



Forum Tunisien pour les Droits Economiques et Sociaux

Étude de l'impact attendu de l'ALECA

sur les micro-entreprises dans les secteurs
du commerce et des services en Tunisie

Étude réalisée par :
Abdeljelil Bedoui
Abdallah Abdelmalek
Zied Saadaoui



Forum Tunisien pour les Droits Économiques et Sociaux

(FTDES)

**Étude de l'impact attendu de l'ALECA
sur les micro-entreprises dans les secteurs du
commerce et des services en Tunisie**

Étude réalisée par :

Abdeljelil Bedoui
Abdallah Abdelmalek
Zied Saadaoui

Janvier 2021

Table des matières

03	Introduction générale
10	I- Première partie : Importance, forces et faiblesses des micro-entreprises (ME) en Tunisie
11	I.1- Quelques problèmes de définition, et de délimitation du champ d'analyse
15	I.2- Evolution démographique et économique des ME et de l'importance des activités de services
29	I-3- De multiples obstacles et contraintes fragilisent les ME et réduisent leurs capacités de résistance et de résilience face à l'ALECA
46	II- Deuxième partie : Evolution de l'environnement institutionnel et réglementaire et analyse des canaux de transmission de l'impact de l'ALECA
47	II.1- Les différentes étapes du processus de libéralisation de l'économie Tunisienne et évolution du cadre institutionnel et réglementaire
63	II.2- Présentation de l'ALECA et du cadre juridique de la libéralisation du commerce des services (AGCS)
73	II.3- Les différents canaux de transmission de l'impact de l'ALECA et les menaces qui pèsent sur les ME
86	III- Troisième partie : Les déterminants de la performance des ME tunisiennes Analyse comparative et étude économétrique
90	III.1- Les déterminants de la performance des ME : brève revue de la littérature
100	III.2- Compétitivité des ME tunisiennes : Analyse des scores d'efficience
112	III.3- Comparaison des scores d'efficience entre les ME tunisiennes et les ME de l'Europe de l'Est
137	III.4- Les déterminants de la productivité des ME tunisiennes/ Etude économétrique.
146	III.5- Compétitivité des ME tunisiennes et concurrence européenne : Analyse comparative des scores d'efficience
157	Conclusion et recommandations
165	Annexe
191	Liste des acronymes
192	Liste des tableaux

INTRODUCTION GENERALE

Depuis 2016, la Tunisie et l'UE négocient un " Accord de libre-échange complet et approfondi" (ALECA) qui se base sur l'Accord d'association (AA) signé en 1995 et entré en vigueur en 1998 entre la Tunisie et l'UE et qui vise à en augmenter la portée et la profondeur. En termes de portée, l'ALECA cherche à aller plus loin que l'AA qui est largement concentré sur la libéralisation des produits manufacturés, et ce afin d'atteindre davantage de libéralisation dans les secteurs de l'agriculture et des services. En termes de profondeur, l'ALECA vise à réaliser une intégration profonde et beaucoup plus significative, à travers l'élimination accrue des obstacles non tarifaires au commerce, tels que les normes techniques, un rapprochement législatif plus étroit avec le marché unique de l'UE, et l'amélioration des mesures de facilitation des échanges. Ce projet d'accord suscite chez les uns (représentant une certaine minorité) beaucoup d'enthousiasme et d'espoir dicté par leur attachement inconditionnel à la libéralisation économique et leur confiance aveugle et dogmatique dans les promesses galvaudées par la pensée néolibérale. Chez d'autres qui sont de loin majoritaires, l'ALECA suscite au moins des réserves et de la méfiance sinon beaucoup d'inquiétude et de colère, en raison principalement du bilan,¹ le moins qu'on puisse dire, mitigé de l'AA, d'une part, et de la fragilité persistante du tissu économique tunisien, d'autre part.

A cela, s'ajoutent des problèmes de gouvernance et de fragilité institutionnelle qui se sont aggravés particulièrement depuis 2011, et qui ne manquent pas de poser des soucis pour la gestion des phases transitoires que nécessite l'adoption éventuelle d'un de tel accord.

En effet, la libéralisation, en général, crée incontestablement des gagnants et des perdants : les gagnants présumés sont les consommateurs et les acheteurs d'intrants et produits intermédiaires qui les obtiennent en principe à des prix plus bas, et les travailleurs des entreprises en expansion. Les perdants sont les entreprises et les travailleurs des entreprises

¹ A. Bedoui et M. Mokadem (2016) "évaluation du partenariat entre l'UE et la Tunisie" étude publiée par la fondation Rosa-Luxemburg Stiftung, Tunisie 2016.

confrontées à une concurrence étrangère accrue. Il en résulte alors des coûts d'ajustement et un temps nécessaire aux particuliers, aux entreprises, à l'Etat et aux secteurs pour les ajuster. Cela pose différents problèmes relatifs à l'estimation des coûts d'ajustement, des sources de financement, de la capacité des acteurs à s'adapter et à s'ajuster, du temps nécessaire pour réaliser l'ajustement, des politiques d'accompagnement nécessaires pour faciliter l'ajustement et de l'identification précise de ceux qui seront négativement touchés par l'impact de l'ALECA et qui devraient être dédommagés et aidés pour assurer éventuellement une reconversion.

Il faut souligner, qu'à l'échelle mondiale de nombreux mouvements sociaux et de multiples composantes syndicales et associatives de la société civile ne cessent de se mobiliser pour exprimer leur farouche opposition aux accords de libres échanges conclus ou en cours de négociation (CETA, TAFTA, ALENA...). Ces mouvements considèrent que ces accords sapent les fondements de la démocratie en donnant systématiquement la priorité aux intérêts commerciaux et en privilégiant les intérêts des investisseurs privés au détriment de l'intérêt général et ce en dépit des enjeux majeurs actuels sociaux, écologiques, alimentaires et climatiques.

A ce niveau, il faut rappeler que les accords de libre-échange (ALE), signés sous pression, entre partenaires inégaux ont connu, ces dernières années, une prolifération, accompagnée d'une intensification et une extension des obligations qu'ils imposent et de l'espace géographique et thématique qu'ils couvrent.

Ces ALE représentent une composante essentielle de l'architecture économique mondiale et constituent le socle et le ciment de la globalisation néolibérale.

C'est à partir de la fin du siècle dernier, sous la triple conjonction de la disparition de l'URSS, de l'hégémonie du néolibéralisme et du blocage de l'OMC que l'on enregistre une multiplication des ALE débouchant sur la constitution d'un réseau complexe et confus de 3200 ALE, pour la plupart sous forme de traités bilatéraux d'investissement (TBI)².

²TNI (2005)- Licensed to grab, how international investment rules undermine agrarian justice, TNI Briefing. www.tni.org

Plus particulièrement, suite aux blocages, aux tensions et aux multiples désaccords au sein de l'OMC et à la remise en cause de cette dernière par les mouvements sociaux, que les puissances dominantes ont adopté une nouvelle stratégie consistant à contourner l'OMC en multipliant les ALE. Elles rétablissent de la sorte, comme l'indique à juste titre F. Thomas³, un rapport de force davantage favorable, qui leur permet d'aller plus loin, en imposant régulièrement des règles plus contraignantes que celles de l'OMC. En effet, un trio de principe fonde et modèle les ALE. Il s'agit du "traitement national", de "la nation la plus favorisée" et du "traitement juste et équitable". Le premier garantit aux investisseurs étrangers le même traitement que celui accordé aux nationaux. Tout avantage accordé à ces derniers s'applique automatiquement aux investisseurs internationaux, et ceci afin de mettre tous les acteurs, qu'ils soient locaux ou non sur un prétendu même pied d'égalité et de faire prévaloir une "saine compétitivité" (sachant, qu'au départ les acteurs sont structurellement inégaux). Selon le deuxième principe, des avantages accordés à des tiers (par exemple ceux d'un traité bilatéral ou régional signé par l'un des parties) doivent bénéficier aux nouveaux signataires. Le dernier principe reconnaît aux investisseurs le droit d'être traité conformément au droit international coutumier de la part des Etats hôtes.

Ces principes, contrairement au discours néolibéral sur l'efficacité des ALE, leurs bienfaits et capacités à fonder des relations gagnant-gagnant (win-win), consacrent et consolident plutôt et clairement les asymétries de départ entre les pays du nord et les pays du sud, réduisant et handicapant de la sorte toutes perspectives de développement des pays du sud, tout en mettant en péril la souveraineté de ces derniers. Joseph Stiglitz, prix Nobel d'économie, libéral clairvoyant affirme ouvertement que "la libéralisation commerciale a été organisée par les pays riches pour bénéficier aux pays riches". Cette affirmation est quotidiennement confirmée par les bilans enregistrés par les expériences des ALE à leur tête celle de l'ALENA signé en 1992.

Ceci étant, dans cette étude, nous allons nous intéresser à l'analyse de l'impact attendu d'un projet d'accord de libre-échange complet et

³F. Thomas (2017) - « Editorial : Accords de libre-échange : dynamiques, enjeux et résistances », in : Accords de libre-échange. Cinquante nuances de marché, Alternatives Sud, vol. 24-2017, Centre Tricontinental et Editions Syllepse, p. 7-23.

approfondi (ALECA) sur les micro-entreprises (ME) tunisiennes particulièrement celles appartenant aux secteurs du commerce et des services. Ce choix des ME est motivé par l'importance de ces entreprises dans le tissu économique tunisien. En effet, ces ME constituées d'indépendants et d'entreprises employant moins de 6 salariés représentent 97% de l'ensemble des entreprises privées en 2018.

Sur la période 2005-2018, le nombre des micro-entreprises a même augmenté annuellement et en moyenne plus rapidement que les petites, moyennes et grandes entreprises. Par ailleurs, les ME se distinguent, d'un côté, par leur contribution croissante à la création de l'emploi : 17% de l'emploi non agricole en 2002, 24,4% en 2012 et 24,6% en 2016. De l'autre côté, par leur contribution croissante à la création des richesses nationales : la part globale des ME dans le PIB est passée de 8,5% en 2002 à 11,5% en 2012 et 12% en 2016.

Quant au choix du secteur des services, il est justifié par le dynamisme et la place prépondérante qu'occupent les différentes activités de services dans le secteur des ME et par l'ampleur de l'impact attendu de l'ALECA sur un secteur qui reste fragile malgré son importance quantitative. En effet, au sens strict (c'est -à-dire hors commerce, réparation auto et articles domestiques), la part des micro-entreprises du secteur des services dans l'ensemble des entreprises privées est passée de 36% en 2002 à 41% en 2018. Cette évolution a été enregistrée parallèlement à une baisse de la part des activités industrielles déjà libéralisées dans le cadre de l'accord d'association signé en 1995 (cette part est passée de 12,6% en 2002 à 11,4% en 2018) et la baisse de la part du commerce, réparation auto et articles domestiques (de 46,7% en 2002 à 41,2 en 2018). En outre, les activités de services créent 33,6% des emplois générés par l'ensemble des ME en 2002 et 43,9% en 2016. Comme elles contribuent à hauteur de 55,3% dans la formation de la valeur ajoutée générée par l'ensemble des ME en 2016. Cette importance croissante des services risque d'être fortement impactée par l'ALECA.

Il faut rappeler que la libéralisation prévue par l'ALECA dans le domaine des services et investissements vise la fourniture transfrontalière des services (mode 1) et la présence commerciale (mode 3) selon une approche fondée sur des listes négatives n'excluant que des services

spécifiques tels que les services audiovisuels et certains services de transport aérien. En outre, cette libéralisation requiert l'harmonisation des réglementations sectorielles. En effet, pour l'ALECA, l'UE exige l'alignement effectif de la réglementation tunisienne sur le cadre réglementaire de l'UE quant aux services informatiques ; services postaux et de courrier ; services financiers ; communications électroniques ; transport maritime international et services de tourisme. Il faut relever aussi que l'offre de l'UE relative au commerce de services selon le mode 4 (présence temporaire de prestataires de services) ne contient pas les professionnels indépendants, malgré les fortes attentes de la Tunisie concernant un meilleur accès au marché de l'UE. C'est le cas, par exemple pour les prestataires de services TIC.

Concernant les investissements, il faut souligner qu'avec 70% du stock total des investissements directs étrangers (IDE), l'UE représente, de loin, la source la plus importante des IDE en Tunisie. Anticipant les attentes de l'UE, les autorités tunisiennes ont promulgué en 2016 une loi sur les investissements qui procure aux investisseurs plus de protections et de privilèges, en matière d'accès à la terre et aux incitations financières. Cependant, l'ALECA cherche à aller plus loin en consacrant le régime d'investissement dans une obligation juridique internationale. En plus, conformément à son récent changement de politique en matière d'arbitrage et d'investissement, l'UE propose l'installation d'un appareil judiciaire, un tribunal d'arbitrage d'investissement chargé d'arbitrer les afférents relatifs aux investissements⁴.

L'importance du choix du sujet étant rappelée, nous allons mener l'analyse de la problématique relative à l'impact de l'ALECA sur les ME en développant les trois parties suivantes.

La première partie sera réservée au traitement de trois points : le premier point portera sur la définition des micro-entreprises et la délimitation du champ d'analyse ainsi que les problèmes de l'hétérogénéité et de la diversité des ME et de leurs rapports avec le secteur informel.

⁴ Voir : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/tradoc_157220

Le deuxième point traitera de la place des ME dans un tissu économique caractérisé par de nombreuses dualités (secteur formel / secteur informel, entreprises offshore / entreprises onshore, entreprises tunisiennes / entreprises étrangères, entreprises urbaines/entreprises rurales etc...) et fragilités (taille réduite, propriété familiale, gestion rudimentaire, faible qualification, faible salarisation et précarité élevée de l'emploi, faible inclusion financière, etc...). L'objectif étant dans la mesure des informations disponibles de dégager les caractéristiques démographiques, économiques et éducationnelles de ces ME et leurs contributions à la production, à l'emploi et aux investissements.

Enfin, dans un troisième point, nous essayerons d'identifier les nombreuses difficultés et obstacles découlant de l'environnement des ME ainsi que de relever les fragilités propres aux ME. Ceci nous aidera à dégager les activités qui apparaissent les plus fragiles et les plus menacées par une libéralisation et celles qui recèlent des atouts qui pourraient les aider à faire face à un processus de libéralisation.

Pour sa part, la deuxième partie sera consacrée à l'étude du cadre juridique et règlementaire des ME et à l'identification des canaux de transmission des effets de l'ALECA et de son impact sur les activités des ME. Trois points seront successivement abordés.

Le premier point portera sur l'analyse de l'évolution du cadre juridique et réglementaire au cours du processus de libéralisation en Tunisie et ce à travers essentiellement l'évolution du cadre juridique relatif aux investissements. Ce processus de libéralisation a été jalonné par différentes étapes depuis le début des années 1970 avec la promulgation de la loi d'avril de 1972, l'adoption d'un Plan d'ajustement structurel en 1986, la publication d'un Code d'investissement unique en 1993, l'adhésion à l'OMC et la signature d'un Accord d'association avec l'UE en 1995, l'adoption d'une loi sur les investissements en 2017 et les négociations en cours d'un ALECA lancées en 2016.

Le deuxième point sera consacré à l'analyse de l'accord général sur le commerce des services (AGCS) qui est conçu, sur les mêmes principes que l'accord général sur le tarif douanier et le commerce (GATT). L'AGCS signé par la Tunisie en 1995 représente le cadre juridique mondial qui

encadre la libéralisation des services. Enfin, le troisième point portera sur la libéralisation des services prévue par l’ALECA et cherchera à identifier les canaux de transmission possible sur le secteur des ME dans les activités de services.

Enfin, la troisième partie sera consacrée à l’analyse des déterminants de la performance des micro entreprises tunisiennes à partir d’une analyse statistique comparative.

L’objectif de cette partie est d’abord de faire le point sur les déterminants de la performance économique des PME tunisiennes et les obstacles à leur développement. Ensuite une analyse des ME tunisienne sera menée à un triple niveau :

Le premier dépeint la situation globale des ME déterminée par la méthode DATA Envelopment Analysis et développe une analyse statistique et graphique des scores en les comparant par activité et localisation géographique tout en focalisant l’analyse sur les activités du commerce et des services.

Le deuxième propose une comparaison des scores d’efficacité technique entre les ME tunisiennes et les ME des pays de l’Europe de l’Est qui ont accédé au statut de membre de l’union européenne durant les deux dernières décennies, tout en s’intéressant de près aux activités du commerce de détail et des services.

Le troisième niveau, d’ordre économétrique cherchera à identifier d’abord les déterminants de la productivité des ME tunisiennes et à identifier les obstacles institutionnels, réglementaires et ceux liés au fonctionnement du marché qui peuvent affecter leur performance. L’objectif, étant d’identifier les faiblesses du secteur dans la perspective d’une libéralisation des services et d’une convergence avec les acquis communautaires et de formuler des recommandations de politique économique visant à accroître la résilience des ME tunisiennes dans les activités du commerce de détail et des services pour faire face à la concurrence étrangère et à envisager des réformes réglementaires et institutionnelles qui seront appelées à accompagner l’approfondissement de la libéralisation dans le cas d’une mise en place de l’ALECA.

PREMIERE PARTIE :

**IMPORTANCE, FORCES ET FAIBLESSES DES MICRO -
ENTREPRISES (ME)**

I.1. Quelques problèmes de définition et de délimitation du champ d'analyse

A ce niveau, il faut souligner que l'on est en présence d'une multiplicité de définitions et de critères, d'une part, et d'une hétérogénéité du champ des micro-entreprises quel que soit la définition et la délimitation retenue, d'autre part, en plus des difficultés à tracer des frontières nettes entre les activités formelles et celles informelles dans le champ des micro-entreprises.

La multiplicité de définitions se constate en comparant les définitions retenues par différents pays et aussi en comparant celles avancées par différentes sources à l'intérieur d'un même pays. La multiplicité s'explique généralement par le nombre et le type de critères retenus pour délimiter le champ des micro-entreprises. Par exemple, en France, les ME couvrent les activités employant moins de 10 personnes et ayant un chiffre d'affaire ou un total bilan inférieur à 2 millions d'euros. Globalement, cette définition est retenue par tous les pays de l'UE. En Côte d'Ivoire, les ME concernent toutes les activités employant en permanence moins de 10 personnes et réalisant un chiffre d'affaire inférieur à 30 millions de francs CFA. Au Maroc aussi, les ME sont celles qui emploient moins de 10 personnes. Contrairement à ce qui précède pour la Tunisie, les ME sont constituées par les entreprises employant moins de 6 salariés.

A côté de la question des critères retenus pour définir les ME, il faut souligner aussi la question du contenu. En effet, de nombreuses études excluent les indépendants du champ des ME et s'intéressent plus particulièrement à celles qui emploient des salariés.

En Tunisie, l'institut National de la Statistique (INS) réalise depuis les années 1990 des enquêtes structurelles auprès des micro-entreprises employant moins de 6 salariés. Ces enquêtes, de périodicité quinquennale, complètent la couverture des activités économiques au sens du répertoire national des entreprises (RNE), parallèlement à l'enquête annuelle menée auprès des unités employant 6 salariés et plus. Ces enquêtes quinquennales s'inscrivent essentiellement dans le cadre de l'actualisation de la base des comptes nationaux et visent à approcher la mesure de la contribution du

secteur informel au produit intérieur brut. Elles permettent aussi de suivre l'évolution des activités des micro-entreprises et leurs caractéristiques dans les différents domaines de la production, de l'emploi et des salaires. Les critères retenus indiquent que les ME constituent une composante d'un secteur informel plus large. Tel qu'il est défini par le BIT, le secteur informel recouvre les entreprises familiales n'employant pas de salariés de manière continue (les indépendants) et les micro-entreprises employant des salariés de manière continue et vérifiant un ou plusieurs critères relatifs à la taille de l'entreprise en termes de nombre d'emplois, à l'enregistrement de l'unité économique et des salariés, au statut juridique de l'entreprise et à la tenue d'une comptabilité par l'entreprise. Les données publiées par l'OIT en 2018 indiquent que le secteur informel en Tunisie est un secteur très important en termes d'emploi dans la mesure où la part de l'emploi informel dans l'emploi total est estimée en 2016 à 58,8%. Il faut préciser que selon l'OIT, l'emploi informel comprend l'emploi dans le secteur informel en plus de l'emploi informel hors secteur informel. Ce dernier concerne les entreprises privées ou publiques des secteurs formels et les ménages qui emploient des personnes non enregistrées et non couvertes par la législation du travail. Dans le cas Tunisien, suivant les recommandations, internationales dans le cadre du système de la compatibilité nationale (SCN 2008), la définition générale du secteur informel adoptée par l'INS considère que "le secteur informel est constitué des unités économiques, quel que soit leur statut juridique et leur type d'activités (y compris l'agriculture), produisant des biens et services pour le marché et ne disposant, de fait ou de droit, d'aucune comptabilité complète". Ces unités sont considérées dans les comptes nationaux comme des entreprises individuelles du secteur des ménages.

Par rapport à cette définition, les ME enquêtées par l'INS en 2016 représentent une partie importante du secteur informel. Cette partie couvre les micro-entreprises non agricoles, employant moins de 6 salariés, ayant un chiffre d'affaire inférieur à 1 million de dinars, n'ayant pas de comptabilité ; ayant un numéro fiscal et qui sont généralement localisées. Les unités non immatriculées fiscalement et non localisées dans des établissements (telles que les unités exerçant leurs activités de manière ambulante, à domicile, au marché ou sur chantier...) qui complètent le

secteur informel ne sont pas couvertes par les enquêtes quinquennales sur les ME menées par l'INS depuis 1997.

Concernant l'appartenance des micro-entreprises au secteur formel ou informel, il ressort de différentes observations l'absence de frontière nette et étanche entre les deux secteurs. Certaines études considèrent qu'il n'y a pas un secteur informel, mais plusieurs segments différenciés selon leur dynamique d'évolution ou de non évolution. En plus du flou concernant la frontière entre formel et informel, il faut souligner l'absence d'une définition unique du secteur informel. Ce dernier pourrait être cerné autour de trois critères⁵ : non tenue de la comptabilité, non-paiement des impôts et absence d'enregistrement ; d'autres spécificités se rapportent au caractère des unités au regard de leurs relations avec leurs clients et leurs fournisseurs ainsi que leurs habitudes de financement. Pour sa part, Hattab (2014) considère que les micro-entrepreneurs informels exercent majoritairement une activité mixte qui se décline du formel à l'informel en différentes classes : les formels non enregistrés, les formels-informels et les informels purs.

D'autres recherches distinguent deux catégories d'activité au sein des micro-entreprises. La première rassemble des activités non évolutives qui sont majoritairement exercées par des femmes au foyer dans le cadre de l'auto-emploi ; la deuxième concerne les activités évolutives, très proches de la formalité, de certains micro-entrepreneurs hommes qui recouvrent un potentiel de création d'emplois, de revenus et d'accumulation du capital et qui, dans certains cas ne s'intéressent pas uniquement au marché domestique mais peuvent accéder au marché étranger.

D'autres études ont été réalisées par exemple dans le cadre de l'analyse du rapport des ME avec le système financier retiennent une autre délimitation du champ des ME. C'est ainsi que l'étude réalisée en 2014 par la société financière internationale (la SFI fait partie du groupe de la Banque Mondiale) et intitulée "*réaliser le potentiel du marché de très petites, petites et moyennes entreprises en Tunisie*", exclut les entreprises

⁵ M. Hattab (2014) "Le sort des micro-entreprises tunisiennes en question".
<https://www.Webmanagercenter.com>.

PREMIERE PARTIE : IMPORTANCE, FORCES ET FAIBLESSES DES MICRO - ENTREPRISES (ME)

agricoles, mais aussi les entreprises unipersonnelles (les indépendants) de la catégorie des très petites entreprises et ne retient dans cette catégorie que les unités employant de 1 à 5 employés (Tableau 1). Un des mérites de cette étude de la SFI est de souligner l'hétérogénéité des très petites entreprises qui peuvent être assimilées aux micro-entreprises.

Tableau 1- Périmètre de l'étude réalisée par la SFI et déterminée à partir des 602 000 entreprises privées enregistrées en Tunisie par le RNE de 2011.

Hors périmètre	Périmètre			Hors périmètre
Unipersonnelle (0 employé) 523 000	TPPME (1-199 employés) 78 400			Grande entreprise > 200 employés 800
	TPE (1-5) 61 000	PE (6-49) 14 800	ME (50-199) 2 600	
	<-----> Constitution d'un échantillon représentatif de 1412 TPPME			

Source : Société financière internationale ; Atelier de présentation des résultats de l'étude, 15 Mai 2014.
TPE : Très petites entreprises, PE : Petites entreprises ; ME : Moyennes entreprises.

En se référant au tableau 2, cette hétérogénéité, au sein des ME, est observée en termes de chiffre d'affaire (très variable) de maturité (existence ou non de comptabilité, importance de l'épargne) et de rapport avec le système financier (degré de bancarisation, d'assurance, importance des crédits bancaires...).

Tableau 2- Hétérogénéité de comportement des entreprises

	Estimation du CA des entreprises (en MD DT)	Taille	Maturité	Services financiers
24000 Entreprises soit 30% du total	0,8	* Entre 1 et 5 employés (90%) * CA < 20 K DT (70%)	* Pas de comptabilité structurée (95%) * Epargne en cash (60%)	* Non bancarisées, non assurées (94%) 4% ont un micro-crédit (BTS, ENDA)
29000 Entreprises soit 35% du total	3,8	* Entre 1 et 5 employés (80%) * CA < 100 K DT (80%)	* Tenue de comptabilité (65%) souvent simple * Epargne régulière (75%)	* Dirigeants bancarisés, peu assurés * 20% ont un crédit dont la moitié est crédit BTS
16000 Entreprises soit 20% du total	3,6	* Entre 1 et 5 employés (70%) * CA < 400 K DT (80%)	* Tenue de comptabilité, la moitié structurée * Paiement souvent en cash (85%)	* Entreprises bancarisées moitié assurées * 30% ont un crédit dont le tiers est leasing
10000 Entreprises soit 15% du total	11	* Entre 6 et 200 employés (70%) * CA < 2,2 M DT (80%)	* comptabilité structurée * Paiement effectué en chèque et virement (80%)	* Entreprises bancarisées, assurées, moitié multi- bancarisée * 40% ont un crédit

Source : Société financière internationale ; Atelier de présentation des résultats de l'étude, 15 Mai 2014.

Dans cette étude, sur un total de 78400 entreprises de TPPME employant de 1 à 199 employés, les TPE employant de 1 à 5 employés,

représentent 77,8% du total⁶. Dans ce groupe de TPE que nous assimilons aux ME, le chiffre d'affaire (CA) atteint entre 500 000 et 2 millions de dinars chez 4% des unités. Les entreprises qui réalisent un CA inférieur à 20 000 dinars et n'ont pas de comptabilité structurée représentent 95% des cas ; celles qui ne sont pas bancarisées 94% des cas, et celles qui recourent aux micro-crédits n'en représentent que 4% des cas. Sachant que les ME préfèrent l'usage du cash dans la plupart des cas.

L'adoption d'une comptabilité simple et structurée s'observe au fur et à mesure de l'augmentation du CA, de même que le recours aux banques, assurances et aux crédits comme l'indique le tableau 2. Mais, l'usage du cash reste très important, même chez les ME qui réalisent un CA compris entre 100 000 et 400 000 dinars. Au total, 39% des TPPE soit environ 30 000 unités ne tiennent pas une comptabilité, et 27% tiennent une comptabilité basique avec enregistrement des entrées/sorties. Cette situation s'explique très probablement par le caractère familial dominant au sein des ME et par l'importance des dirigeants qui n'ont pas effectué d'études supérieures. Cette importance est estimée à 62% des dirigeants de l'ensemble des TPPME analysées par l'étude mentionnée plus haut.

Au vu de ce qui précède et afin de favoriser une comparaison dans le temps, nous allons dans ce qui suit retenir la définition utilisée par L'INS dans ses enquêtes nationales qui portent sur les activités économiques des micro-entreprises non agricoles ayant un numéro fiscal, employant moins de 6 salariés, réalisant un chiffre d'affaire (CA) inférieur à 1 million de DT, qui sont localisées et qui n'ont pas de comptabilité.

I.2- Evolution démographique et économique des micro-entreprises et de l'importance des activités du commerce et de services

I.2.1- Des micro-entreprises évoluant dans un tissu économique caractérisé par des fragilités et des dualités

Les ME font partie en Tunisie d'un tissu économique fragile et peu résistant face à l'ouverture du marché et à la libéralisation. Déjà en 1994, une année avant la signature de l'AA, la banque mondiale avait attiré

⁶L'étude est partie du RNE de 2011 qui recensait 602000 entreprises dont 523000 sont des unités unipersonnelles (indépendants) ; 78400 des TPPME et 800 sont des grandes entreprises.

l'attention sur l'impact d'un tel accord et le risque de perte d'environ 48% du tissu industriel national à la suite de la signature prévue de l'AA. En 2013, dans un rapport réalisé conjointement par la banque mondiale et l'INS⁷, cette perte, non seulement s'est révélée effective, mais d'une ampleur encore plus grande, dans la mesure où la Tunisie a perdu, depuis l'application de cet accord en 1995, environ 55% de son tissu industriel. Cette perte traduit nettement la fragilité du système productif tunisien et sa faible capacité à affronter la logique compétitive dans le cadre de relations internationales fortement asymétriques.

La fragilité du système productif résulte de multiples facteurs :

En premier lieu, ce système est constitué à hauteur de plus de 85% par des entreprises unipersonnelles (les indépendants) (Tableau 3). Cette fragilité est en augmentation depuis 2002 ;

En deuxième lieu, ce système est fortement dominé par des activités non productives de richesses matérielles. En effet, les entreprises travaillant dans le secteur industriel et celles dans l'agriculture, la sylviculture et la pêche ne représentent en 2018 que 12% de la totalité des entreprises privées et cette proportion n'a cessé de diminuer dans le temps puisqu'elle était de 13% en 2002. Par contre, la place des activités du commerce, réparation auto et articles domestiques et toutes les autres activités de service n'a cessé d'occuper une position envahissante atteignant 82,2% en 2018.

Tableau 3- Evolution de la répartition des entreprises par taille

	2002		2010		2016		2018	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Micro-entreprises et indépendants (ME)	399 391	96,2	578 912	96,8	720 639	97	713 468	97
• dont indépendants	336 569	81	516 794	86,5	650 526	88	635 571	86,5
Petites entreprises (PE)	12 673	3	15 240	2,5	16 115	2,1	18 040	2,1
Moyennes entreprises (ME)	2 336	0,5	2 619	0,4	2 485	0,3	2 629	0,3
PME	15 009	3,6	17 859	2,3	18 600	2,5	20 669	2,5
Grandes entreprises (GE)	712	0,17	826	0,13	815	0,11	906	0,11
Total	415 112	100	597 597	100	740 054	100	735 043	100

Source : Statistiques issues du répertoire National des entreprises, Statistiques tunisiennes, édition 2019.

⁷Etude intitulée « dynamique des entreprises privées et création d'emplois en Tunisie 1996-2010, mise en ligne le 25-04-2013 par l'INS.

A côté de cette fragilité structurelle, il faut souligner les multiples dualités qui caractérisent le système productif tunisien dans sa globalité et qui contribuent à aggraver la fragilité de ce système.

La première concerne la coexistence de deux économies, l'une formelle et l'autre informelle, qui entretiennent, certes de rapport de sous-traitance dans beaucoup de cas, mais aussi, et de plus en plus, de rapport de concurrence déloyale exercée par le secteur informel au détriment du secteur formel surtout depuis 2011 avec la dégradation de la situation politique et institutionnelle et partant de l'environnement général des affaires. D'où une tendance à l'informalisation qui envahit toutes les activités économiques et financières, et qui augmente les incertitudes et débouche sur une baisse du taux d'investissement, une dégradation des équilibres macroéconomiques et une réduction des perspectives de la croissance.

La deuxième dualité consiste dans l'existence de deux régimes d'entreprises, un régime onshore qui représente l'essentiel du tissu économique, soit 96% du tissu économique en 2018 contre 98,5% en 2002 ; et un régime offshore qui ne cesse de croître avec l'insertion internationale grandissante de l'économie tunisienne. En effet, le nombre des entreprises offshore ne dépassait pas 2697 en 1997 et 6101 entreprises en 2002, soit 1,47% de l'ensemble des entreprises au cours de la dernière date, contre 29061 entreprises en 2018, soit 3,95% de l'ensemble. Ainsi, le coefficient multiplicateur des entreprises onshore n'a pas dépassé 1,72 entre 2002 et 2018, alors que celui des entreprises off-shore a atteint 4,76 au cours de la même période et 10,77 au cours de la période 1997-2018⁸. Cette tendance a contribué, à côté, de la tendance à l'informalisation à entretenir et à aggraver le caractère désarticulé du tissu économique tunisien.

En effet, les entreprises off-shore tendent à occuper une place de plus en plus importante en termes de production, d'emploi et surtout d'exportation⁹ malgré le peu de lien qu'elles entretiennent avec le reste du tissu économique, et malgré leur faible contribution, tant aux recettes

⁸ Remarquons qu'en 2014, il y a 14 921 entreprises de nationalités étrangères dont 11991 travaillent dans le cadre du régime offshore, soit plus de 80% de ces entreprises

En 2014, les entreprises off-shore ont créé environ 34% des emplois salariés formels

⁹ En 2014, les entreprises off-shore ont réalisé 66,2% des exportations totales.

fiscales, à l'acquisition des technologies, à l'amélioration de l'équilibre régional qu'à la réalisation d'un développement durable. Outre les avantages fiscaux, douaniers, sociaux (exemption dans beaucoup de cas de la cotisation sociale) et financier (avantages financiers au titre de la mise à niveau industrielle et de l'encouragement à l'exportation)¹⁰, il faut souligner que ces entreprises off-shore exercent de plus en plus une concurrence déloyale vis-à-vis des entreprises onshore dans la mesure où elles peuvent écouler jusqu'à 50% de leur production sur le marché local tout en bénéficiant de multiples avantages supérieurs à ceux dont bénéficient les entreprises on shore. En plus, ces entreprises ont contribué à figer la position de la Tunisie dans la division internationale de travail dans la mesure où la quasi-totalité des entreprises off-shore s'est contentée d'exploiter les avantages comparatifs de type statique dans les activités d'exploitation et de valorisation des ressources naturelles souterraines (phosphates et divers, pétrole, gaz, ...) ou non souterraines (soleil et plage dans le domaine touristique) et des ressources humaines non ou/et peu qualifiées principalement dans des créneaux limités tels que la confection, mécaniques et électriques (principalement les câbles), l'agro-alimentaire et le tourisme.

1.2.2- Evolution des caractéristiques démographiques et économiques des ME

Les ME qui représentent la composante dominante du tissu économique vont refléter le profil global de la totalité du tissu économique analysé plus haut.

En premier lieu, il faut souligner que, globalement, les micro-entreprises occupent la position dominante en représentant en permanence plus de 96% du tissu économique du pays (Tableau 3), toutes activités confondues y compris les activités agricoles qui vont faire l'objet d'une libéralisation selon le projet de l'ALECA. En 2002, 81% de ces ME sont des entreprises unipersonnelles, c'est-à-dire des indépendants. Cette proportion est passée à 88% en 2016 pour baisser légèrement et atteindre

¹⁰La banque mondiale en 2014, dans sa publication intitulée "La révolution inachevée", évalue ces avantages substantiels accordées aux entreprises off-shore à environ un milliard de dollars (environ 2,8 milliards DT), dont "79% ont bénéficié à des entreprises qui auraient investi même en l'absence de telles incitations".

86,5% en 2018. Au cours de cette dernière date, le nombre des micro-entreprises, hors indépendants, et employant moins de 6 salariés ne dépasse pas 77897 micro-entreprises contre 60 800 en 2011 et 62 822 en 2002.

La dernière enquête concernant les ME, dont l'objectif est d'évaluer les activités de ces petites unités, a été réalisée par l'INS en 2016. Le champ de l'enquête sur les ME de 2016 couvre les activités non agricoles. Il est défini sur la base du répertoire national des entreprises (RNE) qui comprend 740 054 unités au 31 décembre 2016. Le nombre d'entreprises de moins de 6 salariés et ayant un chiffre d'affaire inférieur à 1 million de dinars intégré dans le champ de l'enquête s'élève à 704 241. Et c'est sur la base de ce dernier champ qu'un échantillon initial a été tiré. En outre, l'exploitation de l'enquête a été effectuée sur la base des entreprises répondantes n'ayant pas de comptabilité. En plus, l'enquête n'a couvert que les entreprises ayant un numéro fiscal et qui sont localisées dans un établissement. Les unités non immatriculées fiscalement et non localisées dans des établissements (travail à domicile, activités ambulantes, ...) font partie du secteur informel, et à ce titre, ne sont pas couvertes par l'enquête. Sur la base de cette délimitation du champ des ME, la dernière enquête de 2016 a débouché sur un profil des ME caractérisé par les données suivantes :

- Telles qu'elles sont définies¹¹, les ME représentent un poids important dans le tissu économique dans la mesure où elles totalisent 455 611 unités sur un effectif total d'entreprises privées évaluées à 740 054 entreprises en 2016. Ce qui représente 61,5% de l'ensemble. L'essentiel de l'effectif des ME appartient aux secteurs du commerce (45%) et des services (40,6%) soit au total 85,6% de l'ensemble des ME. En 2016, les ME, génèrent un total de 718 250 emplois dont 39,3% dans le secteur du commerce et 44% dans le secteur des services. Les emplois salariés représentant 27,5% de l'emploi total créé par les ME sont localisés à hauteur de 77% dans les services (58%) et le commerce (19%) ;

- L'importance du nombre des entreprises de très petite taille, ayant 1 à 2 emplois. Ainsi, ces entreprises représentent 88,4% du total des ME

¹¹Des entreprises non agricoles, localisées, enregistrées et sans comptabilités employant moins de 6 salariés et réalisant un CA inférieur à un million de dinars.

(Tableau 4) contre 75,3% en 2002, soulignant une importance croissante de cette catégorie des ME ;

- L'importance croissante de l'effectif d'emplois généré par les ME.

Cet effectif a atteint 718 250 emplois en 2016 contre 433 036 en 2002 portant la part de l'emploi créé par les ME dans l'emploi total non agricole, à 24,6% en 2016 contre 19,7 en 2002. L'essentiel de cet effectif, soit environ 72% a été créé par les entreprises de très petite taille (1 ou 2 emplois).

- Une tendance lente à la salarisation au sein des ME. En effet, la part des salariés dans l'emploi créé par les ME est passée de 23,9% en 2002 à 27,5% en 2016. Cette part occupe la seconde position dans la répartition de l'emploi selon le statut dans la profession. La première position revient aux indépendants qui représentent 37,7% de l'effectif, alors que la troisième position est occupée par les patrons qui représentent 24,8% de l'effectif, suivie des aidant familiaux dont la part atteint environ 6,5%. Il faut souligner que la tendance à la salarisation au sein des micro-entreprises, bien que lente globalement, elle atteint en 2016 un niveau relativement élevé dans les entreprises ayant 3 à 5 emplois (Tableau 4), soit 60% de l'effectif de l'emploi créé par ces entreprises. Ces dernières à elles seules représentent 51% de la totalité des salariés travaillant dans les ME.

- Une tendance relativement rapide à la féminisation de l'emploi dans les ME. En effet, la part de l'emploi féminin dans l'emploi créé, par les ME, est passée de 15,9% en 2002 à 23,5% en 2016 ;

- Une tendance générale à l'augmentation des entreprises offshore au niveau de l'ensemble du tissu productif. Le nombre de ces dernières est passé de 6101 entreprises en 2002, à 27058 en 2014 et à 29 061 en 2018. Parmi les 29 061 entreprises offshores enregistrées en 2018, il y a 25 177 qui sont des micro-entreprises, soit 86,6% du total. L'essentiel des ME offshore en 2018 sont des indépendants totalisant 22 142 unités qui n'emploient aucun salarié, 1946 emploient entre 1 à 2 salariés et 1089 entre 3 à 5 salariés (Tableau 5). En 2018, on enregistre 12084 entreprises offshore de nationalité étrangère, représentant 79,8% de l'ensemble des entreprises étrangères installées en Tunisie dont le nombre total atteint 15 139 unités (Tableau 6) qui sont fortement localisées à hauteur de 96,7%

PREMIERE PARTIE : IMPORTANCE, FORCES ET FAIBLESSES DES MICRO - ENTREPRISES (ME)

dans deux régions : le grand Tunis (79%) et le centre-est (17,7%). En 2018, sur les 15139 entreprises étrangères, l'essentiel est constitué de micro entreprises avec 11758 indépendants, 942 ME employant de 1 à 2 salariés et 510 employant de 3 à 5 salariés, soit au total 13210 ME représentant 87,2 % de la totalité des entreprises étrangères (Tableau 7). Ces dernières sont présentes, comme l'indique le tableau 8, à hauteur de 58,1 % dans le secteur de services avec une forte présence dans les activités spécialisées, scientifiques et techniques (5509 unités) suivies par les activités de l'information et communication (1761 unités).

- Concernant les formes juridiques des ME, le tableau 9 indique qu'en 2018, la forme dominante concerne les personnes physiques qui représente 80,5% des ME, suivie des sociétés à responsabilité limitée (SARL) représentant 14,2% et des sociétés unipersonnelles à responsabilité limitée (SUARL) représentant 4,1%. La forme la plus faible concerne la Société Anonyme (SA) qui ne dépasse pas 0,5% de l'ensemble des ME. L'état des ME reflète la situation de l'ensemble du tissu des entreprises privées (Tableau 10). Toutefois, on remarque une nette tendance à la baisse de la part de la forme physique qui perd environ 10 points entre 2002 et 2018 parallèlement à une nette augmentation de la part de la forme SARL qui passe de 9,4% en 2002 à 15,7% en 2018 et de la forme SURAL qui passe de 0,2% en 2002 à 4,1% en 2018.

***Tableau 4-** Répartition des effectifs d'entreprises, d'emplois et des salariés selon la taille*

	Effectif des entreprises	Effectif des emplois	Effectif des salariés	Salaire mensuel (DT)
1 ou 2 emplois	402 777	514 909	67 264	404
3 à 5 emplois	48 639	168 953	101 480	450
6 emplois et plus	4 195	34 387	28 978	432
Total des ME	455 611	718 250	197 722	432

Source : INS, enquête sur les entreprises, 2016

PREMIERE PARTIE : IMPORTANCE, FORCES ET FAIBLESSES DES MICRO - ENTREPRISES (ME)

Tableau 5 - Evolution du nombre d'entreprises privées selon la tranche des salariés et le régime

Année	2006	2014 : régimes		2018 : régimes	
		Onshore	Off-shore	Onshore	Off-shore
0	435 229	575 608	20 708	613 429	22 142
1 à 2	38 406	46 444	1 814	54 746	1 946
1 à 5	13 867	15 898	956	20 116	1 089
6 à 9	5 520	6 204	596	7 451	633
10 à 49	7 485	6 961	1 634	8 110	1 846
> 50	3 101	2 088	1 350	2 130	1 405
50 à 200	-	1 586	1 024	1 558	1 031
200 et plus	-	482	326	532	374
Total	503 608	653 183	27 058	705 982	29 061

Source : Banque des données ITCEQ

Tableau 6- Entreprises privées selon le régime et la nationalité de l'entreprise (RNE 2018)

Régime	Nationalité		
	Tunisienne	Etrangère	Total
Onshore	702 927	3 055	705 982
Offshore	16 977	12 084	29 061
Total	719 904	15 139	735 053

Source : les enquêtes sur le ME, INS 2019

Tableau 7- Entreprises privées selon la tranche de salarié et la nationalité de l'entreprise en 2018

Tranche de salariés	Nationalité		Total
	Tunisienne	Etrangère	
0	623 813	11 758	635 571
1 à 2	55 750	942	56 692
3 à 5	20 695	510	21 205
6 à 9	7 773	311	8 084
10 à 19	5 608	386	5 994
20 à 49	3 493	469	3 962
50 à 99	1 345	307	1 652
100 à 199	744	233	977
200 et plus	683	223	906
Total	719 904	15 139	735 043

Source : INS 2019

PREMIERE PARTIE : IMPORTANCE, FORCES ET FAIBLESSES DES MICRO - ENTREPRISES (ME)

Tableau 8- Entreprises privées et emploi salarié formel selon l'activité principale et la nationalité de l'entreprise (RNE 2018)

Activités	Entreprises			Emplois salariés formels dans les entreprises		
	Tunisiennes	Etrangères	Total	Tunisiennes	Etrangères	Total
Agriculture Sylvestre et Pêche	4 587	47	4 634	25 006	108	25 114
Industrie	80 156	4 127	84 283	360 502	169 198	529 700
Construction	40 778	260	41 038	60 438	1 803	62 241
Commerce. Réparation automobiles et Articles domestiques	301 011	1 902	302 913	146 500	1 779	148 279
Services :						
- Transports et entreposages	102 924	101	103 025	31 296	359	31 655
- Hébergement et Restauration	40 376	105	40 481	68 682	474	69 156
- Information et communication	12 862	1 761	14 623	14 815	13 469	28 284
- Activités financières et d'assurances	1 991	32	2 023	24 844	385	25 228
- Activités immobilières	4 977	5 509	48 799	31 571	5 136	36 708
- Activités spécialisées, scientifiques et techniques	43 290	863	19 670	69 855	22 987	92 842
- Activités de services administratifs et de soutien	18 807	129	31 119	47 059	269	47 323
- Enseignement, Santé humaine et Action sociale	30 990	56	6 470	1 139	97	1 235
- Réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques	6 414	94	21 515	3 344	130	3 474
- Autres services personnels	21 421	127	9 447	8 119	123	8 242
- Autres activités	9 320					
Total	719 904	15 139	735 043	897 499	216 332	1 113 831

Source : INS 2019

Tableau 9- Les formes juridiques des Micro entreprises en 2018

	Tranche de salariés				
	0	1 à 2	3 à 5	Total	%
Personnes physique (PPy)	527 067	37 313	10 257	574 637	80,5
Société anonyme (SA)	2 759	490	421	3 670	0,5
Société à responsabilité limitée (SARL)	77 598	15 271	8 900	101 769	14,2
Société unipersonnelle à responsabilité limitée (SURL)	24 542	3 292	1 394	29 228	4,1
Autres	3 605	326	233	4 164	0,6
Total	635 571	56 692	21 205	713 468	100

Source : Statistiques issues du répertoire National des entreprises, Statistiques tunisiennes, édition 2019.

Tableau 10- Evolution des formes juridiques de l'ensemble des entreprises privées

	2002		2010		2016		2017		2018	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Personnes physique (PPy)	367 360		501 735		591 796		613 297		578 505	
Société anonyme (SA)	4 459		5 865		6 210		6 275		6 119	
Société à responsabilité limitée (SARL)	39 141		74 919		110 850		117 455		115 392	
Société unipersonnelle à responsabilité limitée (SURL)	1 060		11 297		26 724		29 280		30 528	
Autres	3 092		3 781		4 474		4 725		4 499	
Total	415 112	100	597 597	100	740 054	100	771 032	100	735 043	100

Source : Statistiques issues du répertoire National des entreprises, Statistiques tunisiennes, édition 2019.

1.2.3- Importance des activités du commerce et des services dans les ME

Les micro-entreprises dans les branches du commerce et services se distinguent nettement du reste des entreprises par différents aspects :

- Par une présence massive des activités dans le tissu des ME, en effet la répartition des ME selon le secteur d'activités (Tableau 11) montre une présence massive de ces entreprises dans les secteurs de commerce et des services. La part des entreprises de ces deux secteurs atteint 85,6% de la totalité des ME, reflétant ainsi le profil de l'ensemble du tissu des entreprises privés.

