbade avec 38,0% de l'ensemble des arrivées de touristes de long séjour en 2007.⁹ La hausse des arrivées d'autres pays d'Europe n'a pas été significative et les arrivées en provenance d'Allemagne et d'autres pays européens ont connu une baisse de 25,8% en 2006-07. D'autres grands pays de provenance comme les Etats-Unis et le Canada continuent à augmenter, avec des hausses de 2,1 et 7,7% respectivement pendant la même période.

Défense des intérêts des entreprises

L'Equipe commerciale du secteur privé (*Private Sector Trade Team*) de la Barbade a joué un rôle relativement important dans la formulation des préoccupations du secteur privé national et

⁵ Ibid., 60.

⁶ Ministère des finances, de l'économie et de l'énergie, *Barbados Economic and Social Report 2007*, 20.

⁷ Ibid., 59.

⁸ Office des statistiques de la Barbade, *Statistical Service Labour Force Survey*, 2006 and 2007.

⁹ Ministère des finances, de l'économie et de l'énergie, *Barbados Economic and Social Report 2007*, 60.

des demandes d'accès au marché des opérateurs de l'industrie touristique. Avant la mise sur pied de l'Equipe commerciale du secteur privé en 2003, plusieurs institutions de soutien aux entreprises avaient une capacité de recherche commerciale et d'étude des politiques du gouvernement limitée ; certaines de ces organisations n'ayant aucune capacité en la matière. Les organisations de soutien commercial du secteur privé ont amorcé un processus de rationalisation comprenant la mise en place de capacités de recherche disparates provenant des organisations de soutien commercial existantes et la centralisation de ces capacités chapeautées par une nouvelle structure dénommée « Equipe commerciale du secteur privé ». l'Equipe commerciale du secteur privé a été chargée de la recherche, la documentation et la défense des intérêts du secteur privé qui pouvaient être affectés par le résultat de négociations commerciales internationales.¹⁰ A cet égard, l'Equipe commerciale apporte des contributions aux négociations commerciales de la Barbade ainsi qu'aux négociations commerciales régionales, au nom du secteur privé national. Le programme de travail de l'Equipe commerciale du secteur privé porte sur plusieurs volets: (1) l'évaluation de la compétitivité des entreprises barbadiennes; (2) évaluation de l'impact des accords commerciaux; et (3) identification des opportunités rendues possibles par un environnement commercial international de plus en plus libéral.

L'Association de l'hôtellerie et du tourisme de la Barbade, qui représente les intérêts des opérateurs privés de l'industrie touristique, a joué un rôle modeste dans les négociations APE. Ceci ne veut aucunement dire qu'elle était totalement coupée du processus de négociation, mais elle se bornait à apporter son soutien à l'Equipe commerciale du secteur privé et à l'association régionale, l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes.¹¹ L'Association de l'hôtellerie et du tourisme de la Barbade était la courroie de transmission entre l'Equipe commerciale du secteur privé et les opérateurs touristiques d'une part et entre l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes et les opérateurs touristiques. En outre, le rôle de l'Association de l'hôtellerie et du tourisme de la Barbade ne se limitait pas à d'informelles consultations en coulisses. Comme on l'a vu plus haut, elle a participé aux initiatives de l'Equipe commerciale du secteur privé sur le tourisme et a pris part aux réunions du Groupe de travail technique sur les services relevant de l'Instance de négociation de la région des Caraïbes'. Ces parties prenantes ont exploité les opportunités qui se présentaient à elles telles que les consultations secteur privé-public sous l'égide du Commonwealth en 2004, intervenant pour sensibiliser les décideurs sur les spécificités de l'industrie touristique et pour formuler leurs attentes spécifiques en termes d'accès au marché, dans le contexte de l'APE, l'OMC et l'Accord de libre échange dans les Amériques (abandonné depuis).

L'Equipe commerciale du secteur privé

L'Equipe commerciale du secteur privé a vu la négociation de l'APE comme une occasion pour donner à ses membres l'accès à de nouveaux marchés européens. Ceci est mis en relief dans le Document d'information de l'Equipe selon lequel « les opérateurs touristiques à la Barbade et dans la région ont demandé aux négociateurs du CARIFORUM de mettre en évidence, lors de leurs discussions formelles avec l'UE, l'importance du tourisme pour les économies de la région. Les opérateurs touristiques souhaitent que l'APE résolve certaines des difficultés que

¹⁰ The Barbados Private Sector Trade Team, "About the PSTT," disponible à l'adresse suivante: http://www.tradeteam.bb/cms/default.asp?V_DOC_ID=1056.

¹¹ Selon le site Internet de l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes, l'organisation "représente tous les sous-secteurs de l'industrie hôtelière dont 36 associations hôtelières nationales de toute la région des Caraïbes, plus de 850 hôtels membres et plus de 600 entreprises fournisseuses...." Voir <http://www.caribbeanhotelandtourism.com/index.php>.

rencontre le secteur actuellement. Quand aux pays du CARIFORUM, ils escomptent de l'APE des bénéfices significatifs en termes d'accès au marché et de facilitation du commerce pour permettre aux petits fournisseurs de services de la région d'exporter pour la première fois et/ou d'augmenter leurs exportations à destination de l'UE ».¹²

Parmi ses activités, l'Equipe commerciale du secteur privé encourageait les opérateurs touristiques à faire du lobbying pour défendre leurs intérêts, aidait à la formulation de positions et entreprenait des consultations formelles et informelles avec le Ministère du commerce extérieur. Ces activités sont décrites brièvement ci-dessous.

Défense des intérêts

L'Equipe commerciale du secteur privé encourageait fortement les opérateurs touristiques à s'engager dans une défense active des intérêts des entreprises et a élaboré, à cette fin, une stratégie en trois volets pour donner une plus grande visibilité aux questions intéressant le tourisme dans la communauté du commerce.¹³

Dans un premier temps, la stratégie préconise la coordination des secteurs public et privé au niveau national. Cet effort requiert une plus grande implication du secteur privé dans le processus de prise de décision sur les questions de la libéralisation du commerce et interpelle le secteur pour qu'il comprenne mieux les problématiques et exprime ses besoins et attentes aux décideurs et aux négociateurs nationaux.

La seconde phase consiste en l'organisation des secteurs public et privé, à l'échelon régional, en créant des opportunités de dialogue lors de grandes conférences régionales sur le tourisme. Vient ensuite, en troisième étape, l'organisation des parties prenantes et des négociateurs régionaux, au plan international, et des activités de lobbying en faveur de l'industrie touristique sur l'arène multilatérale.

Formulation des positions

L'Equipe commerciale a joué un rôle de premier plan dans la formulation des positions de l'industrie touristique. Travaillant de concert avec l'Association de l'hôtellerie et du tourisme de la Barbade, l'Equipe commerciale a facilité le processus d'identification des intérêts défensifs et offensifs du secteur touristique en organisant plusieurs réunions de groupes de discussion vers la fin de l'année 2004. Ont participé à ces réunions les principaux opérateurs touristiques et un représentant du ministère du commerce. C'est là la preuve, si besoin est, de l'étroite collaboration entre les deux secteurs sur les questions commerciales. On peut citer d'autres exemples de collaboration comme la participation active de l'Equipe commerciale du secteur privé au Comité technique de fonctionnaires du Ministère du commerce qui se réunissait selon le besoin pour traiter de diverses questions liées au commerce.

Les groupes de discussion ont été créés pour formuler la position du secteur privé sur le tourisme, pour les besoins des négociations avec l'UE, mais aussi pour les prochaines

¹² PSTT "What does the APE have to do with Tourism" Information Paper, 1. Avril 2006. Disponible sur: <http://www.tradeteam.bb/cms/pstt/files/sector/tourism/What%20does%20an%20EPA%20have%20to%20do%20with%20Tourism.pdf>

¹³ PSTT, "Need for Tourism Lobbying" Disponible sur: <http://www.tradeteam.bb/cms/pstt/files/tradenews/Need%20for%20Tourism%20Lobbying.pdf>

négociations avec les Etats-Unis et le Canada. Les sous-secteurs qui ont bénéficié de ces activités sont les voyagistes, les guides touristiques et les agences de voyage; les services récréatifs et d'animation ; les services de catering pour transport aérien ; les entreprises de location de voitures et d'autocars ; et les boutiques hors-taxes. Il est évident que les opérateurs touristiques ont abordé l'industrie touristique dans sa dimension la plus large car leurs groupes de discussion et les demandes exprimées postérieurement comprenaient des services qui ne relevaient pas du secteur du tourisme selon la Classification centrale des produits (CPC), en d'autres termes, ils ne figuraient pas dans la nomenclature mondiale commune des produits et services publiée par les Nations unies.

