

Monaco et l'Europe, où en sont les négociations?

Dans un contexte de rapprochement avec l'Union Européenne, représentant du gouvernement et porte-parole des entreprises monégasques ont débattu, hier, lors du salon Monaco Business

En pleine négociation avec l'Europe pour signer un accord-cadre d'association, Monaco sera, à terme, mieux intégré au sein du marché intérieur européen. Dans ce contexte de relations diplomatiques, Gilles Tonelli, conseiller de gouvernement-ministre des Relations Extérieures et de la Coopération, au premier plan des négociations, a participé hier à une table ronde dans le cadre du salon Monaco Business.

Voilà ce qu'il faut en retenir.

■ Les objectifs des négociations

Le premier, du côté de l'UE, est clair: établir un cadre institutionnel général avec Monaco. Les deux parties s'étant contentés, par le passé, de signer des accords sectoriels (*lire ci-dessous*). «On aurait pu continuer ainsi mais l'Union Européenne refuse délibérément cette hypothèse», avance Gilles Tonelli. Pour Monaco, cela signifierait surtout l'ouverture du marché européen pour toutes les entreprises et activités économiques locales. Certaines d'entre elles rencontrent, aujourd'hui encore, des embûches juridiques entravant les exportations vers les États membres (*lire plus loin*). «L'autre objectif est de s'associer aux politiques publiques qui peuvent nous intéresser: l'éducation, l'environnement, la recherche...», complète-t-il.

■ Où en est-on?

Amorcées en mars 2015, les négociations avancent pas à pas et se font en lien étroit avec la France – avec laquelle Monaco a signé 130 accords bilatéraux – et deux petits États tiers que sont Andorre et Saint-Marin. Relations diplomatiques obligent, rien ne filtre. Gilles Tonelli révèle toutefois la chronologie de ces



Autour de l'animateur Jean-Philippe Ackermann, Gilles Tonelli, conseiller de gouvernement-ministre des Relations Extérieures et de la Coopération, et Philippe Ortelli, patron de la FEDEM, ont débattu sur Monaco et l'Europe.

(Photos Cyril Doderigny et Jean-François Ottonello)

négociations. Et la forme. «On a commencé par développer le titre institutionnel: comment cet accord sera conçu, comment il fonctionnera, comment seront jugés les différends. Puis, depuis 2016, on s'est attaqué aux quatre libertés: de marchandises, de personnes, de services et de capitaux. Au fur et à mesure, dans chaque domaine, nous examinons les directives et règlements européens. Nous disons ce qui est acceptable et ce qui ne nous le paraît pas.» Sous entendu, le particularisme local et les spécificités monégasques sur lesquelles le gouvernement ne veut pas céder du terrain. Le gros des négociations, en bref.

■ Ne pas renoncer aux spécificités locales

Des lignes rouges. «Là-dessus, nous n'y reviendrons pas. C'est le point fondamental des négociations: arriver à concilier la situation monégasque avec les quatre libertés citées auparavant. Je parle là de la discrimination, il faut bien appeler les choses par leur nom, faite au profit des Monégasques. Il faut trouver des solutions innovantes, martèle Gilles Tonelli, faisant allusion à la priorité nationale. Il faut que les Monégasques continuent de vivre, travailler, se loger chez eux, dans les mêmes conditions qu'actuellement. Et il faut maintenir le régime d'autorisation

pour les étrangers souhaitant s'installer à Monaco, y occuper un emploi privé ou y exercer une activité économique. C'est la force de notre système, aujourd'hui.»

■ Les problématiques rencontrées par les entreprises

Pour l'heure, faute d'accords scellés, certains secteurs d'activités ne peuvent exporter leurs produits dans les États membres de l'UE. Ou rencontrent des difficultés au quotidien.