Tableau 11- Répartition de l'effectif des ME, d'emplois, des salariés et de la valeur ajoutée par secteur d'activité

Secteurs d'activité	Effectif des entreprises	Effectif des emplois	VA/emploi (DT)	Effectif des salariés
Industrie	46 229	89 295	15 560	34 973
Construction	19 441	31 651	16 957	10 458
Commerce	204 709	282 118	8 210	37 527
Service	185 233	315 187	16 639	114 764
Ensemble des ME	455 611	718 250	13 208	197 722

Source : INS, enquête sur les entreprises, 2016

- Par une forte contribution des ME du commerce et services à la création de l'emploi dans le secteur des ME. En effet, ces deux secteurs génèrent 83% de l'effectif des emplois créés par les ME et 77% des emplois salariés. A elles seules, les activités de services créent environ 44% de l'effectif des emplois générés par les ME, suivi par les activités du commerce (39,3%). Signalons que le taux de salarisation le plus élevé est enregistré par les activités industrielles (39%) suivi des services (36,4%), de la construction (33%) et du commerce (13,3%) contre un taux de salarisation, au sein de l'ensemble des ME, atteignant 27,5% comme cela a été indiqué plus haut. Il faut remarquer que dans les activités de service, les branches les plus dynamiques en termes d'emploi sont le transport et entreposage avec 14% de l'emploi total créé par les ME suivi de l'hébergement et restauration avec 10,3% de l'ensemble des emplois.

- Par l'importance de l'emploi salarié avec un niveau d'instruction supérieur élevé, en particulier chez les femmes. En effet, les femmes qui représentent 32,5% des emplois salariés et 23,5 % dans l'emploi total des ME ont un niveau d'instruction supérieur qui atteint 24,8% des emplois salariés féminins et qui constituent 57% de la totalité des salariés travaillant dans les ME et ayant un niveau d'instruction supérieur. Alors que les hommes qui représentent 67,5% des salariés dans les ME n'en comptent que 8,8% ayant un niveau d'instruction supérieur. Cette différence s'explique par l'importance de la part des femmes dans les activités des services (Tableau 12) qui exigent un niveau d'instruction supérieur élevé. C'est ainsi que la part des femmes la plus élevée dans l'emploi est enregistrée dans les activités de l'enseignement (67,9%) suivies par les activités pour la santé humaine (63,5%), par d'autres services personnels (55,1%) et information et communication (32,1%). Toutes ces activités sont exigeantes en termes d'emplois qualifiés ayant un niveau d'instruction supérieur. Cette part n'est que de 24% dans le commerce, 14,5% dans les activités de l'hébergement et restauration et seulement 2,2% dans le transport et entreposage contre une moyenne de 23,5% dans l'ensemble des ME ;

- Par une forte contribution des activités de services à la valeur ajoutée créée par l'ensemble des ME. En effet, dans cet ensemble, la part des services atteint 55,3% en 2016 contre 49% en 2008 ;

Tableau 12- Répartition de l'emploi dans les ME par branche d'activité et sexe en 2016

	Hommes	Femmes	Total
Industries	73 445	15 849	89 295
Construction	31 278	373	31 651
Commerce et réparation	214 533	76 585	282 118
Services :	230 249	84 937	315 187
- Hébergement et réparation	63 480	10 751	74 231
- Transports et entreposage	98 091	2 249	100 341
- Information et communication	3 692	1 746	5 438
- Autres services personnels	12 380	15 217	27 597
- Enseignement	6 997	14 828	21 825
- Activités pour la santé humaine	5 689	9 907	15 596
- Autres services	39 920	30 239	70 159
Ensemble	549 506	168 745	718 159

Source : INS, enquête sur les ME, 2016

- Par des indicateurs de performances économiques relativement satisfaisants (Tableau 13). C'est ainsi que par rapport à la moyenne annuelle de la productivité de l'emploi enregistrée par l'ensemble des ME (13 208 DT), le secteur des services se distingue par un niveau moyen nettement plus élevé soit 16639 DT. Ce niveau est encore plus élevé dans les activités de la santé humaine 38 131 DT soit environ 3 fois la moyenne, suivi par l'hébergement et la restauration (18 354 DT). D'autres activités de services, tout en enregistrant un niveau de productivité inférieur à celui de la moyenne de services, atteignent, néanmoins, des niveaux supérieurs à la productivité moyenne de l'ensemble des ME. C'est le cas des autres services (16 138 DT), l'enseignement (15 807 DT), les autres services personnels (14 261 DT), le transport et entreposage (13 636).

L'importance de la valeur ajoutée, conjuguée à celle de la productivité a permis aux ME d'enregistrer un taux moyen de valeur ajoutée qui a atteint 65,2% en 2016. Le taux le plus élevé de la valeur ajoutée est enregistré dans les activités de commerce (74,4%) suivi par les services (68,4%). Par contre, les activités de construction enregistrent un taux de 62,9% suivi par les industries dont le taux est de seulement 47,6%.

Concernant l'excédent brut d'exploitation (EBE), il faut souligner que les services réalisent 55,3% de la totalité de l'EBE des ME en 2016 et 49% en 2008 contre 25,2% dans le commerce et réparation, 5,3% dans la construction et 13,9% dans l'industrie.

Tableau 13- *Quelques indicateurs concernant l'importance et la performance des activités du commerce et des services dans le tissu des micro-entreprises*

	E/AC (%)	F/Br (%)	CA/Br (%)	VA/Br (%)	EBE/Br (%)	VA/tête DT	Revenus ME	TVA (%)	Salaires moyens mensuels (S)				Salaires F en % des salaires H
									F		H		
									DT	S/SMIG	DT	S/SMIG	
Industries	12,4	17,7	10,5	14,6	13,9	15 560	24 339	47,6	367	1	493	1,4	74,4
Construction	4,4	1,2	3	5,6	5,5	16 957	22 889	62,9	-	-	562	1,6	-
Commerce et réparation	39,3	24	58,6	24,4	25,2	8 210	9 936	74,4	259	0,7	437	1,2	59,3
Services :	43,9	26,9	27,9	55,3	55,3	16 639	24 072	68,4	340	1	481	1,3	70,7
* Hébergement et restauration	10,3	14,5	7,9	14,3	13,6	18 354	-	60,8	394	1,1	461	1,3	85,5
* Transport et entreposage	14	2,2	8,4	14,4	14,8	13 636	-	60,7	330	0,9	556	1,6	59,4
* Information et communication	0,8	32,1	0,4	0,5	0,5	8 865	-	65,8	480	1,3	800	2,2	60
* Autres services personnels	3,8	55,1	1,9	4,1	4,3	14 261	-	72,7	367	1	377	1,1	97,3
* Enseignement	3	67,9	1,5	3,6	3,2	15 807	-	80,9	303	0,8	413	1,2	73,4
* Activités pour la santé humaine	2,2	63,5	2,4	6,2	6,8	38 131	-	86,3	325	0,9	427	1,2	76,1
* Autres services	9,8	43,1	5,1	11,9	11,9	16 138	-	78,8	338	0,9	469	1,3	72,1
Ensemble	100	23,5	100	100	100	13 208	17 697	65,2	332	0,9	480	1,3	69,2

Source : INS, 2016

Légende : E : Emploi ; AC : Activité ; CA : Chiffre d'affaire ; F : Femme ; H : Homme ; Br : Branche ; VA : Valeur ajoutée ; TVA : Taux valeur ajoutée ; S : Salaire ; DT : Dinars tunisien.

Au sein des services, la part la plus élevée dans la totalité de l'EBE des ME revient au transport et entreposage (14,8%) suivi par l'hébergement et restauration (13,6%). Alors que les parts les plus faibles sont enregistrées dans les autres services personnels (4,3%), dans l'enseignement (3,2%) et information et communication (0,5%). En termes de revenus des micro-entreprises, le secteur des services enregistre un niveau de revenu nettement supérieur (24 072DT) à la moyenne de l'ensemble des ME (17 698 DT) contre 24 339 DT dans les activités industrielles, 22 889 DT dans la construction et seulement 9 936 DT dans le commerce et réparation.

Remarquons que les revenus des entrepreneurs des ME, entre 2012 et 2016, ont enregistré une croissance de 21,4% malgré les difficultés multiples qu'a connu la Tunisie au cours de la récente phase de transition démocratique. Par secteur, cette croissance a été de 26,3% dans le secteur industriel, 19,5% dans la construction, 15,7% dans le secteur du commerce et 21% dans les services. Le caractère pléthorique des activités dans le commerce et la construction, conjugué à la baisse du pouvoir d'achat au niveau national et à la dégradation de l'environnement macro-économique depuis 2011 ont défavorisé relativement plus les secteurs de la construction et du commerce comparés aux secteurs de l'industrie et des services.

Par sexe, les services se distinguent nettement et durant toute la période de 2012-2016 par le niveau plus élevé des revenus des femmes entrepreneurs comparés à ceux des hommes entrepreneurs. Très probablement, cette différence au niveau des revenus reflète la différence des niveaux d’instruction, constatée plus haut. Il faut souligner que dans le temps, l’écart entre les revenus des micro-entrepreneurs féminins et masculins a connu une nette réduction entre 2007 et 2012 et il est devenu même favorable en moyenne pour les femmes. Toutefois cet écart s’est aggravé entre 2012 et 2016 et il est devenu défavorable pour les femmes sans tomber en 2016 aux niveaux enregistrés en 2007 et en 2012. Néanmoins, dans le secteur des services cet écart est resté, malgré un léger recul entre 2012 et 2016, toujours positivement favorable pour les femmes comme l’indique le tableau 14.

Tableau 14 : Evolution des revenus des micro-entrepreneurs masculins et féminins par branche d’activité et sexe en 2007,2012 et 2016

	Hommes			Femmes			Ensemble 2016	Rapport Femmes/Hommes		
	2007	2012	2016	2007	2012	2016		2007	2012	2016
Industries	12017	20125	25198	6045	12529	18401	24339	50.3	62.3	73
Construction	12778	19405	22962	4927	4999	5439	22889	38	25.8	23.7
Commerce	6186	8640	10481	2953	8382	8004	9936	47.7	97	76.4
Services	10266	19077	23457	10007	23920	27037	24072	97.5	125.4	115.3
Ensemble	8764	14505	18062	6067	14938	16053	17697	69.2	103	88.9

Source ; INS différentes enquêtes sur les micro-entreprises

L’importance des femmes et de leur niveau d’instruction supérieur dans beaucoup d’activités du secteur des services semble être à l’origine d’une meilleure productivité, de meilleurs taux de valeur ajoutée, de revenus des micro-entrepreneurs plus élevés et de différences de salaires entre homme et femme moins prononcées dans beaucoup d’activités de services (Tableau 13).

En conclusion, à ce niveau d’analyse, il faut souligner l’importance relative de la performance des activités de services dans le tissu des micro-entreprises, comparée à la fragilité des activités de commerce et réparation en particulier. Cette importance est relevée nettement, en plus des indicateurs présents à travers le niveau élevé de la part des ME dans les activités de services par rapport au total de ME qui atteint 43,9%, de leur part dans le chiffre d’affaire (27,9%), de leur part dans la valeur ajoutée

(55,3%), et de leur part dans l'excédent brut d'exploitation (55,3%) dans l'ensemble des ME.

A côté de l'aspect quantitatif de cette importance relative, il faut relever aussi que celui-ci s'accompagne de certains atouts qui résident principalement dans les ressources humaines caractérisées par une meilleure structure de l'emploi par qualification. Cet atout essentiel explique largement, tant, le niveau relativement élevé de la productivité de l'emploi qui se situe nettement au-dessus de la moyenne de ME et celui du taux de la valeur ajoutée dépassant aussi la moyenne, que le niveau du revenu moyen par entrepreneur nettement aussi au-dessus de la moyenne. Comparé au secteur de services, celui du commerce et réparation semble clairement plus fragile comme l'indiquent les indicateurs relatifs, d'une part, à sa part dans la valeur ajoutée et dans l'excédent brut d'exploitation, et d'autre part, ses faibles niveaux en termes de productivité d'emploi et de revenu moyen par entrepreneur en plus des inégalités prononcées entre les salaires des femmes et des hommes.

Les indicateurs de performances qui précèdent peuvent sembler représentés autant d'atouts pour permettre aux ME, surtout celles dans les activités de service de faire face aux impacts attendus de l'ALECA et de la libéralisation du commerce et des services. Pourtant, les ME dans tous les secteurs connaissent de nombreux obstacles et contraintes qu'il convient à présent de souligner pour mieux apprécier les capacités de résilience des ME

1.3- De multiples obstacles et contraintes fragilisent les ME et réduisent leur capacité de résistance et de résilience

1.3.1- Les ME face à des difficultés et des obstacles multiples

Globalement, les ME représentent une composante dominante d'un tissu économique fragile, traversée par de multiples dualités et peu intégré sectoriellement et géographiquement. Cela ne manque pas de se traduire par des faibles effets d'entraînement et de faibles économies externes handicapant la dynamique des ME. En outre, ces ME ne font pas l'objet d'un intérêt particulier, ni de la part des politiques publiques qui tendent à privilégier les moyennes et grandes entreprises, ni de la part du système

bancaire qui tend à être plus exigeant vis-à-vis des ME dans un contexte d'insuffisance et de fragilité de la micro finance. Ces différents éléments de faiblesse n'ont pas manqué d'atténuer les capacités du secteur privé tunisien à créer en particulier davantage d'emploi et à participer activement à la croissance et au développement. En effet, le secteur privé tunisien est constitué de 86% d'entreprises unipersonnelles et seulement 0,4% de toutes les entreprises emploient plus de 100 travailleurs. Autrement dit, la plupart des entreprises tunisiennes sont des micro-entreprises. Cependant, les grandes entreprises représentent un tiers des emplois en Tunisie, soit davantage que toutes les ME réunies. Ainsi, si les micro-entreprises permettent aux entrepreneurs de créer leur propre emploi qui leur procure un certain revenu, cela reste insuffisant pour résoudre le problème du chômage. La rareté des moyennes et grandes entreprises serait un facteur clé de la faible dynamique de création d'emploi qui caractérise le tissu économique tunisien.

De multiples difficultés entravent la dynamique des ME et les empêchent de participer plus activement au fonctionnement de l'économie nationale. Les principales sources de difficultés par ordre d'importance qui sont assez souvent soulignées par différents acteurs¹² sont les suivantes :

- Le secteur bancaire et financier ;
- Le profil et la culture entrepreneuriale ;
- L'environnement légal et administratif ;
- L'environnement social et culturel ;
- Le système éducatif et de formation ;
- Le milieu et les infrastructures ;
- Les dysfonctionnements du marché, incluant, les barrières à l'entrée ;
- La conjoncture nationale et/ou internationale.

Il faut souligner, que globalement en Tunisie, l'inclusion financière reste dans l'ensemble limitée. Selon la stratégie nationale pour le développement du secteur de la micro finance¹³ adoptée en 2011, environ

¹² Voir par exemple Enda inter- arabe dans son étude sur les contraintes au Micro-entrepreneuriat lancée en 2015.

¹³ <http://www.cgop.org/blog/microcrédit-microfinance-ambitions-tunisia>.

30 à 40% de la population adulte (soit 2,5 à 3,5 millions de personnes) et plus de la moitié des entreprises tunisiennes (soit 240 000 à 425 000 entreprises formelles) n'ont pas accès, ou n'ont qu'un accès limité au secteur financier formel. Ces chiffres sont corroborés par deux études de marché récentes : l'étude de la banque mondiale et du centre des femmes arabes pour la formation et la recherche (Cawtar) datée de 2015, d'après laquelle les deux tiers des adultes sont exclus du secteur financier formel, ou mal desservis, et l'étude de Findex de 2014¹⁴ qui indique que 27% seulement des adultes affirment détenir un compte dans un établissement financier informel. De plus, des recherches qualitatives approfondies montrent que les personnes à faible revenu sont financièrement actives mais doivent recourir à des services financiers formels, ce qui peut être à la fois risqué et onéreux. C'est dans cet environnement financier que le système bancaire et financier représente la source principale des difficultés pour les ME et particulièrement pour les jeunes et les entrepreneurs agricoles. En effet, les banques et les institutions financières en Tunisie sont souvent extrêmement averses au risque, en particulier concernant les miro-entreprises. Par conséquent, les garanties demandées sont bien souvent trop élevées pour les candidats (surtout les jeunes et les agriculteurs) qui accèdent alors très difficilement au crédit, surtout les jeunes qui sont moins susceptibles d'apporter les garanties demandées et les fonds propres nécessaires. En outre, ce niveau d'exigence n'est pas compensé par un système de suivi et d'accompagnement efficace de la part des bailleurs. Ce manque d'appui et de support représente une contrainte supplémentaire pour les micro-entreprises.

Il faut souligner que le problème de financement se pose autant pour les ME que pour les PME¹⁵. Ces dernières, constituées par 11 000 entreprises, contribuant à la création d'environ 65% des emplois et de 2/3 des activités économiques du pays, ne représentent pourtant que 15% des concours bancaires en 2014. L'enquête a révélé que cet état est dû à :

- L'insuffisance de garantie (68,8%) ;

¹⁴ L'étude Fundex, réalisée par la banque mondiale avec le concours financier de la fondation Gates, s'appuie sur des enquêtes représentatives de la population, qui couvrent 148 pays, et sur une série d'indicateurs relatifs à l'utilisation des services financiers.

¹⁵ Voir l'enquête de Sigma conseil, réalisée pour le compte de CONNECT en 2014 portant sur "l'accès des PME au financement en Tunisie".

- Des problèmes de gouvernance (53,6%) ;
- Manque de notoriété de l'entreprise (52,3%) ;
- La qualité des études (45 ,8%) ;
- Business plan (37,7%) ;
- Gestion familiale (33,8%).

En plus, 90,6% des PME estiment que le coût du crédit est "cher" et 61% des dirigeants des PME déclarent être insatisfaits des lois et de la législation régissant l'accès au financement des PME. Mais, malgré les difficultés du financement bancaire, 52,5% des chefs des PME ne sont pas prêts à faire croître leur capital par son ouverture à de nouveaux actionnaires. Cette donnée reflète très probablement l'importance du caractère familial des PME en Tunisie. Enfin, il faut souligner qu'au regard du faible niveau d'investissement en locaux et en équipement pour la plupart des micro-entreprises, l'investissement initial est généralement limité et peut être financé par des ressources propres, la contrainte financière majeure réside dans le financement du fonds de roulement et du manque des crédits à court terme.

Pour ce qui concerne la deuxième contrainte, c'est souvent la complexité et la lourdeur des procédures qui sont évoquées en tant que sources de contraintes. A cela, s'ajoutent, d'une part, la corruption, la subjectivité et l'influence des relations personnelles au sein des institutions administratives et, d'autre part, le manque de coordination entre les acteurs institutionnels. De leur côté, les micro-entreprises agricoles doivent faire face à la contrainte foncière. En effet, la location ou la propriété de la terre restent très difficilement accessibles en Tunisie, particulièrement pour les femmes et les jeunes.

Concernant l'environnement social et culturel, il faut souligner que la culture de l'assistance, la préférence pour la stabilité et la sécurité, le manque d'initiatives et le comportement rentier sont largement répandus dans la population. Il en résulte un manque de valorisation de l'initiative et de l'entrepreneuriat. A cela, s'ajoute l'aversion pour le risque et le caractère familial de la quasi majorité des micro-entreprises qui demeurent cloisonnées et réticentes à l'ouverture aux compétences extérieures malgré le manque de culture entrepreneuriale, de prise d'initiatives et de

compétences qui caractérisent la plupart de ces ME. Le fardeau social et culturel est encore plus lourd pour les femmes (responsabilités familiales, contraintes spécifiques de mobilités..) et les jeunes (manque de confiance envers les jeunes, manque de soutien moral et financier de la part de l'entourage qui a tendance à surprotéger et à décourager toute prise de risque...). Cette situation est souvent le produit d'un système éducatif et de formation qui souffre d'un manque d'offre de formation visant à développer le leadership, les compétences personnelles et relationnelles et le savoir être qui sont nécessaires pour le développement d'une culture entrepreneuriale.

De son côté, l'environnement infrastructurel et institutionnel, caractérisé par un manque d'intégration sectorielle et géographique, limitant considérablement les perspectives d'élargissement du marché intérieur par des disparités régionales prononcées affectant considérablement l'attractivité, contribue largement à la fragilisation du tissu des ME et handicape considérablement les perspectives de développement en général. D'ailleurs, la localisation géographique des ME en 2018 montre que ces dernières sont localisées dans les régions, les plus dynamiques. En effet, le tableau 16 indique que 73,7% des ME sont localisées dans les régions du Nord-Est (48,5%) et du Centre-Ouest (25,2%), là où il y a le plus de moyennes et grandes entreprises avec un tissu productif relativement plus dense et un pouvoir d'achat relativement plus élevé¹⁶. La part des moyennes et grandes entreprises dans le tissu économique régional du Nord-Est et du Centre-Est est d'environ 3,5%. Alors que dans les régions de l'intérieur, cette part est systématiquement inférieure à 2% et tourne autour de 1,5%. Ceci a contribué à rendre les régions côtières relativement plus attractives et plus dynamiques (Tableau 15).

¹⁶ Les régions les plus dynamiques se distinguent par des taux de chômage et de pauvreté plus faible ainsi que par des niveaux de dépenses de consommation par tête relativement plus élevés.

Tableau 15 : Evolution des entreprises, de la population, du taux de croissance des entreprises entre 2000 et 2016 et de leur importance par gouvernorat en 2016.

Gouvernorat	Nombre d'entreprise en 2000	Nombre d'entreprise en 2016	Croissance annuelle moyenne %	Population En 2016	Nombre d'entreprise pour 1000 habitants
Tunis	68975	137914	4,4	1080818	127,6
Ariana	19207	52957	6,6	615851	86,0
Ben Arous	22313	47515	4,7	665205	71,4
Manouba	12439	27100	5,1	392227	69,1
Nabeul	24939	55939	5,2	815163	68,6
Zagouan	4526	8902	4,0	181885	48,9
Bizerte	18822	34967	4,3	582338	60,0
Beja	9106	17410	4,18	305284	57,0
Jandouba	12928	18356	2,2	401066	45,8
Le Kef	9213	11774	1,1	222295	53,0
Seliana	7083	9657	1,9	241351	40,0
Sousse	20933	53364	6	708050	75,4
Monastir	18639	37046	4,4	571902	64,8
Mahdia	12462	23507	4,05	420620	55,9
Sfax	36317	68535	4,1	983874	69,7
Kairouan	14508	25203	3,5	579374	43,5
Kasserine	9281	15306	3,2	446845	34,3
Sidi Bouzid	7874	15394	4,32	439583	35,0
Gabes	11466	18028	2,9	383254	47,0
Mednine	15285	26844	3,6	493191	54,4
Tatouine	4109	7217	3,61	151342	47,7
Gafsa	8397	12516	2,52	342335	36,6
Tozeur	4046	5979	2,5	110948	53,9
Kebeli	4518	8624	4,15	160965	53,6
Total	377386	740054	4,3	11295766	65,5

Source : commissariat général pour le développement régional.

En outre, le secteur informel, celui de la contre bande, des réseaux illicites et d'une économie parallèle, crée dans beaucoup de secteurs une concurrence, la plupart du temps déloyale qui handicape la promotion des ME. D'un autre côté, la monopolisation des appels d'offres par les grandes entreprises menace dangereusement les ME qui effectuent des sous-traitances pour le compte des grandes entreprises publiques. C'est ainsi que récemment près de 500 micro et petites entreprises travaillant sous le régime des contrats tarifaires avec la Société Tunisienne de l'électricité et du Gaz (STEG) pour la réalisation de travaux relatifs au raccordement aux

PREMIERE PARTIE : IMPORTANCE, FORCES ET FAIBLESSES DES MICRO - ENTREPRISES (ME)

réseaux électriques et gaz sont menacées par une rupture de leur contrat avec la STEG. La raison de cette rupture est la loi 1039 de 2014 qui entrera en vigueur en juin 2020. Cette loi met fin aux contrats tarifaires de ces entreprises avec la STEG, (qui étaient renouvelables tous les 3 ans), pour les soumettre, dorénavant au régime des marchés publics conformément aux principes de lutte contre la concurrence déloyale et la non-discrimination inscrits dans le projet de l’ALECA. Concernant les entrepreneurs agricoles qui seront aussi concernés par l’ALECA, les difficultés de commercialisation et d’approvisionnement s’ajoutent aux multiples intermédiaires avec qui ils entretiennent des rapports de dépendance défavorables pour le développement du secteur agricole.

Tableau 16- Localisation régionale des micro-entreprises (ME) selon la tranche de salariés en 2018

Régions	Tranche d’âge			Effectif Régional des ME	Tissu économique par région	% des ME dans le tissu Economique régional	Répartition régionale des ME
	0	1 à 2	3 à 5				
Nord Est	307 718	27 756	10 565	346 039	358 278	96,58	48,50
Nord-ouest	49 437	2 770	1 106	53 313	53 993	98,74	7,47
Centre Est	156 166	16 979	6 328	179 473	186 151	96,41	25,15
Centre-ouest	49 955	2 957	977	53 889	54 543	98,80	7,55
Sud Est	48 602	4 535	1 564	54 701	55 602	98,37	7,66
Sud-ouest	23 693	1 695	665	26 053	26 476	98,40	3,65
Total national	635 571	56 692	21 205	713 468	735 043	97,06	100

Source : INS, Enquête sur les ME

Enfin, d’autres contraintes entravent souvent le développement des entreprises en général et les ME en particulier. L’enquête de Sigma de 2014, montre que 45,8% des entreprises se plaignent de l’insécurité, 44,9% de la corruption, 28,9% des procédures administratives et du cadre juridique et 26% de la fiscalité et des charges sociales.

Ainsi, et globalement, les ME sont fragilisées par un tissu économique peu intégré, par un environnement financier trop averse au risque, par un environnement administratif trop lourd et peu transparent, par un environnement infrastructurel peu développé et un environnement culturel peu favorable pour le développement d’une culture entrepreneuriale. A cela, s’ajoutent les fragilités propres aux ME.

I.3.2- Des fragilités propres aux ME

Au préalable, il faut souligner que le tissu des ME est très hétérogène en termes de taille, de localisation, de niveau d'instruction, de type d'activités...., de sorte qu'il est difficile de généraliser une analyse qui s'appuie sur une nomenclature agrégée et des moyennes qui cachent souvent une importante disparité entre les différentes activités et à l'intérieur d'une même activité. Ces réserves étant faites, il faut remarquer un certain nombre de fragilités propres aux ME qui risquent d'aggraver les fragilités déjà évoquées tout au long de l'analyse précédente.

En premier lieu, il faut souligner les fragilités relatives aux ressources humaines et particulièrement à leur niveau d'instruction. En effet, 41,3% des salariés dans les ME ont un niveau d'instruction ne dépassant pas le niveau primaire. Cette proportion atteint 45,3% chez les hommes et 33% chez les femmes. De son côté, la part de ceux ayant un niveau supérieur atteint 14% en moyenne et cette part ne dépasse pas 8,8% chez les hommes qui représentent 67,5% de l'ensemble des salariés dans les ME.

En deuxième lieu, il faut relever la précarité des conditions de travail à différents niveaux :

- Au niveau de l'absence de contrats de travail dans la majorité des cas au sein des ME en particulier. Le phénomène représente une part importante dans les emplois occupés au niveau national comme l'indique le tableau 17 ;
- Au niveau du mode de rémunération caractérisé par l'importance des salariés rémunérés à la journée (25832 salariés), à la semaine (18 611) et à la quinzaine (691) représentant ensemble 23% de la totalité des salariés employés par les ME ;
- Au niveau de la répartition de l'emploi dans les ME par branche d'activité et par âge qui indique la présence d'une proportion importante des employés dont l'âge dépasse 60 ans. Cette proportion atteint en moyenne 10,1% de l'ensemble de l'emploi dans les ME et elle est encore plus élevée dans le commerce (14,3%) et dans les services (10,5%) ;
- Au niveau de la durée du travail dans les ME caractérisée en moyenne au niveau de l'ensemble des ME par 9 heures de travail par jour durant 6

PREMIERE PARTIE : IMPORTANCE, FORCES ET FAIBLESSES DES MICRO - ENTREPRISES (ME)

jours par semaine avec fermeture annuelle de 6 jours en plus de 6 autres jours fériés. Si le commerce se situe à un niveau proche de la moyenne, certaines activités du secteur des services dépassent largement la moyenne tels que l'hébergement et restauration qui enregistre 12 heures de travail, par jour et 7 jours d'ouverture par semaine, suivi de l'activité de transport et entreposage qui enregistre 10 heures de travail et 7 jours d'ouverture par semaine avec seulement 3 jours de fermeture annuelle et 6 jours fériés (les fêtes de l'Aïd en particulier) ;

Tableau 17- Les emplois occupés selon le type de contrat de travail et le sexe (en milliers)

	Hommes		Femmes		Total	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Contrat à durée indéterminée (CDI)	99,1	41,2	385	50,3	1 376,1	43,4
Contrat à durée déterminée (CDD)	224,4	9,3	137,2	17,9	361,6	11,4
Sans contrat de travail	1 174,9	48,8	220,9	28,8	1 395,8	44
Non déclarés	14,6	0,6	22,6	2,9	37,2	1,1
Total	2 405	100	765,7	100	3 170,7	100

Source : INS, Enquête 4^{ème} trimestre 2011.

• Enfin, au niveau de la rémunération des salariés, on constate que la rémunération moyenne des femmes dans l'ensemble des ME est inférieure au SMIG en 2016 et ne représente en moyenne que 90% du SMIG (voir tableau13). Cette situation concerne en particulier les activités de services telles que le transport et entreposage, les activités de santé et les autres services qui payent 90% du SMIG. Dans les activités de l'enseignement, la moyenne se situe à 80% du SMIG seulement. Seules les activités de l'information et communication payent un salaire mensuel pour les femmes 1,3 fois le SMIG, certainement parce que dans ces activités, les hommes représentent les 2/3 des salariés. Par contre, le salaire mensuel moyen des hommes représente 1,3 fois le SMIG tant au niveau de l'ensemble des ME qu'au niveau de celles exerçant dans le secteur des services. Dans ce dernier secteur, les activités d'information et communication paient un salaire mensuel moyen pour les hommes 2,2 fois le SMIG malgré leur faible productivité suivies par celles du transport et entreposage qui paient 1,6fois le SMIG malgré qu'elles enregistrent une productivité proche de la productivité moyenne de l'ensemble des ME. Dans le secteur du commerce et réparation, les femmes ne touchent en moyenne que 70% du SMIG, et

les hommes en moyenne 1,2 fois le SMIG contre successivement l'équivalent du SMIG pour les femmes et 1,3 fois le SMIG pour les hommes dans le secteur des services.

Globalement la précarité du salariat indique que :

- Le niveau moyen de la productivité cache en réalité l'existence d'une intensification du travail (journées de travail plus nombreuses, durée de travail plus longue, rotation plus élevée en raison de l'absence de contrat de travail dans de nombreux cas...), plus particulièrement dans les secteurs de commerce et des services ;

- Que la non correspondance entre niveau de productivité de l'emploi et niveau de salaire constatée dans certaines activités résulte probablement d'un déséquilibre sur le marché de travail caractérisé par la rareté de certaines qualifications qui donne lieu à des niveaux de salaires élevés dans certaines activités telles que l'information et communication et transport et entreposage ;

- Que la situation générale précaire fait que pour beaucoup d'employés, salariés ou non, le secteur des ME représente un secteur refuge et un passage obligé en attendant d'accéder à un emploi stable et mieux rémunéré dans les moyennes et grandes entreprises et de préférence dans le secteur public. D'une certaine manière, cette situation contribue à fragiliser davantage les ME, dans la mesure où elle donne lieu à un faible attachement à l'entreprise et à une absence d'une culture d'entreprise.

En troisième lieu, il faut remarquer le faible accès des ME aux technologies de l'information et de la communication. En effet, en moyenne concernant l'ensemble des ME, seules 10,5% utilisent des ordinateurs, 9,4% utilisent internet, 1,9% seulement sont présentes sur le Web et 2,7% font des échanges via Internet (Tableau 18). Par rapport à cette moyenne, le secteur des services est relativement mieux positionné, car en moyenne 18,6% des activités de services utilisent des ordinateurs, 16,4% utilisent Internet, 4,1% sont présentes sur le web et 4,9% échangent via Internet. Le commerce représente le secteur qui enregistre les données les plus médiocres dans la mesure où seulement 4,5% des ME utilisent des ordinateurs ; 4,2% utilisent Internet, 0,3% sont présentes sur Web et 0,9%

échantient via Internet. Par contre, plusieurs activités du secteur des services utilisent d'une façon substantielle les technologies de l'information et de la communication, en particulier les activités de l'enseignement, celles pour la santé humaine, celles de l'information et communication et les autres services. Toutefois, les ME dans les activités de transports et entreposage n'utilisent pratiquement aucune technologie, alors que les ME dans le domaine de l'hébergement et restauration se situent en dessous des moyennes enregistrées par l'ensemble des services.

Tableau 18- Proportion des micro-entreprises utilisant les technologies de l'information et de la communication en pourcentage.

Libellé	Utilisation des ordinateurs	Utilisation de l'Internet	Présente sur le Web	Echange via Internet
Industries	6,5	5,8	1,4	2,1
Construction	5,7	5,4	0,1	0,8
Commerce et réparation d'automobile	4,5	4,2	0,3	0,9
Services	18,6	16,4	4,1	4,9
* Hébergement et restauration	6,6	13,1	0,5	0,8
* Transport et entreposage	0,1	0,3	0,0	0,0
* Information et communication	59,3	56,3	12,3	17,8
* Autres services personnels	7,4	5,4	2,9	1,9
* Enseignement	61,4	36,3	8,5	8,8
* Activité pour la santé humaine	6,3	51,3	9,7	6,1
* Autres services	49,3	42,6	12,7	17,1
Ensemble	10,5	9,4	1,9	2,7

Source : INS, 2016

En quatrième lieu, en se référant à l'effort réalisé par les ME en termes d'investissement global et par branche d'activité et par source de financement, nous pouvons constater ce qui suit :

- L'effort réalisé, en termes de taux d'investissement enregistré en 2016, ne dépasse pas 3% de la valeur ajoutée de l'ensemble des ME. Ce taux, à l'échelle nationale et à la même date est d'environ 19%, d'où un écart très important indiquant la faiblesse de la dynamique des ME conjuguée à l'impact d'une détérioration générale de l'environnement macro-économique et de la situation sociale et politique après 2011.
- L'effort par branche est de 3% dans l'industrie, 1,1% dans la construction, 3% dans le commerce et 3% dans les services. Seules, les

activités de construction se distingue par une faiblesse prononcée de son taux d'investissement.

- Le financement de l'effort d'investissement est réalisé à hauteur de 32,7% par les bénéfices de l'entreprise, 28,6% par les autres ressources propres, 14,9% par les crédits bancaires, 5,8% autres sources, 4,8% par des crédits accordés par des associations et seulement 0,3% par des aides publiques (Tableau 19). Cette répartition indique une quasi absence du rôle des pouvoirs publics conjugués à une faiblesse importante du rôle des associations et une insuffisance manifeste de la participation bancaire.
- Si on considère le niveau du recours aux crédits bancaires comme indicateur approprié pouvant indiquer le niveau de formalité ou d'informalité des différentes activités du secteur des services, nous pouvons relever alors que les crédits bancaires participent à hauteur de 68,2% dans le financement des investissements des activités de l'information et communication suivie par les activités pour la santé humaine (31,5%), les autres services (23,1%) et l'enseignement (20,3%). Alors que cette proportion n'est que de 15,4% dans les activités de transport et entreposage et seulement 5,7% dans les autres services personnels et 5,2% dans hébergement et restauration. Les quatre premières activités faisant recours aux crédits bancaires semblent le plus appartenir au secteur formel et relativement mieux placées pour faire face à la libéralisation des activités du secteur des services
- Globalement, on relève un recours élevé aux bénéfices de l'entreprise et autres ressources propres par financer l'investissement dans les ME. Ce recours atteint 88% dans les activités d'hébergement et restauration, 77,8% dans autres services personnels, 76,8% dans l'enseignement et 60,4% dans l'ensemble du commerce et réparation. Etant donné la taille réduite des ME et le faible niveau des revenus des entrepreneurs et l'absence d'une possibilité de recours au financement bancaire et d'un appui public suffisant la capacité de résilience des ME ne peut être que grandement limitée.

Tableau 19- Répartition du financement des investissements des micro-entreprises en 2010 par source de financement en pourcentage.

Libellé	Bénéfices de l'entreprise	Aides et dons publics	Crédits bancaires	Crédits accordés par des associations	Autres ressources propres	Autres sources	Non déclarés	Total investissement
Industries	34,1	0,0	13,3	0,2	40,9	7,1	4,2	100,0
Construction	62,1	0,0	6,7	2,3	13,8	2,3	12,8	100,0
Commerce et réparation d'automobiles et motocycles	33,5	0,8	12,1	12,4	26,4	2,8	12	100,0
Services	38,8	0,1	16,9	2,6	26,9	6,9	7,8	100,0
* Hébergement et restauration	49,5	0,0	5,2	2,4	38,5	2,4	2,0	100,0
* Transport et entreposage	34,1	0,1	15,4	2,3	19,9	14,7	13,6	100,0
* Information et communication	9,6	0,2	68,2	5,6	10,8	0,8	4,9	100,0
* Autres services personnels	44,8	0,0	5,7	3,1	33,0	0,1	13,4	100,0
* Enseignement	46,7	0,0	20,3	2,7	30,1	0,2	0,0	100,0
* Activités pour la santé humaine	51,0	0,0	31,5	0,9	11,1	2,2	3,4	100,0
* Autres services	34,7	0,4	23,1	3,3	31,2	2,1	5,3	100,0
Ensemble	32,7	0,3	14,9	4,8	28,6	5,8	8,4	100,0

Source : INS, 2016

En cinquième lieu, il faut souligner l'importance du taux de mortalité ou la faiblesse du taux de survie au sein des ME comparé au niveau global. C'est aussi, qu'au niveau global, ce taux de mortalité pour la génération 2010 atteint en moyenne 21% en 2014 et 37% en 2018¹⁷ (Tableau 20). Il est respectivement de 24% et 39,8% dans le commerce et réparation et de 25,2 et 45,8% dans les transports et entreposage soit les taux les plus élevés indiquant une plus grande fragilité dans ces activités. Toujours au niveau global, ces taux sont les plus faibles dans les entreprises off-shore, ils atteignent respectivement 8,2% et 29,2% et ils sont respectivement de 9,2% et 33,2% dans les entreprises de nationalité étrangère. Ceci s'explique probablement par le statut de sous-traitance de très nombreuses entreprises offshore qui bénéficient ainsi d'une stabilité du marché extérieur leur permettant une plus grande survie. Ils sont plus élevés dans les entreprises ayant le statut de personnes physiques soit 25% en 2014 et 39,7% en 2018 comparés respectivement à 26% et 25,5% chez les entreprises personnes morales qui sont en principe plus ouvertes aux associés, plus formelles et ayant plus recours au système financier. Il faut rappeler que les entreprises personnes physiques représentent 77,4% de la génération 2010.

¹⁷Statistiques issues du répertoire national des entreprises, Statistiques Tunisie, INS, édition 2019.

Tableau 20- *Survie de la génération 2010 selon la taille, la nationalité et la forme juridique*

	2010	2014	2018	2014 Taux de survie (%)	2018 Taux de survie (%)
Effectif des ME de moins de 6 salariés	52 534	40 557	32 417	77,2	61,7
Effectif global	52 821	41 639	33 538	78,8	63,5
Total des ME onshore	49 463	38 554	31 159	77,9	62,9
Total des ME off-shore	3 358	3 085	2 379	91,8	70,8
Total des ME tunisiennes	51 005	39 989	32 324	78,4	63,4
Total des ME étrangères	1 816	1 650	1 214	90,8	66,8
Total des personnes physiques	40 888	30 726	24 650	75	60,3
Total des personnes morales	11 933	10 913	8 888	91,4	74,5

D'après différentes sources INS (2010 ; 2014 ; 2018)

L'analyse des ME qui représentent 99,4% de la génération 2010, indique que le taux de mortalité est de 22,8% en 2014 et 38,3% en 2018 au sein des ME, soit des taux plus élevés que la moyenne, soulignant la fragilité relativement plus élevée de cette catégorie des entreprises. Pour apprécier ces résultats à leur juste valeur, il faut rappeler la spécificité de la période de transition démocratique qui a été constamment caractérisée par des déséquilibres macro-économiques prononcés, par une instabilité politique et sociale permanente et par des actes terroristes récurrentes. Ceci n'a pas manqué d'affecter le tissu économique en général et les ME en particulier. Pour vérifier l'ampleur de cet impact, nous avons regardé les taux de mortalité de la génération 2005 dans les ME et nous avons constaté que les taux de mortalité portant sur des périodes comparables étaient plus élevés en 2009 (24,6% comparé à 22,8% pour la génération 2010), et moins élevé en 2014 (37,2% contre 38,3% en 2018 pour la génération 2010). Cela indique que le démarrage des ME en 2005 était relativement plus difficile face à la crise 2008-2009. Alors que le démarrage de la génération 2010 a bénéficié des politiques de relance économique tirée par la consommation à travers les recrutements dans le secteur public, les augmentations de salaires et des transferts sociaux qui ont duré jusqu'à 2016, d'où un taux de mortalité moins élevé pendant la période 2010-2014 pour la génération 2010. Mais, ce taux va devenir plus élevé en 2018 parce que les ME de la génération 2010 vont être rattrapées par la politique d'austérité appliquée

depuis la fin de 2016. Cette comparaison fait apparaître l'importance de l'environnement macro-économique dans la dynamique des ME.

En sixième lieu, le Tableau 21 indique que la plupart des ME traversent des situations difficiles et inquiétantes dans la mesure où dans l'ensemble et en moyenne 56,9% des entreprises sont en situation de stagnation et 38,9% connaissent des activités en baisse contre seulement 3,2% qui enregistrent des activités en hausse. Par branche d'activité, dans les industries 4,9% des ME enregistrent des activités en hausse et 4,8% dans les services. Le commerce et réparation connaît la proportion la plus faible (1,3% contre une moyenne de 3,2%). Par contre, les services enregistrent des proportions plus élevées que la moyenne concernant les ME en stagnation. De son côté, la part des ME dans la branche des services connaissant des activités en baisse, atteint un niveau inférieur à la moyenne (35,7% contre une moyenne de 38,9%), contrairement au commerce et réparation dont la part en baisse atteint successivement 40,4% et 46,3%. Ceci indique que globalement le secteur des services résiste mieux relativement aux industries et au commerce qui connaissent des taux d'activités en baisse largement au-dessus de la moyenne.

Tableau 21- Evolution de l'activité de l'entreprise par branche d'activité en pourcentage.

Libellé	Hausse	Stagnation	Baisse	Non Déterminé
Industries	4,9	46,7	46,3	2,1
Construction	3,0	59,3	37,1	0,6
Commerce et réparation d'automobile	1,3	57,3	40,4	1,0
Services	4,8	58,7	35,7	0,9
* Hébergement et restauration	7,7	59,9	31,6	0,8
* Transport et entreposage	1,5	59,1	38,6	0,8
* Information et communication	6,0	32,7	61,3	0,0
* Autres services personnels	7,5	57,0	34,0	1,5
* Enseignement	5,9	68,2	25,1	0,8
* Activité pour la santé humaine	9,6	64,7	24,9	0,8
* Autres services	7,2	57,6	34,6	0,8
Ensemble	3,2	56,9	38,9	1,0

Source : INS, 2016

Au sein de la branche des services, les activités les plus dynamiques sont les activités pour la santé humaine (9,6% des ME connaissent des activités en hausse) suivie des activités d'hébergement restauration (7,7%) et Autres services personnels (7%). Seules les activités dans le transport et

entreposage sont en hausse chez seulement 1,5% des micro-entreprises, soit 2 fois inférieur à la moyenne de l'ensemble des ME et plus de 3 fois inférieur à la moyenne de la branche des services.

Globalement, le tissu des ME semble fortement fragilisé par de nombreux obstacles, contraintes et faiblesses découlant de nombreux facteurs tels que :

- La médiocrité du tissu économique global qui constitue l'environnement économique structurel des ME, conjuguée à la dégradation de l'environnement macro-économique particulièrement au cours de la dernière décennie.
- La fragilité interne du tissu des ME en termes de ressources humaines, de conditions de travail, d'investissement, d'accès aux technologies modernes, de financement ...
- L'absence de politiques publiques dédiées aux ME et d'un système de financement approprié au profil des ME.

Dans ce climat général et considérant qu'en cas de libéralisation du secteur de commerce et de service les ME sont appelées à faire face à des futurs concurrents bénéficiant d'un environnement général plus favorable et d'un appui public plus conséquent (voir plus loin dans la 2^{ème} et 3^{ème} partie), il y a lieu d'avoir beaucoup d'inquiétude quant à l'avenir des ME tunisiennes en général. Ceci est d'autant plus justifié que seules 3,2% des entreprises enregistrent des activités en hausse signifiant leur très faible capacité de résilience face à la détérioration du climat général interne. Si en plus une libéralisation même graduelle est envisagée, on peut craindre la disparition de pans entiers du tissu des ME en général.

Toutefois, comme on l'a assez souvent souligné, la réalité des ME est une réalité hétérogène, diverse et variée. Sur le plan sectoriel, nous l'avons déjà constaté le secteur des services semble être mieux placé que les autres secteurs et en particulier celui du commerce et réparation. Ceci s'explique principalement par l'existence de ressources humaines relativement plus qualifiées, par l'accès relativement plus important aux nouvelles technologies, par des relations relativement plus soutenues avec le système bancaire indiquant un niveau d'informalité plu faible, par les meilleurs taux de survie et des résultats plus satisfaisants en termes de productivité, d'EBE, de taux de valeur ajouté, de revenus d'entrepreneurs

et de dynamisme en terme d'investissement et de scores d'efficience. Ces derniers seront analysés dans la troisième partie.

Au-delà des moyennes des indicateurs il y a des activités au sein du secteur de services qui semblent disposer davantage de capacités de résilience, telles que les activités pour la santé humaine, l'enseignement, les autres services personnels, l'hébergement et restauration et autres services. Par contre le secteur de commerce et réparation semble receler davantage de fragilité et une moindre capacité de résilience.

Pour jeter davantage d'éclairage sur l'avenir des ME, la partie suivante va s'intéresser d'une façon plus particulière et élargie à l'analyse de l'évolution de l'environnement réglementaire sur le plan international et national et aux transformations attendues de l'impact d'une éventuelle application de l'ALECA.

DEUXIEME PARTIE :

**EVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL ET
REGLEMENTAIRE ET ANALYSE DES CANAUX DE TRANSMISSION
DE L'IMPACT DE L'ALECA**

II.1- Les différentes étapes du processus de libéralisation de l'économie Tunisienne et évolution du cadre institutionnel et réglementaire

II.1.1- Les différentes étapes du processus de libéralisation de l'économie Tunisienne

La Tunisie a entrepris depuis les années 1970 des réformes profondes pour libéraliser son économie et pour l'intégrer à l'économie régionale et mondiale. En effet suite à une situation économique difficile à la fin des années 1960, l'Etat Tunisien a choisi au cours des années 1970 d'intégrer la division internationale du travail de l'époque en adoptant une politique économique libérale et un modèle d'industrialisation extraverti. Ainsi, la loi d'avril 1972 fût instituée (loi 72-38 du 27 avril 1972), débouchant sur le déclenchement d'un processus de rupture avec le modèle volontariste et dirigiste appliqué au cours de la décennie 1962-1971.

Ce passage en force d'une économie dirigiste vers une économie libérale, ouverte sur les capitaux étrangers avec l'installation sur le territoire Tunisien d'un régime off-shore, a été opéré, sans la réalisation d'une évaluation objective de l'expérience passée et sans concertation préalable avec les acteurs socioéconomiques.

Le régime off-shore bénéficie d'avantages très généreux, à savoir des exonérations des droits de douanes sur les équipements, les matières premières et les intrants intermédiaires, ainsi que des exonérations fiscales de l'impôt sur les bénéfices. De plus, le code de change autorise le non-rapatriement des produits de vente des exportations.

Malgré l'importance des avantages accordés **pour encourager l'initiative privée** nationale et étrangère, la stratégie libérale a montré ses limites à partir du début des années 1980. En effet, le taux de croissance du PIB à prix constants est descendu d'une moyenne de 5.9% au cours du V^{ème} plan (1977-1981) à 2,4% en moyenne par an au cours du VI^{ème} plan (1982-1986). Il est descendu à 1% au cours de l'année 1986. Quant au taux d'endettement (dette en % du PIB) il est passé de 38% en 1981 à 59,5% en 1986 et le ratio service de la dette en pourcentage des recettes courantes a augmenté de 14% en 1981 à 27,9% en 1986.