Modes de fourniture de services

En termes d'accès au marché, l'OMC distingue entre ces quatre modes de fourniture de services:

- *La fourniture transfrontalière* (mode 1) concerne les flux de services d'un territoire douanier vers un autre (ex. : services fournis par le biais des moyens de télécommunications ou par poste).
- *La consommation à l'étranger* (mode 2) couvre les situations où le consommateur du service se rend dans un autre territoire douanier pour obtenir un service, ce qui est le cas prédominant dans le secteur du tourisme.
- *La présence commerciale* (mode 3) implique qu'un fournisseur de services est commercialement présent sur un autre territoire douanier à l'effet de fournir une prestation (ex. : chaînes hôtelières).
- *La présence de personnes physiques* (mode 4) concerne des individus (personnes physiques) qui entrent dans un territoire douanier étranger pour y fournir un service, comme font les voyagistes indépendants à l'occasion.

Les discussions du groupe ont fourni une base pour formuler, à l'attention des Européens, les demandes d'accès au marché des voyagistes nationaux. Ces demandes ont été remises formellement par l'Equipe commerciale du secteur privé au Ministère du commerce extérieur afin de les intégrer dans les demandes et offres globales de la Barbade (Voir **Tableau 1**). La présentation de l'Equipe commerciale a mis l'accent sur les segments du marché de l'Union européenne auxquels les prestataires de services de la Barbade voudraient avoir meilleur accès ; elle indique également des obstacles spécifiques à l'exportation de services touristiques que les opérateurs voudraient voir démanteler.¹⁴ Les sous-secteurs pour lesquels l'accès au marché de l'UE a été demandé sont : les services d'agences de voyages, de voyagistes et de guide touristiques, les services de catering pour transport aérien, d'« attraction »¹⁵, les services d'animation, les services aux bateaux de croisière, les services d'hébergement et les boutiques hors-taxe.

¹⁴ Il semblerait que l'étude Dunlop, citée à la note 2, a fait d'importants progrès dans l'identification des obstacles aux exportations de services touristiques du CARIFORUM. En outre, il semble que certains prestataires de services auraient saisi le processus consultatif de l'Equipe commerciale du secteur privé pour soulever la question des difficultés d'accès au marché de l'UE.

¹⁵ On ne sait pas trop bien ce que l'Equipe commerciale entend par « services d'attraction ». Dans le document intitulé "*Submission on the Liberalisation of Attraction and Recreation Services*" les auteurs y font référence à tout une série de services et de secteurs, à savoir les services récréatifs, culturels et sportif, les services d'animation et de divertissement ainsi que les services de location de bateaux de plaisance (à la journée/ à l'événement) et les services médicaux/thalasso/santé.

Tableau 1. Liste succincte de l'Equipe commerciale du secteur privé contenant les demandes d'accès au marché du tourisme

<p>Agences de voyages, Guides touristiques et Voyageurs</p> <p><i>Agences de voyages</i> Démantèlement de toutes les restrictions sur les prestations transfrontières Démantèlement de toutes les restrictions sur l'établissement commercial Démantèlement des restrictions sur le mouvement de cadres et de personnel qualifié des opérations CARIFORUM ainsi que sur celui des agents de voyages indépendants (travaillant à leur compte)</p> <p><i>Voyagistes</i> Démantèlement de toutes les restrictions sur les prestations transfrontières Démantèlement de toutes les restrictions sur l'établissement commercial Démantèlement des restrictions sur le mouvement de cadres et de personnel qualifié des opérations CARIFORUM ainsi que sur celui de voyageurs professionnels indépendants (travaillant à leur compte)</p> <p><i>Guides touristiques</i> Démantèlement de toutes les restrictions sur l'établissement commercial Elimination des restrictions sur le mouvement de cadres et de personnel qualifié des opérations CARIFORUM et octroi de la liberté de mouvements aux guides touristiques du CARIFORUM</p> <p>Services d'hébergement et de restauration</p> <p><i>Services d'hébergement</i> Démantèlement de toutes les restrictions sur l'établissement commercial Elimination des restrictions sur le mouvement de cadres et de personnel qualifié</p> <p><i>Services de restauration</i> Démantèlement de toutes les restrictions sur la fourniture transfrontière de services de traiteur, y compris les services de catering pour transport aérien. Démantèlement de toutes les restrictions l'établissement commercial, dont les services de catering pour transport aérien. Elimination des restrictions sur le mouvement de cadres et de personnel qualifié</p>
--

Source: Présentation par l'Equipe commerciale du secteur privé à la Division du commerce extérieur, 25 août 2006

Réaction du gouvernement

En règle générale, la Division du commerce extérieur au Ministère des affaires étrangères et du commerce extérieur semble satisfaite des initiatives du secteur privé sur les questions commerciales touchant au tourisme. Le Ministère constate que les institutions d'appui aux entreprises, qui représentaient les intérêts des opérateurs touristiques, étaient bien informées et avaient une idée claire des intérêts défensifs et offensifs du secteur. En outre, le fait que l'Equipe commerciale du secteur privé s'est dépensée en temps et en moyens apparaît clairement dans la qualité de ses présentations, riches en information et bien structurées. A titre préliminaire, la présentation de l'Equipe commerciale a été examinée par la Division du commerce extérieur, dans le contexte des offres initiales de la Barbade à l'APE. On notera, néanmoins, que l'offre APE du CARIFORUM a été préparée sur la base de l'offre des Etats de cette organisation régionale à l'OMC (voir **Tableau 2**).

Tableau 2. Principaux éléments des demandes d'accès que le CARIFORUM a formulées pour le tourisme

SECTEUR	DEMANDE FAITE AUX MEMBRES DE L'UE (PAR MODE DE FOURNITURE)
Hôtels et restaurants dont les services de traiteurs - CPC 641-643 ¹⁶	3) Eliminer les restrictions de la République tchèque et de la Pologne pour le CPC 643 Eliminer le traitement restrictif national au Test des besoins économiques en Italie pour les prestataires du CARIFORUM 4) Lever les restrictions dans tous les Etats membres
Services d'agences de voyages et de voyagistes - CPC 7471 ¹⁷	1) 3) 4) Lever les restrictions dans tous les Etats membres
Services de guides touristiques	4) Lever les restrictions dans tous les Etats membres ¹⁸

Source: Instance de négociation de la région des Caraïbes, Demandes du CARIFORUM à l'Union européenne

Les demandes émises par l'Equipe commerciale du secteur privé (Tableau 1) peuvent paraître différentes de celles du CARIFORUM (Tableau 2) mais, en réalité, ces deux listes se rejoignent

¹⁶ Les services inclus dans cette liste sont : (CPC 641) les services hôteliers et d'hébergement; (CPC 642) les services de restauration; et (CPC 643) les débits de boissons pour consommation sur place. Par voie de conséquence, le Mode 3 pour ce secteur comprendrait des opérations telles que l'implantation d'un hôtel, motel, camp de vacances, restaurant, services de traiteur, bar, café, etc dans tout Etat membre de l'UE. Le Mode 4 couvre les visas d'entrée temporaires pour le personnel d'entreprises ayant une présence commerciale comme indiqué plus haut. Ce peut être la mutation de membres du (ex.: directeurs) ou de stagiaires pour travailler dans l'entité pour des périodes pouvant aller jusqu'à 3 ans ou l'envoi de cadres de l'entreprise chargés de mettre l'affaire sur pied pour des périodes pouvant aller jusqu'à 90 jours.