Philippe Ortelli, le patron de la Fédération des entreprises monégasques, s'est fait le porte-parole des entrepreneurs lors de cette table

ronde. «Notre principale zone économique, c'est la France et l'Europe. C'est très important qu'il y ait un accord d'association économique pour faciliter l'accès des entreprises monégasques au marché intérieur européen. Nous constatons un certain nombre de problématiques dans l'agroalimentaire, l'industrie pharmaceutique, le transport, les cosmétiques, le commerce international pour la vente sur Internet, détaille-t-il, soucieux de préserver un modèle économique social-libéral. Les réglementations ne sont pas à la hauteur des enjeux pour un certain nombre d'activités industrielles. L'accord avec l'Europe devra surtout apporter une sécurité juridique. Le diable est parfois dans les détails juridiques. Les entreprises ont besoin de savoir où elles vont dans la durée, de ne pas être dans l'inconnu, dans l'aléa. Certains accords avec l'Europe, pour le transport par exemple, risquent d'être plus problématiques que ceux que nous avons actuellement avec la France.»

■ La deadline sera-t-elle respectée?

Si le gouvernement ne s'est jamais montré pressé de négocier dans les temps, l'Union Européenne avait, quant à elle, fixé une deadline. Pour l'automne 2019. C'est-à-dire avant la fin du mandat du président de la Commission européenne, Jean-Claude Juncker. «Cette ambition a été peu ou prou abandonnée. Si on arrive à définir les contours de ce que peut être un accord, il faudra deux ans pour mettre en œuvre précisément les termes de cet accord. Le diable se cache en effet dans les détails. C'est un travail de fond qui prend du temps et demande beaucoup de minutie», conclut Gilles Tonelli.

THIBAUT PARAT
tparat@nicematin.fr

Le propos de Philippe Ortelli

«Notre métier est d'attirer depuis un siècle et demi les meilleurs Européens sur le territoire pour les faire travailler sur ce pays où ne poussent que des oliviers et des citrons. Monaco, c'est Menton sans les citrons. La vision de nos princes depuis 1850 a fait ce développement économique formidable alors que nous n'avons ni agriculture, ni mine d'or, ni pétrole... Uniquement le cerveau de vous tous qui travaillez ici, qui développez l'économie d'une manière incroyable. Ce modèle social-libéral mar-



che bien. Le préfet Proust disait à l'époque "Monaco est condamné à la croissance". Cette condamnation passe par des accords avec l'Union Européenne pour permettre à nos entrepri-

ses de continuer à se développer. Monaco est un pays très darwinien quelque part. Il n'y a que les meilleurs qui restent ici. Le coût de l'immobilier, la pression concurrentielle... Seuls les meilleurs survivent. Il ne faut pas avoir peur de l'Europe. Nos entreprises sont compétentes. Elles exportent, elles créent, elles inventent, elles développent. Nous sommes capables de vendre en Europe.»

Philippe Ortelli, parlant avec la casquette de vice-président du MEB.

Les relations entre Monaco et l'UE

► 1968

Intégration de la Principauté au territoire douanier de l'Union Européenne.

► 1993

Application du régime de TVA intracommunautaire. La taxe sur la valeur ajoutée est perçue sur les mêmes bases et aux mêmes taux qu'en France.

► 1999

Premier ambassadeur de Monaco à Bruxelles.

► 2001

Signature d'une convention qui rattache Monaco au système monétaire européen.

► 2003

Accords sur l'application de certains actes

communautaires au territoire de Monaco dans les domaines des médicaments à usage humain et vétérinaire, des produits cosmétiques et des dispositifs médicaux.

► 2004

Accord sur la fiscalité de l'épargne sous forme de paiement d'intérêts.

► 2011

Accord sur la coopération opérationnelle et stratégique avec l'Office européen de police.

► 18 mars 2015

Engagement officiel de Monaco dans des négociations pour une participation la plus large possible au marché intérieur de l'Union Européenne, tout en respectant les spécificités – et intérêts vitaux – monégasques.