Pour faire face à cette crise, le gouvernement tunisien a engagé l'économie tunisienne dans le sillage de **l'économie néo-libérale conformément aux recommandations du FMI** en adoptant en 1986 un programme d'ajustement structurel (P.A.S). Ce programme préconise principalement :

- L'abandon de la stratégie d'import-substitution qui a prévalu en Tunisie depuis l'indépendance ;
- L'abandon de toute politique sectorielle et d'une façon générale de toute stratégie de développement ;
- La transition vers l'économie libérale, économie de plus en plus intégrée dans la mondialisation, où le "tout marché" devient l'instrument principal de régulation dans un contexte de désengagement de l'Etat et de renforcement d'un secteur privé appelé à relayer l'Etat dans le domaine du développement économique.

Dans ce contexte, le cadre juridique de l'investissement qui constitue le principal pilier des politiques publiques suivies, a été plusieurs fois modifié pour plus de libéralisme et plus d'ouverture de l'économie sur l'extérieur. Un tel processus a été réaffirmé et renforcé par "l'intégration" de l'économie tunisienne dans le sillage de l'économie mondiale néo-libérale, principalement à travers l'adhésion de la Tunisie à l'OMC et la signature de l'accord d'association avec l'Union Européenne en 1995.

En effet, la loi du 2 août 1987, portant code spécifique des investissements industriels, donne le ton à cette nouvelle politique. Il constitue une étape majeure dans la voie de la libéralisation de en général et de l'investissement en particulier. En effet, ce code est caractérisé par l'abandon de l'approbation préalable par l'administration des projets d'investissement pour les promoteurs qui ne demandent pas de bénéficier des avantages prévus par le code. De même, cette loi ne retient que quatre critères pour l'octroi des avantages qui sont l'exportation, la décentralisation, le degré d'intégration et l'apport technologiques. A contrario des codes précédents, le code de 1987 ne prend pas en compte le nombre d'emploi créés comme critère donnant droit aux avantages de l'Etat.

Ce code a été suivi par la libéralisation du commerce extérieur en 1989 (suppression progressive des licences et des taxes à l'exportation, ...) et l'adhésion de la Tunisie au GATT (General Agreement on Tariff and Trade) en 1990.

Six ans après le code de 1987 et la mise en place du P.A.S, le gouvernement tunisien, pour répondre à **la faiblesse de l'investissement privé**, a engagé une nouvelle réforme du cadre juridique de l'investissement en Tunisie et a promulgué le Code des Incitations aux Investissements (CII) en 1993. Ce code dont la logique s'insère dans le cadre du P.A.S a franchi une étape importante dans la voie de la libéralisation de l'investissement local et étranger, en accordant :

- **Plus de liberté et d'ouverture sur l'extérieur : le CII abandonne l'approche sectorielle** des anciens codes et généralise son application à tous les secteurs à l'exception des mines, de l'énergie, du commerce intérieur et du secteur financier qui sont régis par des textes spécifiques ;
- **Plus d'avantages à l'investissement privé**, le CII 93 reprend tous les avantages des anciens codes (sauf la bonification d'intérêt remplacé par une prime d'investissement) ajoute et généralise d'autres avantages. En effet le CII 93 a rassemblé, actualisé et unifié les différents codes sectoriels qui existaient auparavant autour d'une nouvelle logique d'incitation aux investissements comportant :
 - Des incitations communes, accordées automatiquement à l'investissement dans toutes les activités visées dans l'article premier du CII ;
 - Des incitations spécifiques, accordées, après autorisation, aux activités prioritaires : exportation, développement régional, développement agricole, promotion de la technologie et de la recherche développement, nouveaux promoteurs et PME et enfin investissement de soutien ;
 - Des incitations supplémentaires ou exceptionnelles, accordées après autorisation, qui concernent une multitude d'activités¹⁸.

¹⁸ www.tunisieindustrie.nat.tn

Ce nouveau cadre juridique de l'investissement a préparé le cadre réglementaire pour la signature de l'accord d'association avec l'union européenne ainsi que l'adhésion de la Tunisie à l'organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995.

En parallèle, la Tunisie a signé l'accord final de l'Uruguay round en 1995, qui englobe plusieurs accords on cite l'accord général sur la libéralisation du commerce des services (AGCS ou GATS en anglais).

Principales mesures prises en matière de libéralisation et de l'ouverture de l'économie tunisienne sur l'extérieur depuis 1986

- 1986 : Adoption du programme d'ajustement structurel (P.A.S).
- 1987 : Adoption d'un nouveau code des investissements industriels.
- 1989 : Libéralisation du commerce extérieur.
- **1990 : Adhésion de la Tunisie au G.A.T.T.**
- 1993 : Adoption du code unique d'incitation aux investissements.
- 1994 : Institution du FODEC.
- 1995 : Elargissement de l'UE à l'Autriche, la Finlande et le Suède. (total : 15 Etats membres)
- **1995 : Signature de « l'accord d'association » avec l'union européenne**
- **1995 : Signature de l'ACGS et adhésion de la Tunisie à l'O.M.C.**
- 2004 : Elargissement de l'UE à l'Europe centrale et orientale. (total 25 Etats membres)
- 2005 : Démantèlement des accords multifibres.
- 2007 : Elargissement de l'UE à la Roumanie et à la Bulgarie. (total 27 Etats membre)
- **2008 : Entrée en vigueur de la zone de libre échange (Z L E) avec l'union européenne pour les produits industriels.**
- 2015 : Lancement des négociations avec l'UE pour un futur accord de libre-échange complet et approfondi (ALECA)
- 2016 : Promulgation de la nouvelle loi de l'investissement en remplacement du code de 1993.

La nouvelle loi sur l'investissement, qui a été adoptée en 2016, constitue un nouveau jalon favorisant l'ancrage de l'économie tunisienne dans le processus de libéralisation en affichant notamment :

➤ **La liberté d'accès au marché à tous les secteurs.** La loi de l'investissement 2016 stipule dans son article 4 que l'investissement est libre et couvre tous les secteurs y compris **le commerce, la consommation sur place, les banques, les assurances, les hydrocarbures, les mines.** En

plus cette loi supprime l'autorisation de la commission supérieure de l'investissement. De surcroît, cette loi autorise l'emploi des cadres étrangers à raison de 30% des cadres de l'entreprise pendant les 3 premières années et 10% à partir de la 4^{ème} année. Il faut rappeler que pour le CII de 1993, le recrutement des cadres étrangers ne concerne que les entreprises totalement exportatrices ou assimilées et cela à raison de 4 cadres par entreprise au maximum. La nouvelle loi élargit aussi le droit aux investisseurs étrangers à la propriété foncière non agricole, en plus des terrains situés dans les zones industrielles et les zones touristiques sans autorisation préalable du gouverneur.

➤ **L'octroi de plus de garantie à l'investisseur étranger et la consolidation des avantages financiers et fiscaux.** L'investisseur étranger jouit d'un traitement national non moins favorable à celui accordé à l'investisseur tunisien concernant les droits et les obligations prévus par la loi des investissements dans des cas similaires. L'investisseur étranger choisit librement la structure d'arbitrage (nationale ou étrangère) et recourt aux tribunaux tunisiens en cas d'absence des conventions conclues entre la Tunisie et le pays de l'investisseur. L'investisseur est libre de transférer ses revenus et ses capitaux à l'étranger en devises.

II. 1. 2- Cadre institutionnel et réglementaire des PME et des ME

- a. le cadre institutionnel adopté au sillage du PAS et de l'Accord d'association (AA) avec l'UE :

Dès la mise en application du PAS et en perspective de l'application effective de l'accord de libre-échange avec l'UE, caractérisé par un démantèlement progressif des droits de douanes sur les produits industriels en provenance de l'union européenne, et en vue de l'adoption de la zone de libre-échange (ZLE) en 2008, le discours officiel a mis l'accent sur les PME comme facteur essentiel dans le processus d'investissement et de création d'emploi.

Ainsi, une panoplie de mesures a été prise à la faveur des entreprises du secteur industriel et du secteur des services, dont l'objectif annoncé est l'amélioration de la compétitivité des entreprises. Certes les PME et les ME sont considérées comme l'un des vecteurs le plus important pour la création

d'emploi, la réduction de la pauvreté et la stimulation de la croissance économique. Cependant, il est à relever que dans de nombreux pays en développement les PME et les ME rencontrent plusieurs obstacles analysés dans la première partie qui les poussent dans le secteur informel. (S. Abdelmageed)¹⁹

Le dispositif institutionnel mis en place en Tunisie a atteint **plus de 25 organismes et intervenants** dédiés au soutien des promoteurs à travers plusieurs mécanismes (ITCEQ, 2012,). On cite principalement :

➤ Le programme de mise à niveau : PMN

Le programme de mise à niveau de l'industrie tunisienne a été mis en place dont l'objectif annoncé, depuis son démarrage en 1996, est d'aider les entreprises Tunisiennes à améliorer leurs compétitivités et à résister à la concurrence des produits européens. Ce programme est financé par un fonds spécial du trésor institué en 1995, appelé le fond de développement de la compétitivité (FODEC) ainsi que par l'intervention des organismes de financements internationaux (AFD, GIZ, ONUDI...).

La deuxième phase de ce programme (2002-2006) est caractérisée par des mesures spécifiques prises à l'égard des PME afin de mieux les inclure à savoir :

- La réalisation de pré-diagnostic des PME pour identifier les principales forces et faiblesses et mesurer le potentiel de développement de l'entreprise afin de les aider à s'engager dans un plan de mise à niveau dont le coût est pris en charge par le FODEC ;
- La prise en charge partielle par le FODEC des salaires des cadres recrutés dans le contexte de mise à niveau, soit 70% du salaire annuel de trois cadres.

¹⁹S. Abdelmageed : Competition policies and micro, small and medium enterprises growth in developing countries : incentives or barriers ?

- Le versement d'une avance sur la prime relative aux investissements matériels aux PME dont le programme de mise à niveau est approuvé et où les investissements ne dépassent pas 500 MDT. Cette avance représente 50% du montant de la prime avec un plafond de 40 MDT.

Sont éligibles à ce programme les entreprises industrielles en activité au moins depuis deux ans et disposant d'un potentiel de croissance et ne présentant pas des difficultés économiques.

Cependant, le programme de mise à niveau à pratiquement ignoré les entreprises de petite taille au niveau d'investissement et surtout les ME, entreprises les moins structurées et qui couvrent la totalité des régions à l'opposé des PME et des grandes entreprises qui sont concentrées sur le littoral. En effet, d'après l'étude de l'ITCEQ²⁰, les données relatives aux réalisations du PMN au niveau régional jusqu'au mois d'avril 2016 montrent que seulement trois grandes régions (Grand Tunis, Nord EST et Centre Est) accaparent 94% des dossiers approuvés contre 6% pour le reste du pays. En d'autres termes, 11 gouvernorats de la zone côtière accaparent 94% des dossiers approuvés, 91% des investissements et 93,5% des primes approuvées. Concernant les autres régions, la part de chaque gouvernorat ne dépasse pas 1% pour les dossiers approuvés et 2% pour les investissements et les primes.

➤ Le Programme de Modernisation Industrielle : PMI

Le PMI initialement prévu pour la période 2003-2008 a été prorogé d'une année et a pris fin en décembre 2009 pour laisser la place au programme d'appui à la compétitivité des entreprises et à la facilitation de l'accès au marché (PCAM). Ce programme étalé sur quatre années (2010-2013) est doté d'une enveloppe de 23 millions d'euros. Le PMI est financé par le biais d'un don de l'Union Européenne, il préconise l'assistance et l'expertise nécessaires à la réalisation de trois grands programmes nationaux : le coaching, la qualité et la création d'entreprises.

²⁰ Programme de Mise à Niveau : Bilan, réalisations et Résultats de la 8^{ème} enquête (Mars 2017).

Le PMI fournit également une assistance technique en faveur de la normalisation, de la propriété industrielle et de l'accès des PME au financement :

- **Le Programme National de Coaching (PNC)** : Ce programme représente un nouveau mécanisme en faveur des PME, il vise à donner une impulsion décisive à la productivité de l'entreprise et donc à sa compétitivité industrielle en l'invitant à miser sur les investissements immatériels. 400 PME industrielles et de service peuvent bénéficier du soutien de ce programme ;
- **Le Programme National de la Qualité (PNQ)** : Ce programme vise à assister les entreprises cibles pour mettre en place des systèmes de management qualité, de sécurité, de l'hygiène, de l'environnement et des systèmes de management sectoriels et ce en vue de leur certification selon des normes et des référentiels internationaux dans divers domaines (ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ...) ;
- **Le Programme National de Soutien à la Création d'Entreprises** : Ce programme vise l'accompagnement de 120 promoteurs de projets industriels ou de service liés à l'industrie (2005-2007). Il met à la disposition des promoteurs un ensemble d'outils permettant, le soutien à l'identification des projets, ainsi que le soutien pour mieux bénéficier des facilitations et des incitations à l'investissement accordés par l'Etat.

Par ailleurs, le financement bancaire demeure le principal instrument de financement des entreprises alors que le recours à la finance directe est relativement faible, et ce malgré le développement d'une gamme diversifiée d'institutions financières telles que le leasing, le factoring, les SICAV, les SICAR, les SICAF, la banque de financement des petites et moyennes entreprises "BFPME", la banque tunisienne de solidarité "BTS", et différentes institutions de micro- crédits.

En revanche, la problématique des modes de financement des PME et des ME demeure posée et ce malgré les différentes mesures prises pour développer les mécanismes et les institutions publiques de soutien pour renforcer les fonds propres et les capitaux longs des PME.

En conclusion, plusieurs études ont montré que les différents **codes et lois adoptés** pour relancer l'investissement privé, **la panoplie des mesures**

prises pour encourager la création des entreprises privées et améliorer leur compétitivité ainsi que **l'intégration** progressive de l'économie tunisienne à l'économie mondiale, via la signature des plusieurs accords internationaux, principalement l'adhésion à l'OMC et l'AA avec l'UE, ont abouti à **des résultats non convaincants et très mitigés.**

En l'absence d'une évaluation indépendante des politiques publiques mises en place depuis le PAS et surtout l'évaluation de l'AA avec l'UE (évaluation exigée par la société civile tunisienne, avant de passer aux discussions concernant l'ALECA), nous pouvons avancer les constats suivants :

Constat 1 : Une défaillance de l'investissement dans les industries manufacturières concernées par l'AA

La baisse du taux d'investissement a touché l'ensemble des secteurs **principalement le secteur manufacturier, secteur qui se trouve au centre de l'ensemble des politiques d'incitation à l'investissement et qui est totalement ouvert sur l'extérieur depuis 2008.**

En effet, le taux d'investissement du secteur manufacturier (FBCF / VA du secteur) a régressé de 34,3% en moyenne au cours de la période 1973-1985 à 18,3% en moyenne au cours de la période 1986-2010 et uniquement à 15,1% au cours de la période 2011-2016.

Tableau 22- Évolution du taux d'investissement par secteur et par période

	1973-85	1986-10	2011-16
Agriculture & Pêche	29,4%	25,0%	16,4%
Industries manufacturières	34,3%	18,3%	15,1%
Industries non manufacturières	40,5%	34,2%	30,1%
Services marchands	22,9%	21,1%	17,2%
Equipements collectifs	16,2%	16,0%	16,7%
Ensemble de l'économie	29,4%	23,6%	20,9%

Source : Base de données ITCEQ et compilation de l'auteur

Quant à la part des industries manufacturières dans l'investissement global elle s'est caractérisée par un trend à la baisse pour passer de 14,8% au cours de la période 1973-1985 à 13,4% au cours de la période 1986-2010 et à 11,6% au cours de la période 2011-2016.

Il se dégage de ce qui précède que les politiques publiques poursuivies depuis la mise en place du PAS jusqu'aujourd'hui n'ont pas permis de redynamiser l'investissement en général et l'investissement privé dans le secteur manufacturier, en particulier.

Tableau 23- Allocation sectorielle de la FBCF

	1973-1985	1986-2010	2011-2016
Agriculture & Pêche	12,1%	11,8%	7,3%
Industries manufacturières	14,8%	13,4%	11,6%
Industries non manufacturières	22,7%	15,4%	16,4%
Services marchands	29,1%	34,2%	32,9%
Logement	13,8%	15,4%	18,0%
Equipementscollectifs	7,4%	9,8%	13,8%
Ensemble de l'économie	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Base de données ITCEQ et compilation de l'auteur

Ce constat est confirmé par l'étude sur la dynamique des entreprises tunisiennes effectuée par l'INS et la Banque mondiale (2010)²¹.

En effet, cette étude qui utilise les données du Répertoire National des Entreprises de 1996 à 2010 souligne que le secteur privé tunisien souffre d'une "stagnation structurelle" que reflète une faiblesse de la compétitivité et de la productivité avec des possibilités de croissance limitées. Ce manque de dynamisme ne se manifeste pas seulement dans la faible création d'emplois, mais aussi dans leur qualité et dans la concentration de la production dans des activités relativement peu productives et à petite échelle.

Au cours de la période 1996-2010, 83% de toutes les entreprises étant des entreprises unipersonnelles (travailleurs indépendants) et seulement 0,4% de l'ensemble des entreprises employaient 100 personnes ou plus, représentant 36,5% de tous les emplois, soit plus que toutes les entreprises unipersonnelles qui ne génèrent que 28% des emplois.

Par ailleurs, l'étude souligne l'importance de l'augmentation de l'auto-emploi au fil du temps. Au cours de la période 1997-2010 la création nette d'emplois a été concentrée dans les entreprises unipersonnelles, avec près de la moitié de tous les 672877 nouveaux emplois nets créés.

²¹INS : dynamique des entreprises privées et création d'emploi en Tunisie 1996-2010

Le rendement faible de création d'emploi soulève des inquiétudes quant à l'évolution des petites et micro-entreprises, ce qui nécessite, en plus de l'octroi des incitations, la mise en application des politiques publiques capables de lever les obstacles à la croissance des dites entreprises

En conclusion, les résultats de l'étude soulignent la nécessité d'une action urgente. Les simulations présentées dans le rapport montrent que si la tendance actuelle à l'emploi à petite échelle se poursuit sans relâche d'ici 2025, 92% de toutes les entreprises seront des entreprises unipersonnelles. Il est impératif d'agir afin d'éviter à la Tunisie une autre décennie de stagnation structurelle.

Cette **situation** est très **préoccupante** compte tenu de l'importance du secteur des industries manufacturières en matière de création de richesses, d'emploi et de structuration du tissu économique. Ainsi, il semble que les espoirs portés sur l'industrie manufacturière pour tirer la croissance risquent d'être enterrés à défaut d'une nouvelle politique industrielle adéquate pour redémarrer et consolider l'industrie manufacturière tunisienne.

Constat 2 : Des résultats décevants de l'AA avec l'UE

On rappelle que l'ALECA s'appuie fondamentalement sur l'Accord d'Association (AA). Ainsi, l'évaluation de l'AA devient une condition nécessaire (et non suffisante) pour entamer des discussions pour l'adoption du nouvel accord (ALECA).

Dans ce contexte, l'étude élaborée par Bedoui et Mokadem en 2016²² "Evaluation du partenariat entre l'Union Européenne et la Tunisie" conclut que les limites de partenariat se situent fondamentalement dans :

- Le renforcement de l'insertion de la Tunisie dans une division internationale du travail basée sur l'exploitation des avantages comparatifs statiques a contribué à figer le tissu productif. Celui-ci est resté désarticulé, dominé par les indépendants et les micro- entreprises, caractérisé par une

²²A. Bedoui et M. Mokadem (2016) : Evaluation du Partenariat entre l'UE et la Tunisie.

dualité offshore-onshore avec des activités à faible valeur ajoutée, exercées dans le cadre de la sous-traitance et fortement localisé sur le littoral ;

- Ce type de tissu productif n'a pas pu améliorer les équilibres de la balance courante qui est restée en permanence accablée par un déficit commercial sans cesse croissant dont l'ampleur est encore plus forte lorsque l'on exclut le régime offshore et que l'on calcule le déficit du régime général on shore. Cette méthode de calcul, montre, contrairement aux statistiques officielles, l'existence d'un déficit important avec l'UE ;
- L'aggravation de la fragilité du tissu productif et du déficit de la balance commerciale est la conséquence d'une régulation marchande qui est à l'origine d'une dynamique déséquilibrée et incohérente du modèle de développement mis en place depuis le PAS et renforcé depuis la signature de l'AA. A ce niveau, l'UE assume une grande responsabilité dans la mesure où la régulation marchande est le résultat des réformes libérales multiples adoptées dans le cadre de la conditionnalité imposée par l'UE en contrepartie de ses appuis financiers et techniques.

Les constatations précédentes, nous amènent à s'interroger sur les effets probables, toute chose égale par ailleurs, de l'ALECA sur la Tunisie.

b. cadre institutionnel et réglementaire du commerce des services

Contrairement à la politique en vigueur dans l'industrie, le commerce de services est "encadré" par l'État et il est généralement réservé aux nationaux. L'activité commerciale (commerce de gros et de détail) ainsi que le transport routier et le secteur des services professionnels sont des secteurs à grande concentration en micro-entreprise.

➤ **L'activité commerciale :**

En ce qui concerne l'activité commerciale, elle n'est autorisée pour les étrangers que dans les conditions définies par la législation tunisienne en la matière. Le décret-loi n° 61-14 du 30 août 1961 stipule que toute personne, **physique ou morale, n'ayant pas la nationalité tunisienne** et désirant exercer le commerce en Tunisie doit obtenir auprès des autorités compétentes, en l'occurrence le Ministère du Commerce, une autorisation préalable appelée communément "**carte de commerçant**". De même, toute personne, physique ou morale, de nationalité tunisienne et désirant

représenter une marque commerciale étrangère en Tunisie doit obtenir auprès des mêmes autorités une autorisation préalable.

Le secteur des services de commerce revêt une importance particulière. En effet, au cours de l'année 2018, le nombre de micro-entreprises dans le secteur de commerce de gros est de l'ordre de **50022**, soit **95,4%** de l'ensemble des entreprises du secteur. Quant au nombre de ME dans le secteur commerce de détail, il est de l'ordre de **222458**, représentant **97,2%** de l'ensemble des entreprises du secteur. Le total secteur commerce représente **10%** de l'ensemble de la valeur ajoutée et **13,3%** de l'emploi formel en 2018²³.

Sur le plan national, la branche distribution a fait l'objet d'une restructuration en 2009. En effet, la loi n° 2009-69 du 12 août 2009 sur le commerce de distribution décrète la liberté comme règle et l'autorisation comme exception ; l'exercice de certaines activités commerciales peut être organisé par des cahiers de charges approuvés par arrêté du ministre du Commerce et comprenant notamment les conditions techniques pour l'exercice de l'activité.

En vertu de cette loi, la franchise est reconnue pour la première fois : Le texte précise les obligations du franchiseur et du franchisé. Le contenu des clauses obligatoires du contrat de franchise sera fixé par décret. En reconnaissant ce concept, la Tunisie vient de doter la franchise d'un cadre juridique spécifique.

Autre nouveauté ; la création d'une Commission Nationale d'Urbanisme Commerciale qui sera chargée d'émettre un avis sur les demandes d'implantation d'un centre commercial dont la base de construction dépasse 3000m² lors de son édification ou après son extension ou dont la surface de base réservée à la vente dépasse 1500m². Toutefois, il y a lieu de rappeler que la Loi 2009- 69 **n'a pas été abrogée** ou modifiée.

Ainsi, la carte de commerçant est exigée pour tout étranger désirant s'implanter en tant que franchisé (exercice effectif du commerce), laquelle

²³ INS : Statistiques issue du répertoire national des entreprises et comptes nationaux.

carte sera obtenue suite à l'étude du dossier par la Commission Consultative (après avis du Ministère du Commerce et du Ministère ou organismes compétents) et ce dans un délai de 2 mois du dépôt de la prestation.

La personne étrangère sera exemptée de la carte de commerçant si elle est franchiseur en ce sens que c'est la personne tunisienne qui exercera effectivement le commerce sur le territoire national. Celle-ci aura, certes, besoin d'une autorisation préalable, étant donné qu'elle sera assimilée à un représentant de la marque étrangère en Tunisie, mais il est de notoriété publique que l'obtention d'une telle autorisation est relativement, beaucoup plus facile, (excepté dans certains secteurs sensibles) que l'obtention, par un étranger, d'une carte de commerçant.

➤ **Le transport routier**

Le service de transport routier couvre le transport de marchandises et le transport des personnes. L'importance du secteur de transport routier s'avère être crucial à la dynamique commerciale et économique du pays d'une part, mais aussi garantit le développement des secteurs sociaux de base (santé, éducation, logement...) en favorisant leur accessibilité à la population, d'autre part.

En 2018, d'après les données de l'INS le secteur transport a dégagée **7,9%** de la valeur ajoutée total et **2,8%** de l'emploi formel.

Quant au nombre des **ME** dans le secteur du transport, il est de l'ordre de **102350 soit 99,3%** du total des entreprises du secteur transport.

A lui seul le transport routier de marchandises pour compte d'autrui est dominé par environ 2000 transporteurs de petite taille travaillant en sous-traitance ; (source : Examen de l'OCDE pour l'évaluation de l'état de concurrence en Tunisie2019).

Le secteur de transport routier en Tunisie est "**encadré**" par le ministère du transport, à travers **une multitude des décrets et lois**. En effet, la Loi n° 2004-33 du 19 avril 2004 organise les transports terrestres.

Par ailleurs, le décret n° 98-2554 du 28 décembre 1998 réglemente les transports publics de personnes par voiture de taxi, de louage et le

transport public rural modifié par le décret n° 2000-2375 du 17 octobre 2000.

Quant au transport de marchandises c'est l'arrêté du 05 février 2002 portant approbation des **cahiers des charges** relatifs à l'exercice de l'activité de transport routier de marchandises pour le compte d'autrui et de location de véhicules routiers de marchandises qui l'encadre.

La fourniture de services de transport routier est soumise au **critère de nationalité**. Elle n'est autorisée qu'aux personnes physiques ou morales de nationalité tunisienne. Quant au transport international de marchandises (TIR), il est régi par des accords bilatéraux.

➤ **Les services professionnels**

Les services professionnels rendus aux entreprises couvrent une large gamme d'activités d'appui au fonctionnement des entreprises. Pour notre étude, nous nous limitons aux services juridiques, services comptables et services d'architectures :

• **Les services juridiques**

Ces services couvrent :

- La représentation juridique devant les tribunaux ou d'autres instances (représentation juridique en matière civile ou pénale, représentation au sujet de conflit de travail ou de commerce) ;
- Les conseils et l'assistance juridiques hors cadre judiciaire (rédaction ou enregistrement d'actes, brevets, droit d'auteur, ...) ;
- Les activités auxiliaires de la justice (huissiers, greffiers des tribunaux de commerce).

Si la loi tunisienne est claire pour ce qui est de la représentation devant les tribunaux et les activités auxiliaires de la justice, elle n'en est pas de même pour ce qui de conseils et d'assistance juridique.

En effet l'exercice de la profession d'avocat en Tunisie est réglementé par la Loi n° 2011-79 du 20 /8/2011. D'après cette loi, pour plaider il faut être tunisien depuis au moins 5 ans (critère de nationalité) et résidant (critère de résidence) et inscrit à l'Ordre des Avocats.

Pour s'inscrire à l'Ordre, il faut être titulaire du Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat ou d'un diplôme étranger jugé équivalent par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique.

Pour ce qui est des conseils et d'assistance juridique, les avocats et cabinets d'avocats étrangers sont enregistrés en Tunisie en tant que prestataires de services de consultations juridiques ou fiscal uniquement.

- **Les services comptables :**

La réglementation en vigueur distingue la profession d'expert-comptable de la profession de comptable. L'exercice de la profession d'expert-comptable en Tunisie est règlementé par la Loi n° 88-108 du 18 août 1988 portant refonte de la législation relative à la profession d'expert-comptable et le Décret n° 89-541 du 25 mai 1989 fixant les modalités d'organisation et de fonctionnement de l'Ordre des experts comptables de Tunisie.

Il faut être tunisien au moins depuis 5 ans et titulaire d'un diplôme d'expert-comptable ou d'un diplôme jugé équivalent et inscrit à l'ordre de experts comptables pour exercer la profession d'expert-comptable.

Quant à l'exercice de la profession de comptable, il repose sur Loi n° 2002-16 portant organisation de la profession des comptables (telle que modifiée par la loi n° 2004- 0088 du 31 décembre 2004). Le Décret n° 2003-863 du 14 avril 2003 est relatif à l'organisation et au fonctionnement de la compagnie des comptables²⁴ de Tunisie.

Pour exercer la profession de comptable Il faut être tunisien au moins depuis 5 ans, titulaire d'une maîtrise ayant trait à la comptabilité ou un diplôme jugé équivalent et inscrit à la compagnie des comptables de Tunisie

- **Les services d'architecture :**

En Tunisie, l'exercice de la profession d'architecte est soumis à la signature d'un cahier de charge approuvé par arrêté ministériel. Conformément à la loi n° 74-46 du 22 mai 1974. Pour pratiquer la profession d'architecte, il faut être de nationalité tunisienne, titulaire d'un

²⁴ La compagnie des comptables de Tunis est une organisation professionnelle, portant organisation de la profession des comptables

diplôme d'architecte ou d'un diplôme équivalent et inscrit à l'ordre des architectes de Tunisie. Toutefois, les étrangers peuvent exercer la profession d'architecte à titre provisoire après autorisation.

En conclusion, il se dégage qu'en Tunisie l'accès au marché du secteur de commerce des services est globalement fermé aux étrangers et que **le degré de concurrence au niveau national est trop faible**. La Banque Mondiale (2014) indique que la Tunisie est le pays le plus fermé au libre commerce des services dans la région du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord en ce qui concerne les services professionnels et le commerce de détail et le deuxième pays le plus restrictif en matière de transport. C'est dans ce contexte que vient l'actuelle proposition européenne pour la mise en place d'un nouvel accord de libre-échange complet et approfondi entre l'Union Européenne et la Tunisie (ALECA).

II.2- Présentation de l'ALECA et du cadre juridique de la libéralisation du commerce des services (AGCS)

II.2.1- Présentation de l'ALECA

L'ALECA est une nouvelle génération d'accord de libre-échange global proposé par L'UE dans le cadre de la politique européenne de voisinage (PEV) aux pays du sud de la méditerranée et aux pays de l'est européen.

L'ALECA proposé par l'UE à la Tunisie à la suite du partenariat privilégié agréé en novembre 2012, va plus loin que l'AA de 1995 qui a consisté à un démantèlement tarifaire des biens industriels manufacturés.

L'ALECA vise à établir une grande zone de libre-échange entre la Tunisie et l'UE. Contrairement à l'Accord de libre-échange (ALE) de 1995 qui instaurait une ZLE limitée au seul secteur de l'industrie manufacturière et qui consistait en un démantèlement tarifaire (suppression des droits de douane sur les importations), l'ALECA représente un accord plus élargi en intégrant les services, les produits agricoles, les marchés publics et plus approfondi car il propose la levée totale des barrières tarifaires et non tarifaires. Si le commerce de produits agricoles et de la pêche est concerné en même temps par le démantèlement tarifaire et non tarifaire, les autres

domaines transversaux de l'accord ne sont soumis qu'à l'élimination des barrières non tarifaires à travers le rapprochement des législations et une convergence du cadre réglementaire de la Tunisie vers l'acquis communautaire. En somme, c'est la destruction de tous les obstacles au commerce et la marchandisation de l'ensemble de l'économie qui est proposée.

Le cadre juridique de l'ALECA est conforme au droit et à la pratique de l'OMC, L'ALECA est une convention internationale, de ce fait elle est au-dessus des lois internes du pays. Ce projet d'accord couvre 17 domaines d'après l'offre européenne²⁵ (voir ci-dessous) :

Les domaines concernés par l'offre Européenne dans le cadre de l'ALECA

- 1- Le commerce de produits agricoles et de la pêche
- 2- Les Règles sanitaires et phytosanitaires
- 3- Les obstacles techniques au commerce
- 4- Le commerce et le développement durable
- 5- Le commerce des services et de l'investissement
- 6- La Protection des investissements
- 7- Le Règlement des différends en matière d'investissement et système juridictionnel des investissements
- 8- Le Commerce numérique
- 9- La Protection de la propriété intellectuelle
- 10- Les mesures de défense commerciale
- 11- Les Marchés publics
- 12- Les règles de concurrence et aides d'Etat
- 13- Les Procédures douanières : Erreur administrative, Clause anti-fraude
- 14- Les règles de transparence
- 15- Les petites et moyennes entreprises
- 16- Les Dispositions relatives au commerce de l'énergie et des matières premières
- 17- Traitement national et accès au marché pour les marchandises

Dans ce qui suit et pour le besoin de l'étude, nous aborderons le domaine de la libéralisation du commerce des services ainsi que les domaines qui ont un impact direct et/ou indirect sur ce dernier.

II.2.2- Cadre juridique de la libéralisation du commerce des services

La question de la libéralisation des services est plus complexe que celle des biens. Un service est généralement considéré comme non

²⁵ www.ALECA.tn

stockable, immatériel et de consommation immédiate. La fourniture des services est peu transfrontalière, elle est réalisée sur demande de client, elle implique la proximité du client et du fournisseur dans la plupart des cas et elle est indissociable de sa consommation.

A la différence du commerce des biens, les principales entraves au libre commerce des services prennent souvent la forme de lois et règles régissant ces activités où des dispositions restrictives et discriminatoires peuvent entraver l'établissement et l'activité sur le marché. Communément appelées barrières non tarifaires (BNTs), ces entraves prennent généralement la forme de six principales barrières :

- **Les barrières qui limitent le droit d'établissement :** Une législation qui limite les possibilités d'implantation de filiales ou de représentations étrangères. Ces barrières touchent le mode 3 et indirectement le mode 4 de fourniture de services.
- **Les barrières à l'investissement étranger de portefeuille :** Imposition de restrictions à la participation des étrangers dans le capital des entreprises locales et au rapatriement des bénéficiaires vers l'étranger. Ces barrières touchent aussi les modes 3 et 4.
- **Les barrières à l'accès au marché :** Les restrictions réglementaires qui empêchent ou compliquent l'accès pour les investisseurs privés et pour les étrangers à certains marchés (ex : exploitation du réseau de télécommunication national, le commerce de détails, etc.). Ces barrières concernent les modes de fourniture 1, 3 et 4.
- **Les barrières à l'octroi de licences dans certaines activités de services :** Interdiction ou restrictions à l'exercice de certaines activités, comme la médecine par exemple. Ces restrictions peuvent affecter les modes 3 et 4.
- **Les barrières liées à la politique de concurrence sur certains marchés :** Existence de Monopoles ou de cartels, etc. Ces barrières concernent aussi les modes de fourniture 3 et 4.
- **Les barrières au libre mouvement des personnes :** Restrictions réglementaires qui limitent la mobilité temporaire des travailleurs. Ces restrictions sont à même d'affecter essentiellement le mode 4 de fourniture

de services²⁶. Le cadre juridique, qui encadre la libéralisation des services au niveau mondial est l'accord général sur le commerce des services (AGCS) conclu dans le cadre du cycle de l'Uruguay round et administré par l'OMC. Il est entré en vigueur le 1 janvier 1995. La Tunisie a signé cet accord en 1995.

Quant à l'ALECA c'est un accord qui est conforme aux principes de l'AGCS, mais il est plus poussé et prend la forme d'un traité international.

✓ **Cadre juridique de la libéralisation du commerce des services dans le cadre de l'OMC : l'accord général sur le commerce des services (AGCS)**

L'AGCS (GATS) est conçu, sur les mêmes principes que l'accord général sur le tarif douanier et le commerce (GATT) qui porte sur la libéralisation du commerce des biens. L'AGCS est régi sous forme d'engagements qui entraînent des obligations pouvant être classées en deux catégories :

- Des obligations qui ne s'appliquent qu'aux engagements inscrits par les Etats membres dans lesquels chaque pays membre indique les secteurs et /ou sous-secteurs à libéraliser et le degré d'accès au marché national qu'il est disposé à permettre aux capitaux étrangers.
- Des obligations générales qui s'appliquent à tous les secteurs. Ce sont les obligations de la "non-discrimination" qui constitue le pilier principal de l'ensemble des négociations et de tout accord de libre-échange et qui se base sur les deux principes suivants : (i) **Le principe de la nation la plus favorisée** (PNF) qui impose l'égalité de traitement pour tous les membres de l'OMC. En d'autres termes lorsqu'un pays accorde un avantage à un autre pays, membre ou non de l'OMC, il doit l'accorder à tous les membres de l'OMC ; (ii) **Le principe du traitement national** (PTN) qui impose la non-discrimination entre producteurs locaux et étrangers. Ce principe

²⁶ Müller Jentsch, 2005, cité par A. Mahjoub et Z. Saadaoui, 2015

interdit l'octroi d'avantages et faveurs aux producteurs locaux (octroi de subventions par exemple) aux dépens des producteurs étrangers.

Lorsqu'un pays prend un engagement de libéralisation conformément à l'AGCS sur une quelconque activité de service, cela traduit l'engagement du pays dans la voie de la libéralisation de cette activité à travers des règles transparentes qui évitent le plus possible les distorsions des échanges. Les engagements sectoriels spécifiques peuvent porter soit sur des limites imposées à l'accès au marché, soit sur le traitement national.

Bien que ces engagements soient formulés en terme "d'adhésion sélectif et volontaire", ils sont exécutoires sous peine de sanctions. En effet, l'OMC a mis en place son propre tribunal pour régler les conflits d'intérêt entre Etats, c'est l'organe de règlement des différends (ORD). Ce tribunal a mis en place un "verrou" juridique destiné à rendre irréversible tout engagement par la mise en place de sanctions envers les pays récalcitrants pour protéger les acquis des multinationales.

Dans le cadre de l'AGCS les services sont classés en fonction du mode de fourniture des prestations des services, on distingue 4 modes :

- **Mode 1 Commerce Transfrontière** : Un fournisseur d'un pays "A" vend un service a un client habitant dans un pays "B". C'est le service qui se déplace. Exemple formation à distance, conseils, call centre, télémédecine... ;
- **Mode 2 Consommation à l'étranger** : Un ressortissant d'un pays "A" se rend dans un pays "B" et y consomme. C'est le consommateur qui se déplace. Le service est considéré comme exportation du pays "B" vers le pays "A". Exemple touriste, malade, étudiant... ;
- **Mode 3 Présence commerciale** : Un fournisseur de services d'un pays "A" décide d'implanter une filiale, une succursale, une représentation ...dans un pays "B". Il y a exportation des services de "A" vers "B". Le Mode 3 implique la réalisation des investissements par le pays "A" (investissement direct étranger) ;
- **Mode 4 Présence (Mobilité) des personnes physiques** : C'est la présence des personnes physiques sur le territoire de tout autres membres dans le cadre de la fourniture d'un ou plusieurs services.

**DEUXIEME PARTIE : EVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL ET REGLEMENTAIRE ET
ANALYSE DES CANAUX DE TRANSMISSION DE L'IMPACT DE L'ALECA**

L'AGCS ne distingue pas entre services publics et services privés. Tous les services dans tous les secteurs sont concernés, sauf quelques exceptions qui sont la police, l'armée et les impôts.

L'AGCS classe les services en 12 secteurs de base, qui sont subdivisés en 160 sous-secteurs. Un secteur et/ou sous-secteur peut être inclus dans la liste d'engagement d'un pays.

Les secteurs sont les suivants : les services aux affaires, les communications, la construction et l'ingénierie, la distribution, l'éducation, l'environnement, les finances, le tourisme, les loisirs la culture et les sports, les transports, la santé et les services sociaux, autres services.

La Tunisie a pris plusieurs engagements dans le cadre de L'AGCS, on cite principalement la signature du 4^{ème} protocole sur la télécommunication (ouverture du capital de Tunisie Telecom...) ainsi que la signature du 5^{ème} protocole concernant les services financiers (ouverture du capital des institutions financières jusqu'à 50% sans autorisation préalable).

Tableau 24- Engagements de la Tunisie sur les activités de services

Télécommunication	distribution de téléphonie locale ; Télécx ; Relais de trame ; Transfert de données par commutation de paquet (service local) ; téléphonie mobile ; téléavertissement ; Téléconférence
Assurance	assurance directe réassurance et services de rétrocession intermédiation d'assurance agents d'assurance pour l'assurance-vie courtage d'assurance autres services auxiliaires
Banque	services financiers autres que l'assurance services de dépôt (de gros) inter-bancaires autres services de dépôt bancaire services de prêt immobilier services de prêt à tempérament et de carte de crédit
Autres services financiers	services de leasing ; services d'intermédiation services de courtage en valeurs mobilières services de gestion de portefeuille services de courtage en prêt services de consultation financière
Hôtellerie et restauration	Services d'hôtellerie et de restauration Restaurants
Agences de voyage et tours opérateurs	Agences de voyage et tours opérateurs

Source : OMC.cité par A.Mahjoub et Z.Saadaoui (2015)

**DEUXIEME PARTIE : EVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL ET REGLEMENTAIRE ET
ANALYSE DES CANAUX DE TRANSMISSION DE L'IMPACT DE L'ALECA**

En comparaison avec l'UE, la Tunisie est plus restrictive en matière de libéralisation des échanges de services. Les engagements pris par la Tunisie se limitent au niveau de trois secteurs (communication, finance et tourisme) contre douze secteurs pour l'UE. Parmi les trois secteurs, la Tunisie a pris des engagements qui concernent vingt activités de service dont la plupart se concentrent au niveau du secteur financier (80%). Pour sa part, L'UE a formulé une série d'engagement qui concerne plus de 100 activités de services réparties sur tous les secteurs de services.

Tableau 25 - *Nombre d'engagements pris dans le cadre de l'AGCS TUNISIE et UE*

Engagements	Tunisie	UE
Horizontaux	5	5
Services aux affaires		48
Communication	1	5
Construction et ingénieries		2
Distribution		4
Éducation		4
Environnement		6
Finance	16	9
Santé et services sociaux		2
Tourisme et services de transport liés	3	3
Loisir, culture et sport		3
Transport		14
Autres services		1
Total	25	106

Source : OMC

D'autre part, la Directive 2006/123/CE du parlement européen et du conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur - Directive "services" vise à lever tout obstacle d'ordre réglementaire ou administratif au commerce de services dans l'UE.

Cette directive concerne uniquement les prestataires établis dans un État membre de l'UE et ne couvre pas les aspects extérieurs.

La directive repose sur deux principes à savoir : (i) la liberté d'établissement dans un autre État membre ; (ii) la liberté de fournir des services transfrontaliers dans d'autres États membres.

Par ailleurs, la Directive services n'inclut pas certains sous-secteurs visés par d'autres initiatives communautaires, tels que les services de santé et les services fournis par les notaires et les huissiers nommés sur décision officielle des pouvoirs publics.

Les principaux secteurs couverts par les directives "services" sont les services aux entreprises y compris les services professionnels, tels que ceux des avocats, des architectes, des comptables, des conseillers fiscaux, des agences de conseil, des agences de communication et de marketing, des conseillers en propriété industrielle, des services de certification, des agents artistiques, des agences de recrutement, des interprètes, des vétérinaires, des topographes, etc...). La directive permet aux entreprises de s'implanter dans d'autres pays de l'UE que le leur.

Il se dégage, de ce qui précède, que le niveau actuel (avant ALECA) d'ouverture des marchés tunisiens et européens se caractérise par **une asymétrie évidente**. De telle sorte, l'environnement institutionnel dans lequel évoluent les entreprises tunisiennes et celui où évoluent les entreprises européennes, aura des répercussions différentes sur l'activité de l'entreprise suivant son emplacement.

✓ **Cadre juridique de la libéralisation du commerce des services dans le cadre de l'ALECA**

Le cadre juridique de la libéralisation du commerce des services dans le cadre de l'ALECA est conforme au droit et à la pratique de l'OMC. L'ALECA est une convention internationale, donc au-dessus des lois internes du pays.

La libéralisation du commerce des services et de l'investissement constitue un domaine important de l'ALECA. Par service, l'offre européenne entend tout service dans tout secteur sans distinction entre services publics et services privés à l'exception des services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental (armée, police...) tout en excluant les services suivants :

- Les services aériens et les services connexes de soutien aux services aériens autre que :

- i) Les services de réparation et de maintenance d'aéronefs ;
- ii) Les services de systèmes informatisés de réservation « SIR » ;
- iii) Les services d'assistance en escale ;
- iv) La vente ou la commercialisation de services de transport aérien ;
 - Les services audiovisuels ;
 - Les services de cabotage maritime national.

L'offre européenne a choisi de négocier la libéralisation du commerce des services et de l'investissement en 3 catégories. à savoir : la libéralisation des investissements (mode 3), la fourniture transfrontalière des services (mode 1 et mode 2) et la présence temporaire des personnes physiques à des fins professionnelles (mode 4).

Concernant la Liberté des investissements (mode3) l'offre européenne stipule que la Tunisie ne peut pratiquer **aucune limitation** sur²⁷:

- 1) Le nombre d'entreprises européennes désireuses de s'implanter sur son territoire ;
- 2) La valeur totale des transactions ou avoirs ;
- 3) Le nombre total d'opérations ou la qualité totale de la production ;
- 4) La participation de capital étranger ;
- 5) Le nombre total de personnes physiques qui peuvent être employées dans un secteur particulier.

Cette offre stipule aussi qu'aucune obligation n'est permise pour²⁸ :

- 1) Limiter les exportations à une quantité ou à un pourcentage donné des biens ou des services ;
- 2) Atteindre un pourcentage des éléments d'origine nationale ;

²⁷Source ALECA, domaine : commerce des services et libéralisation des investissements article 2.2 : accès au marché

²⁸Source ALECA, domaine : commerce des services et libéralisation des investissements, article 2.6 : prescriptions de résultats.

- 3) Acheter ou privilégier un produit ou service produit sur le territoire ;
- 4) Lier de quelque façon le volume ou la valeur des importations aux exportations et aux entrées de devises ;
- 5) Lier ou restreindre les ventes des marchandises et des services de quelque façon ;
- 6) Transférer une technologie, un procédé de fabrication ou un autre savoir-faire ;
- 7) Fournir exclusivement un bien ou un service à partir du territoire a un marché régional ou mondial spécifique ;
- 8) Localiser le siège, pour une région ou pour le marché mondial sur son territoire ;
- 9) Recruter un nombre ou un pourcentage donné de personnes physiques de la partie ;
- 10) Atteindre un niveau ou une valeur donnée de recherche-développement sur son territoire.

L'offre européenne propose le principe des **listes négatives pour l'investissement**, ce qui signifie que tous les secteurs sont ouverts à l'investissement sauf quelques-uns.

Concernant l'offre "fourniture transfrontalière de services" en cas d'accès au marché, le "TNF" est appliqué, de telle sorte que les entreprises européennes, tout en profitant de l'acquis et de l'environnement communautaire ainsi que de l'environnement des affaires et des nouvelles technologies de communication existantes en Europe, peuvent proposer des fournitures de services aux tunisiens en restant sur place (télé médecine, éducation et formation, commerce électronique, études, conseil...). Ceci est de nature à mettre en difficulté les entreprises tunisiennes qui produisent et commercialisent le même type de service.

Par "fourniture transfrontalière de services", la proposition européenne entend la prestation d'un service :(i) en provenance du territoire

d'une partie à destination du territoire de l'autre partie ; (ii) sur le territoire d'une partie à l'intention d'un consommateur de services de l'autre partie.

L'offre européenne propose le principe des **listes positives pour les services**. Ce qui signifie : choisir quelques secteurs qui seront concernés par la libéralisation.

Concernant la proposition sur la mobilité temporaire des personnes (mode4) le moins que l'on puisse dire, c'est qu'elle est **très asymétrique**, de par l'existence d'une barrière à l'entrée sur le territoire européen (visa) qui crée de lourdes contraintes pour les entreprises tunisiennes en raison des formalités administratives du "visa", tandis que les européens entrent et sortent librement sur le territoire tunisien.

En résumé, la libéralisation des services telle que proposée par l'ALECA signifie purement et simplement la "marchandisation" de l'ensemble des services dans un contexte de mondialisation libérale envahissante et de relations internationales asymétriques sans tenir compte de l'environnement et des spécificités de l'économie tunisienne.