Pour davantage d'informations sur le CPC 641-643 voir le site Internet suivant : <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcs.asp?Cl=9&Lg=1&Co=64>. L'Equipe commerciale du secteur privé en fait demandait que la Pologne et la République tchèque lèvent les restrictions qu'elles avaient imposées aux débits de boissons (CPC 643). Ces limitations ont été démantelées comme indiqué au Tableau 3. L'Equipe commerciale a également demandé que l'Italie élimine son "Test des besoins économiques" comme préalable à l'ouverture de nouveaux bars, cafés et restaurants ; or, cette mesure est toujours en vigueur comme indiqué au Tableau 3. En outre, l'Equipe commerciale du secteur privé a demandé que tous les Etats membres de l'UE lèvent leurs restrictions sur la circulation du personnel. Cette demande n'est pas entièrement satisfaite puisque la Bulgarie maintient encore certaines mesures énonçant que le nombre de directeurs étrangers ne doit pas être supérieur à celui de directeurs bulgares dans certains types d'entreprises (Mode 4a). Pour ce qui est des prestataires de services contractuels, dans le sous-secteur hôtelier, aucun des Etats membres de l'UE n'a accepté de faire une quelconque concession.

¹⁷ Exemples de prestations pour ces services: Mode 1: informations de voyage et réservations en ligne ou par téléphone; Mode 3: ouverture d'une succursale/agence dans un Etat membre de l'UE; Mode 4 : transfert de membres du personnel d'une entreprise pour ouvrir et gérer une succursale/agence dans un Etat membre de l'UE. L'Equipe commerciale a demandé que toutes les restrictions relevant des modes 1,3 & 4 soient levées. Cette demande n'as pas été entièrement satisfaite comme on peut le voir au Tableau 3: Mode 1 – Tous les Etats membres de l'UE, hormis la Bulgarie et la Hongrie, ont levé leurs restrictions. Mode 3 – la Bulgarie et le Portugal conservent certaines mesures concernant les entreprises qui souhaitent s'établir/s'inscrire sur leurs registres du commerce. Tous les autres membres de l'UE ont démantelé toutes mesures restrictives sur l'ouverture d'une succursale ou agence, etc. Mode 4 – la Bulgarie conserve encore certaines mesures en vertu desquelles le nombre de directeurs étrangers ne doit pas être supérieur à celui de directeurs bulgares dans certains types d'entreprises (et certaines réserves générales applicables à tous les secteurs peuvent être maintenues).

¹⁸ L'Equipe commerciale du secteur privé a demandé le démantèlement de toutes les restrictions. Cependant, certains Etats membre de l'UE ont conservé une "condition de nationalité" comme on peut le voir au Tableau 3. Il revient à la législation et aux autorités nationales de définir les conditions d'application de ces mesures. En conséquence, on pourrait devoir demander des informations complémentaires auprès des autorités nationales compétentes.

largement comme l'illustre la demande de l'Equipe commerciale pour des engagements d'ouverture du marché, pour les activités considérées comme relevant des services touristiques, et la demande d'accès au marché de l'UE exprimée par le CARIFORUM. A titre d'illustration, la demande de l'Equipe commerciale pour une élimination de toutes les restrictions imposées à l'établissement commercial équivaut, en fait, à la sollicitation du CARIFORUM demandant que la République tchèque et la Pologne lèvent leurs restrictions car ces deux pays étaient les seuls membres de l'UE à ne pas être liés par l'offre conditionnelle révisée que l'Union avait faite à l'OMC. La seule différence que l'on peut relever, cependant, est que la demande du CARIFORUM ne tient pas compte de celle de l'Equipe commerciale du secteur privé appelant à l'élimination des restrictions sur l'établissement commercial des guides touristiques.

L'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes

L'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes a été fondée en 1959 en tant que comité de l'Association de tourisme des Caraïbes – une organisation mixte secteur public/privé créée pour promouvoir et « vendre » la destination Caraïbes, en réponse au lobbying d'un hôtel. En 1962, l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes est devenue une entité autonome à but non lucratif. Selon sa documentation interne, l'Association prend parfois le nom d'Association hôtelière des Caraïbes (*Caribbean Hotel Association*).

De tous les opérateurs touristiques, l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes est la plus visible grâce à son engagement agissant dans le processus de négociation et son rôle très actif dans la coordination des opérateurs touristiques privés de la région. Dans plusieurs milieux, cette Association est considérée comme l'acteur privé incontournable sur les questions intéressant le tourisme. Dans une large mesure, le rôle clé que joue l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes s'explique par la conviction des associations patronales notionales selon laquelle cette Association est le porte-voix des intérêts de l'industrie touristique et qu'elle sait articuler efficacement ses préoccupations et ses demandes. Dans le cas précis de la Barbade, la perception selon laquelle l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes est le défenseur le plus actif de l'industrie touristique nationale est due au fait que le principal consultant sur les questions touristiques, qui fait partie de l'Equipe commerciale du secteur privé, occupe la fonction de « *Advocacy Manager* » au sein de cette Association dans les négociations APE. Ceci a permis un enrichissement croisé des idées et la construction de canaux de communication solides entre l'Association de l'hôtellerie et du tourisme de la Barbade, l'Equipe commerciale du secteur privé et l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes.

L'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes a rédigé et soumis un exposé de position en 2005 et une première mouture du texte d'une déclaration/Annexe APE sur le secteur du tourisme, en collaboration avec l'Organisme du tourisme des Caraïbes en 2006; elle y encourageait ses membres à participer activement au processus de négociation en mettant l'accent sur l'importance des aspects commerciaux pour l'industrie, recherchait l'opinion de ses membres sur des questions particulières, et la participation active au sein des Groupes de travail techniques de l'Instance de négociation de la région des Caraïbes, dans la Barbade et en Jamaïque, du Responsable « *Advocacy* » de l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes et du Directeur général basé à Miami.

En outre, lorsque vers la fin 2007 les négociations sur le tourisme piétinaient¹⁹, l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes avait lancé une campagne de relations publiques dans les médias locaux afin de sensibiliser sur l'importance de l'industrie touristique pour la région et donnant mauvaise presse pour l'UE, notamment au regard des asymétries caractérisant les poids et les pouvoirs respectifs des deux régions.²⁰ En fait, l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes estime que sa campagne était l'un des facteurs qui ont conduit l'UE à réviser sa position sur le volet « tourisme ». Les Négociateurs en chef ont finalement pu débloquer la situation mais cette anecdote illustre bien le rôle particulier que le secteur privé peut jouer dans des négociations, surtout quand on sait que ni les Gouvernements du CARIFORUM ni l'Instance de négociation de la région des Caraïbes n'auraient pu orchestrer une telle campagne médiatique sans porter grand préjudice aux négociations.

L'exposé de position, de 2005, de l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes, a clairement énoncé les demandes d'accès au marché dans trois domaines, en l'occurrence:

- (i) la négociation d'un accord de reconnaissance mutuelle (ARM) avec l'UE pour la reconnaissance et l'acceptation des qualifications touristiques et les programmes de délivrance de titres;
- (ii) un meilleur accès au Mode 4 permettant l'entrée temporaire de professionnels du tourisme de tous les niveaux dans l'UE ainsi que pour les étudiants en tourisme des pays des Caraïbes à la recherche d'une expérience professionnelle temporaire. Un meilleur accès au Mode 4 a été également demandé pour les travailleurs qualifiés et semi-qualifiés dans le sous-secteur culinaire-restauration-boissons; et
- (iii) un meilleur accès au Mode 1 (prestations transfrontalières) qui nécessitait une révision de la législation et des normes européennes applicables aux hôteliers des Caraïbes qui coopèrent avec des voyagistes de l'UE²¹.

¹⁹ Cette impasse semble résulter de positions divergentes sur la nécessité d'inclure des disciplines distinctes et séparées pour l'industrie touristique dans l'APE. D'un côté, il y avait le CARIFORUM qui tenait à ce que ces disciplines soient incluses, de l'autre les négociateurs de l'UE qui ne les considéraient pas nécessaires. L'UE estimait probablement que les dispositions générales relatives aux services, ajoutées au cadre de politique de concurrence prévu au Titre I, Chapitre 1, devaient suffire pour répondre aux attentes des Etats du CARIFORUM. Voir l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes, "CHA Reacts to Recent Developments in EPA Negotiations," press release, 28 septembre 2007, disponible en ligne à l'adresse suivante : http://caribbeanhotelandtourism.com/downloads/Press_092807_EPAnegotiations.pdf; "CHA let down by EU," *Nation News*, October 2, 2007; and David Jessop, "Grasping the full economic impact of Caribbean tourism," *Jamaica Gleaner*, 23 septembre 2007.