II.3- Les différents canaux de transmission de l'impact de l'ALECA et les menaces qui pèsent sur les ME

II.3.1- contexte général

Les ME constituent une composante essentielle du tissu économique tunisien eu égard à leurs contributions dans le PIB et le nombre d'emplois créés. Néanmoins, malgré l'importance de leur rôle économique, elles restent plus ou moins ignorées par les pouvoirs publics. Plus de 80% de ME sont sous la forme juridique "personne physique" dont une grande partie ne possédant pas de comptabilité. Les politiques publiques à l'égard du développement des ME restent très faibles à l'exception de quelques encouragements en matière de financement mis en place par la Banque Tunisienne de Solidarité (BTS) et par les organismes de micro-crédits.

D'autre part, les ME sont dépourvues des ressources humaines qualifiées, des aides financières adéquates, de l'utilisation des nouvelles technologies d'information et de communication. Ce qui a ouvert le champ

pour le glissement d'un grand nombre des ME dans l'économie informelle. A titre d'exemple, 19.6% des investissements, 41.3% de la valeur ajoutée et 76.8% de l'emploi des ME dans le commerce intérieur, se trouvent dans l'économie informelle d'après l'étude de "joussour"²⁹.

A l'opposé, les ME européennes font partie des PME selon la recommandation de la commission européenne du 6 mai 2003. Désormais au niveau européen, les entreprises qui occupent moins de 250 personnes et qui respectent l'un de deux critères ; un chiffre d'affaire ne dépassant pas 50 millions d'euros ou bien un total du bilan ne dépassant pas 43 millions d'euros, sont considérées comme PME³⁰.

Cette nouvelle définition est importante lors de la sélection des entreprises qui peuvent bénéficier des programmes de soutien en faveur des PME.

Au niveau européen, différents programmes de soutien des PME ont été adoptés, notamment le programme pour la compétitivité des PME "COSME", doté d'un budget de 2,3 milliards d'euros pour la période 2014-2020. Ce programme vise à mettre la recherche et l'innovation au service de la compétitivité des PME, à améliorer l'accès au financement ainsi que l'accès aux marchés de ces entreprises. Ce qui précède indique que nous ne sommes pas dans un contexte comparable entre partenaires, mais bien dans **une asymétrie totale** d'environnement institutionnel et organisationnel.

La libéralisation globale de l'économie telle que proposée par L'ALECA va inévitablement créer un nouvel environnement national et international menaçant pour toute l'économie tunisienne et plus particulièrement pour les entreprises qui opèrent dans les secteurs de services et qui seront confrontées à une concurrence entre partenaires très inégaux.

²⁹Commencer par cerner l'informel pour préparer son cantonnement : un enjeu de politique publique (joussour 2016)

³⁰Commission Européenne (2015) : Guide de l'utilisateur pour la définition des PME.

En effet, la proposition européenne intègre un nouveau cadre de la concurrence, soit le domaine "Concurrence et aides de l'Etat" qui stipule l'harmonisation des cadres juridiques en matière de concurrence entre les entreprises tunisiennes et les entreprises européennes tout en se référant aux textes juridiques de l'OMC et au traité de l'UE afin d'aboutir à une concurrence "libre" et non "faussée". Ce nouvel environnement va mettre dans la même arène des entreprises européennes toutes tailles confondues et des PME et des ME tunisiennes qui ont un niveau de compétitivité de loin inférieur à celui des entreprises des pays européens.

La question qui se pose est de savoir si on peut réellement parler d'une concurrence libre et non faussée entre un petit marché, tel que le marché tunisien, et un grand marché (UE) dans un contexte de libéralisation et de mondialisation envahissante et de relations fortement asymétriques ? Dans un tel contexte il est plus indiqué de parler d'une concurrence déloyale plutôt que de concurrence libre et non faussée

D'une manière générale, le degré de concurrence en Tunisie entre ME dans le secteur des services est très faible. En effet, **80,9%** de l'ensemble des ME dans le secteur des services **pratiquent des prix égaux**, 14,8% affichent des prix inférieurs et uniquement 0,9% des prix supérieurs³¹.

L'ouverture du marché tunisien aux entreprises européennes (toutes tailles confondues) et le passage à une "concurrence libre et non faussée" constituera un défi pour la survie des ME tunisiennes au cas d'adoption de L'ALECA dans sa version actuelle.

Ce nouveau cadre de concurrence va être affecté directement et indirectement par différents domaines proposés par L'ALECA. Directement, à travers la libéralisation des investissements et indirectement, à travers la libéralisation des marchés publics, le rapprochement réglementaire tunisien aux normes européennes ainsi que la mobilité des personnes ; domaines qui vont affecter considérablement le niveau de concurrence des ME tunisiennes.

³¹INS, résultats de l'enquête sur les activités économiques des micro-entreprises (2016)

II.3.2- Liberté de l'investissement

La Tunisie a signé plusieurs accords et conventions internationaux qui traitent de la consolidation et de la protection des droits des étrangers de s'établir. On cite notamment l'accord avec l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (MIGA), l'accord avec l'Organisation Inter-Arabe pour la Garantie des Investissements (IAIGC) et l'Accord de l'Agence Américaine d'Investissement Privé à l'Étranger (OPIC). La protection du droit d'établissement des étrangers s'est également traduite par la mise en place d'un Code d'Arbitrage en 1993 qui accorde des garanties pour le règlement des différends, s'inspirant de la convention type de l'Organisation des Nations Unies en matière d'arbitrage international (FIPA, 2013)³².

On rappelle aussi que la Tunisie a adopté en 2016 une nouvelle loi de l'investissement, cette loi fixe le régime juridique de l'investissement par des personnes physiques ou morales, résidentes ou non, et qui stipule dans son article 4 que l'investissement est libre et couvre tous les secteurs y compris **le commerce, la consommation sur place, les banques, les assurances, les hydrocarbures, les mines....** En plus elle supprime l'autorisation de la commission supérieure de l'investissement.

L'offre actuelle (ALECA) préconise que la Tunisie ne peut pratiquer aucune limitation concernant le nombre d'entreprises européennes désireuses de s'implanter sur son territoire, ni même, limiter le montant des investissements, ni la participation maximale des capitaux étrangers dans une entreprise et ce sans aucune obligation. En plus, la Tunisie ne pourra pas être en mesure d'exiger un transfert technologique en plus de la menace directe pour l'emploi en cas de retrait des investissements étrangers.

La situation actuelle est marquée par une forte asymétrie entre les deux partenaires tant au niveau du poids du marché des services qu'au niveau du poids des échanges. En effet, il faut relever en premier lieu que

³²A.Mahjoub et Z.Saadaoui (2015) : Impact de l'Accord de Libre Echange Complet et Approfondi sur les droits économiques et sociaux en Tunisie.

la part des services dans la valeur ajoutée globale s'élève à 70% en Europe contre 57,6% en Tunisie. En second lieu, l'analyse des échanges entre la Tunisie et l'UE indique que 40,4% des exportations tunisiennes sont dirigés vers l'UE, contre seulement 2% dans l'autre sens. Enfin, les entreprises européennes évoluent dans un environnement concurrentiel, tandis que les entreprises tunisiennes évoluent dans un environnement faiblement concurrentiel comme on l'a souligné plus haut.

Ces facteurs réunis vont :

- Favoriser l'implantation et la création massive des entreprises européennes pouvant en dernière analyse mettre en péril l'existence même des PME et ME tunisiennes dans différentes activités de services. A titre d'exemple, "l'invasion" du marché tunisien par différentes enseignes de la grande distribution européenne, par des centrales d'achat..., qui viendront concurrencer les petits commerçants tunisiens (l'activité commerce de gros et de détail en Tunisie est constituée à 95,4% et 97,2% de ME), mettra en difficulté ces derniers qui seront en grand nombre obligés : soit de disparaître, soit de s'enfoncer dans l'informalité ;

- Engendrer un transfert massif à l'étranger des bénéfices, réalisés par les entreprises de services européennes implantées en Tunisie. Ce transfert en devises pourra mettre en difficulté le système bancaire tunisien tout en exerçant des pressions sur la politique de change pour que le transfert de bénéfices et le rapatriement des capitaux investis ne soient pas interrompus quel que soit les difficultés économiques du pays. Cette situation rendra encore plus difficile l'accès au financement des PME et ME ;

- Amener Les entreprises des 27 pays européens à éclater et morceler leur processus de production en implantant une ou plusieurs étapes en Tunisie par la création de nouvelles entreprises et /ou l'ouverture de succursales ou de bureaux de représentation afin de tirer profit des avantages dont dispose le site Tunisie, sans pour autant contribuer à la dynamisation du processus national de développement.

En conclusion, partant d'une situation asymétrique entre l'économie européenne et l'économie tunisienne, l'offre européenne concernant le commerce des services et de l'investissement est fortement déséquilibrée

en faveur de l'UE, en raison surtout de la proposition sur la mobilité des personnes ainsi que l'investissent sans limitation et obligation faite à l'investisseur. Ce dernier dispose de tous les droits sans aucune obligation qui pourrait favoriser et accélérer le développement de la Tunisie.

II.3.3- Ouverture des marchés publics (MP)

Les marchés publics constituent le plus grand marché en Tunisie en termes de volume de transactions, il représente aux alentours de 35 à 40% du budget de l'Etat et de 15 à 20% du PIB.

Les marchés publics sont un outil important de la politique publique ; ils pourraient stimuler le développement des PME et des ME en particulier comme ils pourraient être un important outil pour le développement régional.

Les marchés publics en Tunisie sont règlementés par une multitude de lois, décret et arrêtés ministériels. Le décret n°2014-1039 du 18 mars 2014 constitue le principal pilier du cadre juridique et règlementaire des marchés publics en Tunisie. Ce cadre favorise les entreprises tunisiennes dans le contexte des appels d'offre internationaux en leur permettant **un dépassement de 10% des prix proposés par les entreprises étrangères**. Comme il **réserve** un pourcentage dans la limite de **20%** de la valeur prévisionnelle des marchés publics aux entreprises employant entre 6 et 49 salariés et il permet la conclusion de marchés de gré à gré dans des conditions particulières. On cite le dernier décret en date à savoir "le décret gouvernemental n° 2016-676 du 13 juin 2016, fixant les conditions et procédures de passation des marchés par voie de négociation directe avec les ME pour la réalisation de services et travaux dans le cadre des programmes d'incitation à l'emploi des diplômés de l'enseignement supérieur".

L'ALECA ouvrirait les marchés publics tunisiens aux entreprises européennes tout en leur accordant l'égalité de traitement avec les entreprises tunisiennes, selon le principe de la "non-discrimination" (article 2 du domaine marché publics).

L'offre européenne stipule que "les parties appliqueront les règles prescrites par les articles Ier, II.5 à II.8, III, IV.3- IV.7, VI-XV, XVI.1- XVI.3, XVII et XVIII de l'accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP) couverts par ce chapitre" (article 3 du domaine marchés publics).

L'accord sur les marchés publics (AMP) de l'OMC, auquel fait référence l'offre européenne, concerne l'ouverture et la libéralisation des marchés publics au niveau mondial et a été proposé par l'OMC en 1994 à Marrakech et **uniquement signé par un nombre restreint de pays capitalistes**. Alors que **la Tunisie a rejeté cet accord**, voilà qu'il revient maintenant par l'intermédiaire de l'ALECA.

L'ouverture des marchés publics bouleverserait profondément et irréversiblement l'économie et les politiques publiques nationales. Le cadre juridique de l'ALECA étant supérieur aux lois et décrets tunisiens, l'ensemble des appuis et mesures d'encouragement prises en faveur des PME et des ME seront obsolètes et non reconductibles.

Elle détruira l'un des principaux outils aux mains de l'Etat, comme il portera un coup de grâce aux PME et ME qui constituent l'épine dorsale du tissu économique tunisien avec 97% du total des entreprises.

Certes, les marchés publics tunisiens dans leur état actuel nécessitent une profonde réforme et surtout une volonté politique pour pallier aux différents dysfonctionnements afin de garantir plus de transparence, plus de garantie en matière de la qualité des produits et pour minimiser le risque de complaisance et de corruption.

A ce niveau la question qui se pose est celle de savoir si la signature d'un ALECA avec l'UE sans réformer au préalable les cadres réglementaires et opérationnels des MP pourrait encore aggraver la situation du secteur en Tunisie, ou du moins perturber les efforts actuels de mise à niveau qui ont abouti jusqu'à maintenant à l'émission de deux nouveaux décrets après la révolution. C'est pour cette raison qu'il serait plus judicieux pour la Tunisie d'avancer encore davantage dans l'action de réformer avant de s'engager dans un chemin de libéralisation complète et approfondie du secteur des marchés publics. En effet, l'ouverture des marchés publics, avec le cadre réglementaire et les moyens techniques

actuels qui ne permettent pas un contrôle efficace de la corruption, risque d'internationaliser ce problème et de le rendre beaucoup plus compliqué à maîtriser³³.

II.3.4- Rapprochement réglementaire et "climat des affaires"

Ce volet constitue l'une des composantes principales de l'ALECA, dans le sens où tous les domaines proposés pour discussion seront soumis à la "loupe" de la réglementation européenne, précisément à la loupe de "l'acquis communautaire", qui constitue la référence de base du système réglementaire partagé par l'ensemble des pays membres de l'union européenne.

Dans ce contexte deux points de vue s'affrontent :

- Les défenseurs de l'ALECA (UE, OCDE, banque mondiale...) considèrent que les divergences des systèmes réglementaires entre la Tunisie et l'UE sont supposées engendrer des obstacles au libre-échange sous forme de barrières non-tarifaires (BNTs). A cet égard, l'objectif de l'ALECA consisterait à minimiser sinon à éliminer les coûts infligés par ces BNTs aux échanges entre les deux parties ;
- Les critiques de l'ALECA défendent la thèse que la convergence réglementaire portera atteinte à la souveraineté nationale et mettra en péril le tissu industriel tunisien, composé en majorité par des PME et des ME.

Le projet de L'ALECA même s'il cible l'élimination des barrières non-tarifaires, il demeure néanmoins caractérisé par **une asymétrie** dans l'effort d'adaptation dans la mesure où cet effort est unilatéral. Il incombe à la Tunisie d'ajuster toutes sa réglementation et ses textes de loi conformément à ceux de l'acquis communautaire européen (tout en les actualisant au fur et à mesure en fonction des changements réalisés par l'UE) afin que les entreprises européennes ne rencontrent pas de difficultés

³³A. Mahjoub et Z. Saadaoui (2015) : Impact de l'Accord de Libre Echange Complet et Approfondi sur les droits économiques et sociaux en Tunisie

face à des procédures réglementaires spécifiques et faire ainsi des économies sur les coûts de transactions.

Le rapprochement réglementaire, ou plutôt la révision de la réglementation tunisienne en conformité avec celle de l'UE, concerne plusieurs axes tels que les normes comptables et fiscales, les normes sanitaires et phytosanitaires, le financement, les procédures douanières..., composantes principales du climat des affaires en Tunisie.

Par ailleurs, le climat des affaires local, va être irréversiblement modifié, et devenir contraignant aux entreprises tunisiennes, surtout pour les ME qui évoluent en majorité dans l'informalité et qui vont être profondément affectées et incapables de résister dans ce nouveau climat des affaires.

En conclusion, le rapprochement réglementaire, tel que proposé, incombe uniquement aux entreprises tunisiennes de s'ajuster aux normes et règlements européen, ce qui va engendrer des coûts supplémentaires et nécessite des compétences humaines pour réaliser cet ajustement.

Ceci mettra, une fois de plus, en difficulté de nombreuses ME tunisiennes, surtout celles appartenant aux secteurs commerce et transport routier, caractérisée par des niveaux de qualification faibles et par l'absence d'outils de gestion et d'organisation adéquats.

II.3.5 - mobilité des personnes

La fourniture des services est réalisée en général sur demande des clients et implique la proximité du client et du fournisseur dans la plupart des cas ; de telle sorte que la liberté de circulation des personnes est fondamentale pour la réalisation de la plupart des activités des services.

On rappelle que, déjà, la loi de l'investissement de 2016 permet l'emploi des cadres étrangers à raison de 30% des cadres de l'entreprise pendant les 3 premières années et 10% à partir de la 4^{ème} année.

Le chapitre de l'ALECA concernant la libéralisation des investissements envisage d'aller plus loin que la loi sur l'investissement de 2016. Il stipule que la Tunisie **n'a pas le droit de limiter** le nombre total

des personnes physiques qui peuvent être employées dans un secteur particulier. Contrairement à l'UE qui ne permet aux investisseurs tunisiens d'employer dans leur entreprise des ressortissants tunisiens que d'une façon **temporaire** et en respectant différentes conditions. En plus, le déplacement d'un fournisseur de services tunisien doit passer par la demande d'un "visa", dont l'octroi reste non garanti.

De sorte que, la liberté de déplacement des personnes entre la Tunisie et l'UE proposée par l'ALECA est à sens unique (de l'UE vers la Tunisie), ce qui entrave la "libre concurrence" surtout par les contraintes de "visa", les coûts additionnels et le temps qui seront supportés uniquement par les entreprises tunisiennes. Ce qui conduit forcément à une asymétrie des traitements entre les travailleurs européens qui entre librement sur le territoire tunisien alors que les travailleurs tunisiens font face à une multitude de contraintes et de démarches administratives pour entrer sur le territoire européen.

Dans ce contexte, **les services professionnels** qui sont classés comme secteurs à opportunités non exploitée (ITCEQ, 2016) et qui nécessitent une proximité entre le client et le fournisseur de service **vont être durement pénalisés** par cette asymétrie qui rendra difficile leur implantation sur le territoire européen.

En résumé, la fin des barrières non-tarifaires, la liberté d'investissement, sans obligation ni contrainte, dans un contexte de concurrence libre et non faussée, tel que proposé par l'ALECA, est très asymétrique, il ne tient pas compte de l'environnement économique et social tunisien.

Au terme de cet accord, l'Etat tunisien sera dépouillé de tout pouvoir de régulation de l'activité économique, au niveau des facilitées et aides qu'il pourrait accorder aux entreprises nationales car ceci sera considéré comme une entrave à la libre concurrence.

Au vu de ce qui précède, si l'ALECA est appliqué dans sa version actuelle, il pourra mettre en difficulté de nombreuses ME tunisiennes ; ME caractérisées par une importante fragilité soulignée tout au long de ce travail. Cette inquiétude est d'autant plus justifiée que les résultats des études menées jusqu'ici ne sont pas encourageants. En effet, au niveau

macroéconomique trois études ont été réalisées pour estimer l'impact de l'ALECA sur l'économie tunisienne :

- 1- Une étude menée par Ecorys (bureau d'étude néerlandais) commandée et financée par L'UE : Evaluation de l'impact commercial durable (TSIA) en support des négociations sur un ALECA entre L'UE et la Tunisie : mai 2013 ;
- 2- Une étude de la fondation autrichienne pour la recherche et le développement (OFSE), financée par le ministère Allemand pour la coopération économique et le développement (BMZ) : les effets de l'accord de libre-échange de L'UE (ALECA) avec la Tunisie : juillet 2018 ;
- 3- Une étude de L'ITCEQ (Tunisie) : Evaluation de l'impact de la libéralisation des services dans le cadre de l'ALECA entre la Tunisie et L'UE : juillet 2016.

Tableau 26 - Principaux résultats de trois études

Principaux Impacts	Etude Ecorys	Etude OFSE	Etude ITCEQ
PIB réel	Positif à long terme : +7%. Très variable d'un secteur à l'autre : +223% pour l'huile végétal (olive) ... -15% pour chacun des secteurs suivants : textile, produits non minéraux et pétrochimie.	Négatif : de -0,5% à -1,5%, suivant le scénario. Variable d'un secteur à l'autre Légèrement positif pour l'huile végétal ... négatif pour les céréales...	Positif entre 0,3 et 0,4 point du PIB à l'horizon 2030, suivant le degré d'ouverture.
Emploi		Sensiblement nul	Positif
Solde Commercial	Pas d'estimation Positif à long terme (+20% Export, +19% Import). Résultat très variable d'un secteur à l'autre, sur les 39 secteurs retenus seul 9 verront leur solde s'améliorer.	Négatif	Négatif : entre -3,0% et -3,1%. Export entre +5,5% et +5,7%, Import entre +5,6% et +6,1%. à l'horizon 2030 et suivant le scénario

Le tableau ci-dessus montre que les résultats de trois études sont contrastés et parfois ils sont contradictoires en effet :

- L'étude d'Ecorys (n°1) qui évalue l'impact de l'ALECA projette une hausse du taux de croissance de 7% à long terme avec une importante disparité des résultats entre les différents secteurs retenus variant entre une augmentation de 223% dans le secteur des huiles végétales, et une baisse de 15% dans les trois secteurs suivants : textile, produits minéraux et pétrochimie.

Concernant le solde commercial entre l'UE et la Tunisie, bien que l'étude prévoit une amélioration à long terme du solde commercial, avec une augmentation escomptée des exportations de 20% et des importations de 19%. Il est à signaler qu'une telle amélioration ne concerne que 9 secteurs sur les 39 secteurs retenus par l'étude.

- Concernant l'étude de l'OFSE (n°2) trois scénarios sont à retenir : (i) L'élimination des obstacles tarifaires des deux côtés ; (ii) La libéralisation des mesures non tarifaires (MNT);(iii) La combinaison de la suppression bilatérale des droits de douane et de la libéralisation des "MNT".

Les estimations effectuées dégagent des impacts négatifs sur le PIB allant de -0,5% pour le premier scénario à -1,5% pour le troisième. L'étude dégage aussi des effets négatifs sur le solde commercial et des répercussions sensiblement nulles sur l'emploi.

- Quant à l'étude de l'ITCEQ (n°3), qui évalue uniquement l'impact de la libéralisation des services elle retient deux scénarios : (i) démantèlement des barrières à l'investissement et la fourniture des services sur le marché local sous le mode 3 ; (ii) ajoute au premier scénario un second volet de l'accord qui concernera les concessions sur les services fournis sur une base transfrontalière c'est-à-dire le mode 1 et éventuellement le mode 4. L'étude prévoit une hausse de la croissance entre 0,3 et 0,4 point du PIB à l'horizon 2030, une amélioration de l'emploi et une détérioration du solde commercial autour de -3%.

Les résultats obtenus doivent être nuancés en tenant compte de toutes les réserves inhérentes à l'instrument de simulation utilisé à savoir le modèle sectoriel d'équilibre général.

En effet les trois études utilisent comme instrument de prévision des modèles de la famille "modèle sectoriel d'équilibre général", qui sont critiqués par plusieurs économistes, "Les hypothèses contraignantes de l'équilibre général impose de ne considérer l'apport de ces modèles que comme un éclairage parmi d'autres"³⁴:

- Ce sont des modèles qui se basent fortement sur des hypothèses théoriques, hypothèses extrêmement contraignantes et souvent déconnectées de la réalité. Le niveau des paramètres calibrés sont calculés selon les hypothèses théoriques, les valeurs de l'année de base ainsi que le "mode de bouclage" du modèle et ne sont pas estimés économétriquement.
- La structure de la matrice de comptabilité sociale (MCS) de l'année de référence est déterminante. Un défaut comptable ou bien des exceptions peuvent fausser la structure initiale et l'analyse qui en découle. Toutefois, la plupart des MCS utilisées ne sont pas actualisées (pour les trois modèles cités les MCS utilisées sont de l'année 2010) et souvent ne font pas l'objet d'une construction autonome par les organismes des statistiques, elles sont perçues comme des bases de données sous-jacente aux MCEG, si bien qu'il incombe généralement au modélisateur de construire de telles matrices.

Pour mieux saisir, l'impact de l'ALECA sur les micro-entreprises, la troisième partie qui suit va procéder à l'analyse des déterminants de la performance des micro entreprises et de leur compétitivité tout en menant une analyse comparative avec les micro-entreprises de certains pays de l'Europe de l'Est devenus membre de l'UE depuis quelques années.

³⁴ Dixit Pierre, Yves Letourmel, Katherine Schubert, Philippe Trenar: l'utilisation des modèles d'équilibre général de la politique fiscal.

Troisième partie :

**Compétitivité des micro-entreprises tunisiennes :
Etude économétrique et analyse des scores
d'efficience**

INTRODUCTION

Les politiques gouvernementales visant à développer le secteur entrepreneurial a fait l'objet de beaucoup moins d'attention que les politiques de soutien aux PME. Aujourd'hui, l'idée que nous avons sur ce que détermine la performance de ces micro-entités économiques reste très floue, surtout que plusieurs programmes et politiques de soutien publiques ont été mis en place mais rares sont les études qui ont essayé d'évaluer leur efficience économique (Berrone *et al.*, 2014).

Les micro-entreprises se distinguent à plusieurs égards vis à vis des petites, moyennes et grandes entreprises tant au niveau des facteurs exogènes, des caractéristiques spécifiques, qu'au niveau de leur modes de gouvernance qui peuvent influencer leur croissance, performance et pérennité. Les problèmes auxquels elles peuvent faire face ne sont pas aussi homogènes que celles rencontrés par les grandes entreprises. Les facteurs de blocage de la croissance de ces entreprises sont en effet très hétérogènes d'un secteur d'activité à l'autre, d'une localisation à l'autre et d'un pays à l'autre. Ces facteurs de blocages peuvent aller des problèmes d'accès au financement externe, du fonctionnement des marchés, des problèmes économiques et infrastructurels vers des problèmes liés au niveau de qualification et d'éducation de l'entrepreneur et des employés (Aguilera *et al.*, 2018). Malgré la complexité de leurs problèmes, les gouvernements continuent aujourd'hui d'appliquer des programmes et des politiques de soutien qui ne prennent pas en compte de l'importance de ce phénomène tout en traitant les micro-entreprises comme homogènes.

Les contributions théoriques se sont multipliées afin de mettre en exergue les spécificités managériales de l'entrepreneuriat et de décortiquer les problèmes auxquels les micro-entreprises font face. Jovanovic (1982) décrit à l'aide d'un modèle stochastique un cycle de vie de la croissance d'une entreprise qui met en évidence l'importance de l'âge et de la taille de l'entreprise pour sa croissance. Ces conclusions sont valables aussi pour les micro-entreprises selon les études empiriques, mais Pakes et Ericson (1989) introduisent l'idée que les compétences managériales peuvent jouer un rôle primordial dans la réussite et la pérennité des ME. Le contexte des

pays en développement est différent et impose d'autres contraintes au développement des ME comme l'ont mis en évidence plusieurs auteurs (Marlow et Patton, 2005 ; Still, 2005). Ces contraintes sont plus de l'ordre institutionnel comme les contraintes financières, le manque et l'inefficacité des initiatives d'appui aux micro-entrepreneurs (Adekunle, 2011).

À partir d'une revue de la littérature, l'objectif de cette troisième partie est d'abord de faire le point sur les déterminants de la performance économique des micro-entreprises et les obstacles à leur développement. La littérature sur la gouvernance des ME, quoique très limitée par rapport à celle qui s'intéresse aux PME et aux grandes entreprises, offre un terrain assez fertile d'investigation théorique et empirique. Les facteurs qui expliquent la performance des ME sont en effet très hétérogènes d'un secteur d'activité à l'autre, d'une localisation à l'autre et d'un pays à l'autre. Ces facteurs peuvent concerner les problèmes d'accès au financement externe, le fonctionnement des marchés, la qualité de l'infrastructure, le niveau de qualification et d'éducation de l'entrepreneur et des employés.

Dans cette partie, l'objectif est aussi d'apporter des réponses sur le plan empirique quant aux déterminants de la performance des ME tunisiennes. En utilisant des données uniques fournies par l'Institut National de Statistique (INS) et couvrant un échantillon de plus de 5000 ME opérant dans le commerce et services, nous menons une investigation économétrique qui cherche à identifier les déterminants de deux indicateurs de performance des ME tunisiennes opérant dans le commerce et les services : la fréquence des investissements et la valeur ajoutée. L'objectif cette première étude empirique est d'identifier les facteurs qui influencent le plus ces deux indicateurs et d'aboutir à des conclusions quant aux actions et stratégies (entrant dans le cadre des politiques de soutien aux ME) à entreprendre afin de consolider et pérenniser le secteur des ME et accroître sa compétitivité.

La deuxième étude empirique s'intéresse de plus près à la compétitivité des ME tunisiennes. En utilisant les scores d'efficience technique globale calculés par la méthode *Data Envelopment Analysis*, l'étude procède à une analyse statistique et graphique de l'efficience par

activité et localisation géographique. L'objectif de cette étude est d'identifier les activités souffrant d'un problème d'efficience et donc d'un problème de compétitivité les rendant fortement exposées aux risques liés à l'ouverture des marchés et à la concurrence étrangère.

La troisième étude propose une comparaison des scores d'efficience techniques entre les ME tunisiennes et les ME des pays de l'Europe de l'Est qui ont accédé au statut de membre de l'Union Européenne durant les deux dernières décennies³⁵. Les hypothèses qui nous ont amenés à cette comparaison sont simples. D'abord, nous supposons qu'en cas de signature d'un ALECA et l'adoption du droit à l'établissement, ces industries seront exposées à la concurrence étrangère imposée par les ME et petites entreprises provenant des pays européens. Ensuite, il est judicieux que l'étude de la résistance des ME tunisiennes à la concurrence étrangère se fasse avec un échantillon de ME européennes "*benchmark*" (ou de référence). Nous avons opté pour les ME installés dans les pays européens de l'Europe de l'Est, car ces pays, qui étaient sous l'emprise du régime communiste de l'Ex-URSS, ont récemment intégré l'UE et accusent un retard au niveau économique et institutionnel par rapport aux pays de l'Europe Occidentale. Certes les ME tunisiennes n'opèrent pas dans le même environnement économique et institutionnel que les ME de l'Europe de l'Est, surtout que ces pays ont pu bénéficier d'un appui considérable de la part de l'UE après leur accession au statut de membre.

Nous supposons donc, avec un certain degré de prudence, que les pays de l'ex-URSS devenus membres de l'UE sont plus proches de la Tunisie que les pays développés de l'UE au niveau de leur tissu productif et leur environnement institutionnel et macroéconomique. La comparaison des scores d'efficience entre ces deux échantillons fournira des informations utiles quant à la capacité des ME tunisiennes à concurrencer des entreprises installées dans ces pays ou dans des pays économiquement et institutionnellement plus développés. L'objectif de cette étude comparative est d'attirer l'attention sur les risques que représente

³⁵ Les neuf pays de l'Europe de l'Est (membres de l'UE) retenus sont les suivants : Bulgarie, Croatie, Estonie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Slovaquie, Slovénie et République Tchèque.

l'adoption de l'ALECA pour les différentes activités des ME tunisiennes. L'objectif est aussi d'aboutir à des recommandations de politique économique visant à accroître la résilience des ME tunisiennes de l'industrie du commerce de détail et des services vis-à-vis de la concurrence étrangère et des réformes réglementaires et institutionnelles qui peuvent accompagner la mise en place de l'ALECA.

III. 1. Les déterminants de la performance des micro-entreprises : Revue de la littérature

III.1.2- L'accès au financement externe

Les micro-entreprises comme chaque entité économique peu développer son activité et accroître ses revenus si elle peut bénéficier d'un levier financier fournies par les intermédiaires financiers. L'accès au financement permet de faciliter l'installation et le démarrage des projets, de mieux gérer la trésorerie, et de s'offrir un coussin de sécurité en cas de pertes imprévisibles. Cet accès au financement permet donc aux ME d'atteindre des paliers de performance plus importants qu'en cas d'autofinancement.

Néanmoins, les micro-entreprises n'ont pas le profil idéal de l'emprunteur pour les banques ou du profil de risque idéal pour les compagnies d'assurance. La plupart d'entre elles n'entretiennent pas de relations avec les institutions financières pour deux raisons essentielles.

D'abord à cause de l'opacité de l'information qui les caractérise. La comptabilité et les états financiers tenus par ces micro-entités sont très souvent rudimentaires, peu fréquentes et manquant de précision. Les risques liés à l'asymétrie de l'information, qui peut naître avant ou après la signature d'un contrat de service financier (principalement les crédits et l'assurance), deviennent dans ce cas très compliqués à évaluer par les institutions financières.

Ensuite, les services financiers se font avec des coûts de transaction qui peuvent être assez élevés. Comme par exemple les coûts liés à l'exigence de garanties ou de fonds propres pour les ME et les dépenses juridiques que peuvent supporter les institutions financières pour récupérer

les garanties ou exécuter les contrats en cas de défaillance. Après l'octroi du crédit ou la prestation du service d'assurance, les coûts de transaction liés au suivi et à la surveillance des ME peuvent être également élevés à cause de leur manque de transparence (Atieno, 2009).

C'est pour ces raisons que l'auto-financement (accumulation *via* l'épargne) et le soutien de la famille demeurent les premières sources de soutien financier ou de capital physique essentiels à la création des micro-entreprises (Berrone et al., 2014 ; Aguilera et al., 2018). La politique publique est aussi d'une grande importance à condition qu'elle ne se limite pas à un objectif de court-terme visant la protection ou la création d'emploi, et qu'elle cherche plutôt à créer un dynamisme économique et à accroître la compétitivité des ME en mettant en place un soutien institutionnel sous la forme de programmes visant la promotion du financement par capital-risque et des investissements à haute valeur ajoutée (Aguilera et al., 2018)

L'accès au financement devient encore plus difficile pour les ME opérant dans les pays en développement à cause du manque du développement financier dans ces pays et la faiblesse de leur cadre légal et réglementaire. Dans les pays où des défaillances de marché et la prépondérance de l'informel sont constatées, l'accès au financement pour les ME se complique davantage et le financement s'oriente vers les grandes entreprises. Les imperfections du marché financier peuvent toutefois s'atténuer en fonction de certaines caractéristiques de l'entreprise comme son âge et son secteur d'activité, ou en fonction d'autres caractéristiques liées à son environnement externe à l'égard de sa localisation géographique, la qualité de l'infrastructure, le contrôle de l'informalité, etc. (Lakuma et al., 2019).

3.1.2- Les réseaux privés, associatifs et professionnels

Les micro-entreprises, contrairement aux entreprises de plus grande taille sont relativement isolées et n'ont pas une tradition d'appartenance à des groupes de soutien ou de réseaux. La participation des ME aux associations et l'accès aux prestations qu'elles offrent à leurs membres (formations, aides sociales, développement de l'entreprise, financement, etc.) sont très limités. Les ME emploient en effet des technologies

intensives en travail et recourent à un emploi souvent peu ou pas qualifié, ni expérimenté. Ces caractéristiques ne les encouragent pas suffisamment à adhérer à des réseaux larges et diversifiés, mais préfèrent solliciter un appui venant de groupes restreints et de proximité (la famille, les proches, etc.). L'absence de réseaux associatifs ou professionnels liant les micro-entrepreneurs de différents secteurs les empêchent de profiter pleinement du flux d'informations, des occasions de perfectionnement des capacités managériales et des opportunités entrepreneuriales (Atieno, 2009).

Le réseautage pour les ME peut être boosté par la création des zones industrielles exclusivement dédiées aux ME organisées en *Clusters* (groupes homogènes), comme celles créées au Ghana il y a une dizaine d'années. Ces clusters offrent plusieurs packages de services allant de la formation à la logistique et l'infrastructure de base. Mais leur avantage essentiel réside dans les externalités positives qu'elles permettent de créer entre les ME en matière de mise à disposition et partage des intrants, du capital humain et de la technologie (Jörg et al, 2013).

Toutefois, comme nous l'avons évoqué précédemment, la famille est le meilleur réseau social qui s'offre aux micro-entrepreneurs face au risque de défaillance des marchés. Outre l'accès au financement, la famille constitue aussi un important lien social utilisé par les ME pour se développer. La famille peut fournir les actifs dont a besoin le micro-entrepreneur pour démarrer son activité en absence de fonds propres ou de technologies financières adaptées. La participation de la famille à la mise en place et au développement du projet peut conférer un certain sentiment de confiance ou « coussin de sécurité émotionnel » pour l'auto-entrepreneur.

III.1.3- La taille de la localité

La localisation géographique des micro-entreprises peut avoir des répercussions sur leur performance et opportunités de croissance pour différentes raisons liées à l'infrastructure, au marché et à la situation sociale de la région.

Les ME situés dans les régions les moins habitées rencontrent souvent des difficultés à accéder à l'infrastructure de base plus importantes

que celles opérants dans les zones urbaines ou semi-urbaines. Le réseau d'électricité est de moindre qualité et les coupures de courant plus fréquentes alors que l'accès aux sources d'énergie comme le gaz et le combustible est beaucoup plus compliqué. L'accès à l'eau et les services sanitaires est moins évident aussi dans les zones rurales alors qu'il est indispensable pour certaines activités. L'infrastructure de transport, notamment le réseau routier peut aussi constituer un handicap pour les ME qui se trouvent à une distance importante des routes majeures accentuant leur isolement.

D'un autre côté, les micro-entreprises situées dans les zones les plus habitées se situent sur un marché où les consommateurs disposent de plus de revenus, la demande est plus diversifiée et plus importante que dans les zones rurales, ce qui offre plus d'opportunités de croissance et de performance. Mais d'un côté opposé, les ME dans les zones rurales font face à une concurrence moins rude que celle observée dans les zones urbaines, ce qui leur permettrait de bénéficier de revenus plus stables (Berrone et al., 2014).

La situation sociale dans les zones où sont situés les ME peut aussi influencer leur performance. En effet, dans les zones rurales où les opportunités d'emploi sont d'habitude plus rares et la pauvreté plus répandue que dans les zones urbaines, l'unique motivation des auto-entrepreneurs qui les pousse à créer leur propre micro-entreprise est de trouver un emploi et une source de revenu. Mais, souvent ces micro-entreprises sont vouées à la stagnation ou à l'échec étant donné que leurs propriétaires sont dans l'incapacité de développer les compétences managériales nécessaires au développement de leurs entreprises ou manquent tout simplement d'ambitions (Berrone et al., 2014 ; Atasoy et al., 2007)

III.1.4- Développement institutionnel et climat des affaires

Les micro-entreprises dans différents secteurs opèrent à une petite échelle en ciblant des marchés très restreints, ne profitent pas d'un accès aux appels d'offre sur les marchés publics aussi large et diversifié que les PME ou les grandes entreprises, et une bonne partie d'entre elles opèrent

dans l'illégalité partielle ou complète (tenue de comptabilité, paiement des impôts et taxes et versement de la sécurité sociale). Malgré ces caractéristiques, les micro-entreprises ne sont pas à l'abri des répercussions d'une libéralisation économique et/ou de réformes institutionnelles et réglementaires qui touchent directement leur climat des affaires.

Le développement des micro-entreprises peut dépendre de l'environnement institutionnel dans lequel elle opère. Cet environnement peu lui imposer des obstacles à sa croissance qui peuvent être d'ordre :

- Légal,
- Réglementaire (une réglementation du marché du travail très rigide par exemple),
- Infrastructural (logistique de transport, qualité du réseau routier, coupures d'électricité, etc.)
- Financier (accès restreint au financement externe),
- Fiscal (des taux d'imposition et de taxation très élevés),
- Juridique (inefficience du système judiciaire),
- Bureaucratique et administratif (lourdeur et complexité des procédures qui peuvent être contournés par le paiement de pots de vins et la corruption),
- La concurrence déloyale imposée par le marché informel,
- L'adéquation du niveau d'éducation.
- Instabilité politique et prévalence du crime et du désordre.

Ces obstacles à la croissance et au développement des micro-entreprises peut motiver certaines d'entre-elles à rester dans l'illégalité et l'informalité en contournant les autorités.

Un environnement institutionnel où le cadre légal, la réglementation et le système judiciaire permettent de réduire la corruption, assainir le climat d'investissement, promouvoir la transparence et garantir un cadre concurrentiel équitable, est à même d'encourager l'esprit d'initiative chez les auto-entrepreneurs et de leur permettre de saisir les opportunités d'affaires rentables et de développer leurs micro-entreprises (Adekunle, 2011).

Le secteur des micro-entreprise est caractérisé dans tous les pays du monde, mais surtout dans les pays pauvres et en développement, par leur nombre important mais aussi par un faible taux d'employabilité contrairement aux PME et aux grandes entreprises. Toutefois, la dynamique de ce secteur est économiquement très importante. Les gouvernements à travers le monde ont mis en place des programmes d'appui destinés à ce secteur qui se concentrent largement sur l'assouplissement de l'encadrement légal et réglementaire.

En effet, les ME peuvent être confrontées à des difficultés à mesure les coûts d'entrée et de sortie est coûteuses, la réglementation du travail est rigide et l'accès au financement externe est restreint. Les difficultés peuvent se complexifier davantage lorsque les micro-entreprises sont exposées aux dysfonctionnements de marchés résultants de la concurrence du commerce parallèle et du marché informel. Ces ME peuvent faire face, en effet, à des concurrents directs qui opèrent en toute illégalité et échappent totalement au paiement des impôts et aux contributions à la sécurité sociale. Ce climat défavorable aux affaires des ME, peut mener vers un secteur de micro-entreprises très large (entreprises très nombreuses) où les ME sont soit dans l'impossibilité de se développer ou manquent de motivations à croître.

L'assainissement du climat des affaires passe par la levée des restrictions sur certains points clés qui peuvent toucher toutes les entreprises, mais qui peuvent aussi concerner spécifiquement les ME. Ainsi, la levée des restrictions sur la libre entrée et sortie, l'application effective des contrats, la protection des droits de propriété, la facilitation de l'accès aux sources de financement externes, et la préservation tant que possible des ME de la concurrence du marché informel peuvent constituer un socle commun à l'émergence d'un secteur de micro-entreprises foisonnant et dynamique. Les ME opérant dans ce cadre qui encourage la libre initiative, peuvent atteindre des niveaux de profitabilité élevés qui précipiteront l'entrée de projets innovants et la sortie des ME peu dynamiques (Gonzales Rocha, 2012).

Les micro-entreprises des pays de l'Europe de l'Est qui étaient sous l'emprise de l'Ex-URSS ont vécu une telle expérience après que leurs pays

aient accédé au statut de membre de l'Union Européenne (UE). Les contributions essentiellement empiriques n'ont pas manqué d'étudier les répercussions d'un tel évènement sur les institutions et le climat des affaires dans ces pays. Deux études se sont focalisées sur l'impact de l'accession à l'UE sur les ME de la Pologne et la Hongrie, deux pays ayant rejoint l'Union en mai 2004. La première s'est intéressée au comportement d'un échantillon de ME polonaises, deux ans avant l'accession à l'UE. La deuxième a étudié un échantillon comprenant non pas des micro-entreprises mais des petites entreprises. Les deux études montrent que la convergence vers l'acquis communautaire a entraîné des changements tangibles au niveau des institutions des deux pays et de leurs politiques et décisions réglementaires touchant au climat des affaires. Mais les deux études montrent aussi que les micros et petites entreprises ne se sont pas aperçu de ces changements qui n'ont eu qu'un impact très limité sur la situation de leurs entreprises et leurs affaires (Kadocsa, 2011 ; Janda et al., 2013). Ceci peut s'expliquer par le fait qu'une partie de micro-entrepreneurs dans certains secteurs ont tendance à opérer à la marge des exigences administratives et réglementaires et sont plus sensibles aux obstacles financiers et à l'infrastructure mais moins sensibles que les PME à l'environnement légal, réglementaire, judiciaire et fiscal (Das and Das, 2014).

D'autre part, le niveau d'éducation peut également être déterminant pour la survie et le développement des ME. Il peut influencer directement la qualité du management et de gouvernance des micro-entreprises (Berrone et al., 2014).

Le niveau d'éducation permet d'abord de développer le savoir-faire et les compétences personnelles, relationnelles et managériales des micro-entrepreneurs ainsi que leur sens du leadership. Pour les entreprises qui comptent un nombre très faible d'employé, le niveau de qualification du propriétaire ou des employés peut exercer une influence décisive sur l'orientation stratégique de leurs micro-entreprises et ses capacités futures de développement.

Un niveau élevé d'éducation et de qualification des employés est perçu comme un levier de réussite pour les ME à travers le développement

des capacités d'innovation à plusieurs niveaux (*process* de fabrication, utilisation de nouvelles technologies, équipements innovants, marketing, etc.). Dans le cas des ME, l'innovation est rarement liée aux dépenses de recherche et développement qui peuvent s'avérer très onéreuses, mais permet principalement aux micro-entrepreneurs d'accroître leur efficience en améliorant la gestion des relations avec les fournisseurs et les clients, de proposer des produits et services de meilleure qualité et accroître de ce fait leurs marges bénéficiaires et de se distinguer par rapport à la concurrence (Janda et al.2013 ; Berrone et al., 2014 ; Aguilera et al., 2018).

III.1.5- Libéralisation économique, politique concurrentielle et aide publique

La signature d'accords de libre-échange complets et approfondies est à même d'exposer les ME à la concurrence étrangère imposée par des entreprises de taille semblables ou même de grandes entreprises. C'est une réalité vécue par un nombre de pays émergents qui ont conclu de tels accords avec des pays développés. Les ME sud-coréennes opérant dans le commerce de détail vivent sous la menace de l'entrée des grands détaillants américains qui jouissent désormais du droit d'établissement à grande échelle suite à la signature avec les États-Unis en 2012 d'un accord semblable à l'ALECA, le KORUS. Les ME mexicaines ont elles fait les frais de la signature de l'ALENA entre le Mexique, les États-Unis et le Canada en 1994. Le nombre des micro-entreprises mexicaines opérant dans le commerce de détail a diminué de 11% après la signature de cet accord (Aguilera et al., 2018).

Les règles qui régissent la politique concurrentielle et les politiques publiques d'aide et de soutien aux micro-entreprises peuvent jouer un rôle déterminant dans la protection du secteur des ME, surtout dans les industries du commerce de détail et des services. Elles peuvent être décisives dans le renforcement de la capacité des ME à résister à la pression concurrentielle exercée par des acteurs étrangers souvent mieux lotis en matière de ressources humaines, technologiques et financière (Aguilera et al., 2018).

Les politiques concurrentielles font référence à l'ensemble des politiques gouvernementales qui affectent directement ou indirectement les pratiques concurrentielles sur les marchés. Ces politiques sont en intime liaison avec les politiques industrielles qui touchent à la tarification, les investissements directs étrangers, les règles qui visent à éliminer les comportements anti-concurrentiels.

Si on se situe au niveau des grandes entreprises, ces politiques devraient viser une efficience accrue des marchés, l'amélioration de la productivité et la génération de plus d'emplois à travers la prévention de toute pratique monopolistique qui va à l'encontre des objectifs de la concurrence pure. Mais lorsqu'on se situe au niveau des micro, petites et moyennes entreprises les politiques concurrentielles devraient prendre en considération leur fragilité vis-à-vis de la concurrence inéquitable imposée par les grandes entreprises, surtout celles étrangères provenant des pays riches et développés. Les petites et micro-entreprises sont plus menacées par l'ouverture et la libéralisation des marchés puisque l'écrasante majorité d'entre elles manque d'outils concurrentiels au niveau de l'intelligence économique, de l'innovation et des bonnes pratiques de management.

En même temps, les micro-entreprises sont dès le départ désavantagées par rapport à la concurrence étrangère, car elles exportent peu ou pas, la plupart d'entre-elles ne prévoient pas d'investir à l'étranger et elles ne participent que rarement aux appels d'offres étrangers (Das and Das, 2014). D'autant plus que les accords de libre-échange entre les pays en développement et les pays développés souffrent d'une distorsion concurrentielle fondamentale qui est celle de la mobilité restreinte des personnes et des professionnels.

Partant, les politiques publiques mettant en place des programmes d'aide, d'appui et de soutien aux micro-entreprises doivent accompagner les politiques concurrentielles surtout dans les pays en développement. Ces pays doivent chercher en effet à modérer et mettre à niveau les politiques concurrentielles en fonction des besoins et des capacités de résistances des micro-entreprises (Abdelmageed, 2017). La mise en place d'un package d'assistance technique, financière et budgétaire est indispensable pour préserver les micro-entreprises dans les secteurs les plus exposés à la

concurrence et leur permettre de se développer. L'octroi de subvention et de prêts est à même de motiver les micro-entrepreneurs à perfectionner le management de leur projets et accroître leur efficience technique en étant plus innovants (Berrone et al., 2014).

Le problème est que les politiques concurrentielles et d'aide publiques sont directement ciblés par les accords de libre échange complets et approfondis. Les négociateurs de ces accords seront confrontés aux clauses de l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS) qui stipulent l'application des mêmes règles d'accès au marché et de traitement national tant aux entreprises nationales qu'étrangères. Si les politiques concurrentielles et les aides publiques visant la protection du secteur des ME s'avèrent être en contradiction avec les clauses prévues par l'ALECA elles devraient être tout simplement abolies. Ce qui met fin à toute tentative de soutien financier, budgétaire et technique de la part de l'État et expose les micro-entreprises à une concurrence fortement inéquitable imposées par les entreprises étrangère de même taille ou de plus grande taille.

Le gouvernement de la Corée du Sud s'est trouvé face à cette situation après la signature du KORUS en 2012. Mais pour protéger les micro-entreprises opérant dans les secteurs du détail et des services, l'État a prévu un traitement national qui les protège de la concurrence des grandes entreprises nationales, et ce traitement national s'applique aussi aux grandes entreprises étrangères et n'entre donc pas en conflit avec les clauses prévues par le KORUS, puisque les grandes entreprises nationales et étrangères sont soumis au même traitement national.

Pour les clauses reative à l'accès au marché, l'État sud-coréen a eu recours aux « tests de besoin économique » prévus par l'AGCS afin de protéger les micro-entreprises de la concurrence étrangère. Les tests de besoin économique, considérés comme manquant de clareté et arbitraires, sont utilisés par le gouvernement, l'industrie et les associations professionnelles afin d'émettre un jugement relatif à la légitimité de l'entrée d'entreprises étrangères sur le marché national ou la fourniture d'un service depuis l'étranger et si cela répond ou pas à des besoins économiques spécifiques. Les tests de besoin économique incluses dans l'AGCS peuvent ainsi créer des barrières à l'implantation d'entreprises

étrangères spécialisées dans le commerce de détail, et aux modes 1, 3 et 4 de fourniture des services par des entreprises étrangères. Même les pays développés à l'instar des États-Unis, du Japon et de la France imposent des mesures semblables qui ne présentent pas de conflit apparent en matière d'accès au marché et traitement national afin de protéger les petites et micro-entreprises (Shin and Jeon, 2015). Ces États prévoient de réguler la zone de localisation et les produits et services que les entreprises étrangères sont autorisées à vendre, en invoquant les objectifs de politique publique comme la planification urbaine, la préservation de l'environnement, le développement régional et la protection des droits des travailleurs.

Face à un ALECA, la politique concurrentielle et les mesures réglementaires devraient certes viser la protection des micro-entreprises, mais devraient aussi s'appuyer sur des objectifs politiques transparents et efficaces qui fournissent un cadre favorable au développement de ces entreprises. Ces politiques devraient cibler une revitalisation économique régionale, la protection des consommateurs, le développement durable et l'imposition d'un climat d'affaire sain et efficace.

En somme, bien que la théorie économique s'est focalisée de près aux PME et aux grandes entreprises, elle s'est beaucoup moins intéressée aux déterminants de la performance, au mode de gouvernance et aux facteurs endogènes et exogènes de la croissance des micro-entreprises. Néanmoins, une littérature à dominante empirique s'est développée autour de ce secteur fort important pour l'emploi et la création de richesse. Les différentes contributions ont réussi à identifier d'une façon évolutive les facteurs et les politiques qui pourraient contribuer à la pérennisation et au développement du secteur des ME ainsi que les obstacles qui les peuvent les empêcher d'atteindre leur plein potentiel de croissance.

III.2- Déterminants de l'investissement et de la valeur ajoutée des ME tunisiennes

L'étude empirique qui suit s'inspire de la littérature exposée dans la section précédente et des méthodologies adoptées par les différentes études

empiriques afin de construire deux modèles économétriques. À travers l'estimation de ces deux modèles, l'objectif est d'étudier l'influence de la taille de l'entreprise, de l'accès à l'infrastructure, de l'accès aux sources de financement (bénéfice interne, financement externe), des subventions d'exploitation et du poids des charges fiscales sur la fréquence d'investissement et la valeur ajoutée des ME tunisiennes de commerce et de service. En cherchant à cerner les principaux facteurs qui bloquent ou favorisent l'épanouissement des ME tunisiennes, cette étude constitue donc un préliminaire à l'analyse comparative avec les entreprises européennes (3^{ème} section) puisqu'elle vise à mettre en exergue les principales défaillances susceptibles d'affaiblir la capacité concurrentielle des ME tunisiennes dans la perspective de l'adoption d'un ALECA avec l'UE.

III.2.1- Échantillon et spécification des modèles économétriques

Les deux modèles utilisent les informations du compte de production, du compte de résultat, de la répartition des investissements et la répartition des charges telles qu'elles sont fournies par l'Enquête Nationale sur les Activités Économiques des micro-entreprises réalisée par l'Institut National de la Statistique en 2016. Cette enquête s'appuie sur le Répertoire National des Entreprises comme base de sondage. Elle concerne essentiellement le secteur informel c'est-à-dire les micro-entreprises qui ne disposent d'aucune comptabilité complète mais qui disposent d'une immatriculation fiscale et sont localisées dans des établissements ou exerçant leurs activités de manière ambulante.

Les activités agricoles sont exclues du champ de l'enquête de 2016, ce qui concentre l'étude sur un nombre total de 704241 ME employant moins de six salariés et réalisant un chiffre d'affaire inférieur à un million de dinars. De ce nombre total d'entreprises un échantillon de 15579 entreprises a été tiré et 9395 d'entre elles ont répondu aux questionnaires de l'enquête. L'exploitation de l'enquête a été faite sur la base des 7179 entreprises répondantes n'ayant pas de comptabilité.

Les hypothèses derrière la construction des deux modèles suivants ont été inspirées de différentes contributions empirique exposées dans la première section :

TROISIEME PARTIE : compétitivité des micro-entreprises tunisiennes : Etude économétrique et analyse des scores d'efficience

$$CI = \alpha_0 + \alpha_1 Nbre + \alpha_2 Infrast. + \alpha_3 Subv + \alpha_4 Fisc. + \alpha_5 Person + \alpha_6 Product + \alpha_7 Division + \varepsilon(1)$$

$$VA = \theta_0 + \theta_1 Nbre + \theta_2 Infrast. + \theta_3 Finance + \theta_4 Subv + \theta_5 Fisc. + \theta_6 Person + \theta_7 Product + \theta_8 Invest + \theta_9 Division + \mu \quad (2)$$

Le tableau 27 présente les variables utilisées pour chaque modèle, leurs mesures et la nature de leur relation avec le comportement d'investissements et de la valeur ajoutée.

Tableau 27- Variables et hypothèses des modèles (1) et (2)

Variable	Mesure	Relation avec la variable Dépendante
	Variable binaire :	
comportement d'investissement (CI)	0 Si aucun investissement n'a été initié par l'entreprise. 1 Si l'entreprise a investi durant 2016.	Variable dépendante du modèle (1).
Valeur Ajoutée (VA)	Logarithme Népérien du montant en dinars de la VA (= Chiffre d'affaire – charges régulières – autres charges)	Variable dépendante du modèle (2).
Nombre d'employés (Nbre)	Logarithme népérien du nombre d'employés.	Les ME de plus grande taille (nombre d'employés plus important) devraient réaliser des économies d'échelle plus importantes ... sont plus à même d'opérer avec une quantité plus importante de facteurs de production (capital : équipements, machines) et de réaliser des profits plus importants au fil de leur expansion. Les ME de plus grande taille devraient donc générer plus de ressources propres leur permettant d'investir et de dégager une valeur ajoutée plus élevée.

<p>Infrastructure (Infrast)</p>	<p>Logarithme Népérien du montant en dinars des Charges de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - loyer, - consommation d'électricité, - consommation de gaz, - consommation d'eau, - communication par téléphone, - connexion au réseau Internet, - Transport. 	<p>Les charges régulières (local, énergie, eau, communication) et les charges d'exploitation (transport) réduisent la valeur ajoutée et donc le résultat d'exploitation → Effet négatif sur les bénéfices propres et l'auto-financement → Effet négatif sur la probabilité d'investissement → Effet négatif sur la VA.</p> <p>L'accès à l'infrastructure, malgré les charges qu'il entraîne, permet aux ME d'améliorer leur offre, de faciliter l'accès aux consommateurs et stimuler la demande → Effet positif sur la valeur ajoutée → Augmentation du résultat et de la capacité d'auto-financement → Probabilité d'investissement plus importante → Impact positif sur la VA.</p>
<p>Source de financement des investissements (Finance)</p>	<p>Variables binaires :</p> <p>0 Si l'entreprise n'a pas financé ses investissements par ses propres bénéfices, par crédit bancaire ou par une aide publique.</p> <p>1 Si l'entreprise a financé ses investissements par ses propres bénéfices et/ou par crédit bancaire et/ou par une aide publique.</p>	<p>L'auto-financement, qui exige certes une profitabilité plus importante, est une source de financement plus accessible et souvent moins coûteuse que le financement externe → Renforce la capacité de l'entreprise à investir et à créer de la valeur → Impact positif sur la VA.</p> <p>Le financement par crédit bancaire permet une fréquence et un volume d'investissement plus importants. Mais souvent la garantie exigée et le coût de l'emprunt sont élevés ce qui peut mettre sous pression la capacité des entreprises à dégager de la valeur → L'impact sur la VA peut être soit positif soit négatif.</p> <p>Les aides publiques constituent un levier à l'investissement pour les ME → Effet positif sur la VA.</p>

TROISIEME PARTIE : Compétitivité des micro-entreprises tunisiennes : Etude économétrique et analyse des scores d'efficience

	Variable binaire :	
Subvention (Subv)	<p>0 Si l'entreprise n'a reçu aucune subvention durant 2016.</p> <p>1 Si l'entreprise a reçu une subvention durant 2016.</p>	<p>L'octroi de subvention d'exploitation motive les micro-entrepreneurs à perfectionner le management de leur projets et à accroître leur efficience technique en étant plus innovants → Impact positif sur la fréquence d'investissment et la VA.</p>
	Ratio (Charges fiscales / Résultat de l'exercice)	
Charges fiscales	<p>Charges fiscales (au titre l'exercice 2016) =TVA + autres taxes indirectes + impôts sur le revenu + impôts retenus sur salaires.</p> <p>Résultat net de l'exercice 2016 = VA – frais de personnel – charges fiscales + subventions d'exploitation.</p>	<p>Les charges fiscales et les frais de personnel diminuent le résultat net des entreprises et leur capacité à s'autofinancer → Impact négatif sur la fréquence d'investissement et la VA.</p>
	Ratio (frais de personnel/ chiffre d'affaires)	
Frais de personnel	<p>Frais de personnel = Salaire + avantages en nature ou en espèce.</p>	
Productivité (Product)	<p>Logarithme népérien de la productivité de l'emploi (= chiffre d'affaires / Nombre d'employés)</p>	<p>Une amélioration de la productivité des ME est censée améliorer leur performance et réduire le coût moyen de production → Impact positif sur la VA.</p>

Investissement total (Invest)	Logarithme du montant d'investissement en dinars.	L'investissement est synonyme de renforcement de la capacité productive et d'acquisition de nouvelles parts de marché → Effet positif sur la VA.
-------------------------------	---	--

III.2.2- Méthodes d'estimation

Afin d'estimer les paramètres (α et θ) liés aux variables explicatives des modèles (1) et (2), nous utilisons deux méthodes d'estimation différentes. Pour le premier modèle, nous optons pour la régression logistique qui utilise comme variable expliquée une variable dichotomique (ou binaire) qui prend deux valeurs : 0 ou 1. La relation de cette variable avec un vecteur de variables explicative est transformée, grâce au modèle *Logit*, en une relation linéaire qui explique la probabilité d'un événement en fonction d'un ensemble de déterminants. Dans notre exemple, la variable binaire dépendante est le comportement d'investissement (CI). Pour chaque ME observée, CI peut prendre la valeur de l'unité (si la ME a investi en 2016) ou une valeur nulle (si elle n'a pas investi). Dans le deuxième modèle qui utilise comme variable dépendante la valeur ajoutée, nous procédons à une régression transversale estimée par la méthode des moindres carrés ordinaires. Les écart-types de White-Huber robustes à l'hétéroscédasticité sont utilisés pour les deux modèles.

III.2.3- Les déterminants du comportement d'investissement : Interprétation des résultats

a- Effet de la taille, de la productivité et des subventions

Les tableaux présentant l'estimation des paramètres sont présentés en détail dans l'annexe de ce chapitre. Les résultats montrent que le nombre d'employés, reflétant la taille de l'entreprise, exerce un effet positif sur le comportement d'investissement. Le coefficient (α_1), qui lie la taille de l'effectif des employés à la probabilité d'investissement, est positif et statistiquement très significatif (> 99%). En se référant à la valeur de α_1 , il est possible de dégager l'effet direct de la taille sur la probabilité d'investissement. Si, à titre approximatif, nous considérons que toutes les autres variables explicatives ne subissent aucun changement, l'augmentation du nombre d'employés de 2 personnes à 5 personnes

devrait augmenter la probabilité d'investissement d'une ME de 11,7 points de pourcentage (passant de 59,76% à 71,48%).

Parmi les autres variables du modèle, la productivité des ME exerce un effet positif et significatif sur la probabilité d'investissement. Toute chose égale par ailleurs, d'après le coefficient lié à *Product*, une ME qui réalise une productivité moyenne de 30 mille dinars (ce qui correspond à peu près à celle réalisée par la division d'activité "Restauration") a une probabilité d'investir inférieure de 10 points de pourcentage à celle d'une ME dont la productivité moyenne s'approche de 50 mille dinars (cas des divisions "Activités d'architecture et d'ingénierie" et "Publicité et études de marché"). L'amélioration de la productivité renforce donc la capacité des ME à investir.

Les résultats montrent aussi que les subventions d'exploitation jouent un rôle primordial en faveur du comportement d'investissement des ME tunisiennes. En effet, le coefficient lié à la variable binaire *Subv* est positif et significatif avec une valeur assez importante, égale à 1.55. Autrement dit, une ME qui a bénéficié d'une subvention d'exploitation, a une probabilité d'investir supérieure à 82,52%. Ce résultat nous ramène à l'importance des politiques concurrentielles adoptés par les États qui pourraient préserver les ME de la concurrence externe et améliorer leur compétitivité. La restriction de telles politiques dans le cadre d'un ALECA ne pourrait donc que limiter la capacité des ME à investir.

b- Effet de l'accès à l'infrastructure de base

En ce qui concerne les charges liées à l'accès à l'infrastructure, les résultats montrent que la consommation d'électricité, l'utilisation du téléphone et les charges de transport exercent un effet positif et significatif sur la probabilité d'investissement des ME.

Nous faisons interagir les charges d'accès à l'infrastructure avec les différentes sections d'activité dans lesquelles opèrent les ME. Les résultats sont exposés dans les tableaux figurant dans l'annexe A.1. Nous constatons que les charges liées à la consommation de l'électricité n'exercent pas un effet homogène sur toutes les sections d'activité. Cet effet « net » est simplement déduit de la somme du coefficient lié à l'électricité (effet

moyen ou global) et le coefficient lié au terme d'interaction (effet spécifique) l'électricité et le domaine d'activité (cf. détails de l'estimation dans le tableau A.1.2 figurant à l'annexe). Si cette somme est négative, nous en déduisons, pour le domaine d'activité en question, que les charges d'électricité induisent une réduction de la probabilité d'investissement et *vice-versa*. Nous pouvons prendre comme exemple l'effet "net" des charges d'électricité sur la probabilité d'investissement des ME opérant dans le commerce. Le coefficient global (ou effet moyen s'exerçant sur la probabilité d'investissement des ME sans distinguer leur domaine d'activité) est égal à environ 0,04, alors que le coefficient lié au terme d'interaction (électricité × commerce) est d'environ -0,077. La somme des deux coefficients (= effet « net ») est donc négative, ce qui montre que les charges d'électricité réduisent la probabilité d'investissement des ME opérant dans le commerce.

Partant, l'effet des charges liées à la consommation de l'électricité sur la probabilité d'investissement est positif (si nous prenons comme référence le coefficient lié à l'électricité) pour les ME opérant dans le transport, l'information et la communication, les services de l'administration, l'enseignement, la santé et l'art et spectacle. Par contre l'effet des charges liés à l'électricité est négatif pour les ME opérant dans le commerce, la finance et assurance, l'immobilier et les sciences et technologie.

Nous reproduisons la même analyse par domaine d'activité pour toutes les autres charges liées à l'accès à l'infrastructure dans le tableau 28. Ce tableau fournit aussi des estimations de l'effet d'une augmentation des charges sur la probabilité d'investissement par domaine d'activité.

Tableau 28. Infrastructure et comportement d'investissement (Récapitulatif)

Section d'activité	Électricité	Gaz	Eau	Téléphone	Internet	Transport
Commerce	Red	Green	Green	Red	<i>Effet non significatif</i>	
Transport et entreposage	Green					
Information et communication	Green	White				
Finance et assurance	Red	White	Red	Red		
Immobilier	Red	Green	Red	Green		
Scientifique et technique	Red	Green	Red	Red		
Services administratifs	Green					
Enseignement	Green					
Santé	Green					
Art et spectacle	Green	White				

Note : Ce tableau résume les résultats des estimations présentés en détail dans l'annexe A.1 du présent chapitre. L'effet « net » d'une augmentation des charges (pour chaque variable) sur le comportement d'investissement est représenté en couleur rouge si cet effet est négatif et en couleur verte s'il est positif.

En ce qui concerne l'effet des termes d'interaction entre les charges d'infrastructure de base et les domaines d'activité, nous remarquons d'après le tableau récapitulatif ci-dessus, que les charges liées à la connexion au réseau Internet et celles liées au transport n'exercent pas d'effets significatifs sur la probabilité d'investissement (malgré que le tableau A.1.1 (cf. annexe A.1) montre un effet global lié aux charges de transport positif et significatif).

Les charges de la consommation du gaz produisent un effet positif et significatif sur la probabilité d'investissement de toutes les ME

indépendamment de leur domaine d'activité³⁶. Malgré les charges qu'elle fait supporter aux ME, la consommation de l'eau exerce aussi un effet positif et significatif sur la probabilité d'investissement des ME opérant dans les différents domaines d'activité sauf celles opérant dans la finance et assurance, l'immobilier et les sciences et technologies.

Les charges liées à l'utilisation du téléphone sont positivement liées à la probabilité d'investissement des ME, sauf celles opérant dans le commerce, la finance et assurance et dans les sciences et technologies.

III.2-4- Déterminants de la valeur ajoutée des ME : Interprétation des résultats économétriques

a- Effet de la taille, de la productivité, du coût du travail et de l'accès au financement

Par ailleurs, la productivité est positivement associée à la création de valeur ajoutée, même si le coefficient liant Product à VA est très faible. Le modèle prévoit qu'une augmentation de la productivité de 1% devrait entraîner, *ceteris paribus*, une amélioration de la valeur ajoutée de seulement 0,0001%. Ce résultat attire l'attention sur un problème d'efficience des ME, comme nous l'avons déjà analysé dans la section 2. En effet, la productivité du travail, principal facteur de production des ME, se situe à un niveau très bas relativement aux charges régulières et autres charges auxquelles font face ces entreprises (accès à l'infrastructure de base, transport, outillage, réparation, etc.). Le manque d'efficience des ME dans l'exploitation et la transformation des inputs fait que ce niveau de productivité ne leur permet pas de dégager une VA à même d'assurer un niveau d'investissement et de compétitivité suffisant pour faire face à la concurrence étrangère et assurer la continuité de leur activité. De plus, comme le montre le tableau A.2.1, les frais de personnel sont déterminants pour la capacité des ME à créer de la valeur. La variable Personnel est en

³⁶ Les résultats concernant les ME des domaines de l'information et communication, de la finance et assurance et de l'art et spectacle ne sont pas disponibles. Ces résultats sont omis à cause d'un problème de multicolinéarité résultant de l'introduction de plusieurs variables binaires ou à cause de l'absence d'un nombre suffisant d'observation.

effet négativement liée à la VA avec un coefficient assez élevé (-1,18) et très significatif.

Les estimations montrent que l'autofinancement et l'accès au financement externe accroissent certes la VA des ME mais avec une proportion très faible. Toute chose égale par ailleurs, les ME qui ont eu recours aux bénéfices propres pour financer l'investissement réalisent une VA supérieure de 0,08% en moyenne à celle réalisée par les ME qui n'ont pas eu recours à l'autofinancement. Celles qui ont eu recours au financement externe (crédit bancaire) réalisent une VA supérieure en moyenne de 0,17% à celle réalisée par les ME qui n'ont pas recours à ce type de financement. Enfin, l'impact des subventions d'exploitation sur la VA n'est pas significatif comme il l'est pour la fréquence d'investissement (voir tableau), ce qui signifie que les subventions produisent leur effet seulement sur la capacité des ME à investir, mais n'améliorent pas leur profitabilité.

b- Effet de l'accès à l'infrastructure de base

Comme dans le premier modèle, l'estimation des paramètres du modèle 2 montre que le nombre d'employés exerce un effet plus que proportionnel et très significatif sur la valeur ajoutée des ME. Une augmentation de *Nbre* de 1% entraîne, *ceteris paribus*, un accroissement de la VA de 1,65%. Ce résultat, similaire à celui trouvé en estimant le modèle 1, conforte l'idée que la taille exerce un effet positif et probant sur la performance des ME tunisiennes.

En ce qui concerne les charges liées à l'accès à l'infrastructure de base, les résultats montrent que les charges dues à la consommation de l'eau et à l'utilisation des moyens de communication (téléphone et internet) exercent un effet positif et significatif sur la VA. Le tableau suivant reproduit le même exercice que celui de la section précédente afin de distinguer l'effet des charges liées à l'accès à l'infrastructure de base par domaine d'activité.

Tableau 29- Infrastructure et valeur ajoutée (Récapitulatif)

Section d'activité	Électricité	Gaz	Eau	Téléphone	Internet	Transport
Commerce	Red	Pas d'effets significatifs	Green	Green		
Transport et entreposage	Red		Green	Green		
Information et communication	Red		Red	Red	Red	
Finance et assurance	Green		Green	Green	Green	Green
Immobilier	Green		Green	Green	Green	Green
Scientifique et technique	Green		Green	Green	Green	Green
Services administratifs	Green		Green	Green	Green	
Enseignement	Red		Green	Green	Green	
Santé	Green		Green	Green	Green	
Art et spectacle	Red		Green	Green	Green	

Note : Ce tableau résume les résultats des estimations présentés en détail dans l'annexe A du présent chapitre. L'effet « net » d'une augmentation des charges (pour chaque variable) sur la valeur ajoutée est représenté en couleur rouge si cet effet est négatif et en couleur verte s'il est positif.

Les charges liées à la consommation de l'électricité ont tendance à réduire la valeur ajoutée des ME opérant dans le commerce, le transport, l'information et la communication, l'enseignement et l'art et spectacle. Cependant, l'accès à l'électricité, malgré les charges qu'il fait supporter aux ME, semble produire un effet positif sur la valeur ajoutée des ME opérant dans la finance, l'immobilier, les sciences et technologies, les services d'administration et la santé. L'accès à l'eau et au réseau téléphonique produit certes des charges mais exerce aussi un effet positif et significatif sur la valeur ajoutée des ME quel que soit leur domaine d'activité, sauf celles opérant dans l'information et la communication. Le

réseau Internet et le transport produisent aussi un effet positif sur la valeur ajoutée des ME opérant dans la finance, l'immobilier et les sciences et technologies. La valeur ajoutée des ME opérant dans les arts et spectacle est aussi positivement impactée par le transport malgré les charges qui lui sont liées.

En somme, les résultats indiquent que les ME les plus productives sont celles qui investissent le plus. Toutefois, cette productivité (mesurée par le chiffre d'affaire sur le nombre d'employés) ne permet pas de dégager une VA importante, ce qui s'expliquerait par un manque d'efficience des ME. Les résultats concernant l'effet des subventions d'exploitation montrent que ce type de support dont bénéficient les ME de la part du gouvernement les encourage à investir davantage mais ne produit pas d'effet sur leur valeur ajoutée. L'auto-financement et le financement externe sont déterminants pour la pérennisation de l'activité des ME en stimulant leur valeur ajoutée, même si leur rôle dans l'impulsion de ce secteur mérite d'être encouragé davantage. Par ailleurs, la taille des ME (mesurée par le nombre d'employés) agit positivement sur leur performance (fréquence d'investissement et VA) malgré que le coût du facteur travail (frais de personnel) limite leur capacité à créer de la VA.

Les résultats mettent aussi en exergue l'importance de l'accès à l'infrastructure pour la survie des ME et leur expansion. Les charges liées à l'eau, le gaz, les télécommunications et le transport semblent produire des effets positifs (et non pas négatifs) sur la fréquence d'investissement et la VA des ME opérant dans différents domaines d'activité. L'électricité, par contre, malgré sa portée plus importante, semble alourdir davantage les charges des ME en les empêchant d'investir et dégager davantage de valeur ajoutée.

III.3- Compétitivité des micro-entreprises tunisiennes : Analyse des scores d'efficience

L'objectif de cette troisième section est d'évaluer la capacité concurrentielle des micro-entreprises (ME) tunisiennes. Cette évaluation se fera *via* une analyse en profondeur, parfois comparative et à des niveaux de désagrégation assez importants. Les scores d'efficience, comme l'explique

l'encadré 1, ci-dessous, attribuent à chaque unité de décision un degré d'efficacité qui reflète sa capacité à maximiser sa performance sous contraintes de coûts. La maximisation de la valeur d'une entreprise, sous contrainte technique, est intimement liée à sa capacité à faire face à la concurrence.

L'étude procède en trois étapes. En premier lieu, à l'aide d'une analyse statistique et graphique, il s'agit d'aboutir à un état des lieux de l'efficacité des ME opérant dans différentes divisions et différents groupes d'activités. Nous procédons aussi à une analyse comparative des scores d'efficacité entre activités afin d'identifier les ME les plus fragiles et les plus compétitives. En second lieu, des *scatters* (nuages de points) seront analysés afin de mettre en relation l'efficacité avec un certain nombre d'indicateurs : l'effectif d'employés, le coût de production (charges liées à l'accès à l'infrastructure de base, au financement et aux frais de personnel), les charges fiscales et la performance (fréquence d'investissement, valeur ajoutée, chiffre d'affaire, résultat de l'exercice). Ces *scatters* nous permettront d'avoir une idée sur la nature de la relation entre l'efficacité et les indicateurs susmentionnés et sur les caractéristiques qui influencent le plus l'état de compétitivité des ME. Enfin, les scores d'efficacité seront calculés distinctement pour les ME de commerce et celles des services en fonction de l'importance démographique de leur lieu d'établissement (leur localisation géographique).

Encadré 1. Méthode de Calcul du score d'efficacité

Les indicateurs qui s'intéressent à l'aspect quantitatif de la performance sont nombreux : chiffre d'affaire, bénéfices, la création d'emplois, la valeur ajoutée, productivité, etc. Mais ces indicateurs souffrent de certaines limites lorsqu'il s'agit d'évaluer l'aspect qualitatif de la performance. En effet, une entreprise peut réaliser un chiffre d'affaire élevé ou une forte productivité mais toute en étant inefficace dans l'exploitation de ces ressources de production.

En utilisant la méthode *Data Envelopment Analysis* (DEA), les scores d'efficacité sont calculés pour chaque unité de prise de décision (*decision unit making* – les ME dans notre cas) qui transforme des ressources (*inputs*) en prestations (*outputs*). Contrairement aux indicateurs classiques de performance calculés par des ratios, les scores d'efficacité sont calculés par un programme mathématique. Ce programme permet d'analyser l'efficacité en combinant la performance et le coût

de production, ce qui amène à une distinction du degré d'efficacité entre deux (ou plusieurs) entreprises qui réalisent le même bénéfice. Cette distinction est importante puisqu'elle nous permet d'identifier les entreprises qui atteignent ce niveau de bénéfice tout en consommant moins de ressources, c'est-à-dire tout en réalisant une économie de coûts.

Le calcul du score d'efficacité nécessite la résolution d'un programme de maximisation d'un indicateur '*output*' (généralement un indicateur de performance) sous une contrainte technique utilisant des indicateurs '*input*' (Indicateurs de ressources de production). Le programme de maximisation sous contrainte aboutit à un score pour chaque ME qui varie entre 0 et 100% (cf. Annexe A.3. pour plus de détails).

Plus ce score s'approche de 100% plus la ME est considérée comme étant techniquement plus efficace. Le score d'efficacité le plus élevé est de 100%. Les ME qui serviront de pair ou 'référence' (ou encore de *Benchmark*) ont un score de 100% (ou 1) et sont placées sur la frontière d'efficacité (FE), tandis que les ME inefficaces se situent en-dessous de cette frontière et disposent d'une marge d'amélioration de leur efficacité. Autrement dit, le modèle DEA calcule des scores d'efficacité relatifs (par rapport aux scores des unités *benchmark* situées sur la FE) et non pas des scores absolus. La distance de chaque ME par rapport à cette frontière représente son degré d'inefficacité et sa marge d'amélioration.

Pour le calcul des scores d'efficacité nous utilisons le modèle DEA orienté *inputs* dont le programme minimise les *inputs* pour un niveau donné d'*output* sous l'hypothèse de rendements d'échelle constants. Cela permettra de savoir de combien une ME est capable de réduire ses inputs tout en réalisant le même *output*. Dans cette étude, les indicateurs pris comme *input* (intrants ou ressources) sont : le coût du travail (rémunération totale), le coût des matières premières et des produits semi-finis (consommation intermédiaire), les coûts de l'électricité, de l'eau, des combustibles et de communication. L'indicateur représentant l'*output* (production) est le chiffre d'affaire.

Pour le calcul des scores d'efficacité, nous utilisons deux bases de données afin de collecter l'information sur les *inputs* et les *outputs*. La première base est construite à partir de l'enquête élaborée en 2016 par l'Institut National de Statistique sur les ME tunisiennes. La deuxième base de données est la *World Bank Enterprise Survey* (WBES) élaborée et actualisée dans le cadre d'une collaboration entre la Banque Mondiale, la Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement et la Banque Européenne d'Investissement. Les données fournies par la base

WBES sont construites à partir des résultats d'une enquête qui s'est déroulée entre mars 2013 et juillet 2014 sur un échantillon d'entreprises de différentes taille (ME, PME et grandes entreprises). À partir de cette base, et pour les besoins de l'étude comparative de la cinquième section, nous avons collecté les données requises afin de calculer le score d'efficience pour un échantillon d'entreprises installées dans les pays de l'Europe de l'Est membres de l'Union Européenne.

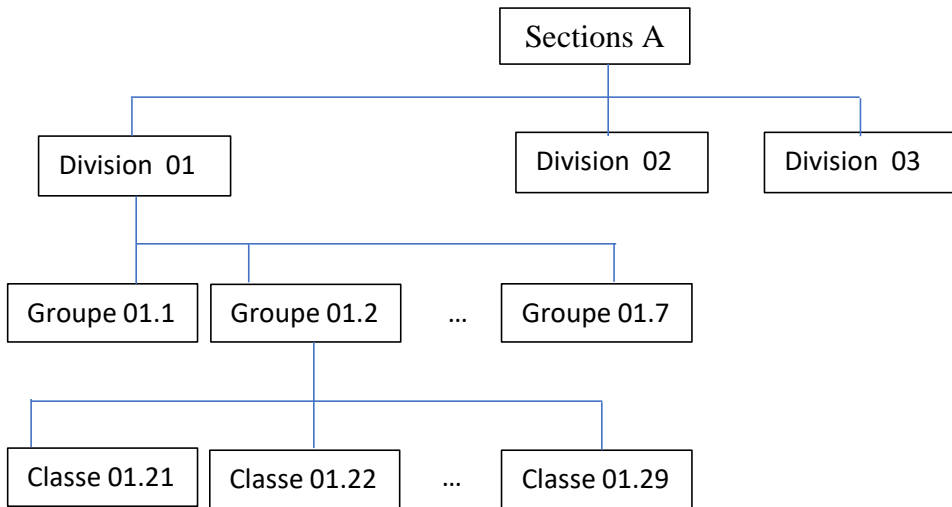
Les données collectées concernent les activités de commerce et de service. La base *WBES* fournit les données sur le commerce (de gros et de détail), les services d'hébergement et de restauration, de transport, et de l'immobilier. Alors que les données de l'INS relatives aux ME tunisiennes sont plus détaillées en ce qui concernent les activités de services. Un filtrage des données est élaboré en éliminant les ME qui ne fournissent pas les informations nécessaires au calcul des scores d'efficience.

Afin de déterminer le niveau d'inefficience par ME, une frontière d'efficience est construite pour chaque groupe d'activité lorsque les données de l'INS sont utilisées. Ceci permettra le calcul des scores à partir d'un échantillon assez homogène de ME. Lorsque la base *WBES* est utilisée, la frontière d'efficience est calculée pour chaque division d'activité, séparément. Si au sein d'un même groupe ou d'une même division d'activité une hétérogénéité significative est remarquée au niveau des *inputs* ou des *outputs*, nous décomposons l'échantillon en deux sous-échantillons plus homogènes en fonction de la distribution statistique du chiffre d'affaire.

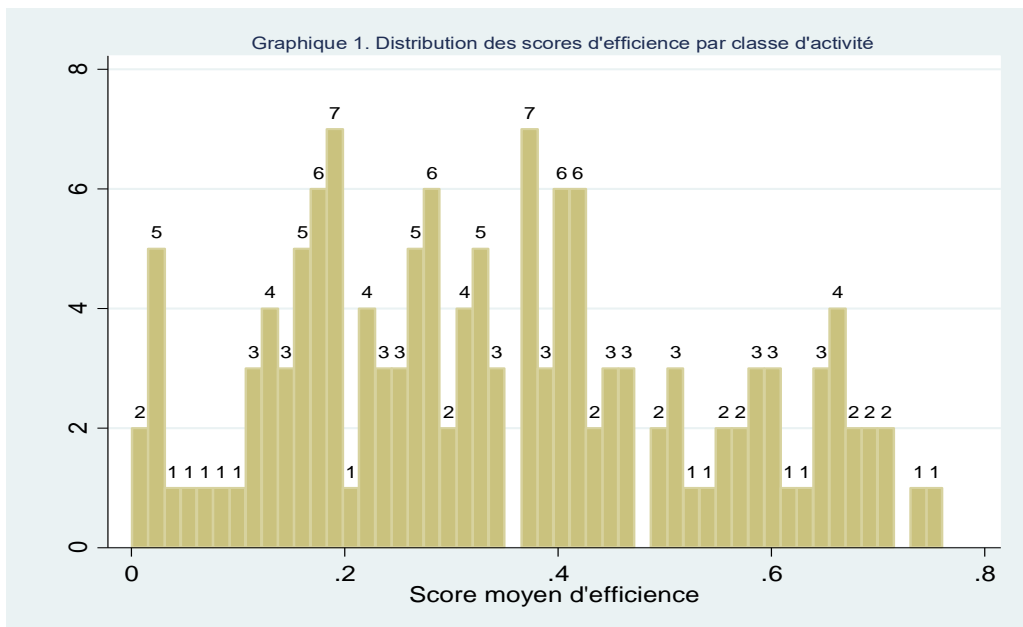
III.3.1- Analyse descriptive des scores d'efficience des ME tunisiennes par division, groupe et classe d'activités

Les données de l'enquête nationale sur les micro-entreprises élaborée par l'INS en 2016 utilise la nomenclature des activités CITI Rév.4. Cette catégorisation se fait sur quatre niveaux : D'abord les sections d'activités, ensuite les divisions, les groupes et enfin les classes d'activités. La figure 1, ci-dessous, fournit une description de cette catégorisation en prenant comme exemple la Section A d'activités, celle de l'agriculture, sylviculture et pêche.

Figure 1. Arborescence des activités des ME (CITI Rév.4)



Le graphique 1 présente la distribution des scores moyens d'efficience des ME sur les 140 classes d'activités pour lesquelles ces scores ont pu être calculés à partir des données de l'INS.



Nous pouvons constater que la distribution des fréquences est asymétrique à gauche, c'est-à-dire que les scores d'efficacité inférieurs à 50% (que nous pouvons juger comme étant assez faibles) sont plus fréquents que les scores supérieurs à 50% (jugés moyens à élevés). Environ 40 classes affichent des scores moyens d'efficacité très faibles, c'est-à-dire inférieurs à 20% (le nombre de classes pour chaque score d'efficacité apparaît au dessus de chaque barre de l'histogramme). Les scores d'efficacité moyens de 46 classes sont compris entre 20% et 40%, alors que 34 classes exhibent des scores d'efficacité moyens entre 40% et 60%. Enfin, seulement 20 classes (sur un total de 140) ont des scores d'efficacité moyens variant entre 60% et 70%. Aucun score d'efficacité moyen par division d'activité supérieur à 70% n'est observé. Ce premier constat nous informe qu'une partie non négligeable des ME tunisiennes affichent un niveau insuffisant d'efficacité.

Le tableau 30 confronte les scores d'efficacité au nombre d'emploi et la valeur ajoutée générés par les différentes activités des ME. Le tableau présente la distribution des scores moyens d'efficacité par division d'activité ainsi que le nombre total d'emplois et la valeur ajoutée par division tels que fournis par le répertoire national des entreprises. Les scores moyens d'efficacité par division d'activité sont classés par ordre décroissant. Afin de distinguer les niveaux d'efficacité, les scores ont été classés en quatre catégories comme suit :

- Très faible (couleur rouge) : $\text{score} \leq 25\%$;
- Faible (orange) : $25\% < \text{score} \leq 50\%$;
- Moyen (vert clair) : $50\% < \text{score} \leq 75\%$;
- Élevé (vert foncé) : $75\% < \text{score} \leq 100\%$

TROISIEME PARTIE : Compétitivité des micro-entreprises tunisiennes : Etude économétrique et analyse des scores d'efficacité

Tableau 30- Scores d'efficacité, emploi et valeur ajoutée par division d'activité

	Score moyen d'efficacité	Emploi	VA (Millions de dinars)
Activités de location et location bail	0,684342	7083	171,250
Organisation de jeux de hasard et d'argent	0,677346	142	1,127
Activités vétérinaires	0,671473	346	5,575
Activités créatives, artistiques et de spectacle	0,666722	1139	1096,3
Activités liées à l'emploi	0,66634	140	2,385
Activités des agences de voyage, voyagistes,	0,601636	564	10,846
Transports terrestres et transport par conduites	0,515257	99332	1354,796
Activités immobilières	0,494965	3288	100,868
Enseignement	0,459744	21825	344,978
Édition	0,440708	64	0,658
Hébergement	0,439807	763	11,946
Activités sportives, récréatives et de loisirs	0,434398	4792	62,443
Commerce et réparation d'automobiles et de	0,425212	29280	405,028
Activités des sièges sociaux ; conseil de gestion	0,421123	2197	58,244
Activités pour la santé humaine	0,40968	15596	594,694
Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles	0,344659	232844	1664,580
Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance	0,32316	810	32,918
Action sociale sans hébergement	0,321712	10070	49,959
Services relatifs aux bâtiments et aménagement paysager	0,292871	2386	35,654
Restauration	0,278945	73468	1350,458
Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises	0,266224	6065	82,654
Entreposage et services auxiliaires des transports	0,262656	1009	13,446
Production de films cinématographiques, de vidéo et de programmes de télévision ; enregistrement sonore et édition musicale	0,251757	124	0,465
Télécommunications	0,243629	3842	22,146
Publicité et études de marché	0,224147	626	25,935
Activités juridiques et comptables	0,219699	15448	233,124
Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	0,2003	19994	246,597
Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques	0,199273	4053	63,848
Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses	0,150097	3525	115,313

Nous remarquons, comme précédemment, que le niveau moyen d'inefficience dépasse 30% pour l'ensemble des divisions d'activité dans lesquelles opèrent les ME. Les ME opérant dans les divisions d'activité de la section "Activités scientifiques et techniques" (architecture, ingénierie, activités juridique, comptable, étude de marché, publicité, etc.) sont les moins efficaces avec des scores moyens d'efficience qui ne dépassent pas 25%. Alors que les ME opérant dans les divisions d'activité des sections "Services administratifs et de soutien" (Location et location-bail, activités liées à l'emploi, etc.) et "Arts, spectacle et activités récréatives" atteignent les niveaux d'efficience les plus élevés. Sur les 29 divisions d'activité (de commerce et de service), six atteignent des scores moyens d'efficience très faibles et présentent donc un niveau de fragilité très élevés par rapport à la concurrence étrangère. Selon les données du Répertoire National des Entreprises relatives à 2016, ces six divisions ont employé au total 47488 personnes et généraient une valeur ajoutée de plus de 700 millions dinars. En outre, 16 divisions d'activité enregistrent des scores moyens d'efficience jugés faibles et peuvent être considérées comme étant assez vulnérables face à la concurrence. Ces divisions ont employé en 2016 plus de 400 milles personnes pour une valeur ajoutée assez conséquente d'environ 4 milliards et 809 millions de dinars. En somme, les divisions ayant des scores de faibles à très faibles et dont le niveau de compétitivité peut être insuffisant face à la concurrence étrangère employaient en 2016 près de 450 milles personnes et réalisaient une VA de plus de 5 milliards de dinars (à peu près 5% du PIB). Ces premiers résultats nous renseignent donc sur la gravité de la situation concurrentielle des ME qui risquent de ne pas pouvoir résister à l'ouverture des marchés et à la concurrence qui sera fort probablement imposée par les entreprises européennes après la signature de l'ALECA.

Passant à un niveau de désagrégation plus important, le tableau 5 distingue les scores d'efficience par groupe d'activité. Nous constatons que la couleur orange est dominante, ce qui indique que la majorité des scores d'efficience par groupe d'activité sont classés dans la catégorie des scores faibles (forte inefficience). En somme, le tableau fait ressortir quatre Sections d'activité dont la compétitivité est relativement fragile : **Sections**

G (Commerce), J (Édition), M (Scientifiques et techniques) et Q (Santé).

Tableau 31- Scores moyens d'efficacité par classe d'activité

Classe d'activité	Efficacité
Commerce de véhicules automobiles	49,0%
Entretien et réparation de véhicules automobiles	49,0%
Commerce d'équipements automobiles	44,4%
Commerce et réparation de motocycles	34,2%
Intermédiaires du commerce de gros	66,3%
Commerce de gros de produits agricoles bruts et d'animaux viv	23,2%
Commerce de gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac	23,7%
Commerce de gros de biens domestiques	2,4%
Commerce de gros d'autres équipements industriels	38,3%
Autres commerces de gros spécialisés	6,4%
Section G Commerce de détail en magasin non spécialisé	29,5%
Commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé	31,3%
Commerce de détail de carburants en magasin spécialisé	50,9%
Commerce de détail d'équipements de l'information et de la communication en magasin spécialisé	40,0%
Commerce de détail d'autres équipements du foyer en magasin spécialisé	15,7%
Commerce de détail de biens culturels et de loisirs en magasin spécialisé	43,4%
Autres commerces de détail en magasin spécialisé	36,2%
Commerce de détail de biens neufs sur éventaires et marchés; Commerce de biens d'occasion	31,9%
Commerce de détail hors magasin, éventaires ou marchés	37,8%
Section H Autres transports terrestres de voyageurs	51,5%
Services auxiliaires des transports	26,3%
Hôtels et hébergement similaire	43,6%
Hébergement touristique et autre hébergement de courte durée	60,5%
Section I Autres hébergements	60,5%
Restaurants et services de restauration mobile	25,3%
Débits de boissons	33,0%
Section J Édition de livres et périodiques et autres activités d'édition	44,1%
Activités cinématographiques, vidéo et de télévision	27,3%
Enregistrement sonore et édition musicale	23,1%
Télécommunications filaires	24,4%

**TROISIEME PARTIE : Compétitivité des micro-entreprises tunisiennes : Etude économétrique et
analyse des scores d'efficience**

Section K	Activités auxiliaires d'assurance et de caisses de retraite	32,3%
Section L	Location et exploitation de biens immobiliers propres ou loués	46,0%
	Activités immobilières pour compte de tiers	56,6%
Section M	Activités juridiques	18,4%
	Activités comptables	25,6%
	Conseil de gestion	42,1%
	Activités d'architecture et d'ingénierie	15,0%
	Publicité	26,0%
	Études de marché et sondages	18,8%
	Activités spécialisées de design	26,0%
	Activités photographiques	19,4%
	Traduction et interprétation	10,1%
	Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques n.c.a.	24,3%
Section N	Activités vétérinaires	67,1%
	Location et location-bail de véhicules automobiles	55,2%
	Location et location-bail de biens personnels et domestiques	10,1%
	Location et location-bail d'autres machines, équipements et biens	68,4%
	Activités des agences de placement de main-d'œuvre	70,3%
	Activités des agences de travail temporaire	63,0%
	Activités des agences de voyage et voyagistes	44,2%
	Autres services de réservation et activités connexes	76,1%
	Activités de nettoyage	25,4%
Services d'aménagement paysager	41,0%	
Section P	Activités administratives	26,6%
	Enseignement pré-primaire	34,9%
	Enseignement primaire	32,7%
	Enseignement secondaire	48,0%
Section Q	Autres activités d'enseignement	51,0%
	Activité des médecins et des dentistes	37,6%
	Autres activités pour la santé humaine	43,5%
	Autre action sociale sans hébergement	19,1%
Section R	Action sociale sans hébergement pour jeunes enfants	45,3%
	Activités créatives, artistiques et de spectacle	66,7%
	Organisation de jeux de hasard et d'argent	67,7%
	Activités liées au sport	36,2%
	Activités récréatives et de loisirs	57,9%

Dans la Section G, comprenant le plus grand nombre de groupes d'activité, les ME répertoriées parmi le groupe "Intermédiaires du commerce de gros" atteignent le score moyen d'efficience le plus élevé ($\approx 66\%$), suivi du groupe "Commerce de détail de carburants en magasin spécialisé" ($\approx 51\%$). Alors que les scores d'efficience les plus faibles sont enregistrés par les groupes "Commerce de gros de biens domestiques" et "Autres commerces de gros spécialisés".

La Section J ne comprend que des groupes d'activités avec des scores moyens d'efficience faibles ou très faibles. Les groupes "Enregistrement sonore et édition musicale" et "Télécommunications filaires" sont les plus fragiles avec des scores moyens d'efficience de 23% et 24% respectivement.

La Section M comprend un nombre important de groupes d'activités souffrant d'une capacité concurrentielle très faible. Les groupes "Traduction et interprétation" et "Activités d'architecture et d'ingénierie" sont les plus fragiles d'entre elles avec des scores ne dépassant pas 15%.

Quant aux groupes d'activités relevant de la Section Q affichent tous des scores d'efficience de faible à très faible, le plus fragile d'entre eux est celui intitulé "Autre action sociale sans hébergement" avec un score de 19%³⁷.

Trois Sections d'activité affichent des scores d'efficience plus élevés et sont donc relativement plus compétitifs : **La section I (Hébergement et restauration), la section N (Services administratifs et de soutien) et la section R (Arts, spectacles et activités récréatives).**

La Section I comprend deux groupes d'activité avec des scores d'efficience supérieurs à 60%, le groupe "Hébergement touristique et autre hébergement de courte durée" et le groupe "Autres hébergements". Néanmoins les ME opérant dans la restauration, qui emploient plus de 70 mille personnes et génèrent une VA de près de 1 milliard et 350 millions

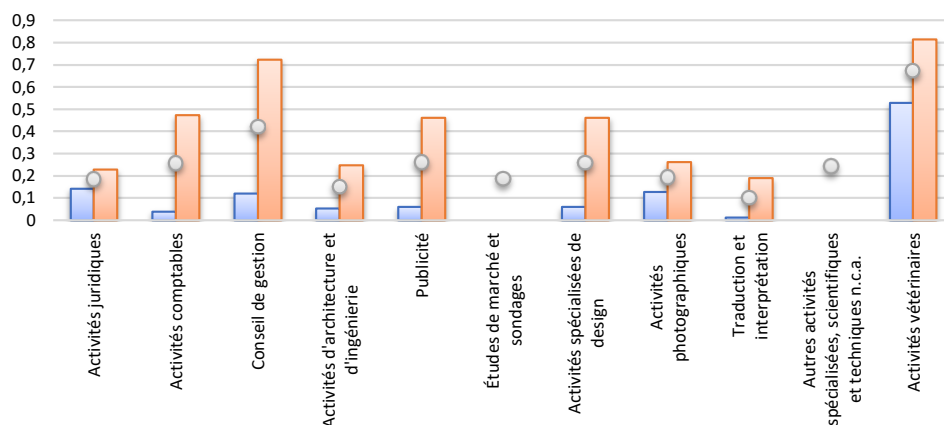
³⁷ Ce groupe d'activité comprend les services sociaux, de consultation, de protection sociale, d'orientation et d'aide aux réfugiés et autres services similaires apportés aux individus et aux familles à leur domicile ou dans d'autres lieux

de dinars, sont beaucoup moins compétitives avec un score moyen de 25,3%.