²⁰ Cette notion de 'presse négative' devrait être comprise dans le contexte plus large des fortes tensions qui ont entouré les efforts de l'UE pour conclure les APE avec les pays ACP en raison des fortes oppositions que le secteur privé et la société civile, de plusieurs pays ACP, avaient exprimées à l'endroit de ces accords. Cette opposition a été dopée par le soutien fourni par quelques organisations non gouvernementales et intergouvernementales internationales. Beaucoup de ces voix décrivait l'UE comme un acteur puissant cherchant à défendre ses intérêts étroits sur le dos des pays ACP qui négociaient en position de faiblesse en raison de leurs moyens limités et de leur faible niveau de développement économique. Dans ces circonstances, l'expression, par l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes, des inquiétudes du CARIFORUM par le biais des médias a été considérée par certains comme un autre exemple où l'APE a été utilisé comme un instrument pour écarter les aspirations légitimes au développement des partenaires ACP d'une Union européenne au faite de sa puissance. En outre, ce portrait peu flatteur de l'UE, et du processus APE, eût servi à rendre les négociateurs africains et du Pacifique plus vigilants et plus déterminés à défendre les intérêts de leurs régions.

²¹ Selon l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes "les dispositions nationales appliquant le Paquet UE de la Directive "voyages" ont conduit à mettre en œuvre des normes qui ne conviennent pas au climat et à la situation géographique des Caraïbes ni au design et à l'architecture de ses hôtels. Le coût élevé de la mise en conformité a été un problème majeur pour les hôteliers des pays CARIFORUM." L'Association de l'hôtellerie et du

Le Mode I comprend le marketing direct des services hôteliers basés dans le CARIFORUM en utilisant leurs propres plates-formes Internet et le marketing indirect se faisait avec les systèmes de réservation électroniques (ex. : Amadeus, Sabre, Galileo, Worldspan), les moteurs de réservation en ligne et les portails Internet (Hotels.com, Expedia et Travelocity).

Actuellement, le nombre de réservations faites directement avec les hôtels des Caraïbes reste modeste. D'autre part, les systèmes de réservation électroniques, les moteurs de réservation en ligne et les portails Internet restent les principaux canaux de distribution des produits touristiques. Ils sont contrôlés par quelques grandes entreprises internationales. Par conséquent, l'accès, par les prestataires de services hôteliers dans la région CARIFORUM (Mode 1), au marché de l'UE se fait essentiellement de façon indirecte et l'accès direct peut être soumis aux conditions des principaux distributeurs.

Obtenir un engagement de Mode I pour les hôtels signifierait que l'UE n'aurait plus de barrières à l'accès à son marché à dresser devant les opérateurs du CARIFORUM qui vendent leurs services, directement ou indirectement, par voie électronique. Compte tenu de l'évolution des techniques de marketing décrites plus haut, la conséquence immédiate serait de prévenir ces obstacles pouvant découler de la domination exercée par les agences internationales de réservation. Avec un engagement du type Mode I, on disposerait d'une base juridique qui permettrait de dénoncer ces barrières à la commercialisation des services touristiques du CARIFORUM. Cet aspect doit être examiné en parallèle avec les dispositions anti-concurrentielles de l'APE, qui traitent de la question des prestataires internationaux qui ont les moyens d'affecter réellement la capacité des opérateurs du CARIFORUM à prendre une part du marché. Cet accès au marché plus les dispositions anti-concurrentielles fourniraient au CARIFORUM une base plus solide pour battre en brèche les pratiques déloyales telles que les clauses d'exclusivité.

En l'absence d'un engagement²², on ne dispose d'aucune assise juridique pour dénoncer ces barrières à l'accès au marché et il sera d'autant plus difficile de pénétrer ces marchés par le seul marketing en ligne du CARIFORUM.

Concernant la Directive sur les voyages de l'UE, il faut noter qu'elle s'applique aux hôtels du CARIFORUM, quelle que soit la façon dont ils commercialisent leurs produits sur le marché de l'Union. Comme on l'a vu plus haut, certains Etats membres de l'UE ont appliqué cette Directive de sorte à dresser une barrière à l'accès de Mode I. En arrachant un engagement Mode I, les Etats du CARIFORUM mettraient les Etats membres de l'UE dans l'obligation de veiller en sorte que l'application de la Directive ne soit pas dévoyée pour servir de barrière à l'accès de Mode I.

tourisme des Caraïbes, "The Position of the Caribbean Hotel Association (CHA) on the Treatment of Tourism within the Economic Partnership Agreement with Europe.", avril 2005.

²² C'était le cas pour l'essentiel des prestations Mode I aux services hôteliers puisque seuls 3 Etats membres de l'UE ont pris tous les engagements (Voir Tableau 3)

Ces demandes, ajoutées à d'autres préoccupations des opérateurs touristiques, ont été également consignées dans le projet de texte sur le tourisme de l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes/Organisme du tourisme des Caraïbes.

Traitement des services touristiques dans l'Accord de partenariat économique (APE) UE-CARIFORUM

Bénéfices généraux de l'accès aux marchés

L'UE a pris plusieurs engagements sur le secteur des services touristiques et des voyages, en ce qui concerne notamment les prestations des hôtels, des restaurants, les services de traiteurs, les agences de voyages, les voyagistes et les guides touristiques (voir **Tableau 3**). Des engagements ont été également pris en rapport avec les services des stations thermales ainsi que d'autres services ne relevant pas du tourisme mais qui intéressent les opérateurs touristiques de la région.²³ Les bénéfices de l'accès aux marchés sont abordés ci-dessous sous l'angle des quatre modes de prestation de services touristiques.²⁴

On notera que les domaines couverts par l'accord APE (ex. : commerce des services, investissements) relèvent des "compétences partagées" entre la Commission européenne et les Etats membres. Ainsi, tous les domaines n'ont pas été libéralisés de manière homogène dans l'APE. En fait, plusieurs Etats membres de l'UE ont pris des options de dispense sur certains modes de prestations appliqués dans certains secteurs, comme on le verra plus en détail plus loin.

Tableau 3. Principaux éléments des engagements d'accès au marché du tourisme de l'UE tels que contenus dans l'APE liant le CARIFORUM à l'UE

Sous-secteur	Modes :	Engagements inscrits dans l'APE (Nbre d'Etats membres de l'UE)		
		Entier	Partiel	Non lié
Hôtels et Restaurants	1	3	0	24
	2	27	0	0
	3	25	2	0
	4 ^a	26	1	0
	4 ^b	0	0	27
Services traiteurs	1	27	0	0
	2	27	0	0
	3	25	2	0
	4 ^a	26	1	0
	4 ^b	0	0	27
Agences de voyages	1	25	0	2
	2	27	0	0
	3	25	2	0

²³ Comme la présente étude porte sur les services touristiques uniquement, on n'y examinera pas dans le détail les autres bénéfices d'accès au marché qui intéressaient les opérateurs touristiques. Ces autres bénéfices concernent les services d'animation/divertissement ; les services commerciaux; et les services récréatifs, culturels et sportifs.

²⁴ Cette section de notre Etude a bénéficié du document du CRNM "Treatment of Tourism in the APE," 3200.3/APE-09[08], (Kingston/Christ Church: CRNM, 2008).

	4 ^a	26	1	0
	4 ^b	14	12	1
Services de voyagistes (dont les accompagnateurs)	1	25	0	2
	2	27	0	0
	3	25	2	0
	4 ^a	26	1	0
	4 ^b	14	12	1*
Services de guides touristiques	1	17	0	10
	2	27	0	0
	3	27	0	0
	4 ^a	15	12 (=0)	0
	4 ^b	1	21	5
Stations thermales	1	0	0	27
	2	27	0	0
	3	27	0	0
	4 ^a	0	27 (=0)	0
	4 ^b	0	0	27

Source: Annexe IV.A, IV.B, IV.C et IV.D de l'APE UE-CARIFORUM

Notes explicatives: 4^a- Cadres et diplômés en stage; 4^b- Fournisseurs de services contractuels (CSS); (=0)- Accès partiel rendu nul par la condition de nationalité; *- L'Irlande ne s'est pas liée pour ce qui concerne les accompagnateurs.