La Section N est la plus performante en matière d'efficacité. En effet, 40% des groupes d'activité de cette Section enregistrent des scores d'efficacité supérieurs à 60%. Les deux groupes les plus efficaces de cette Section sont les "Activités des agences de placement de main-d'oeuvre" avec un score moyen de 70% et les "Autres services de réservation et activités connexes" avec un score moyen de 76%³⁸.

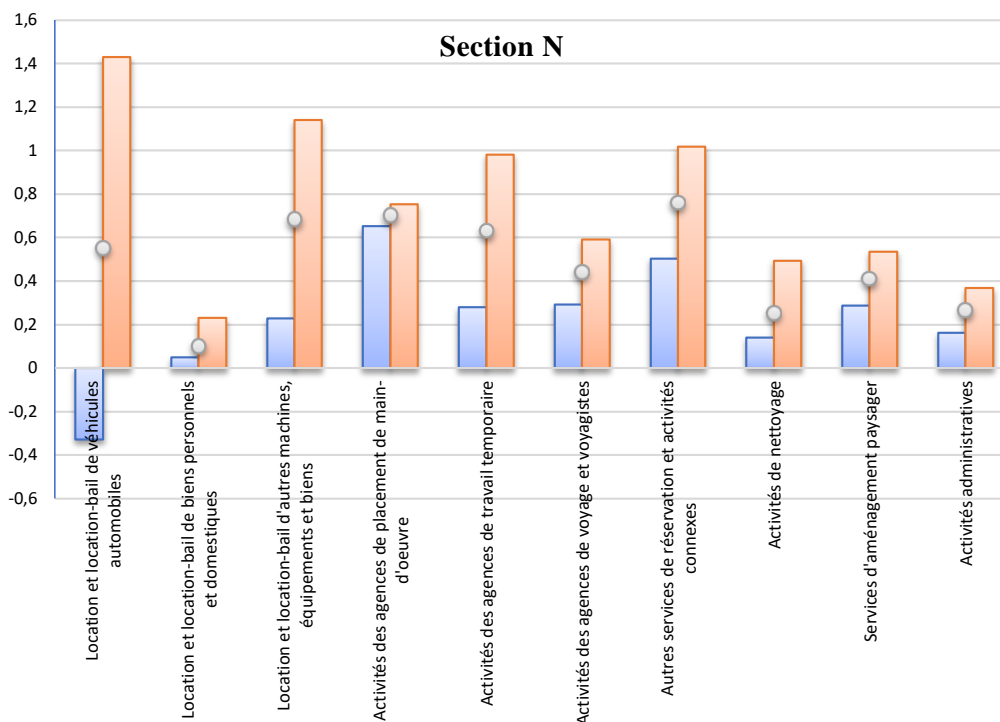
Sur quatre groupes d'activités, la Section R comprend trois groupes avec un score d'efficacité moyen supérieur à 50%. Les groupes d'activité les plus compétitifs de cette Section sont le "Activités créatives, artistiques et de spectacle" avec un score de 66% et les "Organisation de jeux de hasard et d'argent" qui atteignent un score moyen d'efficacité de 67%. Le graphique 3, ci-dessous, donne plus de détails sur les scores d'efficacité des groupes d'activité appartenants aux Sections M (parmi les moins efficaces) et N (parmi les plus efficaces).

**Graphique 3. Efficacité moyenne et IC
Section M**



³⁸Ce groupe comprend : (1) les autres services de réservation liés aux voyages, (2) les services d'échange à temps partagé, les activités de vente de billets pour les spectacles, (3) les manifestations sportives et tous les autres événements de divertissement, (4) les activités de promotion du tourisme.

TROISIEME PARTIE : Compétitivité des micro-entreprises tunisiennes : Etude économétrique et analyse des scores d'efficacité



Les barres de chaque histogramme représente les limites supérieures et inférieures de l'intervalle de confiance (IC) dans lequel devrait se situer la moyenne du score d'efficacité de chaque classe. Le point vert situé au milieu des limites de l'intervalle de confiance représente la moyenne estimée du score d'efficacité avec la fixation d'une probabilité égale à 95% que l'efficacité moyenne soit située à l'intérieur de l'intervalle de confiance. Plus l'écart entre les limites de l'IC et la moyenne est élevé moins l'estimation de cette dernière est précise et vice versa.

La Section M montre une forte disparité des scores moyens d'efficacité, sauf pour le groupe "Activités vétérinaires". Ce qui confirme la fragilité de cette Section qui comprend en tout 13 classes d'activité de ME. En ce qui concerne la Section N, nous remarquons que la score d'efficacité moyen du groupe "Activités des agences de placement de main-d'oeuvre" est assez élevé et oscille entre 65% et 75% avec une probabilité supérieure à 95%. Alors que l'efficacité moyenne du groupe "Location et location-bail d'autres machines, équipements et biens" dépasse certes 68% mais avec un degré de confiance assez faible, puisque la limite

inférieure de l'IC n'est de 22% seulement. Les histogrammes avec IC qui concernent les autres Sections d'activités montrent surtout pour les classes G, J et R qu'il existe une probabilité significative que les scores moyens d'efficacité par groupe atteignent des valeurs très inférieures à celles présentées sur le tableau 30.

III.3.2- Relation de l'efficacité avec des indicateurs de coût et de performance

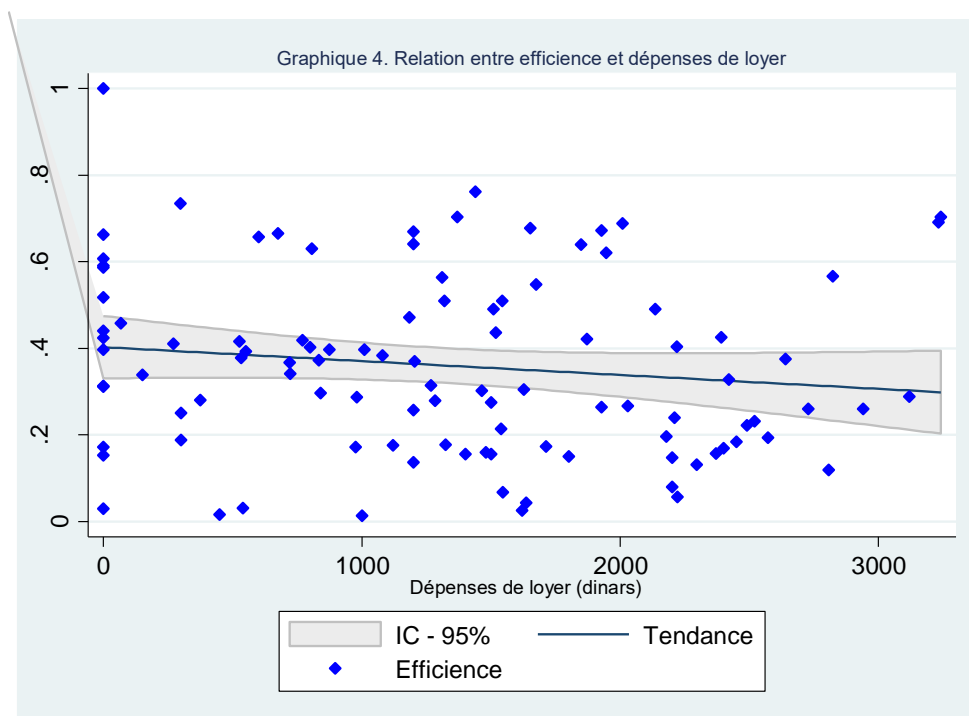
L'analyse graphique suivante met en relation les scores moyens d'efficacité par classe d'activité avec des indicateurs de trois types :

- La taille de l'entreprise (nombre d'employés) ;
- Les charges liées à l'accès à l'infrastructure de base (Local de travail, énergie et eau), de communication et de transport ;
- Les charges d'accès au financement (frais bancaires et primes d'assurance) ;
- Les charges fiscales (Impôt sur le revenu et TVA) ;
- Les indicateurs de performance : Investissement ; chiffre d'affaire ; etc.

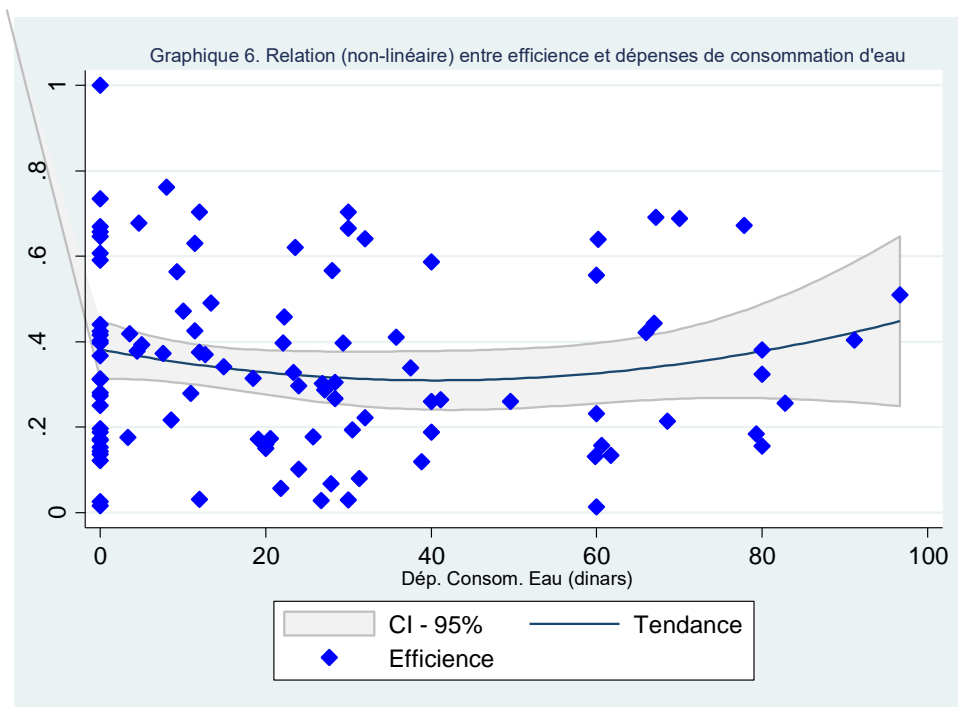
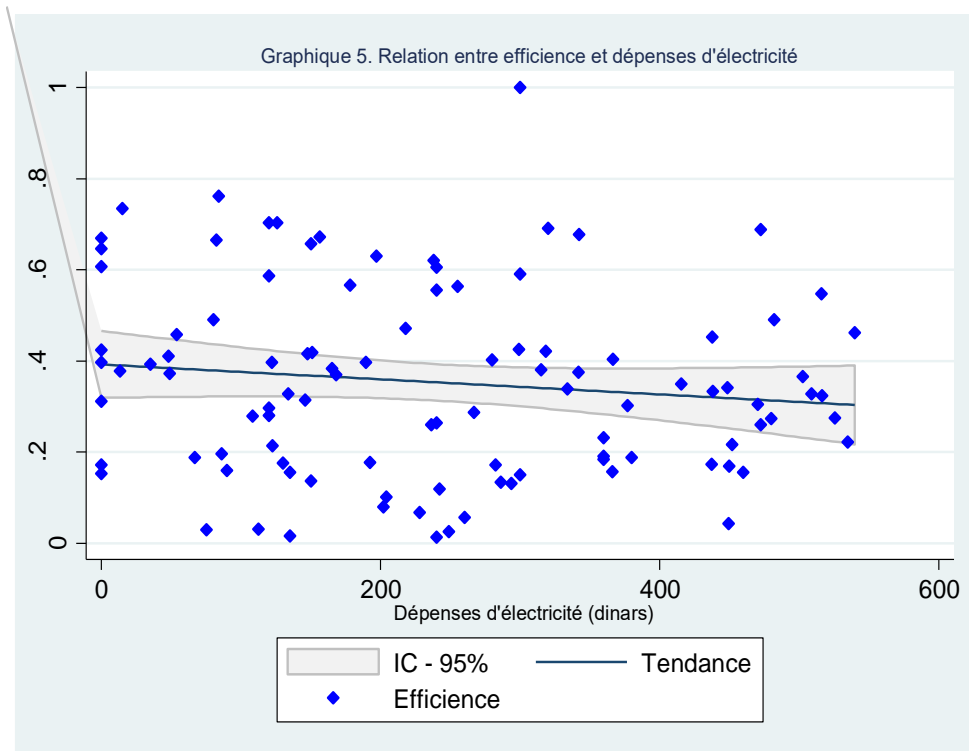
Cette analyse vise à identifier parmi ces indicateurs ceux qui sont corrélés avec l'efficacité des ME. Nous serons en mesure de vérifier si les charges d'accès à l'infrastructure constituent un obstacle à l'efficacité ou au contraire stimulent la compétitivité des ME. De même pour les charges d'accès au financement et les charges fiscales. L'objectif est aussi de caractériser le lien entre l'efficacité et les indicateurs de performance. Cela nous donnera une idée sur la pertinence des indicateurs quantitatifs (chiffre d'affaires, résultat de l'exercice, etc.) et permettra de vérifier si la performance est automatiquement liée à la compétitivité et l'efficacité des ME.

Nous commençons par analyser la relation entre l'efficacité moyenne et les dépenses moyennes d'infrastructure par classe d'activité (140 classes). Sept catégories de dépense (relatives à l'exercice 2016) sont retenues : loyer, électricité, gaz, eau, téléphone, internet et transport.

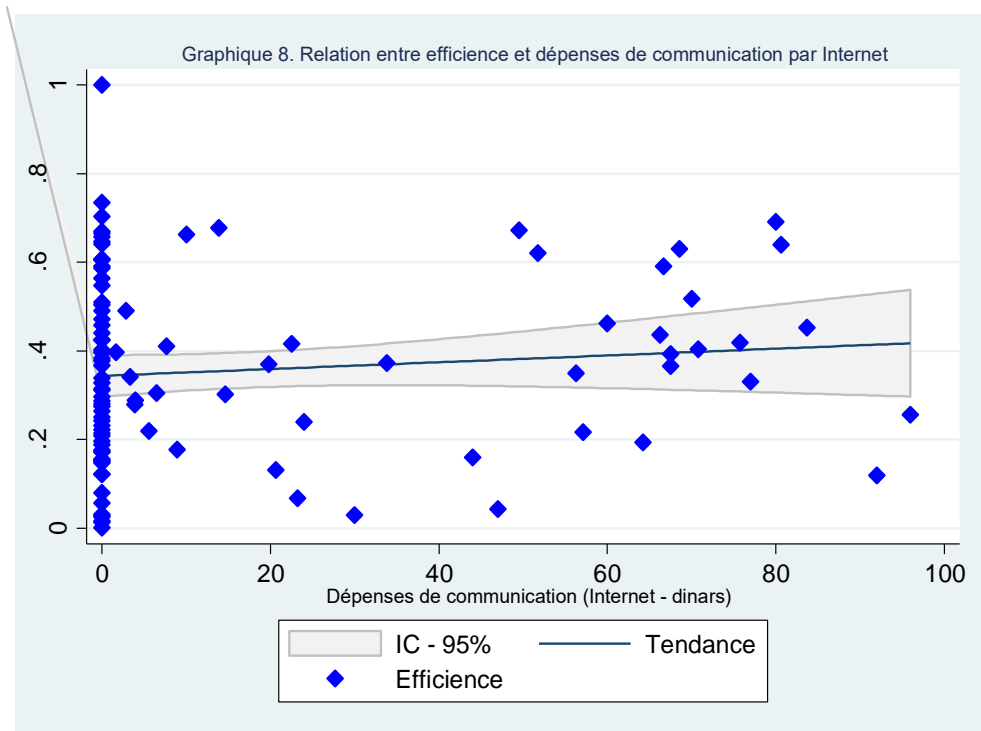
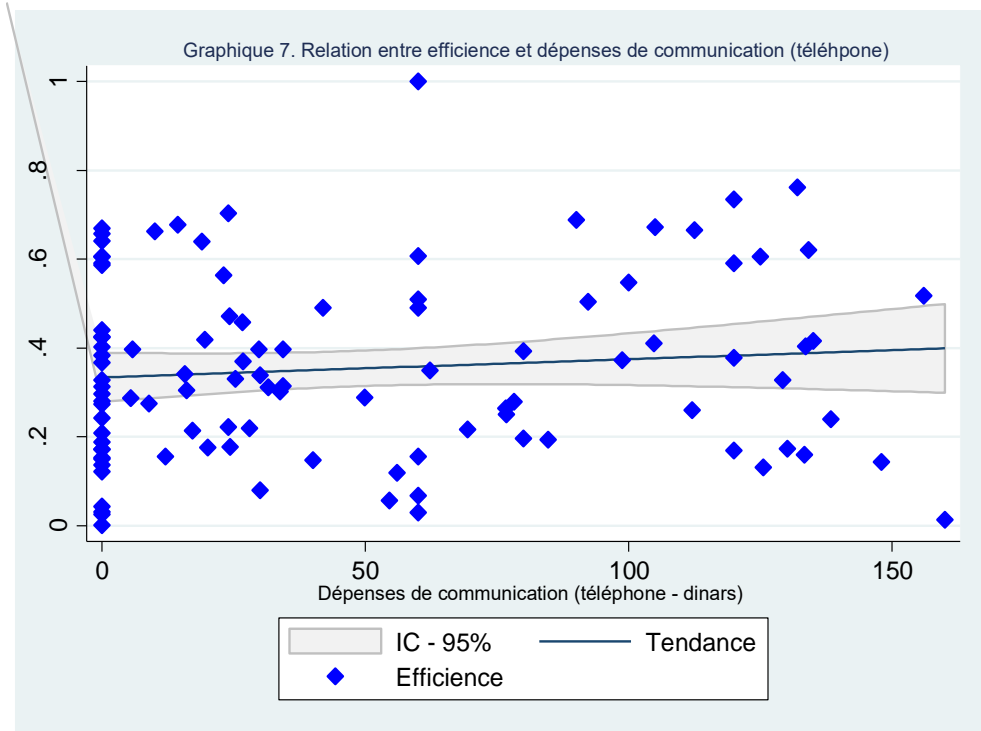
Le graphique 4 montre que les dépenses de loyer sont négativement associées à l'efficacité. Il est possible de le remarquer à travers la pente descendante de la ligne bleue qui se trouve au milieu du nuage des points. Cette ligne représente la distribution conjointe des scores d'efficacité et des dépenses de loyer par classe d'activité. Le graphique 5 reproduit à un détail près le même résultat lorsqu'on utilise les dépenses d'électricité. La corrélation négative entre les charges de loyer et d'électricité d'une part et les scores moyens d'efficacité d'autre part montre que l'accès à ces deux infrastructures de base essentielles au fonctionnement routinier des ME génère des dépenses assez lourdes qui les empêchent de consolider leur niveau d'efficacité et de compétitivité. Ces résultats concordent avec ceux obtenus à partir de l'estimation des modèles économétriques de la section précédente qui prévoient que les charges d'accès à l'électricité ont tendance à réduire la probabilité d'investissement et la valeur ajoutée des ME pour certaines divisions d'activité.



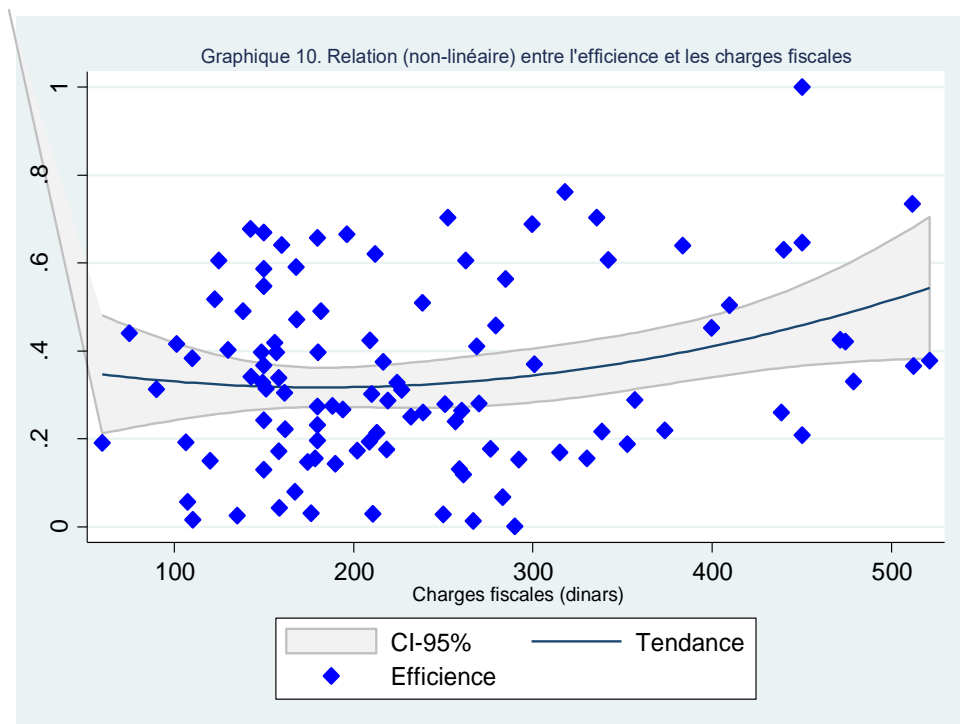
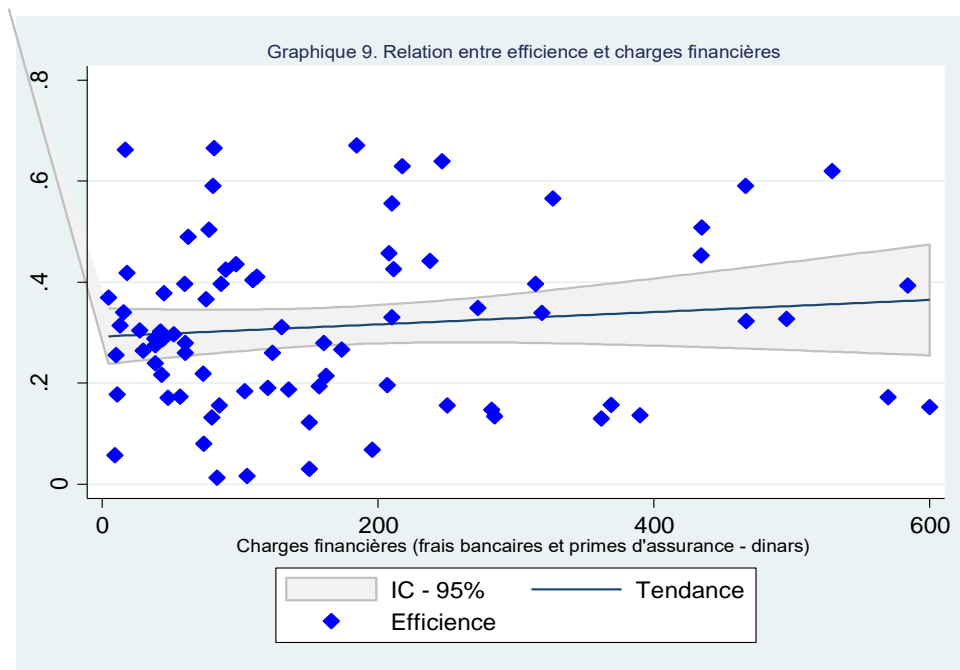
TROISIEME PARTIE : compétitivité des micro-entreprises tunisiennes : Etude économétrique et analyse des scores d'efficacité



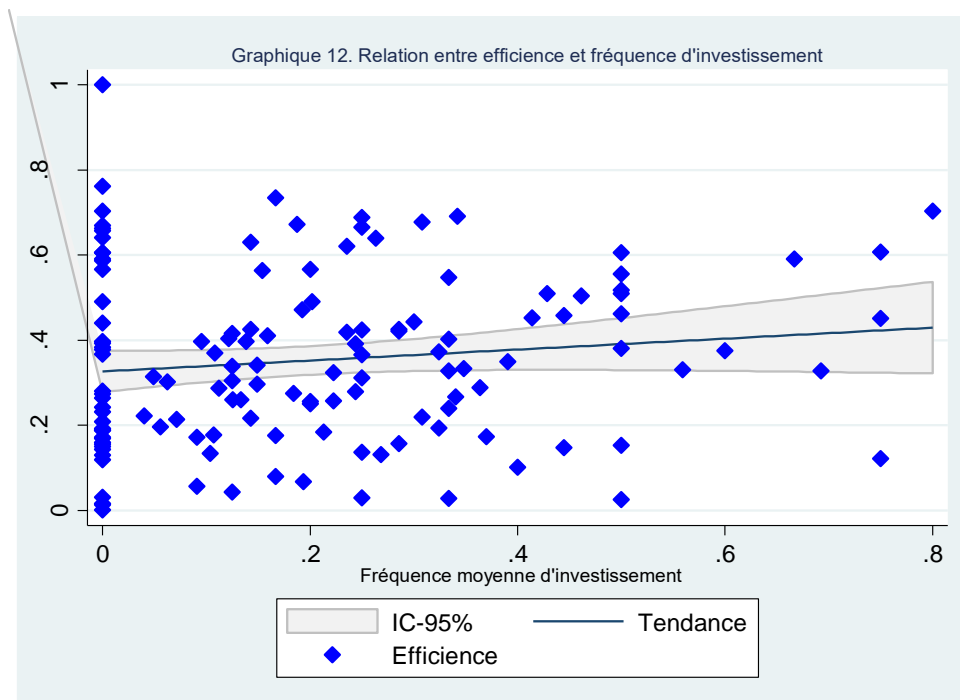
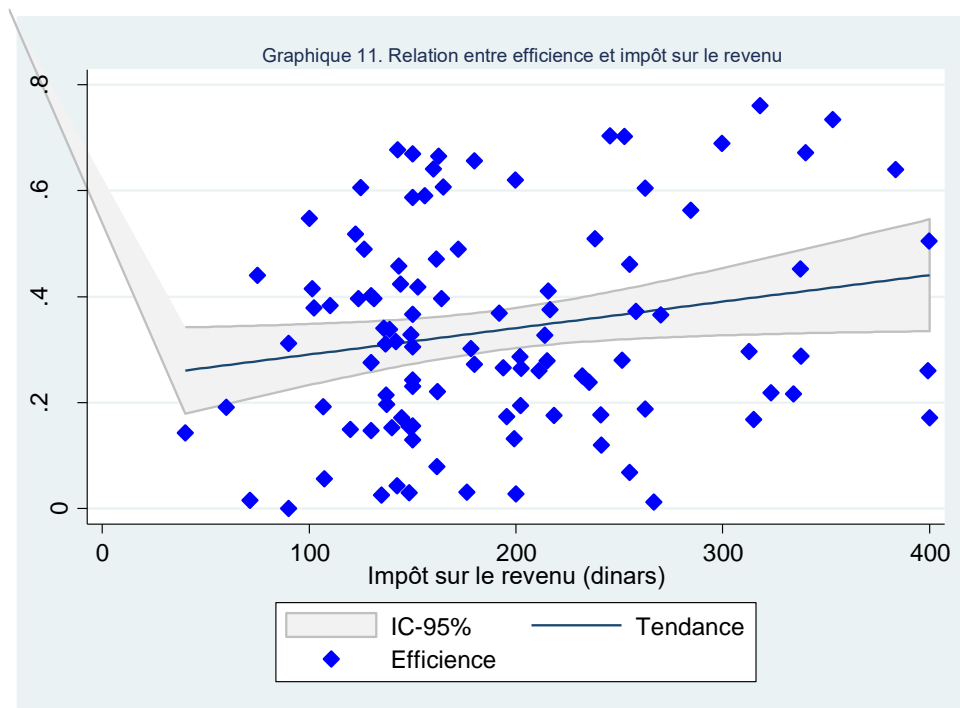
TROISIEME PARTIE : Compétitivité des micro-entreprises tunisiennes : Etude économétrique et analyse des scores d'efficacité

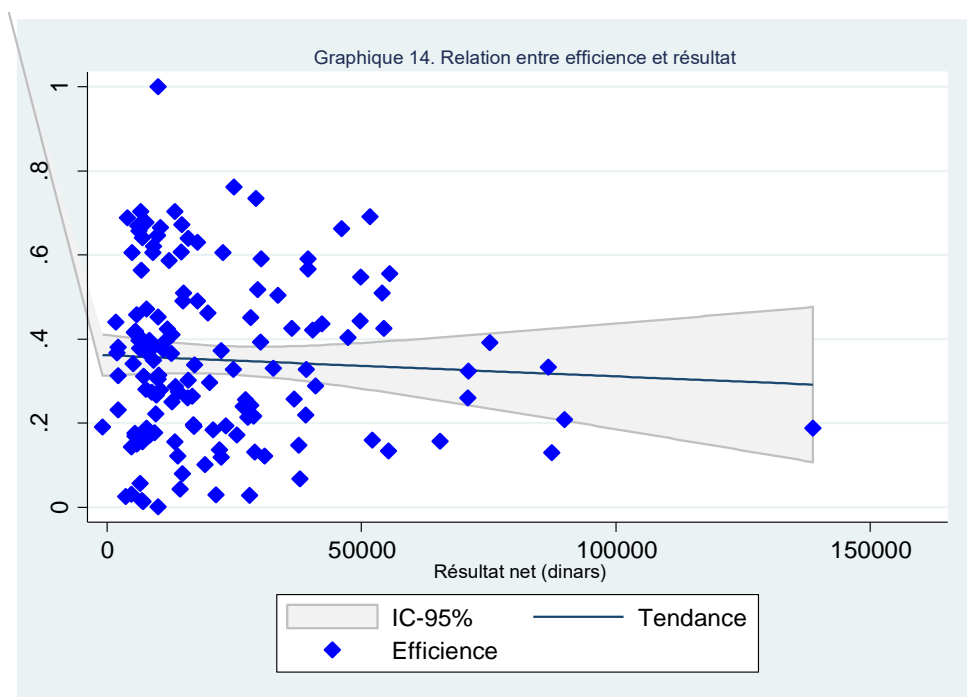
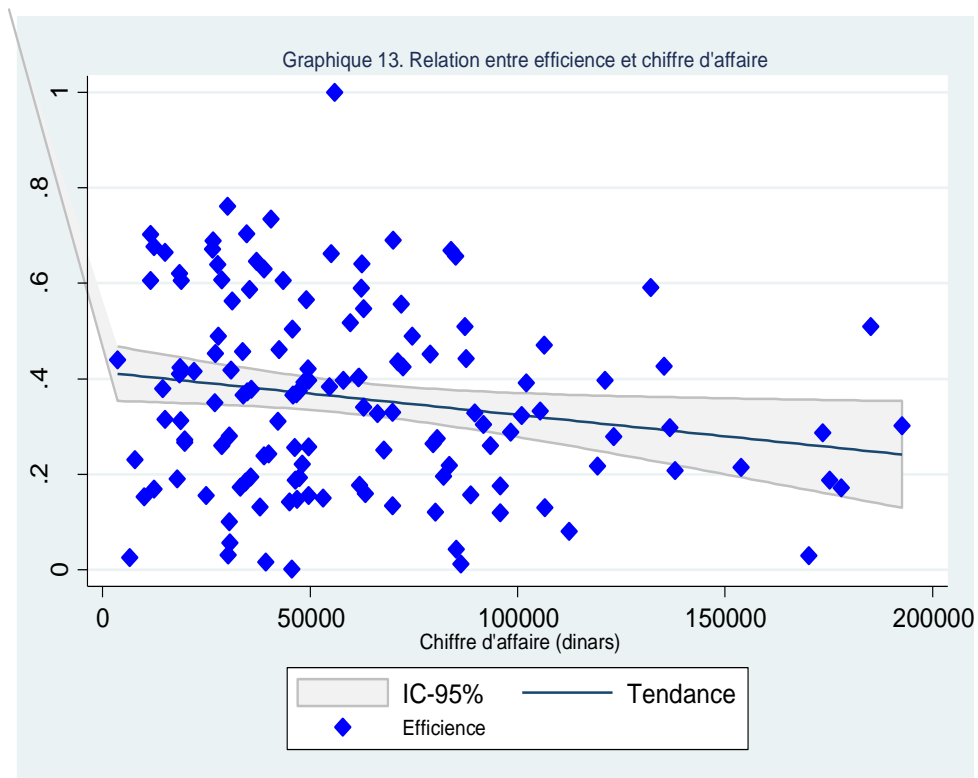


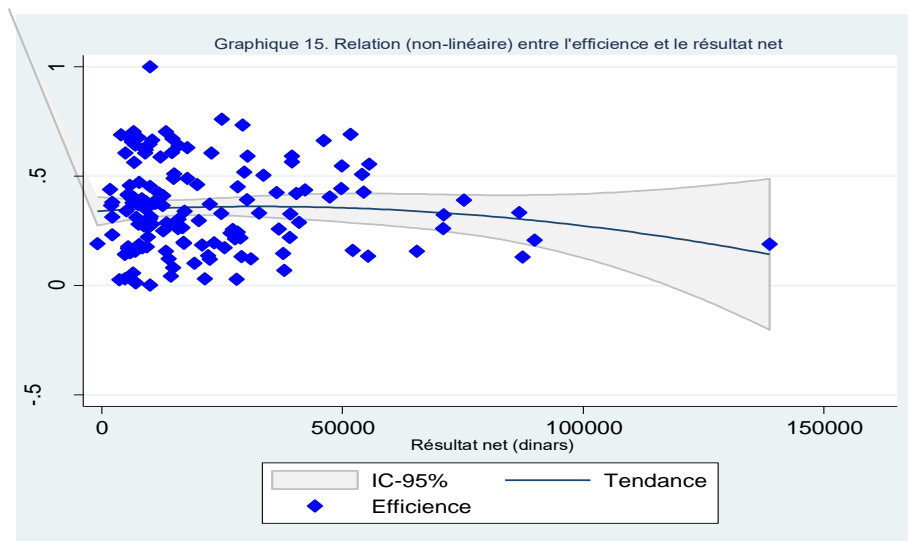
TROISIEME PARTIE : Compétitivité des micro-entreprises tunisiennes : Etude économétrique et analyse des scores d'efficacité



TROISIEME PARTIE : compétitivité des micro-entreprises tunisiennes : Etude économétrique et analyse des scores d'efficacité







Par contre, les charges liées à la consommation de l'eau ne montrent pas une relation particulière avec l'efficacité, mais lorsque la relation non-linéaire est estimée, nous remarquons, d'après le graphique 6, qu'à partir d'un certain seuil (autour de 40, 50 dinars), la consommation de l'eau devient positivement liée à l'efficacité. Ce résultat associé à ceux trouvés dans la section précédente, confirme que l'accès à l'eau, malgré les charges qu'il génère, est primordial pour les ME non seulement pour qu'elles puissent améliorer leur capacité d'investissement et leur valeur ajoutée mais aussi pour qu'elles puissent atteindre des niveaux d'efficacité et de compétitivité plus élevés.

Les graphiques 7 et 8 fournissent le même constat pour la relation de l'efficacité avec les dépenses de communication (téléphone et internet). Il est possible de remarquer, en effet, que cette relation est linéaire et positive. Ces résultats montrent que les dépenses d'accès à l'eau et aux technologies de communication n'induisent pas forcément une diminution de l'efficacité. Les charges d'accès à l'infrastructure ne semblent pas ainsi produire des résultats monotones sur l'efficacité, ce qui montre qu'il existe

des dépenses indispensables à l'efficacité des ME comme celles liées à la consommation de l'eau et des technologies de communication³⁹.

Le graphique 9 montre une relation positive entre les dépenses liées à l'accès au financement et l'efficacité. Nous remarquons une concentration des points dans la partie gauche du scatter à l'intérieur de l'intervalle de confiance, ce qui prouve que les classes d'activités qui enregistrent des scores d'efficacité faibles sont aussi celles qui paient moins de charges d'accès au financement. Ce constat concorde avec les résultats de la section précédente, où nous avons remarqué que les charges d'accès au financement exercent un effet positif (quoique assez faible) sur la fréquence d'investissement et sur la valeur ajoutée des ME. Ce résultat corrobore aussi ceux trouvés par plusieurs études (voir la sous-section 1.1) et montre que l'accès au financement externe, malgré les charges qui lui sont associées, constitue un levier à la compétitivité des ME tunisiennes.

Le graphique 10 montre une relation positive et convexe entre les charges fiscales et les scores d'efficacité (la relation linéaire est elle aussi positive). Des charges fiscales évoluant jusqu'à 200 dinars à 250 dinars ne produisent pas d'effet apparent sur l'efficacité (ou produisent un effet légèrement négatif). Mais à partir d'un seuil de 250 à 300 dinars, la relation entre le montant des charges fiscales et les scores d'efficacité devient positive et assez évidente. Ce résultat qui peut paraître paradoxal montre que le niveau de conformité aux exigences fiscales évolue de concert avec l'efficacité et que les ME qui opèrent dans l'illégalité fiscale (partielle ou totale) ne sont pas forcément plus compétitives. Le graphique 11 corrobore ce résultat en montrant une relation positive entre l'efficacité moyenne et les charges liées à l'acquittement de l'impôt sur le revenu.

Les classes d'activités qui réalisent des scores moyens d'efficacité plus élevés semblent aussi celles qui investissent le plus, comme le présente le graphique 12 qui expose la relation entre la fréquence des investissements (mesuré par la moyenne d'une variable binaire observée

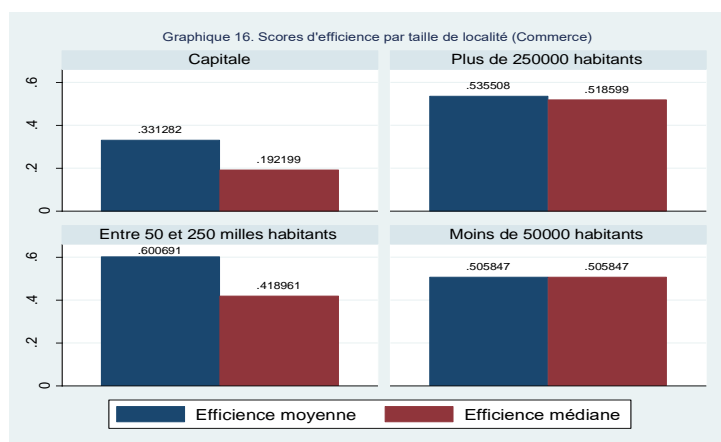
³⁹ Les graphiques représentant la relation de l'efficacité avec les dépenses de consommation du gaz et celles liées au transport ne sont pas présentés puisqu'ils ne montrent aucune tendance claire ce qui écarte la possibilité d'une corrélation quelconque entre ces variables.

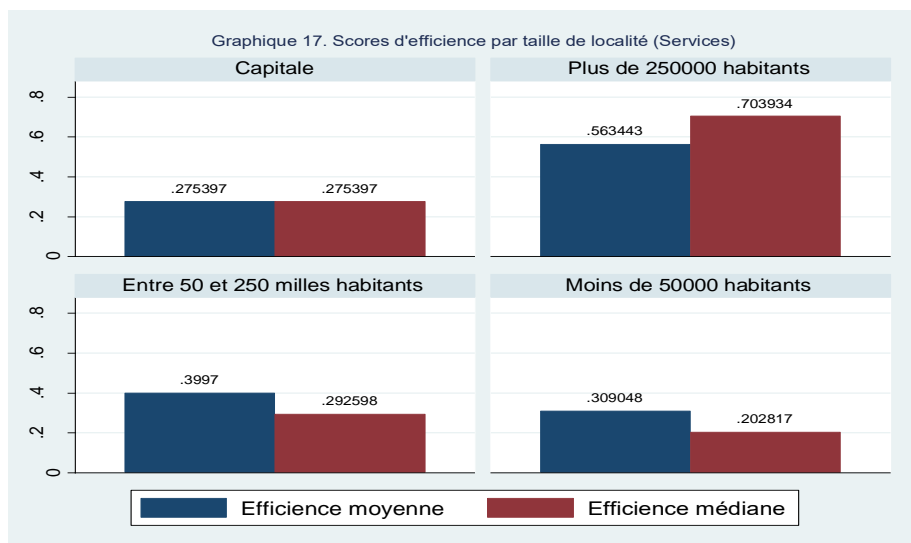
pour chaque ME : égale à 0, si l'entreprise a investi durant l'exercice 2016 et à 1, sinon). Nous remarquons aussi à partir du graphique 13 que le chiffre d'affaire est négativement associé à l'efficience. Enfin, les graphiques 14 et 15 qui représentent respectivement les relations linéaire et non-linéaire entre le résultat de l'exercice et les scores moyens d'efficience montrent que les ME les plus rentables ne sont pas forcément les plus efficaces. Ce résultat, ainsi que le précédent, confirme que la performance des ME n'est pas automatiquement corrélée avec leur niveau de compétitivité. En d'autres termes, il est possible que les ME souffrent d'un certain gaspillage des ressources malgré qu'elles soient profitables, ce qui pourrait les exposer à une perte de compétitivité en cas de concurrence étrangère.

III.3.3- Les scores d'efficience par type d'activité et taille de localité

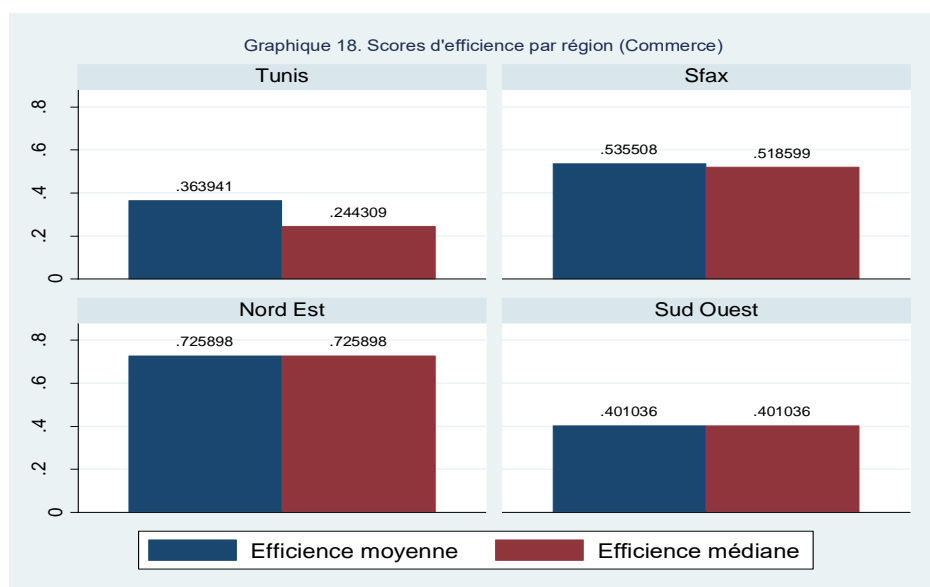
Dans cette sous-section, nous proposons une comparaison des scores d'efficience en fonction de l'activité et l'importance démographique de la localité où se situe chaque ME. Pour ce faire, nous utilisons la base de données *WBES* qui nous permet de calculer les scores pour un échantillon de 60 ME opérant dans le commerce et les services.

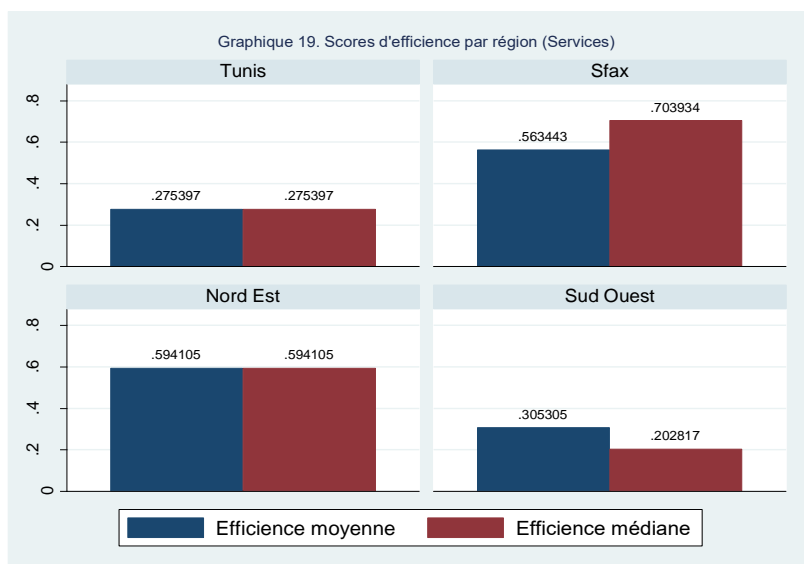
Pour les ME du commerce, la comparaison des scores par importance démographique des zones d'installation (graphique 16), montre que le niveau d'efficience est supérieur lorsqu'on s'éloigne des grandes zones démographiques (capitales) vers les zones les moins habitées (jusqu'à moins de 50000 habitants). Ce résultat pourrait s'expliquer par une concurrence plus intense dans les grandes villes.





La distribution des scores d'efficience des ME de service (graphique 17) montrent une toute autre allure faisant apparaître une relation non-linéaire entre l'efficience et l'importance démographique de leurs lieux d'installation.





Les scores sont plus faibles lorsqu'on se situe dans la capitale ou dans les zones les moins habitées et plus importantes dans les zones intermédiaires qui comptent moins de 1 million d'habitants (et plus de 250000 habitants), et les zones de 50000 à 250000 habitants.

Lorsque nous représentons les scores moyens d'efficacité en fonction de la ville ou de la région où est situé l'entreprise, les résultats concordent souvent avec les précédents (ceux utilisant l'importance démographique). En effet, pour les ME de commerce, nous remarquons d'après le graphique 18 que les scores moyens (et médians) d'efficacité des ME situées dans le Nord Est (Hors Grand Tunis) et à Sfax sont largement supérieurs à ceux des ME situées dans la Capitale. Les ME de commerce situées dans le Sud et l'Ouest réalisent un score moyen d'efficacité certes faible mais toujours supérieur à celui des ME opérant à Tunis et ne s'éloigne pas trop de celui des ME opérant à Sfax.

Le graphique 19 confirme la tendance non-linéaire de la relation entre scores d'efficacité et importance démographique pour les ME de service. Nous constatons, en effet, que les ME de service situés à Sfax et dans le nord-est (hors capitale) réalisent des scores d'efficacité beaucoup plus importants que les ME opérant sur Tunis et dans le Sud et l'Ouest du pays.

III.4- Perception des obstacles à la croissance et scores d'efficience

Cette section propose une vue d'ensemble des principaux obstacles à la croissance perçus par les micro-entrepreneurs dans plusieurs domaines⁴⁰. Des indicateurs sont obtenus en codifiant la réponse du micro-entrepreneurs aux questions qui lui demandent de préciser le degré d'obstacle que lui impose telle ou telle action. Par exemple, à la question "Comment jugez vous l'importance de l'obstacle que représente l'électricité face aux opérations de votre établissement ?", le micro-entrepreneur choisit cinq niveaux d'obstacles : Ne représente pas d'obstacle ; Un obstacle mineur ; Un obstacle modéré ; Un obstacle majeur ; Un obstacle très important.

La distinction entre différentes divisions d'activité n'est plus possible, car la décomposition des 60 ME sélectionnées en plusieurs sous-échantillons pourrait réduire la pertinence des résultats statistiques et économétriques. Nous préférons donc limiter l'analyse de la productivité et de ses déterminants à un niveau plus agrégé en s'intéressant à l'ensemble des activités du commerce (en agrégeant les données sur le commerce de détail, de gros et d'automobile et motocycles) et celles des services (comprenant les divisions du transport, entreposage, hébergement et édition).