Prestations transfrontalières de services (Modes 1 & 2)

Les Etats membres de l'UE ont fait montre d'un grand libéralisme dans leurs engagements sur la fourniture de services de traiteurs à travers le Mode 1 en éliminant toutes les restrictions à l'accès. Or, lorsque l'on examine de plus près ces engagements, on se rend compte que ce bénéfice est somme toute très modeste compte tenu de la difficulté pratique de fournir des services de traiteurs par le biais du Mode 1.²⁵ Les engagements de l'UE pour les hôtels et les restaurants révèle que le régime d'accès est beaucoup plus contraignant et restrictif. Seules l'Estonie, la Finlande et la Hongrie ont levé leurs restrictions sur ces services, les 24 autres Etats membres se déclarant non liés.

Les prestataires du CARIFORUM ont également obtenu un autre accès au marché pour la nomenclature Mode 1/prestation transfrontalière des services d'agence de voyages et de voyagistes, et seules la Bulgarie et la Hongrie ont choisi de maintenir leurs restrictions. Pour ce qui concerne les services de guide touristiques, 17 Etats membres de l'UE ont levé leurs barrières d'accès à leurs marchés, à la différence de 10 autres Etats : Bulgarie, Chypre, République tchèque, Hongrie, Italie, Lituanie, Malte, Pologne, Slovaquie et Sloveenie.

L'UE n'a inscrit aucune limitation au commerce de Mode 2 (consommation à l'étranger) pour aucune des trois catégories touristiques ni pour les stations thermales. Ainsi, les Européens peuvent consommer librement ces services dans les pays du CARIFORUM. Il est clair que ces engagements apportent une valeur quasi-insignifiante puisqu'aucune barrière n'existait sur eux auparavant. Les Etats du CARIFORUM voulaient mettre davantage de valeur dans ces engagements en demandant que les bénéficiaires de l'assurance médicale financée par l'état

²⁵ Les services de catering pour le transport aérien sont peut-être l'exception à cette observation. Cependant, ces services sont considérés comme des services auxiliaires au transport aérien et non pas comme des services du secteur touristique, *strictu sensu*.

soient transférables afin que les ressortissants européens puissent se faire rembourser les coûts des traitements thermaux prescrits par leurs médecins. Or, cette demande n'a pu aboutir car les négociateurs de la Commission européenne estimaient que ces régimes d'assurance sortaient du champ d'application de l'APE du fait que l'Article 65 (d) délimite les activités économiques, fournies dans l'exercice d'un pouvoir public, dans les attributions de l'accord.

Présence commerciale (Mode 3)

L'UE a accordé un accès important au marché pour l'établissement de la présence commerciale du CARIFORUM dans les services touristiques. Pour les services hôteliers, de restauration et de traiteur, aucun Etat membre de l'UE – sauf la Bulgarie et l'Italie – n'impose une quelconque restriction à la présence commerciale. La Bulgarie exige que l'entité commerciale soit inscrite au registre de commerce et l'Italie impose les Tests des besoins économiques.

Pour ce qui est des services des agences de voyages et des voyagistes, seuls la Bulgarie et le Portugal maintiennent des restrictions exigeant l'inscription au registre de commerce ou l'implantation de la base de la société dans le pays hôte. Il n'y a pas de limitations sur la présence commerciale dans aucun pays de l'UE pour les services des guides touristiques. Il n'y a pas de restrictions sur les services des stations thermales non plus.

Présence temporaire de personnes physiques à des fins commerciales (Mode 4)

L'UE s'est engagée à autoriser les investisseurs à engager du personnel essentiel et des diplômés stagiaires dans tous les secteurs libéralisés aux termes de l'APE, sous réserve de certaines restrictions nationales (de pays membres de l'UE). L'entrée et le séjour temporaires de ces membres du personnel sera pour une durée allant jusqu'à 3 ans pour les transferts internes (au sein de l'entreprise), de 90 jours sur toute période de 12 mois pour les déplacements professionnels et de 1 an pour les diplômés stagiaires. Seule la Bulgarie a maintenu des restrictions dans ces catégories pour les services hôteliers, de restauration et de traiteur ainsi que pour les services d'agences de voyages et de voyagistes. Ce pays régit que le nombre de cadres étrangers ne doit pas être supérieur à celui des cadres nationaux lorsque l'état central ou la municipalité détient plus de 50% du capital d'une société bulgare. Quant aux services de guides touristiques, 15 Etats membres ont levé leurs restrictions sur le mouvement de cette catégorie de professionnels. Les 12 autres Etats membres de l'UE ont conservé des mesures nationales qui, sur le terrain, pourraient annuler l'accès partiel accordé en théorie. Ces mesures de nationalité s'appliquent également au personnel essentiel et aux diplômés stagiaires dans toute l'UE pour les services de stations thermales.

En ce qui concerne les engagements relatifs aux prestataires de services contractuels, l'UE ne s'est pas liée pour les services hôteliers, de restauration et de traiteur ni pour les services des stations thermales. Elle s'était montrée plus libérale pour les services d'agences de voyages et 14 de ses Etats membres n'imposent aucune limitation à cette catégorie de professionnels tandis que 12 autres Etats membres ont appliqué le test des besoins économiques et l'Irlande ne s'est pas engagée du tout. La situation est similaire pour les services de voyagistes (y compris les accompagnateurs) même si l'Irlande s'était engagée à n'autoriser les services de prestataires contractuels que pour les accompagnateurs. Quant au niveau d'engagement, par rapport aux services de guides touristiques, il est bien plus faible: seule la Suède a accepté de lever ses restrictions à l'accès à son marché ; 21 Etats membres de l'UE ont introduit les tests des besoins économiques et 5 autres Etats n'ont pris aucun engagement. L'UE n'a pas fait

d'offre sur l'entrée temporaire de professionnels indépendants dans aucun des trois sous-secteurs touristiques.

Tableau de notation de l'accès aux marchés: Engagements de l'UE par rapport aux demandes de la Barbade et des Caraïbes

(i) Progrès en matière d'accès au marché, tous sous-secteurs confondus, et modes de fourniture

En comparant les demandes émises par l'Equipe commerciale du secteur privé pour un meilleur accès aux marchés européens pour les services touristiques de la région, on voit bien que les opérateurs touristiques de la Barbade ont réussi à obtenir l'essentiel de ce qu'ils voulaient.²⁶

Pour les services de traiteur, d'agence de voyages, de voyageur et de guide touristique, les Etats membres de l'UE ont accordé un niveau d'accès (de Mode 1) très important et leurs engagements collectifs allaient de la totalité des 27 Etats membres à 17 Etats membres au minimum.²⁷ C'est là un résultat très positif pour les prestataires de services de la Barbade. L'Equipe commerciale du secteur privé n'avait pas demandé un quelconque accès de Mode 1 pour les services hôteliers car cela n'aurait pas été faisable sur les plans technique et commercial. Quant aux services de restauration, l'Equipe commerciale du secteur privé s'est borné à faire une demande pour les services de traiteur (CPC 6423), l'absence d'engagement de l'UE pour les services de restauration ne devant pas poser problème.

S'agissant des engagements pour la présence commerciale, l'UE s'était montrée très libérale: 25 Etats membres s'étaient engagées sur tous les sous-secteurs du tourisme en plus des services des stations thermales. Les opérateurs touristiques de la Barbade peuvent être satisfaits de ces résultats. L'Equipe commerciale du secteur privé avait inclus les services de catering pour le transport aérien dans sa demande d'accès aux services généraux de catering, mais ce service tombe sous la catégorie des services auxiliaires du transport aérien.²⁸ Dans ses engagements sur ce sous-secteur, l'UE a introduit une réserve limitant les catégories d'activités à la taille de l'aéroport, arguant que le nombre de prestataires par aéroport peut être limité en raison des contraintes d'espace et que au moins 2 prestataires soient agréés pour d'autres considérations. En outre, la Bulgarie a exigé que l'entreprise

²⁶ Il ne faut pas perdre de vue le fait que les demandes des opérateurs de la Barbade avaient été, pour la plupart, incorporées dans les demandes d'accès faites par l'ensemble de la région. Ainsi, le débat porte principalement sur les bénéfices tirés de l'accès au marché par les opérateurs touristiques de la Barbade, et cette approche pourrait s'avérer plutôt artificielle car, dans ce cas de figure, l'UE aurait répondu directement à une demande d'accès consolidé émanant de l'ensemble du CARIFORUM et pas seulement des prestataires de services touristiques de la Barbade.

²⁷ Il est clair que l'accès au marché accordé par l'UE est important même si 10 de ses Etats membres ne s'étaient pas engagés. Cette appréciation part du raisonnement que les recettes globales des 27 Etats membres, provenant du tourisme international arrivant, s'étaient élevées à 253 161 millions d'euros en 2006. Les recettes du tourisme de ces 10 pays (Bulgarie, Chypre, Hongrie, Italie, Lettonie, Malte, Pologne, République tchèque, Slovaquie et Slovénie) ont atteint 51 488 millions d'euros, soit 21,89% de l'ensemble des recettes des 27 pays. Ainsi, les 17 pays restant, qui ont démantelé leurs mesures restrictives d'accès au marché, représentent près de 80% des recettes totales. Voir Commission européenne, *Eurostat Pocketbooks: Tourism Statistics* (Luxembourg: European Commission, 2008), 33.

²⁸ Le sous-secteur des services de catering pour le transport aérien est important pour la Barbade car le pays dispose d'une entreprise qui a développé une expertise dans ce domaine et est opérationnelle dans des pays d'Amérique centrale, du Sud et des Caraïbes.

soit inscrite au registre de commerce bulgare. Du point de vue de l'Equipe commerciale du secteur privé, même limité, un tel accès est un résultat positif.

Par rapport au volume de demandes présentées, la Barbade a pu obtenir un accès important au marché au bénéfice du personnel essentiel et des diplômés stagiaires, pour les services de restauration, d'hôtellerie et de traiteurs, pour les services d'agences de voyages et de voyagistes. 26 pays de l'UE ont pris des engagements entiers tandis que la Bulgarie a indiqué s'engager partiellement. En termes de gains pour les prestataires de services contractuels, l'Equipe commerciale du secteur privé s'était contentée de demander que l'UE accorde l'entrée temporaire aux guides touristiques. A cette demande, la Suède a ouvert complètement son marché alors que 21 autres Etats membres ont soumis l'entrée temporaire aux tests des besoins économiques.

Les gains les plus appréciables sont ceux obtenus pour les services contractuels, en termes d'entrée temporaire à l'UE, comparés aux services d'agences de voyages et de tours opérateurs. Les avantages obtenus pour ce dernier secteur ne sont pas à sous-estimer non plus sachant que cet accès au marché permet aux prestataires de services du CARIFORUM de faire concurrence à des prestataires verticalement intégrés dans le marché européen.

Sur la question d'un meilleur accès de Mode 4, d'autant qu'il concerne les professionnels du sous-secteur culinaire, de la restauration et de la boisson, comme l'a demandé l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes, il semblerait que l'UE a satisfait ces demandes dans une large mesure. Quant à la demande d'entrée des étudiants en hôtellerie, ces derniers pourraient difficilement satisfaire les critères arrêtés pour les diplômés stagiaires, à savoir : (i) qu'ils soient employés par une entreprise (personne morale) pour au moins 1 an ; (ii) qu'ils soient titulaires d'un diplôme universitaire ; (iii) qu'ils soient mutés temporairement à une succursale de l'entreprise mère, implantée dans le territoire de l'autre partie, à des fins de développement de carrière ou de formation. Toujours est-il que des efforts ont été faits pour traiter la demande du CARIFORUM en insérant des dispositions sur l'assistance au développement dans le cadre de programmes d'échanges et de formation.²⁹ Ceci représente, en fait, une approche nouvelle susceptible de permettre la mobilité de cette catégorie de personnes physiques.

(ii) Reconnaissance mutuelle

Sur la question de la négociation d'un accord de reconnaissance mutuelle (ARM) pour les prestataires de services touristiques, l'APE prévoit que "*les Parties coopèrent en vue de la reconnaissance mutuelle des conditions, qualifications, licences et autres règlements conformément à l'Article 85...*"³⁰. L'Article 85, qui traite de la reconnaissance mutuelle, réaffirme le droit des Parties d'exiger que les personnes physiques possèdent les qualifications et/ou l'expérience professionnelle nécessaires pour fournir les services visés; engage les Parties à encourager les organes professionnels compétents, dans leurs territoires respectifs, à élaborer conjointement des recommandations sur la reconnaissance mutuelle et à les

²⁹ L'Article 117 (2) (e) de l'APE prévoit des programmes d'échanges et de formation (y compris linguistique) pour les fournisseurs de services touristiques.

³⁰ Article 114 de l'APE.

soumettre au Comité CARIFORUM/UE sur le commerce et le développement en vue de fixer les critères que les Parties auront à appliquer pour l'autorisation, la licence, le fonctionnement et la certification des investisseurs et des prestataires de services. Le tourisme est identifié comme l'un des secteurs prioritaires pour le développement de mécanismes de reconnaissance mutuelle, aux termes de l'Accord.³¹ L'APE charge la Commission européenne et le CARIFORUM d'encourager (de façon exhortative) leurs organes compétents respectifs à entamer les négociations trois ans après l'entrée en vigueur de l'APE afin d'élaborer ensemble des recommandations sur la reconnaissance mutuelle.

L'appel, par l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes, à un accès amélioré au Mode 1, qui passe par une révision de la législation nationale appliquant la Directive voyages de l'UE³², est – dans une certaine mesure – pris en charge à l'Article 116 de l'APE qui stipule que les Parties doivent encourager le respect des normes environnementales et de qualité applicables aux services touristiques, d'une manière raisonnable et objective, *sans pour autant dresser des obstacles injustifiés au commerce* (c'est l'auteur qui souligne).

Un autre angle pour traiter les questions ressortant de la Directive sur les voyages de l'UE est le mécanisme consultatif, destiné à entretenir un dialogue régulier sur les questions touristiques, qui sera créé aux termes de l'Article 118 de l'APE. Les modalités précises de concertation et d'échange d'informations, entre les parties, le secteur privé et d'autres acteurs, n'ont pas été arrêtées dans l'APE ; elles seront formulées par le comité sur le commerce et le développement du CARIFORUM/UE.

L'évaluation des gains engendrés par l'accès au marché, aux termes de l'APE, serait incomplète sans un débat sur les disciplines de concurrence du tourisme, prévues dans l'Accord, ni des dispositions relatives au renforcement des capacités car ces deux volets, chacun à sa façon, renforcent les capacités de prestation du CARIFORUM et donnent à la région de meilleures chances d'exploiter les opportunités d'accès aux marchés européens, rendues possibles par l'APE.

(iii) Disciplines de la politique de concurrence

Au départ, le CARIFORUM avait proposé d'inclure une annexe spéciale consacrée au tourisme dans le texte de l'APE. Cette idée semble émaner d'une proposition faite au Cycle de Doha (OMC), en 2001, par la Bolivie, la République dominicaine, l'Équateur, El Salvador, le Honduras, le Nicaragua, le Panama, le Pérou et le Venezuela.³³ La dernière proposition s'inspire du projet de texte sur le tourisme qui avait été formulé par l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes et

³¹ EC-CARIFORUM APE, Article 85 (3).

³² Selon le site Internet de l'Union européenne, la Directive 90/314/EEC concernant les voyages, les vacances et les circuits à forfait "vise à protéger les consommateurs qui concluent des voyages à forfait au sein de l'Union européenne. La directive porte sur la vente d'une combinaison définie au préalable des éléments suivants: transport, logement et autres services touristiques non accessoires au transport ou au logement représentant une part significative dans le forfait. Les consommateurs seront couverts uniquement lorsqu'au moins deux de ces éléments sont vendus ou proposés à la vente à un prix tout compris et lorsque cette prestation dépasse vingt-quatre heures ou inclut une nuitée.." Cette Directive contient, entre autres, des règles concernant la responsabilité des organisateurs de forfaits qui doivent assumer responsabilité pour la prestation des services qu'ils offrent. Voir, "Package Travel," Disponible en ligne à l'adresse suivante http://ec.europa.eu/consumers/cons_int/safe_shop/pack_trav/index_en.htm

³³ Organisation mondiale du commerce, "Communication by Bolivia, Dominican Republic, Ecuador, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panama, Peru and Venezuela: Draft Annex on Tourism," S/CSS/W/107, 26 septembre 2001.

ensuite adopté par l'Instance de négociation de la région des Caraïbes, dans le contexte de l'APE. Toutefois, l'UE s'était opposée à l'inclusion de cette annexe et cette position avait mené les négociations sur les services dans l'impasse. L'UE a ensuite soumis son propre projet de texte et les parties sont éventuellement arrivées à un compromis.