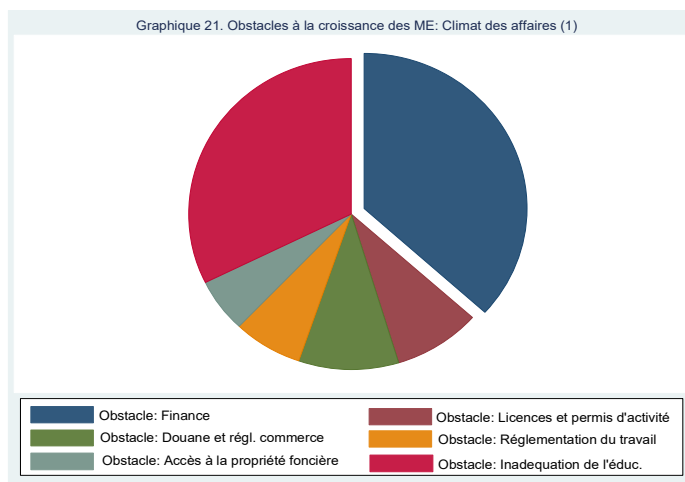
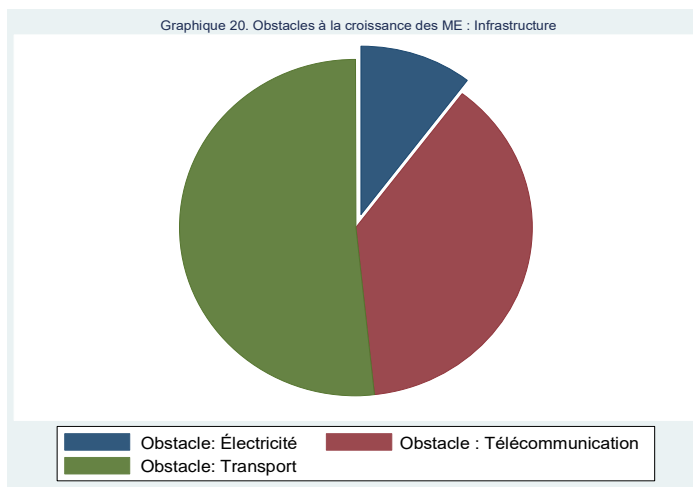
Les graphiques suivants ont été élaborés à partir des réponses fournies par les ME dans le cadre de l'enquête WBES. La codification des réponses aboutit à la construction d'un indicateur pour chaque obstacle, selon le barème suivant :

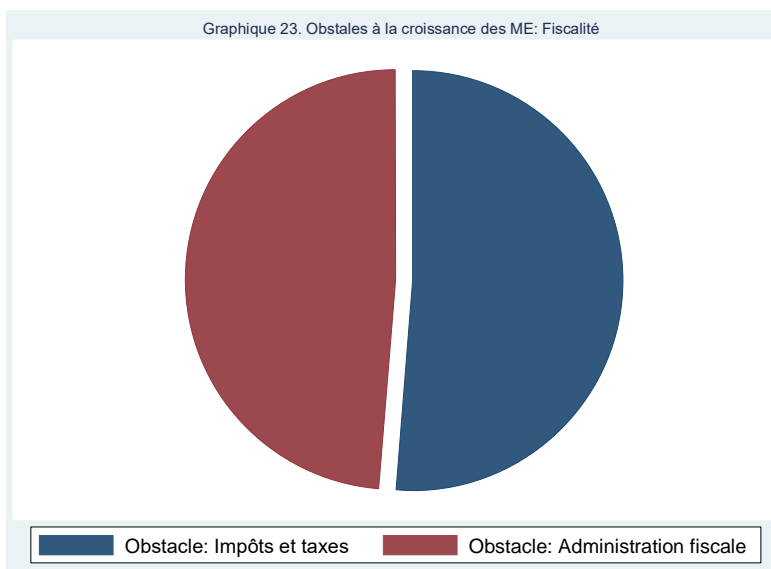
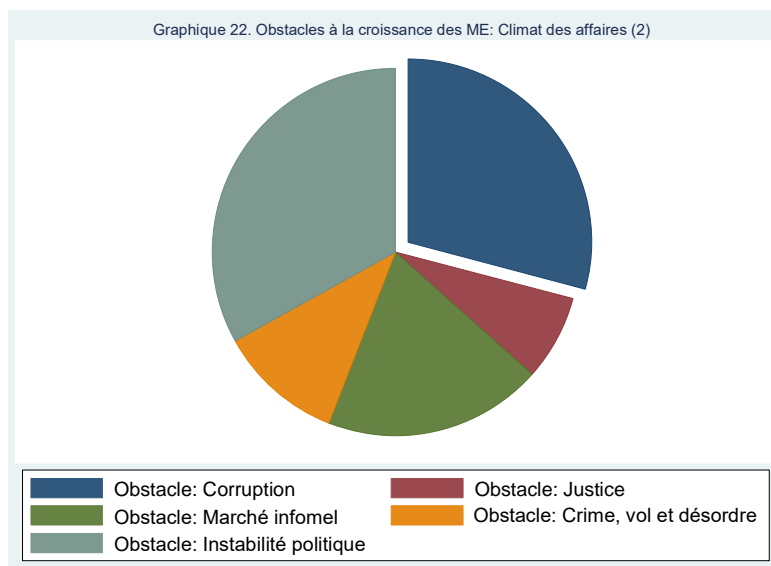
Pas d'obstacle : 0 ; Obstacle mineur : 1 ; Obstacle modéré : 2 ; Obstacle majeur : 3 ; Obstacle très important : 4.

⁴⁰ L'infrastructure : Électricité, télécommunication et transport. Le climat des affaires : Douane et réglementation du commerce ; Les pratiques du marché informel ; L'accès à la propriété foncière ; Le crime, vol et désordre ; L'accès à la finance ; La réglementation du travail ; L'inadéquation de l'éducation de la main d'œuvre ; La fiscalité (taxation et administration) ; Licence et permis d'activité ; Instabilité politique, corruption et justice.

Ainsi, pour chaque type d'obstacle, la somme des valeurs associées aux réponses de chaque ME. Le graphique 20 ci-dessous, montre qu'en ce qui concerne l'infrastructure, les ME perçoivent le transport, en premier lieu, et la télécommunication, en deuxième lieu, comme étant les obstacles les plus importants susceptibles de freiner leur croissance. L'électricité arrive loin derrière, puisqu'elle est perçue comme un obstacle mineur à modéré par les ME.

Pour ce qui est du climat des affaires, les résultats montrent aussi que l'accès au financement et l'insuffisance du niveau d'éducation des employés représentent les obstacles les plus importants pour les ME du commerce et des services (graphique 21).





Les complications administratives liées à l'octroi de licence et de permis d'activités, la douane et réglementation du commerce et la rigidité de la réglementation du travail compliquent aussi l'activité des ME mais dans une moindre mesure que l'accès au financement et le niveau d'éducation des employés.

Concernant l'environnement institutionnel, le graphique 22 montre que les ME jugent l'instabilité politique et la corruption comme étant les plus importants obstacles entravant leur activité. Viennent ensuite les pratiques illégales liées à la concurrence du marché informel et à moindre mesure la sécurité (prévalence du crime et des vols) et enfin les problèmes liés à la justice et l'efficience du système judiciaire.

Sur le plan des complications liées à la fiscalité (graphique 23), les ME jugent que les taux de taxation et d'imposition représente un obstacle légèrement plus important que celui lié à l'administration fiscale (la complexité des mesures fiscales et de la conformité aux règles fiscales).

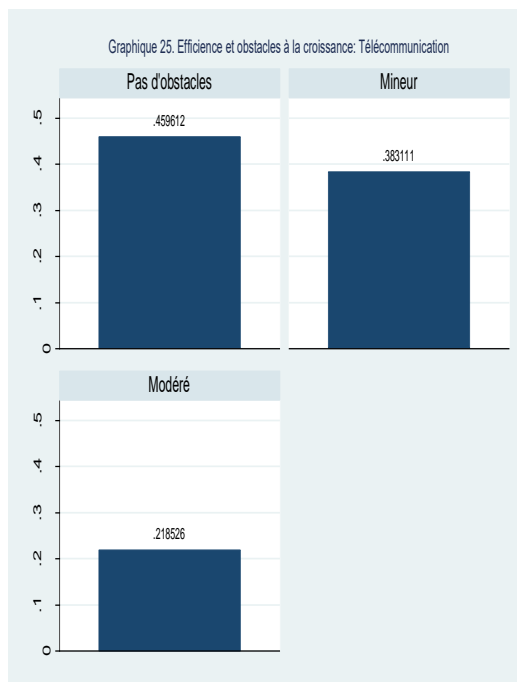
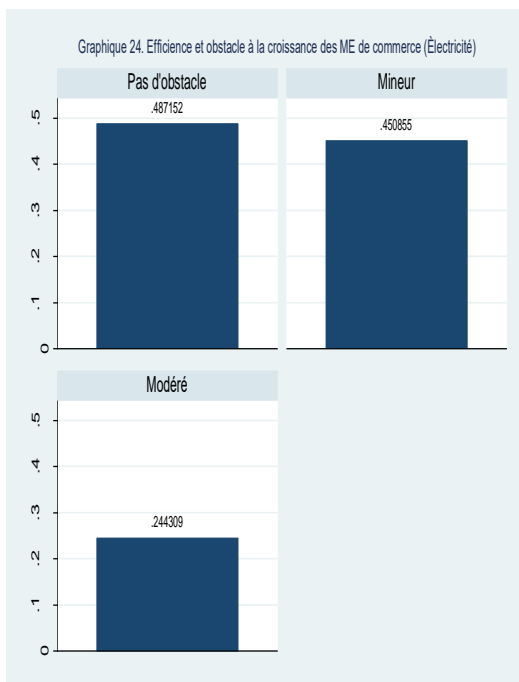
III.4.2- Scores d'efficience par type d'activité et nature de l'obstacle à la croissance

Les données de la base *WBES* nous permettent aussi de mettre en relation les scores d'efficience des ME du commerce et des services et un ensemble d'indicateurs de l'environnement institutionnel et du climat des affaires que nous avons présenté dans la sous-section précédente.

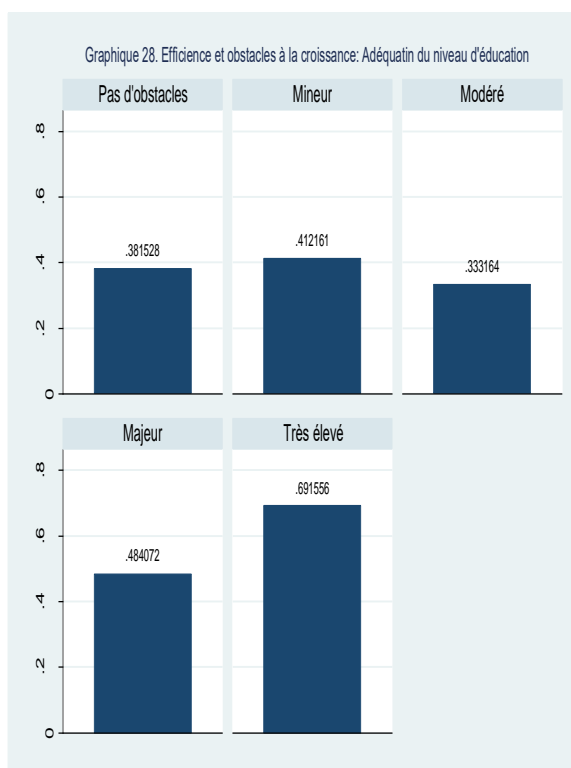
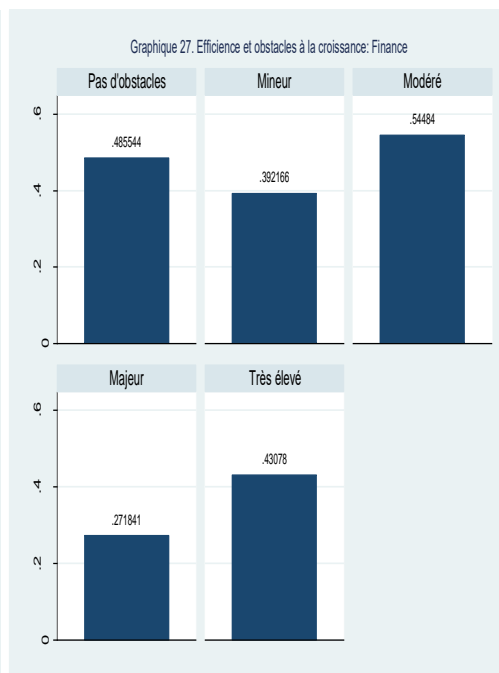
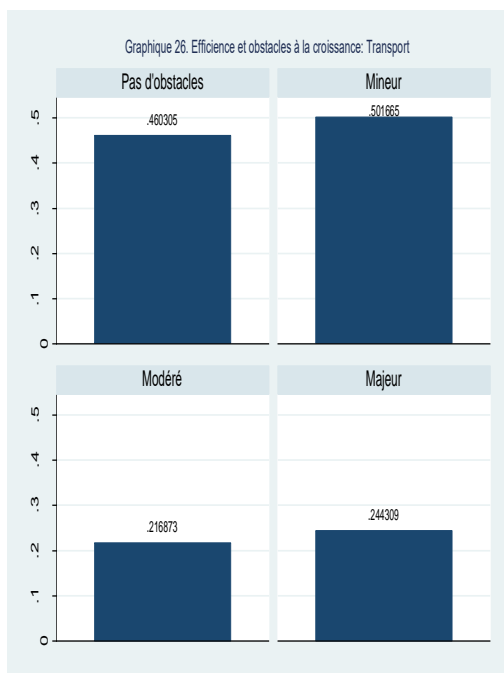
Les scores d'efficience sont exposés par niveau d'obstacle perçu par les micro-entrepreneur (Pas d'obstacle, mineur, modéré et majeur). Selon le graphique 24, Les ME qui perçoivent l'électricité comme un obstacle modéré à la croissance, enregistrent un score moyen d'efficience très inférieur à ceux des ME qui jugent que l'électricité ne constitue pas d'obstacle ou représente un obstacle mineur à la croissance. Le graphique 25 indique que plus la perception des obstacles liées à la télécommunication est importante plus le degré d'inefficience des ME tunisiennes est élevé. De même, les ME qui perçoivent le transport comme un obstacle modéré ou majeur sont celles qui atteignent les niveaux d'efficience les plus bas (graphique 26). Nous déduisons de ces trois graphiques que la facilité d'accès à l'infrastructure de base telle que perçue par les ME est positivement corrélée avec le niveau d'efficience et semble donc influencer le degré de compétitivité des ME de commerce et de service. Ce résultat montre une fois encore l'importance de l'infrastructure de base pour l'activité des ME en Tunisie.

TROISIEME PARTIE : **compétitivité des micro-entreprises tunisiennes : Etude économétrique et analyse des scores d'efficacité**

Précédemment nous avons constaté que les charges liées à l'accès au financement produisaient un effet positif tant sur la capacité d'investissement et la valeur ajoutée des ME que sur leur degré de compétitivité. Néanmoins, comme l'indique le graphique 27, la relation entre le degré de difficulté que rencontrent les ME pour accéder au financement externe et le niveau d'efficacité qu'atteignent ces ME n'est pas monotone. En effet, la facilitation de l'accès au financement externe (crédits et autres moyens de financement auprès des institutions financières) accroît l'efficacité moyenne des ME jusqu'à un certain point. Mais, les graphiques montrent aussi que les ME qui trouvent le plus de difficultés à accéder au financement externe (obstacle modéré à très élevé) atteignent aussi des niveaux d'efficacité plus importants. Ceci pourrait s'expliquer par le fait que ces entreprises recourent à d'autres moyens de financement comme le soutien familial ou d'autres réseaux qui offrent un accès au financement plus stable et moins coûteux.



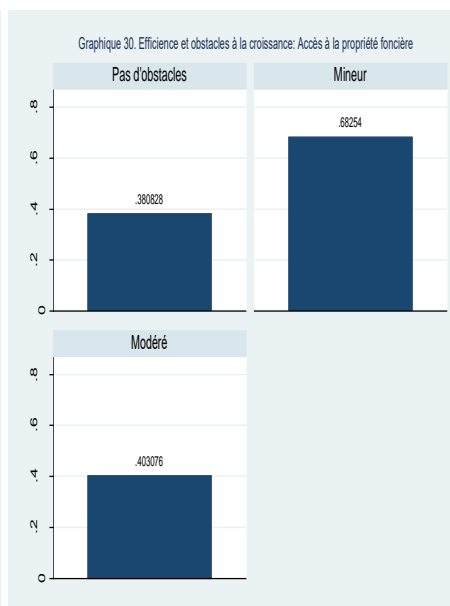
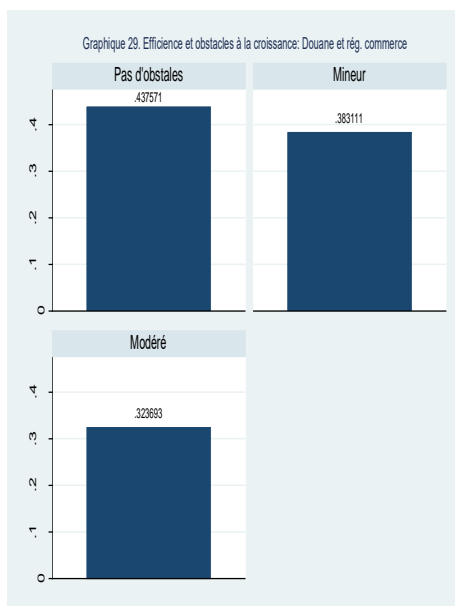
TROISIEME PARTIE : Compétitivité des micro-entreprises tunisiennes : Etude économétrique et analyse des scores d'efficience



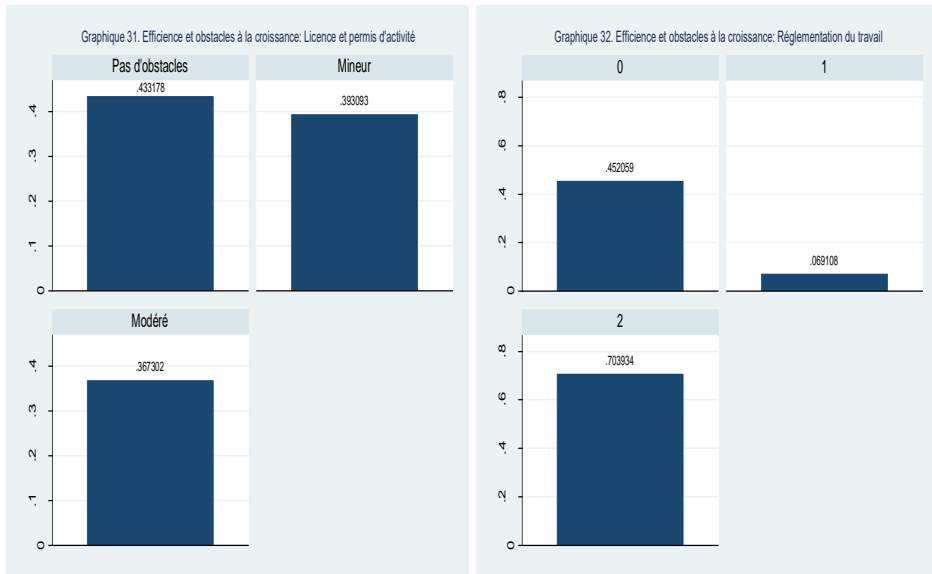
Le graphique 28 montre une relation inattendue entre les obstacles liés à l'inadéquation du niveau d'éducation de la main d'œuvre et l'efficience moyenne. Les ME qui jugent majeurs et très élevés les obstacles de ce type, sont celles qui réalisent en moyenne les scores d'efficience les plus élevés.

Les obstacles liés à la douane et la réglementation du commerce semblent exercer un effet légèrement négatif sur l'efficience moyenne des ME comme l'indique le graphique 29. Le score moyen d'efficience diminue d'environ 5 points de pourcentage lorsque la perception du niveau d'obstacle passe à un niveau supérieur. Le même effet négatif se reproduit, quoique avec une moindre ampleur, lorsqu'est prise en compte la perception des obstacles liés à l'octroi des licences et permis d'activité (graphique 31).

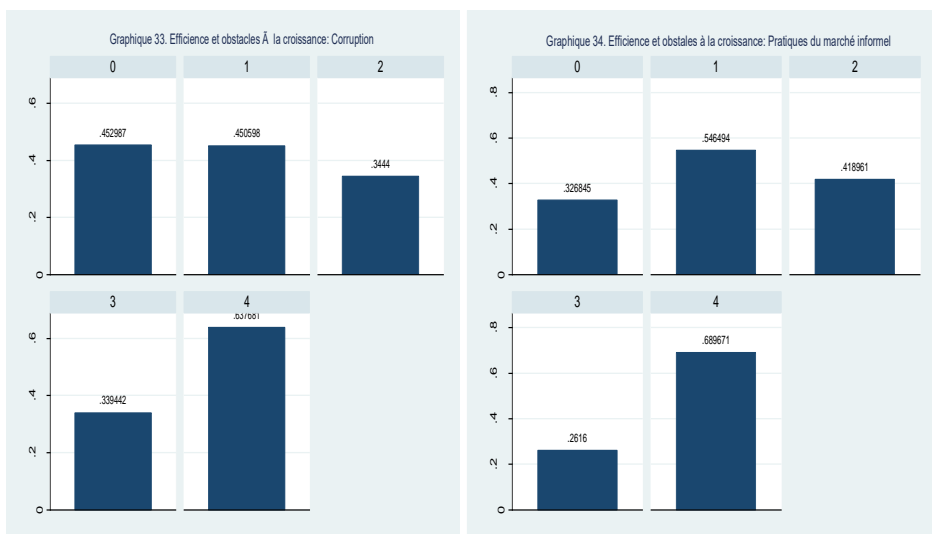
Les graphiques 33 et 34 montrent curieusement presque la même relation non-linéaire entre l'efficience et les obstacles liés à la corruption d'une part et l'efficience et les obstacles liés aux pratiques concurrentielles (illégal) du marché informel. Nous remarquons, à partir des deux graphiques que l'efficience moyenne diminue significativement lorsque la perception passe de "d'obstacle mineur" à "obstacle majeur".



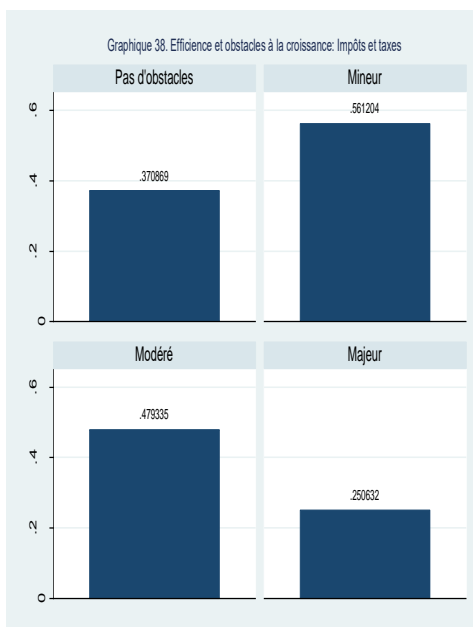
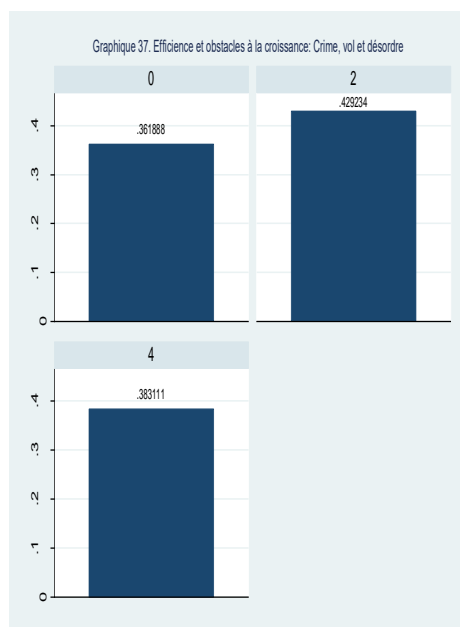
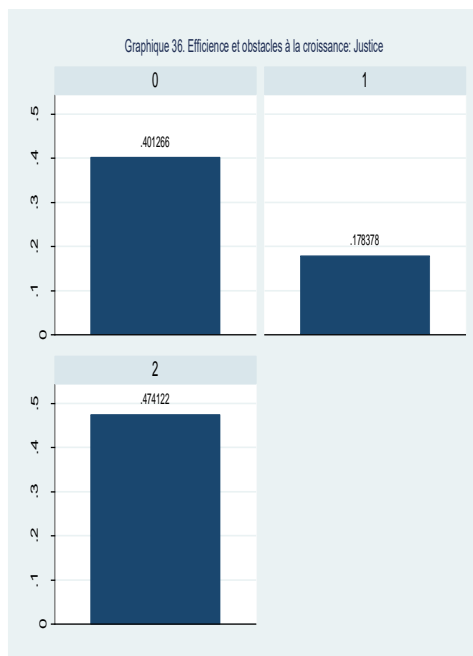
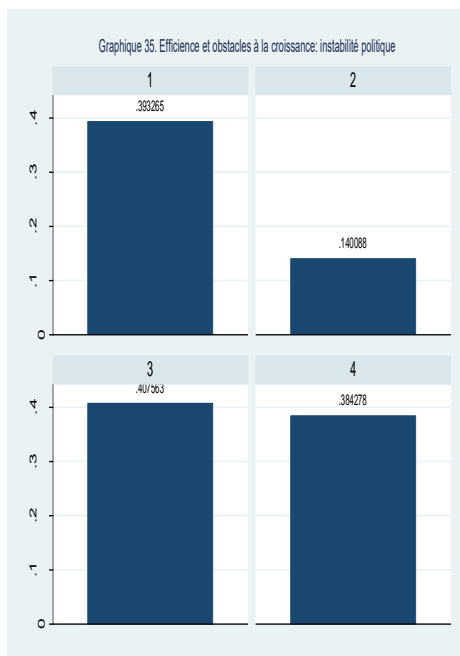
TROISIEME PARTIE : Compétitivité des micro-entreprises tunisiennes : Etude économétrique et analyse des scores d'efficacité

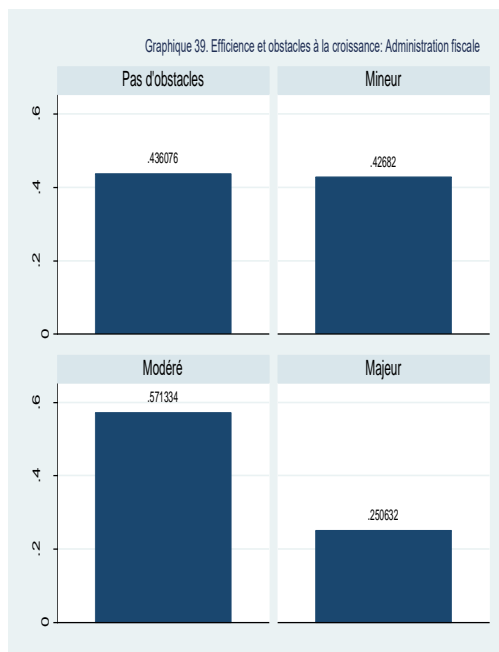


L'efficacité moyenne rebondit ensuite d'une manière notable lorsque la perception passe "d'obstacle majeur" à "obstacle très élevé". La capacité des ME à s'acclimater aux dysfonctionnements du marché et à la concurrence déloyale pourrait être l'une des raisons qui expliquent ce niveau élevé d'efficacité réalisés par les ME qui jugent que la corruption et le marché informel représentent des obstacles très sérieux à leurs croissance.



TROISIEME PARTIE : Compétitivité des micro-entreprises tunisiennes : Etude économétrique et analyse des scores d'efficacité





Les graphiques 38 indiquent l'existence d'une relation non-linéaire entre l'efficacité moyenne et le niveau d'obstacle que représentent les taux fiscaux (impôts et taxes). Les ME qui jugent majeurs les obstacles liés aux taux fiscaux atteignent un score moyen d'efficacité très inférieur à celui des ME qui perçoivent ces obstacles comme étant mineurs ou modérés. Nous retrouvons le même constat concernant la relation entre les obstacles liés à l'administration fiscale et l'efficacité moyenne des ME de commerce et de services (graphique 39).

III.5- Compétitivité des ME tunisiennes et concurrence européenne : Analyse comparative des scores d'efficacité

La signature d'un ALECA entraînera certainement l'émergence de nouvelles opportunités d'investissement pour les entreprises européennes et exposera les ME tunisiennes à "une nouvelle forme de concurrence". Cette concurrence, en ce qui concerne les ME de commerce et de services en particulier, se fera essentiellement *via* les modes 1, 3 et 4 de fourniture de services de l'Accord Général sur le Commerce des Services. À travers la concurrence à distance, celle nécessitant une présence physique

(investissement direct) ou celle impliquant la mobilité des personnes (en cas de travaux d'expertise à l'étranger par exemple), les ME opéreront désormais dans un environnement plus instable et feront face à la concurrence des ME ou d'entreprises européennes de plus grande taille.

Dans cette section, nous entamons une analyse comparative des scores d'efficience entre les ME tunisiennes avec les Micro, petites, moyennes et grandes entreprises installées dans les pays européens⁴¹. Les scores d'efficience permettent de juger de la capacité des entreprises à atteindre des niveaux de performance élevés tout en rationalisant l'exploitation des ressources de production. L'efficience est donc le reflet du degré de compétitivité des entreprises. Cette section présente une analyse comparative des scores d'efficience des ME tunisiennes avec des entreprises de différentes taille installées dans les pays de l'Europe de l'Est membres de l'UE. Cette comparaison concerne les divisions d'activité pour lesquelles les données sur les entreprises européennes (ME, PME et grandes entreprises) sont disponible et en quantité suffisante.

La comparaison des scores d'efficience a été possible grâce aux données fournies par la base *WBES* sur les entreprises européennes (dont les micro-entreprises) relatives à l'année 2013. Cependant, la base *WBES* ne couvre pas toutes les divisions d'activité. Le calcul des scores d'efficience n'a été possible que pour sept divisions d'activités : trois divisions relevant des activités de commerce et quatre divisions relevant des activités de service. Même si nous utilisons deux sources de données différentes (INS pour les ME tunisiennes et *WBES* pour les ME européennes), cela ne devrait pas biaiser significativement l'analyse car la base *WBES* utilise les enquêtes faites en collaboration avec les organismes officiels de statistique dans chaque pays (avec l'INS pour l'enquête sur les entreprises tunisiennes de 2013). De plus, nous avons tenté d'éviter le plus possible les incohérences au niveau des données collectées en convertissant en dollar américain (constant de l'année 2010) tous les montants exprimés en monnaie locale et en déflatant la valeur obtenue en utilisant le déflateur du

⁴¹ Les tableaux de correspondance des nomenclatures CITI Rév.4 et CITI Rév.3 sont utilisés puisque les données dont nous disposons sur les ME tunisiennes et les entreprises européennes n'utilisent pas la même nomenclature des activités.

PIB pour les intrants et l'indice des prix à la consommation pour le chiffre d'affaire (année de base 2010).

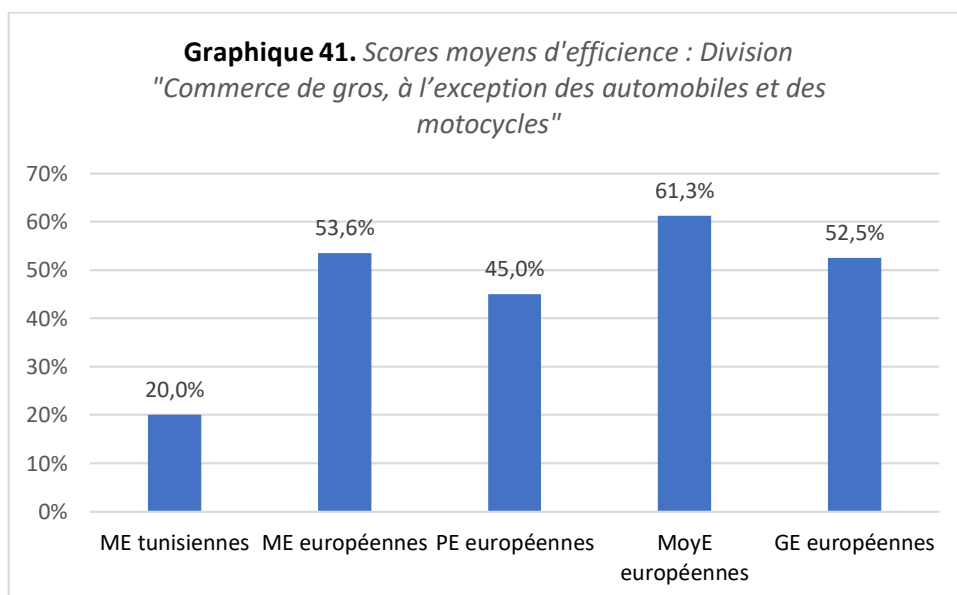
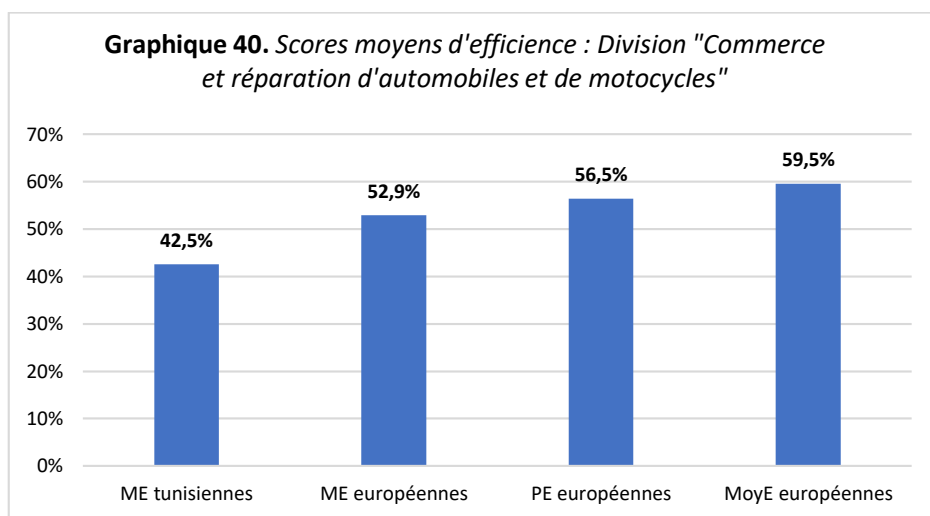
III.5.1- Les activités de commerce

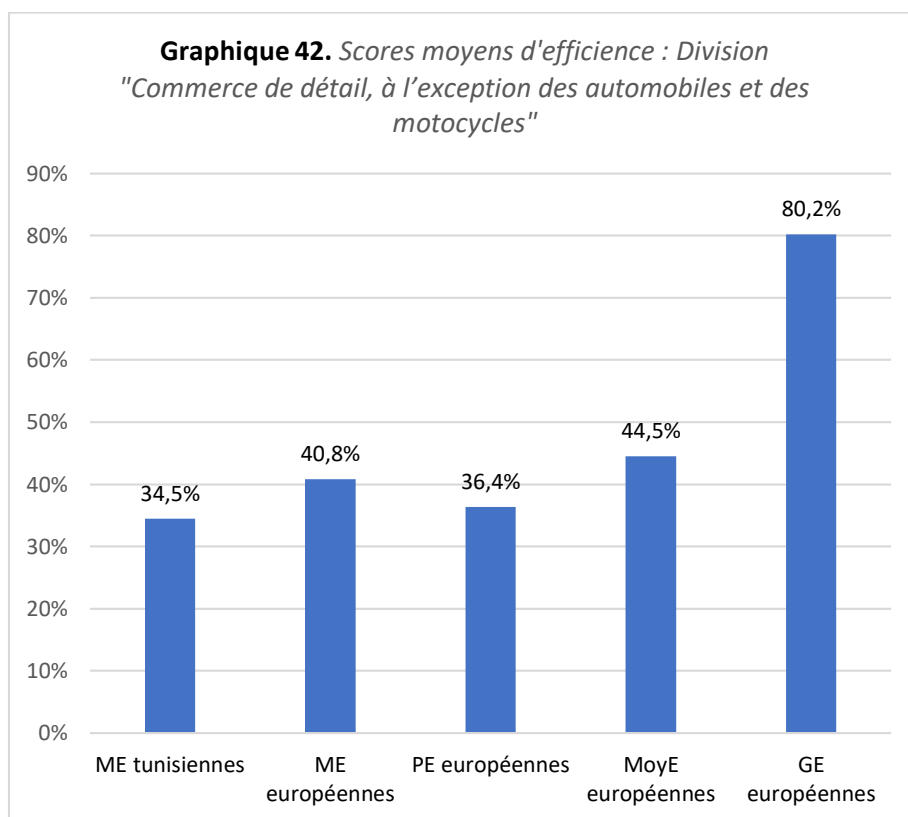
Les graphiques 40 à 42 présentent les scores moyens d'efficience de trois divisions majeures de la Section G. Il s'agit des divisions : "Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles"; "Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles"; et "Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles".

Nous remarquons à partir du graphique 40 que les ME tunisiennes appartenant à la division "Commerce et réparation d'automobiles et de motocycle" atteignent un niveau moyen d'efficience égal à environ 42,5% inférieur à celui des entreprises européennes quelque soit leur taille. Les entreprises européennes de taille moyenne présentent le niveau d'efficience le plus élevé ($\approx 59,5\%$), suivies des petites entreprises (notées PE) et des ME qui enregistrent un score moyen de 56,5% et 52,2% respectivement. Les ME tunisiennes opérant dans cette division d'activité présentent donc un niveau moyen de compétitivité inférieur à celui des entreprises européennes. La concurrence éventuellement imposée par les moyennes entreprises (notées MoyE) européennes sera la plus intense. Les ME tunisiennes devrait réduire la consommation de leurs ressources de production d'environ 17% tout en maintenant leur niveau de chiffre d'affaire afin d'élever leur niveau de compétitivité à celui atteint par les moyennes entreprises européennes.

En ce qui concerne le commerce de gros, le graphique 41 montre une plus grande fragilité des ME tunisiennes face à une éventuelle concurrence étrangère, émanant des européennes quelle que soit leur taille. Les ME tunisiennes opérant dans cette division d'activité, enregistre un score moyen d'efficience de seulement 20%, très inférieur à ceux atteints par les entreprises européennes. Le graphique 42 montre clairement le déficit de compétitivité dont souffrent les ME tunisiennes opérant dans le "commerce de détail" par rapport aux entreprises européennes. Nous notons surtout l'importance du retard en matière d'efficience qu'accusent les ME tunisiennes par rapport particulièrement aux grandes entreprises

européennes. Ces dernières atteignent un score moyen très élevé d'environ 80,2% contre seulement 34,5% pour les ME tunisiennes. Cela revient à dire que le ME tunisiennes devront minimiser leurs de coûts de leurs inputs de plus de 40% afin d'atteindre le niveau de compétitivité des grandes entreprises européennes. Les entreprises européennes de moyenne taille constitue aussi une menace mais de moindre importance, puisqu'elles enregistrent un score d'efficacité moyen de 44,5%, supérieur tout de même de 10 points de pourcentage à celui des ME tunisiennes.





D'après ces résultats, la libéralisation des investissements qui suivra l'application de l'ALECA entraînera forcément une très forte concurrence imposée par les moyennes et grandes entreprises (notées GE) qui sera très contraignante pour les ME tunisiennes opérant dans le commerce de gros et de détail. Ces résultats nous rappellent aussi la concurrence rude à laquelle ont dû faire face les ME mexicaines et sud-coréennes (dans le commerce de détail) suite à la signature des accords ALENA et KORUS (voir section 1).

Il en ressort globalement de cette analyse comparative qui concerne la division du commerce, que les ME tunisiennes opérant dans les activités de "Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles" semblent plus résilientes face à la menace de la concurrence étrangère que celles opérant dans le commerce de détail et le commerce de gros (à l'exception des automobile et motocycles). Dans le commerce de détail, la compétitivité des grandes entreprises de l'Europe de l'Est est largement supérieure à celle

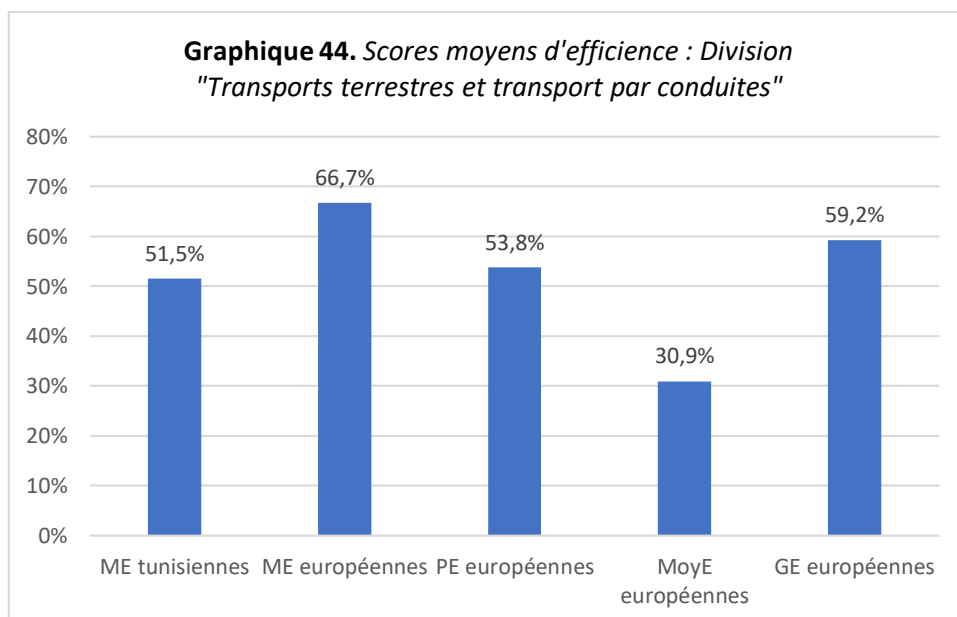
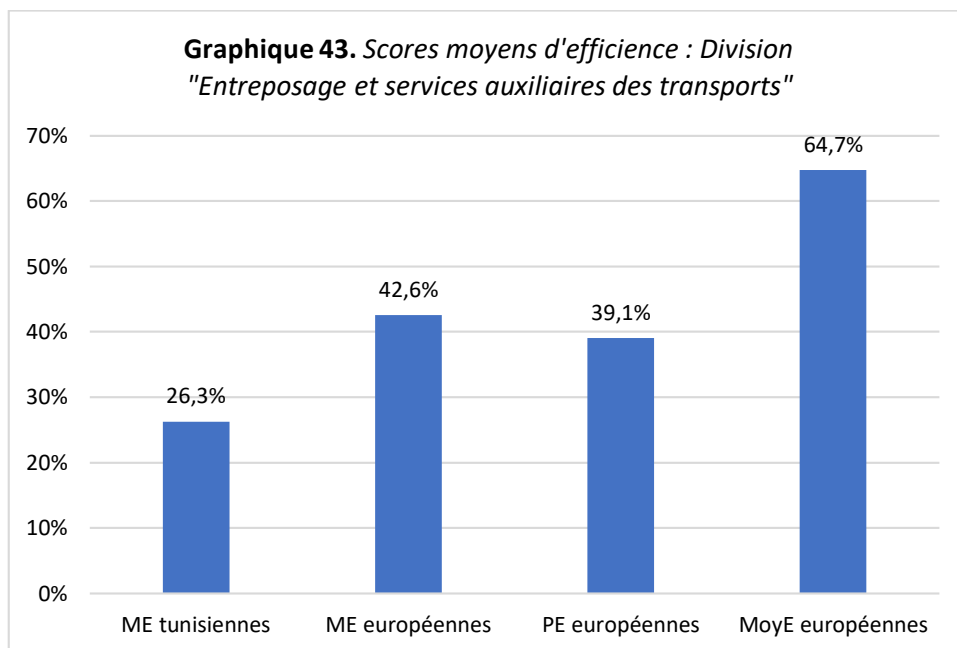
des des ME. Cela va sans dire que les multinationales de l'Europe occidentale opérant dans le commerce de gros et de détail (plus puissantes et plus présentes à l'échelle internationale) devraient imposer une concurrence encore plus intense après l'entrée en vigueur de l'ALECA.

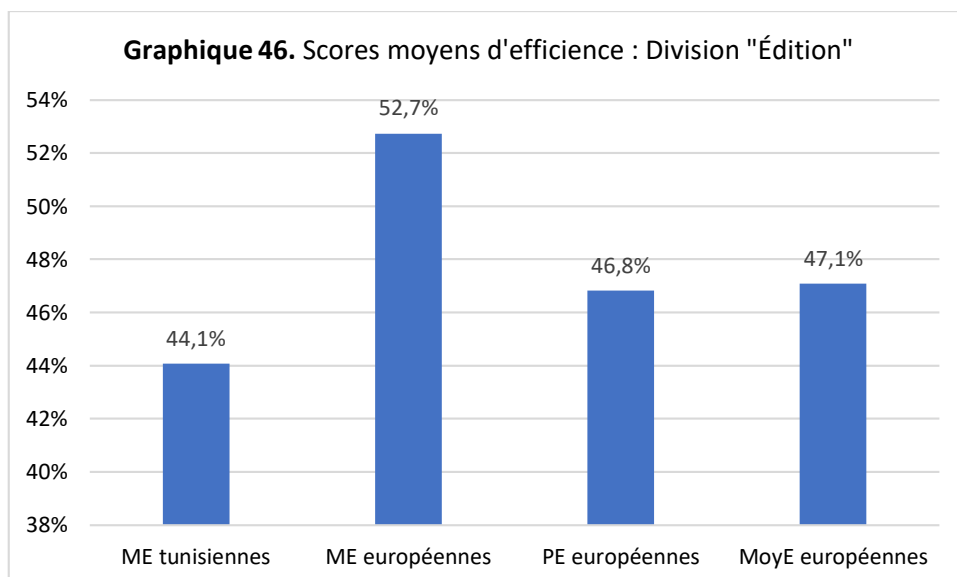
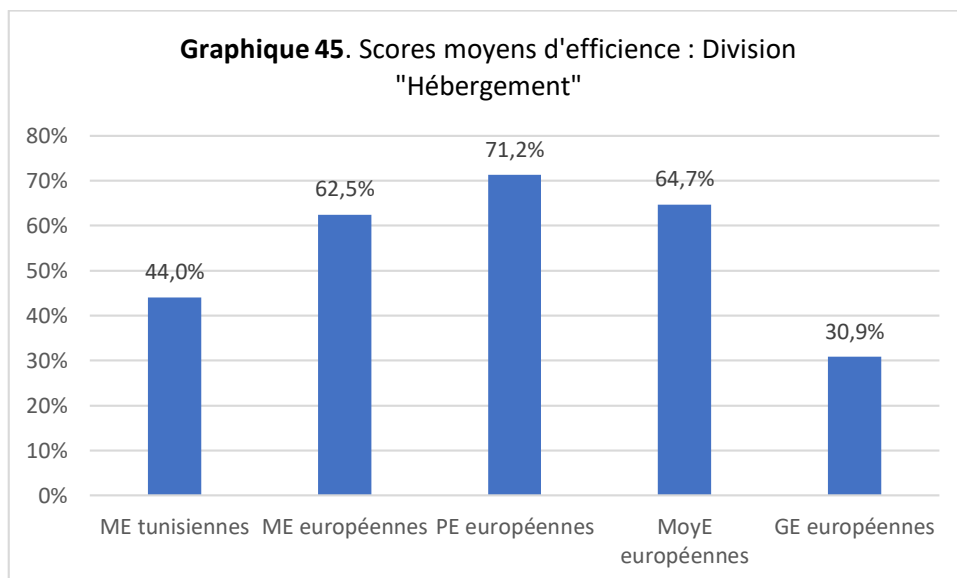
III.5.2- Les activités de service

En ce qui concerne les activités de service, la comparaison avec les entreprises européenne concerne quatre divisions d'activité: transport, entreposage, hébergement et restauration et édition. Le graphique 43 montre une grande fragilité des ME tunisiennes opérant dans "l'entreposage et services auxiliaires de transport" dont le score moyen d'efficience n'est que de 26,3%. Les ME tunisiennes opérant dans cette division d'activité se situent à un niveau de compétitivité inférieur à celui des ME européennes qui réalisent un score d'efficience moyen de 42,6%, et encore largement inférieur à celui des entreprises européennes de taille moyenne qui présentent un score moyen de 64,7%.