L'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes a retenu un élément important, de la proposition de l'Agenda de développement de Doha, dans le projet de texte de l'APE : il s'agit de la création d'une mesure de protection concurrentielle pour le tourisme.³⁴ L'inclusion de disciplines sur les pratiques anti-concurrence revêtait une importance particulière pour les Etats du CARIFORUM car l'industrie touristique mondiale se caractérise par des structures commerciales intégrées verticalement et des canaux de distribution consolidés contrôlés par un nombre restreint d'entrepreneurs internationaux,³⁵ la plupart desquels sont implantés dans l'UE. Conformément au Chapitre 1 du Titre IV, traitant de la politique de concurrence, l'Article 111 de l'APE oblige les parties à conserver, ou à introduire, des mesures pour empêcher les prestataires d'affecter matériellement les conditions de participation dans les marchés des services touristiques en s'engageant ou en poursuivant des pratiques anti-concurrence y compris, notamment, l'abus de position dominante par l'imposition de prix déloyaux, les clauses d'exclusivité, le refus de traiter, les ventes spéciales conditionnées, les restrictions sur la quantité ou l'intégration verticale.'

La disposition de l'APE sur la prévention des pratiques anti-concurrentielles, est obligatoire en droit.³⁶ C'est également le cas pour les dispositions sur la reconnaissance mutuelle et la coopération pour le développement. L'UE a probablement accepté ces dispositions fortes parce qu'elle désirait inclure une disposition NPF qui étendrait à l'UE³⁷ toute préférence, que les Etats du CARIFORUM pourraient accorder à un autre grand partenaire commercial. Elle pouvait également trouver explication dans le désir de l'UE d'avoir des disciplines par secteur dans les industries des services qui l'intéressaient (ex. : le commerce électronique, les télécommunications, le courrier, le transport maritime et les services financiers). Au sens de la clause NPF, est considéré comme grande puissance commerciale tout pays développé ou tout pays dont la part d'exportation de ses marchandises est supérieure à 1% (ou tout groupe de pays qui, collectivement, représentent 1,5% des exportations mondiales de marchandises), l'année précédente, qui accorde un traitement plus favorable à la tierce partie.

³⁴ Incidemment, il est bon de noter que la réaction de l'UE à la proposition de la République dominicaine relative à l'Agenda de développement de Doha, visait à soutenir les principales intentions de la proposition sans déclarer explicitement son appui à l'Annexe « Tourisme » de l'AGCS. Cependant, l'UE a estimé que les deux questions contenues dans le projet de texte – tourisme et développement durable et mesures de protection de la concurrence – méritaient un examen plus approfondi. Cf. Dunlop, "Tourism Services Négociations Issues," 10.

³⁵ CRNM, "The Treatment of Tourism in the CARFORUM-EC EPA," 2.

³⁶ Les autres dispositions de la section 7, relatives au secteur du tourisme, ne sont pas obligatoires en droit. Sauvé et Ward ont expliqué que cette combinaison de dispositions obligatoires et non obligatoires en droit reflétait la dynamique des négociations. En tout cas, la plupart des dispositions concernant le tourisme, formulées avec la participation active des membres du secteur privé au sein du CARIFORUM, ont rencontré une certaine opposition auprès de l'UE. Ainsi, tout conduit à penser que, pour les Etats du CARIFORUM, la priorité était de faire en sorte que les dispositions essentielles, relatives aux comportements contraires aux principes de la concurrence, de la reconnaissance mutuelle et de la coopération pour le développement, fussent obligatoires en droit. Cf. Pierre Sauvé et Natasha Ward, "The EC-CARIFORUM Partnership Agreement: Assessing the Outcome on Services and Investment." *ECIPE Discussion Paper*. Brussels: European Centre for International Political Economy. Forthcoming.

³⁷ EC-CARIFORUM APE, Article 70: 1 (b) and 79: 1 (b).

(iv) Renforcement des capacités commerciales

On relèvera également, dans le traitement des services touristiques dans l'APE, le fait que ce secteur décline des dispositions spécifiques pour la coopération au développement, à la différence d'autres secteurs où ces questions sont traitées de façon plus générale. L'APE stipule clairement l'engagement de l'UE à aider à faire avancer le secteur du tourisme dans les Etats du CARIFORUM et fournit une liste non exhaustive de domaines où les Parties conviennent de coopérer. Il s'agit du renforcement des capacités dans la gestion de l'environnement, l'élaboration de stratégies de marketing utilisant l'Internet pour les PME du tourisme, et la mise à niveau des systèmes comptables nationaux en vue d'y introduire des comptes satellites pour le tourisme³⁸ aux niveaux régional et local.

³⁸ Un Compte Satellite pour le Tourisme (CST) est un instrument statistique servant à analyser l'importance économique de ce secteur. Selon la Commission européenne 'un CST complet contient des comptes de production détaillés de l'industrie touristique et leurs liens avec d'autres industries, l'emploi, la formation des capitaux ainsi que d'autres informations non-monétaires intéressant le tourisme. Voir aux adresses suivantes:
<http://www.unwto.org/statistics/index.htm> et
http://ec.europa.eu/enterprise/services/tourism/tourism_satellite_account.htm.

Conclusions

Les négociations APE ont permis aux prestataires de services de la Barbade et des Caraïbes de gagner les avantages qu'ils n'ont pas pu obtenir avec l'OMC, à savoir: formuler des règles sensées, innovantes et libéralisantes du marché; définir une compréhension partagée des défis auxquels le tourisme est confronté (ex. : en matière de normes et de pratiques anti-concurrentielles); créer des mécanismes permettant aux investisseurs de l'UE de choisir plus facilement la région des Caraïbes; et renforcer la capacité des opérateurs du CARIFORUM à augmenter les exportations de leurs services touristiques et à améliorer la compétitivité de ce secteur. Illustrant le caractère itératif du lien entre les initiatives commerciales multilatérales et régionales, les dispositions touristiques de l'APE sont bâties et intègrent des éléments de propositions sur le tourisme faites dans le contexte de l'Agenda de développement de Doha, y compris les propositions portées par la République dominicaine et d'autres membres de l'OMC en 2000 et 2001.

Les positions de la région sur le commerce international des services touristiques ont été regroupées à l'issue de consultations préliminaires menées dans les Etats du CARIFORUM ainsi qu'avec la contribution des associations des opérateurs touristiques de la région et d'autres parties prenantes. Les pays du CARIFORUM ont pu faire avancer leur position dans les négociations, ce qui a conduit à l'adoption, dans l'APE, de disciplines nouvelles sur le tourisme et à dégager une compréhension commune des disciplines liées au tourisme adoptée par au moins 1/3 des membres de l'OMC.

Le succès des opérateurs touristiques de la Barbade à décrocher des opportunités pour un meilleur accès au marché européen repose sur plusieurs facteurs : (i) la résolution du secteur privé à participer activement au processus de négociation afin d'arriver à ses objectifs d'accès au marché européen; (ii) l'utilisation efficace des organisations de soutien aux entreprises pour formuler ses positions et les transmettre au gouvernement et aux instances régionales de négociation; (iii) l'engagement exprimé tant par le gouvernement que par les opérateurs touristiques de la Barbade pour créer et préserver une relation de travail constructive pendant tout le cycle de négociation; et (iv) la capacité des négociateurs à défendre avec succès les intérêts des opérateurs privés.

Ce dernier point ne devrait pas être sous-estimé car la compétence des négociateurs de la région était pour beaucoup dans l'acquisition des avantages. L'Instance de négociation de la région des Caraïbes a joué un excellent rôle d'intermédiaire entre le secteur privé de la région et les négociateurs de l'UE.³⁹ Ceci a été facilité, sans doute, par de longues années de renforcement des capacités commerciales des Caraïbes et de la Barbade avec l'assistance de l'Union européenne, du Canada et d'agences internationales telles que l'Organisation mondiale du commerce et l'Organisation des Etats américains. En outre, l'Instance de négociation de la

³⁹ La capacité du CARIFORUM à négocier un APE complet a été rendue facile par le fait que la région jouissait déjà d'une expérience appréciable en matière de négociations commerciales acquise dans de nombreux forums. La négociation de l'Accord de libre échange entre le CARICOM et la République dominicaine a permis de mieux comptabiliser le nombre de barrières commerciales existant dans la région CARIFORUM et a permis de donner des indications claires sur la configuration de l'agenda futur de libéralisation dans la sous-région. En outre, les négociations relatives à la Zone de libre échange des Amériques (qui n'a jamais vu le jour) a permis aux négociateurs du CARIFORUM d'affiner leurs compétences en la matière. Tous ces processus, ajoutés à l'expérience acquise dans les négociations multilatérales (OMC), ont contribué à l'amélioration des techniques et compétences de négociation et ont dopé le niveau de confiance de la région, toutes choses lui ayant permis de traiter plusieurs sujets, connus et nouveaux, qui allaient intervenir dans les négociations de l'APE. Voir Sauvé & Ward, "The EC-CARIFORUM Partnership Agreement: Assessing the Outcome on Services and Investment."

région des Caraïbes a été le fil conducteur du succès du tourisme de la Barbade quand on sait sa participation dans la collaboration régionale-nationale, au niveau de l'industrie, comme l'illustre son partenariat avec l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes et l'Organisme du tourisme des Caraïbes pour sensibiliser les organisations nationales de soutien aux entreprises. L'importance de cette dernière collaboration peut être résumée par les propos de Ramesh Chaitoo, Négociateur en chef « Services » de l'Instance de négociation de la région des Caraïbes,, selon lequel "les positions de négociation nécessitent beaucoup de temps pour mûrir, prendre forme et séduire l'industrie avant de se muer en positions nationales des gouvernements."⁴⁰ A cet égard, l'Instance de négociation de la région des Caraïbes s'est acquitté de la mission de conception d'un cadre analytique et conceptuel au sein duquel les autres acteurs ont pu identifier leurs intérêts respectifs, évaluer leurs options et formuler leurs positions.

Cette étude de cas montre que le secteur privé des pays en développement, y compris des petites économies vulnérables, peut engranger des bénéfices substantiels en adoptant une approche proactive et en s'engageant résolûment dans les négociations commerciales. De tels bénéfices peuvent être obtenus non seulement en influençant la nature et le contenu des dispositions convenues et le niveau d'engagement pris par les partenaires aux négociations, mais également en veillant en sorte que toute assistance au développement accordée répond bien aux besoins du secteur privé afin de renforcer les capacités de ses prestations de façon durable.

Il reste désormais aux opérateurs privés de la Barbade de faire en sorte que toutes les parties prenantes reconnaissent les nouvelles opportunités d'accès plus large et meilleur au marché de l'UE, telles qu'elles sont déclinées dans l'APE, et de se positionner de façon stratégique afin de tirer le meilleur parti des opportunités qu'offre le marché de l'Union européenne qui s'est ouvert à eux. Deux initiatives parallèles, une du gouvernement l'autre du secteur privé, indiquent que le processus est déjà enclenché. Du côté du secteur privé, l'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes prépare un "guide de l'utilisateur", destiné aux opérateurs de l'industrie touristique, qui explique dans un langage simple et clair comment les opérateurs peuvent profiter de façon optimale de l'APE et des engagements de libéralisation pris par les gouvernements du CARIFORUM. L'Association de l'hôtellerie et du tourisme des Caraïbes recherche également des fonds pour financer une tournée de présentation pour faire connaître et promouvoir les acquis de l'accès aux marchés de l'UE, obtenus dans le cadre de l'APE, et les opportunités d'une assistance technique et au développement ciblée également possible aux termes du même Accord. Pour sa part, le Gouvernement s'emploie à mettre sur pied une Unité de suivi de l'application de l'APE qui aidera toutes les industries à bénéficier de l'assistance au développement prévue dans l'Accord de partenariat économique.

⁴⁰ Ramesh Chaitoo, communication par courriel avec l'auteur, 29 décembre 2008.

Références bibliographiques

Barbados Private Sector Trade Team, "About the PSTT," Disponible en ligne à l'adresse suivante: http://www.tradeteam.bb/cms/default.asp?V_DOC_ID=1056

"The Identification of Services Exports to the Dominican Republic and the European Union." Letter to the Foreign Trade Division of the Ministry of Foreign Affairs and Foreign Trade. August 25, 2006.

"Need for Tourism Lobbying." Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://www.tradeteam.bb/cms/pstt/files/tradenews/Need%20for%20Tourism%20Lobbying.pdf>

"Submission on the Liberalisation of Attraction and Recreation Services." Disponible en ligne à l'adresse suivante: http://www.tradeteam.bb/cms/pstt/files/sector/tourism/Submission_on_the_Liberalization_of_Attraction___Recreation_Services.pdf

"What does the EPA have to do with Tourism?" Information Paper, avril 2006. Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://www.tradeteam.bb/cms/pstt/files/sector/tourism/What%20does%20an%20EPA%20have%20to%20do%20with%20Tourism.pdf>

Barbados Statistical Service, *Statistical Service Labour Force Survey*, 2006.

Barbados Statistical Service, *Statistical Service Labour Force Survey*, 2007.

Caribbean Hotel and Tourism Association. Disponible en ligne à l'adresse suivante: <http://www.caribbeanhotelandtourism.com/index.php>.

"CHA Reacts to Recent Developments in EPA Negotiations." Communiqué de presse. 28 septembre 2007. Disponible en ligne à l'adresse suivante: http://caribbeanhotelandtourism.com/downloads/Press_092807_EPAnegotiations.pdf

"The Position of the Caribbean Hotel Association (CHA) on the Treatment of Tourism within the Economic Partnership Agreement with Europe." Avril 2005.

"CHA let down by EU." *Nation News*, 2 octobre 2007.

and the Caribbean Tourism Organisation. "CARIFORUM Submission to the EU: Draft EPA Annex/Declaration on Tourism."

Caribbean Regional Negotiating Machinery. CARIFORUM Request to the European Communities. Christ Church: Caribbean Regional Negotiation Machinery, n.d.

"The Treatment of Tourism in the EPA." EPA Brief, 3200.3/EPA-09[08]. Kingston/Christ Church: CRNM, 2008. <http://new.crn.org>

Dunlop, Adam. "Tourism Services Negotiations Issues: Implications for CARIFORUM Countries." Kingston/ Christ Church: CRNM, 2003.

Accord de partenariat économique entre les Etats du CARIFORUM et la Communauté européenne et ses Etats membres. Signé le 15 octobre 2008.

European Commission. *Eurostat Pocketbooks: Tourism Statistics*. Luxembourg: European Commission, 2008.

“Package Travel.” Disponible en ligne à l’adresse suivante:
http://ec.europa.eu/consumers/cons_int/safe_shop/pack_trav/index_en.htm

“Tourism Satellite Account.” Disponible en ligne à l’adresse suivante:
http://ec.europa.eu/enterprise/tourism/major_activities/tourism_satellite_accounts/index_en.htm.

Jessop, David. “Grasping the full economic impact of Caribbean tourism.” *Jamaica Gleaner*. 23 septembre 2007.

Ministry of Finance, Economic Affairs and Energy. *Barbados Economic and Social Report 2007*. Juillet 2008.

Organisation mondiale du tourisme. “Tourism Satellite Accounts.” Disponible en ligne à l’adresse suivante: <http://www.unwto.org/statistics/index.htm>

Organisation mondiale du commerce. “Communication by Bolivia, Dominican Republic, Ecuador, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panama, Peru and Venezuela: Draft Annex on Tourism,” S/CSS/W/107, September 26, 2001.

Sauvé, Pierre, & Natasha Ward. “Services and Investment in the EC-CARIFORUM EPA: Innovation in Rule Design and Implications for Africa.” *The European Union’s Economic Partnership Agreements with Africa: New Panacea for Development?* Ed. Gerrit Faber and Jan Orbie. Routledge, (sous presse).

“The EC-CARIFORUM Partnership Agreement: Assessing the Outcome on Services and Investment.” *ECIPE Discussion Paper*. Brussels: European Centre for International Political Economy. (bientôt disponible).

Trade Policy Review of Barbados. Rapport au Secrétariat. Septembre 2008. WT/TPR/S/203.