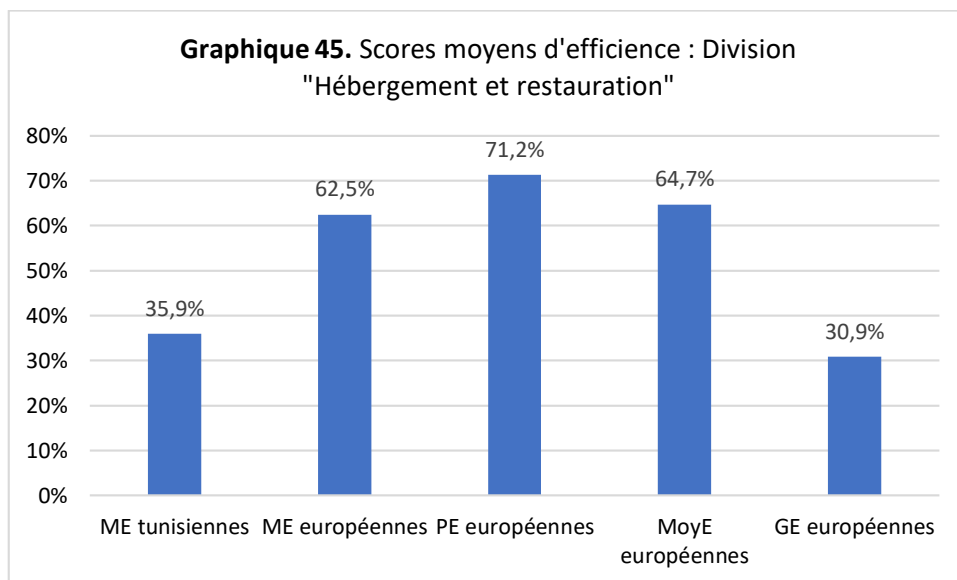
Le graphique 44 montre que les ME tunisiennes opérant dans le transport atteignent un score d'efficience moyen de 51,5% qui les situe à un niveau de compétitivité bien inférieur à celui des ME est-européenne qui enregistrent un score moyen de 66,7%. Cet écart est pour le moins significatif, puisque les ME tunisiennes devrait réduire la consommation des *inputs* de production de presque 15% tout en réalisant le même chiffre d'affaire afin d'atteindre le niveau d'efficience moyen de leurs homologues est-européennes. La concurrence peut aussi émaner des grandes entreprises européennes qui sont plus efficaces que les ME tunisiennes opérant dans cette division d'activité.

En ce qui concerne l'hébergement et la restauration, avec un score moyen d'efficience de 35,9%, les ME tunisiennes sont beaucoup moins compétitives que les ME, PE et moyennes entreprises européennes qui réalisent respectivement un score moyen de 62,5%, 71,2% et 64,7%.





Pour ce qui est des activités d'édition, nous notons à partir du graphique 46 le retard qu'accusent surtout les ME tunisiennes par rapport à leurs homologues européennes en matière d'efficience. Le score moyen d'efficience des ME tunisiennes opérant dans les activités d'édition atteint 44,1% contre un score moyen de 52,7% les ME européennes.



Dans cette division d'activité, les risques liés l'ouverture du marché aux concurrents étrangers semblent être moins menaçant surtout si nous considérons les scores moyens d'efficacité des petites et moyennes européennes.

Les deux tableaux suivants reprennent les principaux résultats émanant de la comparaison de la compétitivité des ME tunisiennes à celle des entreprises européennes. Ils mettent en évidence, pour chaque division d'activité comparée, le niveau d'efficacité et les principales catégories d'entreprises européennes qui peuvent constituer une menace concurrentielle pour les ME tunisiennes après la signature de l'ALECA.

Parmi les activités de commerce, nous remarquons que les activités de "Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles" sont les plus exposées et vulnérables à la concurrence émanant des pays européens. Les entreprises arrivant de ces pays, quelle que soit leur taille, en cas d'ouverture du marché à la concurrence étrangère directe, sont à même de menacer la pérennité des ME tunisiennes de commerce de gros qui emploient près de 20 milles personnes et génèrent une valeur ajoutée d'environ 246 millions de dinars (Cf. Section 3, tableau 30).

Les ME tunisiennes opérant dans le "Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles" se trouvent aussi dans une

position assez délicate. Avec un score d'efficience moyen de 34,5%, cette division d'activité souffre d'un manque de compétitivité qui l'expose directement aux risques liées à l'ouverture des marchés et à la concurrence des grandes entreprises européennes. L'implantation des grandes multinationales dans ce domaine constitue donc une menace sérieuse pour un secteur qui emploie environ 230 mille personnes. et produit une valeur ajoutée assez conséquente de plus de 1 milliard et 600 millions de dinars.

Malgré leur solidité relative en comparaison avec les ME opérant dans le commerce de gros et de détail, les ME exerçant dans le "Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles" qui emploient près de 30 mille personnes et génèrent une VA supérieure à 400 millions de dinars se voient potentiellement menacées par la concurrence qui peut émaner surtout des moyennes entreprises européennes.

Contrairement aux ME de commerce qui feront face très éventuellement à une concurrence étrangère émanant principalement par les moyennes et grandes entreprises européennes, celles opérant dans les services se voient concurrencer potentiellement par les micro, petites et moyennes entreprises européennes.

Les ME tunisiennes opérant dans "l'entreposage et services auxiliaires des transports" qui ne réalisent qu'un score moyen d'efficience de 26,3% feront face certainement à une concurrence très rude en cas d'une signature d'un ALECA de la part des moyennes entreprises européennes qui elles atteignent en moyenne une efficience de 64,7%. Ce retard en matière de compétitivité exposera inévitablement les quelques 1000 emplois et la valeur ajoutée d'environ 13 millions de dinars créés par cette division d'activité à un risque très important. Les ME, appartenant à la division "Transports terrestres et transport par conduites", devraient quant à elles réaliser une économie de près 15% de leurs ressources de production (inputs) tout en maintenant le même niveau d'outputs afin d'arriver au même niveau de compétitivité que leurs homologues européennes.

Tableau 32- Efficacité des ME tunisiennes et concurrence européenne

Division d'activité des ME :	Efficacité – compétitivité :	Emploi (en milliers)	Valeur ajoutée (Millions de dinars)	Principal concurrent européen
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	42,5% - Faible	29280	405,028	Les moyennes entreprises.
Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	20% - Très faible	19994	246,597	Les entreprises européennes, quelle que soit leur taille
Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles	34,5% - Faible	232844	1664,580	Les grandes et moyenne entreprises européennes
Transports terrestres et transport par conduites	51,5% - Moyen	99332	1354,796	Les ME européennes
Entreposage et services auxiliaires des transports	26,3% - Faible	1009	13,446	Les moyennes entreprises européennes
Hébergement et restauration	35,9% - Faible	74231	1362,405	Les ME, PE et moyennes entreprises européennes
Édition	44,1% - Faible	64	0,658	Les ME européennes

La concurrence dans cette division d'activité, imposée la signature d'un ALECA et l'ouverture des marchés, ne devrait donc pas bénéficier aux ME tunisiennes qui en 2016 employaient déjà près de 100 milles personnes et réalisaient une VA supérieure à 1 milliard et 300 millions de dinars.

Les ME exerçant dans l'hébergement et la restauration qui emploient plus de 70 milles personnes et produisent une valeur ajoutée de près de 1 milliard et 350 millions de dinars sont elles aussi surclassées en matière d'efficacité par les ME, PE et moyennes entreprises européennes. De même, les ME tunisiennes qui opèrent dans l'édition pourraient être confrontées à une forte pression concurrentielle imposée surtout par leurs homologues européennes.

conclusion et recommandations

Ce chapitre est dédié à l'étude des déterminants de la performance et l'analyse de la compétitivité des micro-entreprises tunisiennes afin d'évaluer leur degré de résilience vis-à-vis de la concurrence européenne en perspective d'une signature d'un ALECA entre la Tunisie et l'UE.

Les résultats des deux modèles économétriques estimés dans la première section mettent en exergue l'importance de l'infrastructure de base comme levier pour la croissance et la pérennité des ME. Malgré les charges qu'il fait supporter aux ME, l'accès à l'eau, au gaz, aux outils les télécommunications et au transport demeure un préalable essentiel à l'épanouissement des ME en renforçant leur capacité d'investissement et leur aptitude à générer de la valeur ajoutée. Les résultats indiquent aussi les ME les plus productives sont les plus aptes à investir mais n'arrivent pas dégager une valeur ajoutée qui se distingue par rapport aux ME moins productives.

De plus, le deuxième modèle indique que la valeur ajoutée évolue de pair avec le nombre de travailleurs mais qu'elle est négativement et significativement impactée par la rémunération du personnel. L'effet négatif des frais de personnel sur la VA peut encourager les ME à ne pas accroître leur taille et à rester dans l'informalité en optant pour le travail peu ou pas qualifié ce qui inhibe leur capacité d'innover, nuit à leur efficacité et accroît leur vulnérabilité vis-à-vis des firmes européennes. Ces deux résultats montrent que le système de production des ME tunisiennes s'identifie à un système extensif qui génère une croissance s'appuyant essentiellement sur la quantité du facteur travail et ne génère pas une importante valeur ajoutée contrairement au système intensif qui s'appuie sur l'innovation et la nouvelle technologie.

Une politique concurrentielle destinée à protéger les ME tunisiennes s'avère aussi être déterminante puisque le modèle logistique prévoit une relation positive et significative entre les subventions d'exploitation et la probabilité d'investissement des ME. Le financement externe et l'autofinancement sont tout aussi importants afin renforcer la capacité d'investissement et promouvoir la valeur ajoutée créée par les ME

tunisiennes même si leur effet est plus faible que les subventions d'exploitation.

Les résultats de la troisième section montrent que l'inefficience moyenne de toutes les ME tunisiennes quelle que soit leur activité dépasse 30%. En somme, les ME dont l'efficience ne dépasse pas 50% et donc fortement exposées à la concurrence étrangère emploient près de 450 milles personnes et réalisaient une VA de plus de 5 milliards de dinars (à peu près 5% du PIB) selon les données de 2016.

L'étude de la corrélation de l'efficience avec une sélection d'indicateurs montre, conformément aux résultats de la troisième section, que l'accès à l'électricité ne produit pas l'effet escompté sur la compétitivité des entreprises contrairement à l'accès à l'eau et aux technologies de télécommunication. Malgré les charges qui leur sont liées, le raccordement aux réseaux d'eau sanitaire et de télécommunication et les dépenses qu'ils génèrent sont indispensables pour améliorer l'efficience et la compétitivité des ME. L'efficience est également positivement corrélée avec les charges d'accès au financement ce qui montre que la finance externe constitue un levier à la compétitivité des ME tunisiennes. L'étude de la corrélation entre l'efficience et les indicateurs de performance montre que ces indicateurs ne sont pas automatiquement corrélés avec le niveau de compétitivité des ME. Les ME semblent souffrir d'un certain gaspillage des ressources malgré qu'elles soient profitables, ce qui pourrait les exposer à une perte de compétitivité en cas de concurrence étrangère.

En ce qui concerne la relation entre l'efficience des ME et l'importance démographique de leur lieu d'installation, les résultats montrent que les ME opérant dans le commerce sont de plus en plus efficaces à mesure que nous nous éloignons des grandes zones démographiques (capitales) vers les zones les moins habitées. Ce résultat pourrait s'expliquer par une concurrence plus intense dans les grandes villes. Pour ce qui est des ME de service, les graphiques montrent une tendance non-linéaire de la relation entre l'efficience et l'importance démographique. Nous constatons, en effet, que les ME de service situées dans la capitale et dans les zones les moins habités réalisent des scores d'efficience beaucoup moins élevés que les ME opérant dans les zones urbaines ayant une importance démographique intermédiaire.

Par ailleurs, dans la quatrième section, la perception des ME de l'importance des obstacles à la croissance montre que la facilité d'accès à l'infrastructure de base telle que perçue par les ME est positivement corrélée avec le niveau d'efficacité et semble donc influencer le degré de compétitivité des ME de commerce et de service. Ce résultat montre une fois encore l'importance de l'infrastructure de base pour l'activité des ME en Tunisie. Néanmoins, la relation entre la facilité perçue à accéder au financement externe et le niveau d'efficacité n'est pas monotone. Ceci pourrait s'expliquer par le fait que ces entreprises recourent à d'autres moyens de financement comme le soutien familial ou d'autres réseaux qui offrent un accès au financement plus stable et moins coûteux. Les résultats montrent aussi que les obstacles générés que ce soit par l'importance des taux fiscaux ou les complications de l'administration fiscale sont négativement liés à l'efficacité des ME tunisiennes.

Enfin, les résultats de la cinquième section montrent que parmi les activités de commerce, les activités de "Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles" sont les plus exposées et vulnérables à la concurrence émanant des pays européens. Les ME tunisiennes opérant dans le "Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles" se trouvent aussi dans une position assez délicate. L'implantation des grandes multinationales dans ce domaine constitue donc une menace sérieuse pour un secteur qui emploie environ 230 mille personnes et produit une valeur ajoutée assez conséquente. En outre, les ME opérant dans les services se voient concurrencer potentiellement par les micro, petites et moyennes entreprises européennes. Les ME tunisiennes opérant dans "l'entreposage et services auxiliaires des transports" feront face certainement à une concurrence très rude en cas d'une signature d'un ALECA de la part des moyennes entreprises européennes. Les ME exerçant dans l'hébergement et la restauration et qui contribuent significativement à l'emploi et à la valeur ajoutée de la Tunisie sont elles aussi surclassées en matière d'efficacité par les ME, PE et moyennes entreprises européennes. Tandis que les ME tunisiennes opérant dans le « transports terrestres et transport par conduites » qui génèrent environ 100 mille emplois devraient améliorer significativement leur compétitivité afin d'arriver à concurrencer leurs homologues européennes.

Implications politiques et recommandations en perspective d'un ALECA

La politique gouvernementale a souvent négligé le secteur des ME en Tunisie par rapport au secteur des PME. Pourtant, la contribution des ME à la création d'emploi et la VA n'est pas anodine. Selon les chiffres émanant de l'enquête de l'INS de 2016, les ME emploient un nombre estimé à 718250 personnes et génère une VA de 9486.6 millions de dinars (près de 9% du PIB). Une attention particulière devrait donc être portée à l'égard de ce secteur. Les résultats de ce chapitre nous amènent à suggérer des recommandations qui concernent cinq grands domaines d'intervention afin de renforcer la compétitivité des ME et de mieux les protéger en perspective de la signature d'un ALECA et l'ouverture des marchés à la concurrence européenne :

- ***Infrastructure***

Orienter les programmes de développement et les soutiens budgétaires vers l'extension des réseaux d'eau, de gaz et de télécommunication (téléphone et Internet) et faciliter le raccordement des ME à ces services de base.

Créer de *clusters* ou zones industrielles accueillant les ME appartenant à des domaines d'activité complémentaires (essentiellement les activités de service) afin de créer des externalités positives, des synergies productives (partage des intrants, du capital humain et de la technologie) et des économies de coûts liés à l'extension des réseaux d'infrastructure de base.

- ***Finance***

Contribuer au développement d'un réseau associatif et coopératif spécifique aux micro-entrepreneurs. Sensibiliser ces derniers aux avantages que procurent le réseautage et l'adhésion aux associations professionnelles (meilleure connaissance du marché, soutien financier et social, formation et amélioration des compétences, etc.). Encourager l'émergence et le développement des coopératives de crédits et des mutuelles d'assurance pour les différentes activités des ME.

Mettre en place des initiatives de soutien financier dans les zones rurales et les régions de l'intérieur en collaboration avec la BTS et un réseau d'Institutions de microfinance (micro-crédit, micro-assurance et micro-épargne) en lançant des lignes de crédits et des programmes de subvention de taux d'intérêt.

Développer et étendre des programmes de financement par capital-risque exclusivement dédiés aux ME en collaboration avec les établissements financiers publics et privés.

Lancer des campagnes de sensibilisation et des programmes de formation visant à répandre une certaine culture financière parmi les micro-entrepreneurs qui les aidera à mieux gérer leurs projets, mieux s'assurer, mieux prévoir les besoins de trésorerie et de financement et constituer une épargne suffisante pour renforcer leur résilience face aux chocs conjoncturels et accroître leurs capacités d'investissements.

▪ ***Politique concurrentielle aide publique et subventions***

Mettre en place un cadre législatif et une politique publique exclusivement dédiée à la préservation et au renforcement de la compétitivité du secteur des ME de commerce et de service.

Prendre en considération l'hétérogénéité du secteur des ME. Les politiques publiques doivent discriminer entre les activités des ME. Elles doivent assimiler le fait que les besoins des ME tunisiennes en matière de soutien, d'assistance et d'accompagnement sont spécifiques et ne ressemblent en rien aux besoins exprimés par les entreprises de plus grande taille.

et mieux cibler l'allocation des subventions et des aides publiques. Le financement public ne doit pas se limiter à des objectifs de résorption du chômage ou de la réduction de la pauvreté mais englober aussi un objectif de promotion et valorisation de l'innovation.

La sélection, le contrôle et le suivi des ME bénéficiaires de subventions et d'aides publiques doivent être perfectionnés de manière à cibler des résultats à long terme.

Dans plusieurs activités, surtout les activités de service, l'allocation des subventions, des aides et de toute forme de soutien financier doit privilégier les micro-entrepreneurs innovants.

Mettre en place un système de protection des ME en collaboration avec les parties prenantes et les experts en s'inspirant des clauses de l'Accord Général sur le Commerce des Services et qui soit en harmonie avec les clauses de l'ALECA afin de réduire les retombées négatives de l'ouverture sur le marché européen.

Mettre en place un cadre législatif visant à protéger les ME opérant dans le commerce de gros et surtout le commerce de détail vis-à-vis de la concurrence *via* le mode 4 (IDE) qui sera probablement imposée par les grandes et moyennes entreprises européenne après la signature de l'ALECA.

Adopter des mesures concrètes afin de réduire la vulnérabilité des ME opérant dans les services face à la concurrence européenne *via* les modes 1, 3 et 4 de fourniture de services. L'amélioration de la prestation de services à distance et de la compétitivité des ME sur les marchés publics est une priorité pour faire face à la menace concurrentielle sérieuse émanant surtout des ME, PE, et moyennes entreprises européennes.

▪ ***Qualification des micro-entrepreneurs et des travailleurs***

Les programmes publics et les fonds alloués doivent s'orienter davantage vers l'éducation et la formation des micro-entrepreneurs que vers le financement pur et simple.

Promouvoir la culture du management du risque et de la bonne gouvernance chez les micro-entrepreneurs en impliquant les réseaux

associatifs et professionnels dans un programme de dissémination des bonnes pratiques entrepreneuriales.

Accroître l'efficacité générée par le facteur travail en améliorant le taux d'encadrement des ME et la qualification des travailleurs.

Tendre vers une plus grande flexibilité de la réglementation du travail des ME et la création de compensations sous forme d'avantages fiscaux ou de subventions ciblées afin d'inciter les ME à recruter des travailleurs qualifiés.

▪ *Climat des affaires*

Accroître la transparence et réduire les complications administratives et bureaucratiques qui touchent à l'enregistrement et la délivrance de permis d'activité pour les micro-entrepreneurs.

Simplifier le cadre législatif, la réglementation du travail et le système fiscal spécifiques aux ME, réduire l'opacité de l'information qui les caractérise et qui empêche les micro-entrepreneurs à accroître leur entreprise (en nombre d'employés et en chiffre d'affaire).

Annexe A.1. Estimation du modèle Logit : les déterminants du comportement d'investissement des ME

Tableau A.1.1					
Logistic regression				Number of obs	5053
				Wald chi2(21)	= 260.87
				Prob > chi2	= 0.0000
Log pseudo likelihood	=	-2523.6582		Pseudo R2	= 0.0500
				Robust	
freq_inv_c		Coef.	Std. Err.	z P>z	[95% Conf. Interval]
ln_nbre		.5710372	.1490561	3.83 0.000	.2788926 .8631817
ln_elect		.0300326	.0180721	1.66 0.097	-.005388 .0654532
ln_gaz		.0569252	.0401538	1.42 0.156	-.0217749 .1356253
ln_eau		.0272022	.0194656	1.40 0.162	-.0109496 .065354
ln_tele		.0751539	.0161193	4.66 0.000	.0435606 .1067473
ln_intern		.0346896	.0223462	1.55 0.121	-.0091081 .0784872
ln_trans		.0407615	.0196081	2.08 0.038	.0023303 .0791928
ln_productivity		.0977593	.0459999	2.13 0.034	.0076011 .1879175
fiscal_inc		.0748567	.080133	0.93 0.350	-.0822011 .2319145
dum_subv		1.552415	.6435453	2.41 0.016	.2910897 2.813741
personnel_ratio		-.2472271	.3684677	-0.67 0.502	-.9694105 .4749563
Commerce		-.5434679	.1132219	-4.80 0.000	-.7653788 -.321557
transp_entrep		.2264145	.1284508	1.76 0.078	-.0253445 .4781735
information_comm		.1283613	.2603911	0.49 0.622	-.3819958 .6387184
fin_assur		-.8324941	.433027	-1.92 0.055	-1.681211 .0162233
Immobilier		-1.084638	.505123	-2.15 0.032	-2.074661 -.0946148
scien_tech		-.6620326	.1904539	-3.48 0.001	-1.035315 -.2887499
service_adm		-.1698623	.1608751	-1.06 0.291	-.4851718 .1454472
enseignement		.2965047	.2208961	1.34 0.180	-.1364437 .7294531
santé_action_sociale		-.2414004	.2026851	-1.19 0.234	-.6386559 .155855
art_spectacle		.2554146	.2643208	0.97 0.334	-.2626447 .7734738
_cons		-2.853108	.4418865	-6.46 0.000	-3.719189 -1.987026
Logistic model for freq_inv_c, goodness-of-fit test					
Hosmer-Lemeshow chi2(48) =		56.46			
Prob > chi2 =		0.1881			

Tableau A.1.2

Logisticregression		Number of obs =	5053			
		Wald chi2(21) =	225.57			
		Prob > chi2 =	0.0000			
Log pseudolikelihood = -2543.3453		Pseudo R2 =	0.0426			
		Robust				
freq_inv_c	Coef.	Std. Err.	z	P>z	[95% Conf.	Interval]
ln_nbre	.6389469	.1472773	4.34	0.000	.3502886	.9276052
ln_elect	.0393883	.0218865	1.80	0.072	-.0035083	.082285
ln_gaz	.0621133	.0395615	1.57	0.116	-.0154257	.1396524
ln_eau	.0366224	.0194708	1.88	0.060	-.0015397	.0747845
ln_tele	.0660986	.016092	4.11	0.000	.034559	.0976383
ln_intern	.0289187	.0222228	1.30	0.193	-.0146372	.0724745
ln_trans	.0255727	.0192242	1.33	0.183	-.0121059	.0632514
ln_productivity	.1773062	.0425241	4.17	0.000	.0939604	.2606519
fiscal_inc	.0812272	.0833125	0.97	0.330	-.0820623	.2445168
dum_subv	1.578482	.6411956	2.46	0.014	.3217615	2.835202
personnel_ratio	.0384002	.351323	0.11	0.913	-.6501802	.7269806
elect_comm	-.0776688	.0198482	-3.91	0.000	-.1165706	-.0387669
elect_transp_entrep	-.0240555	.0238537	-1.01	0.313	-.0708078	.0226969
elect_information_comm	.0552262	.0472873	1.17	0.243	-.0374553	.1479076
elect_fin_assur	-.1428234	.0760703	-1.88	0.060	-.2919183	.0062716
elect_immobiliere	-.2481556	.1071133	-2.32	0.021	-.4580939	-.0382174
elect_scien_techn	-.1081047	.0335146	-3.23	0.001	-.1737921	-.0424174
elect_service_adm	-.0098691	.029631	-0.33	0.739	-.0679449	.0482067
elect_enseignement	.0394889	.0380976	1.04	0.300	-.0351811	.1141588
elect_santé_action_sociale	-.0490305	.0338017	-1.45	0.147	-.1152807	.0172197
elect_art_spectacle	.0511669	.0479366	1.07	0.286	-.042787	.1451208
_cons	-3.7586	.4182843	-8.99	0.000	-4.578422	-2.938778
Hosmer-Lemeshow chi2(48) =		54.02				
Prob > chi2 =		0.2552				

Tableau A.1.3

Log pseudolikelihood = -2565.4727					
			Pseudo R2	=	0.0341
		Robust			
freq_inv_c	Coef.	Std. Err.	z	P>z	[95% Conf. Interval]
ln_nbre	.6145947	.1381108	4.45	0.000	.3439025 .8852869
ln_elect	-.0078988	.0163719	-0.48	0.629	-.0399871 .0241896
ln_gaz	.1089617	.0640311	1.70	0.089	-.0165369 .2344603
ln_eau	.0513373	.0181114	2.83	0.005	.0158396 .0868349
ln_tele	.0582696	.0158004	3.69	0.000	.0273015 .0892377
ln_intern	.0362203	.0208927	1.73	0.083	-.0047286 .0771692
ln_trans	.0125097	.0190935	0.66	0.512	-.0249128 .0499323
ln_productivity	.1763234	.0407892	4.32	0.000	.0963781 .2562688
fiscal_inc	.0891008	.0859243	1.04	0.300	-.0793077 .2575094
dum_subv	1.562979	.6593874	2.37	0.018	.2706029 2.855354
personnel_ratio	.1939322	.3347666	0.58	0.562	-.4621984 .8500627
gaz_comm	-.0524993	.1163465	-0.45	0.652	-.2805343 .1755357
gaz_transp_entrep	-.0272152	.0951786	-0.29	0.775	-.2137619 .1593315
gaz_information_comm	0	(omitted)			
gaz_fin_assur	0	(omitted)			
gaz_immobiliere	-.0968219	.1577601	-0.61	0.539	-.4060259 .2123822
gaz_scienc_tech	-.1469331	.1729046	-0.85	0.395	-.4858199 .1919536
gaz_service_adm	-.0537492	.2108563	-0.25	0.799	-.46702 .3595215
gaz_enseignement	.0042169	.1511896	0.03	0.978	-.2921093 .3005431
gaz_santé_action_sociale	-.1947176	.2663087	-0.73	0.465	-.716673 .3272379
gaz_art_spectacle	0	(omitted)			
_cons	-3.743695	.3942286	-9.50	0.000	-4.516369 -2.971022
		Hosmer-Lemeshow chi2(38) =		48.37	
Prob > chi2 =		0.1208			

Tableau A.1.3

Logisticregression		Number of obs	=	5053	
		Wald chi2(21)	=	214.18	
		Prob > chi2	=	0.0000	
Log pseudolikelihood = -2549.9459		Pseudo R2	=	0.0401	
		Robust			
freq_inv_c	Coef.	Std. Err.	z P>z	[95% Conf.	Interval]
ln_nbre	.5669101	.1457011	3.89 0.000	.2813411	.852479
ln_elect	-.0114312	.0164824	-0.69 0.488	-.0437362	.0208737
ln_gaz	.0539592	.03973	1.36 0.174	-.0239101	.1318286
ln_eau	.1043245	.0253953	4.11 0.000	.0545507	.1540982
ln_tele	.0707664	.0160852	4.40 0.000	.03924	.1022929
ln_intern	.044346	.0215949	2.05 0.040	.0020208	.0866713
ln_trans	.0243492	.0191334	1.27 0.203	-.0131515	.0618499
ln_productivity	.1795582	.0415953	4.32 0.000	.0980329	.2610835
fiscal_inc	.0881562	.0868692	1.01 0.310	-.0821044	.2584168
dum_subv	1.58679	.6588343	2.41 0.016	.2954982	2.878081
personnel_ratio	.1441758	.3437617	0.42 0.675	-.5295847	.8179364
eau_comm	-.0920082	.0290011	-3.17 0.002	-.1488493	-.035167
eau_transp_entrep	-.0214555	.0299574	-0.72 0.474	-.080171	.03726
eau_information_comm	.0606384	.1221562	0.50 0.620	-.1787833	.3000601
eau_fin_assur	-.2412148	.1069076	-2.26 0.024	-.4507499	-.0316798
eau_immobiliere	-.1832564	.1064207	-1.72 0.085	-.3918371	.0253244
eau_scien_techn	-.1691287	.0488243	-3.46 0.001	-.2648225	-.0734349
eau_service_adm	-.0900809	.0531045	-1.70 0.090	-.1941639	.014002
eau_enseignement	.0428292	.0474443	0.90 0.367	-.05016	.1358184
eau_santé_action_sociale	-.0773222	.0433422	-1.78 0.074	-.1622714	.0076269
eau_art_spectacle	.0411692	.0741206	0.56 0.579	-.1041045	.186443
_cons	-3.739516	.4078343	-9.17 0.000	-4.538857	-2.940176
Hosmer-Lemeshow chi2(48) =		56.35			
Prob > chi2 =		0.1910			

Tableau A.1.4

Logisticregression		Number of obs =	5053		
		Wald chi2(21) =	211.62		
		Prob > chi2 =	0.0000		
Log pseudolikelihood = -2551.0386		Pseudo R2 =	0.0397		
		Robust			
freq_inv_c	Coef.	Std. Err.	z	P>z	[95% Conf. Interval]
ln_nbre	.6183058	.1401617	4.41	0.000	.343594 .8930177
ln_elect	-.0032092	.0167003	-0.19	0.848	-.0359412 .0295228
ln_gaz	.0583884	.0404895	1.44	0.149	-.0209696 .1377464
ln_eau	.0531288	.0182436	2.91	0.004	.0173721 .0888855
ln_tele	.1268901	.0389603	3.26	0.001	.0505294 .2032508
ln_intern	.0361991	.0223184	1.62	0.105	-.0075442 .0799424
ln_trans	.023161	.0193207	1.20	0.231	-.0147069 .0610289
ln_productivity	.1725436	.0412594	4.18	0.000	.0916767 .2534106
fiscal_inc	.0927261	.086559	1.07	0.284	-.0769263 .2623786
dum_subv	1.56283	.6698148	2.33	0.020	.250017 2.875643
personnel_ratio	.1537448	.3411378	0.45	0.652	-.5148729 .8223626
tele_comm	-.1271248	.0459073	-2.77	0.006	-.2171015 -.0371481
tele_transp_entrep	-.0038135	.0498165	-0.08	0.939	-.1014521 .0938251
tele_information_comm	-.007221	.0734074	-0.10	0.922	-.1510968 .1366549
tele_fin_assur	-.1585885	.0792976	-2.00	0.046	-.3140089 -.0031681
tele_immobiliere	-.1354236	.1090707	-1.24	0.214	-.3491982 .0783511
tele_scien_techn	-.1454795	.049503	-2.94	0.003	-.2425037 -.0484554
tele_service_adm	-.0006572	.0502127	-0.01	0.990	-.0990723 .0977579
tele_enseignement	.0283222	.0629701	0.45	0.653	-.095097 .1517414
tele_santé_action_sociale	-.0923492	.0555459	-1.66	0.096	-.2012171 .0165187
tele_art_spectacle	-.1002907	.100774	-1.00	0.320	-.2978042 .0972227
_cons	-3.735245	.3987861	-9.37	0.000	-4.516852 -2.953639
Hosmer-Lemeshow chi2(48) =		47.44			
Prob > chi2 =					
0.4955					

Tableau A.1.4						
Logisticregression		Number of obs =		5053		
		Wald chi2(21) =		206.43		
		Prob > chi2 =		0.0000		
Log pseudolikelihood = -2551.7983		Pseudo R2 =		0.0394		
		Robust				
freq_inv_c	Coef.	Std. Err.	z	P>z	[95% Conf.	Interval]
ln_nbre	.5953306	.1398045	4.26	0.000	.3213188	.8693423
ln_elect	-.0109222	.0164672	-0.66	0.507	-.0431974	.021353
ln_gaz	.0686976	.0402954	1.70	0.088	-.01028	.1476751
ln_eau	.0576819	.0183872	3.14	0.002	.0216436	.0937203
ln_tele	.0645531	.0157149	4.11	0.000	.0337524	.0953537
ln_intern	.018861	.0658857	0.29	0.775	-.1102725	.1479945
ln_trans	.0153356	.0193412	0.79	0.428	-.0225725	.0532437
ln_productivity	.1904642	.0411281	4.63	0.000	.1098546	.2710737
fiscal_inc	.0896102	.0897996	1.00	0.318	-.0863938	.2656141
dum_subv	1.533407	.6537549	2.35	0.019	.2520713	2.814744
personnel_ratio	.253912	.3364619	0.75	0.450	-.4055411	.9133651
intern_comm	.0804848	.0891201	0.90	0.366	-.0941874	.255157
intern_transp_entrep	.0751893	.0804187	0.93	0.350	-.0824285	.232807
intern_information_comm	.077095	.0865687	0.89	0.373	-.0925765	.2467664
intern_fin_assur	-.1292111	.110743	-1.17	0.243	-.3462634	.0878412
intern_immobiliere	-.124819	.1380767	-0.90	0.366	-.3954442	.1458063
intern_scienc_techn	-.0800157	.0756127	-1.06	0.290	-.2282139	.0681824
intern_service_adm	.1176331	.0791177	1.49	0.137	-.0374348	.272701
intern_enseignement	.0923407	.091835	1.01	0.315	-.0876525	.272334
intern_santé_action_sociale	-.1297093	.0874595	-1.48	0.138	-.3011267	.0417081
intern_art_spectacle	.1428533	.1351828	1.06	0.291	-.1221002	.4078067
_cons	-3.873282	.3979131	-9.73	0.000	-4.653177	-3.093386
Hosmer-Lemeshow chi2(48) =		41.65				
Prob > chi2 =		0.7290				

Tableau A.1.5

Tableau A.1.5					
Logisticregression		Number of obs =		5052	
		Wald chi2(20) =		191.22	
		Prob > chi2 =		0.0000	
Log pseudolikelihood = -2561.4566		Pseudo R2 =		0.0352	
		Robust			
freq_inv_c	Coef.	Std. Err.	z	P>z	[95% Conf. Interval]
ln_nbre	.606794	.1379894	4.40	0.000	.3363397 .8772484
ln_elect	-.0067893	.0163975	-0.41	0.679	-.0389278 .0253492
ln_gaz	.0688683	.0391294	1.76	0.078	-.0078239 .1455605
ln_eau	.0528179	.0181409	2.91	0.004	.0172625 .0883734
ln_tele	.0588993	.0157922	3.73	0.000	.0279472 .0898514
ln_intern	.038023	.0209497	1.81	0.070	-.0030377 .0790836
ln_trans	-.0077295	.0957864	-0.08	0.936	-.1954674 .1800084
ln_productivity	.173936	.0409319	4.25	0.000	.0937109 .254161
fiscal_inc	.0910186	.0875797	1.04	0.299	-.0806345 .2626718
dum_subv	1.559857	.6590653	2.37	0.018	.2681128 2.851601
personnel_ratio	.1831777	.3370431	0.54	0.587	-.4774147 .84377
ln_trans	0	(omitted)			
trans_comm	.0120172	.0994732	0.12	0.904	-.1829467 .206981
trans_transp_ent	.1017356	.118308	0.86	0.390	-.1301438 .333615
trans_inform	.1405865	.188888	0.74	0.457	-.2296272 .5108003
trans_finass	.0819864	.1999691	0.41	0.682	-.3099458 .4739185
trans_immob	-.1642139	.1863023	-0.88	0.378	-.5293597 .2009319
trans_scien_techn	-.0440632	.1053413	-0.42	0.676	-.2505284 .162402
trans_serv_adm	.0809152	.1043494	0.78	0.438	-.1236058 .2854362
trans_enseig	0	(omitted)			
trans_santé_action_sociale	-.008545	.1325052	-0.06	0.949	-.2682504 .2511604
trans_art_spectacle	.0477632	.1428533	0.33	0.738	-.232224 .3277505
_cons	-3.722565	.3949958	-9.42	0.000	-4.496742 -2.948387
Hosmer-Lemeshow chi2(48) =		58.15			
Prob > chi2 =					
0.1496					

Annexe A.2. Régression linéaire : les déterminants de la valeur ajoutée des ME

Tableau A.2.1						
Linearregression					Number of obs = 5021	
					F(24, 4996) = 221.78	
					Prob > F = 0.0000	
					R-squared= 0.5676	
					Root MSE = .74218	
		Robust				
ln_val_aj	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]	
ln_nbre	1.651259	.0516691	31.96	0.000	1.549965	1.752553
ln_tot_inv	-.0050041	.0047645	-1.05	0.294	-.0143447	.0043364
Productivity	.0000189	4.36e-06	4.34	0.000	.0000104	.0000275
ln_elect	-.00593	.0050785	-1.17	0.243	-.0158861	.004026
ln_eau	.0486992	.0088283	5.52	0.000	.0313919	.0660066
ln_gaz	.0042339	.0116651	0.36	0.717	-.0186348	.0271026
ln_tele	.0307348	.0072136	4.26	0.000	.0165931	.0448766
ln_intern	.0122837	.0071116	1.73	0.084	-.0016582	.0262256
personnel_ratio	-1.188757	.2165571	-5.49	0.000	-1.613304	-.7642105
fiscal_inc	-.005252	.0206489	-0.25	0.799	-.045733	.0352289
dum_fin_benef	.0008575	.0004321	1.98	0.047	.0000104	.0017046
dum_fin_aidpub	.0032542	.0021472	1.52	0.130	-.0009552	.0074636
dum_fin_credb	.001726	.000768	2.25	0.025	.0002204	.0032315
dum_subv	.0183098	.2411087	0.08	0.939	-.454369	.4909887
Commerce	-.0610856	.0342203	-1.79	0.074	-.1281723	.0060011
transp_entrep	.2815911	.0681059	4.13	0.000	.1480738	.4151085
information_comm	-.4438744	.11319	-3.92	0.000	-.6657764	-.2219723
fin_assur	.7528274	.1899725	3.96	0.000	.3803979	1.125257
Immobiliere	.5399279	.137862	3.92	0.000	.2696579	.8101979
scien_techn	.364988	.0781381	4.67	0.000	.211803	.5181729
service_adm	.2220825	.0659358	3.37	0.001	.0928193	.3513457
enseignement	-.0072428	.0854098	-0.08	0.932	-.1746834	.1601978
santé_action_sociale	.224283	.0903911	2.48	0.013	.0470768	.4014892
art_spectacle	.0430093	.0894235	0.48	0.631	-.1323	.2183186
_cons	7.412853	.0747514	99.17	0.000	7.266307	7.559399

Tableau A.2.1

Tableau A.2.1						
Linearregression			Number of obs	=	5021	
			F(24, 4996)	=	214.46	
			Prob > F	=	0.0000	
			R-squared	=	0.5563	
			Root MSE	=	.75181	
		Robust				
ln_val_aj	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf.	Interval]
ln_nbre	1.68171	.0544218	30.90	0.000	1.575019	1.788401
ln_tot_inv	-.0015614	.0047536	-0.33	0.743	-.0108805	.0077578
Productivity	.0000197	4.43e-06	4.45	0.000	.000011	.0000284
ln_elect	-.0258119	.0081252	-3.18	0.001	-.0417408	-.009883
ln_eau	.052335	.0089098	5.87	0.000	.0348678	.0698022
ln_gaz	.0007482	.0117094	0.06	0.949	-.0222074	.0237038
ln_tele	.0304845	.0076259	4.00	0.000	.0155343	.0454346
ln_intern	.0139824	.0072693	1.92	0.054	-.0002687	.0282335
personnel_ratio	-1.113092	.213416	-5.22	0.000	-1.531481	-.6947029
fiscal_inc	-.0051628	.0206495	-0.25	0.803	-.0456449	.0353192
dum_fin_benef	.0008421	.0004344	1.94	0.053	-9.51e-06	.0016937
dum_fin_aidpub	.0032985	.0022127	1.49	0.136	-.0010394	.0076365
dum_fin_credb	.0017363	.0007822	2.22	0.026	.0002029	.0032698
dum_subv	.0283946	.2366955	0.12	0.905	-.4356325	.4924218
elect_comm	-.0141461	.0060979	-2.32	0.020	-.0261006	-.0021916
elect_transp_entrep	.0161869	.0112802	1.43	0.151	-.0059272	.038301
elect_information_comm	-.0727503	.0196792	-3.70	0.000	-.1113302	-.0341704
elect_fin_assur	.0934475	.0253152	3.69	0.000	.0438185	.1430765
elect_immobiliere	.0893645	.0183596	4.87	0.000	.0533716	.1253575
elect_scien_techn	.0503178	.0125523	4.01	0.000	.0257098	.0749258
elect_service_adm	.0298767	.0126617	2.36	0.018	.0050543	.0546991
elect_enseignement	-.017031	.0144167	-1.18	0.238	-.045294	.0112321
elect_santé_action_sociale	.0266661	.0139932	1.91	0.057	-.0007667	.054099
elect_art_spectacle	-.0009789	.0139292	-0.07	0.944	-.0282863	.0263285
_cons	7.505006	.1011767	74.18	0.000	7.306655	7.703356

Tableau A.2.2

Linearregression			Number of obs	5021	
			F(22, 4998)	= 304.35	
			Prob > F	= 0.0000	
			R-squared	= 0.5463	
			Root MSE	= .76006	
		Robust			
ln_val_aj	Coef.	Std. Err.	t P>t	[95% Conf.	Interval]
ln_nbre	1.684342	.0511137	32.95 0.000	1.584136	1.784547
ln_tot_inv	-.0014053	.0048678	-0.29 0.773	-.0109484	.0081378
Productivity	.0000202	4.45e-06	4.54 0.000	.0000115	.0000289
ln_elect	-.0297891	.0061771	-4.82 0.000	-.041899	-.0176792
ln_eau	.0621513	.0109973	5.65 0.000	.0405917	.0837109
ln_gaz	.0141864	.0246152	0.58 0.564	-.0340702	.0624429
ln_tele	.0363207	.0084225	4.31 0.000	.0198089	.0528326
ln_intern	.0260818	.0091467	2.85 0.004	.0081502	.0440134
personnel_ratio	-1.023885	.2094111	-4.89 0.000	-1.434422	-.613347
fiscal_inc	-.0048316	.020331	-0.24 0.812	-.0446892	.0350261
dum_fin_benef	.0007675	.0004326	1.77 0.076	-.0000806	.0016155
dum_fin_aidpub	.0017506	.0013707	1.28 0.202	-.0009366	.0044379
dum_fin_credb	.0016345	.0008024	2.04 0.042	.0000615	.0032075
dum_subv	-.0034515	.2477047	-0.01 0.989	-.4890613	.4821584
gaz_comm	-.0556376	.0391698	-1.42 0.156	-.1324275	.0211524
gaz_transp_entrep	-.0049425	.0271411	-0.18 0.856	-.0581509	.0482659
gaz_information_comm	0	(omitted)			
gaz_fin_assur	0	(omitted)			
gaz_immobiliere	-.0045157	.0252356	-0.18 0.858	-.0539886	.0449571
gaz_scien_techn	.0491684	.0377149	1.30 0.192	-.0247694	.1231061
gaz_service_adm	.0263118	.0433002	0.61 0.543	-.0585755	.1111991
gaz_enseignement	-.0324602	.0304537	-1.07 0.287	-.0921629	.0272425
gaz_santé_action_sociale	-.1823278	.1124871	-1.62 0.105	-.402852	.0381963
gaz_art_spectacle	.0434259	.0820583	0.53 0.597	-.1174444	.2042963
_cons	7.472893	.0881799	84.75 0.000	7.300021	7.645764

Tableau A.2.3

Tableau A.2.3					
Linearregression			Number of obs	5021	
			F(24, 4996)	= 205.14	
			Prob > F	= 0.0000	
			R-squared	= 0.5502	
			Root MSE	= .75698	
		Robust			
ln_val_aj	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]
ln_nbre	1.688722	.055471	30.44	0.000	1.579974 1.797469
ln_tot_inv	-.0004609	.0048318	-0.10	0.924	-.0099333 .0090115
Productivity	.00002	4.48e-06	4.46	0.000	.0000112 .0000288
ln_elect	-.0299761	.0060811	-4.93	0.000	-.0418978 -.0180544
ln_eau	.0612971	.0090792	6.75	0.000	.043498 .0790963
ln_gaz	.0002023	.0117451	0.02	0.986	-.0228231 .0232278
ln_tele	.0329205	.008219	4.01	0.000	.0168077 .0490333
ln_intern	.018113	.0081022	2.24	0.025	.0022291 .0339969
personnel_ratio	-1.044321	.2068141	-5.05	0.000	-1.449767 -.6388748
fiscal_inc	-.0051994	.0204682	-0.25	0.799	-.0453262 .0349273
dum_fin_benef	.0007808	.0004321	1.81	0.071	-.0000663 .0016279
dum_fin_aidpub	.0018481	.0014722	1.26	0.209	-.0010381 .0047343
dum_fin_credb	.001674	.0007892	2.12	0.034	.0001268 .0032212
dum_subv	.0107787	.2471902	0.04	0.965	-.4738226 .4953799
eau_comm	-.0153558	.0078356	-1.96	0.050	-.030717 5.52e-06
eau_transp_entrep	.0098632	.013451	0.73	0.463	-.0165066 .0362331
eau_information_comm	-.0706033	.0427988	-1.65	0.099	-.1545078 .0133011
eau_fin_assur	.0791577	.0429277	1.84	0.065	-.0049995 .1633149
eau_immobiliere	.0834985	.0228065	3.66	0.000	.0387877 .1282092
eau_scien_tech	.0619642	.0129065	4.80	0.000	.0366618 .0872666
eau_service_adm	.014424	.0225588	0.64	0.523	-.0298012 .0586491
eau_enseignement	-.0358601	.0152793	-2.35	0.019	-.0658143 -.0059059
eau_santé_action_sociale	.0122594	.016271	0.75	0.451	-.0196389 .0441577
eau_art_spectacle	.0038134	.0197596	0.19	0.847	-.0349241 .042551
_cons	7.479061	.099913	74.86	0.000	7.283188 7.674934

Tableau A.2.4

Linearregression			Number of obs	5021	
			F(24, 4996)	= 190.74	
			Prob > F	= 0.0000	
			R-squared	= 0.5502	
			Root MSE	= .75696	
		Robust			
ln_val_aj	Coef.	Std. Err.	t P>t	[95% Conf.	Interval]
ln_nbre	1.681665	.0513759	32.73 0.000	1.580945	1.782384
ln_tot_inv	-.0002178	.0048396	-0.05 0.964	-.0097055	.0092698
Productivity	.00002	4.46e-06	4.49 0.000	.0000113	.0000288
ln_elect	-.0288193	.0057398	-5.02 0.000	-.0400718	-.0175669
ln_eau	.0611793	.0105192	5.82 0.000	.0405571	.0818015
ln_gaz	.0032927	.0117909	0.28 0.780	-.0198226	.026408
ln_tele	.0235183	.0124645	1.89 0.059	-.0009174	.0479541
ln_intern	.023758	.0082339	2.89 0.004	.0076159	.0399002
personnel_ratio	-1.051621	.2120982	-4.96 0.000	-1.467427	-.6358156
fiscal_inc	-.0057785	.0204486	-0.28 0.778	-.0458667	.0343097
dum_fin_benef	.0007366	.0004321	1.70 0.088	-.0001106	.0015838
dum_fin_aidpub	.001351	.0014349	0.94 0.346	-.001462	.004164
dum_fin_credb	.0016239	.0007811	2.08 0.038	.0000927	.0031552
dum_subv	.0458177	.2394756	0.19 0.848	-.4236597	.515295
tele_comm	.0063934	.0139461	0.46 0.647	-.0209471	.033734
tele_transp_entrep	.0066315	.0192455	0.34 0.730	-.0310981	.0443611
tele_information_comm	-.0936138	.0314994	-2.97 0.003	-.1553665	-.0318611
tele_fin_assur	.0727241	.0293056	2.48 0.013	.0152722	.1301761
tele_immobiliere	.0512058	.0327781	1.56 0.118	-.0130537	.1154652
tele_scien_tech	.0410957	.0175303	2.34 0.019	.0067286	.0754628
tele_service_adm	.0315961	.0188266	1.68 0.093	-.0053123	.0685045
tele_enseignement	-.0184424	.0235123	-0.78 0.433	-.0645369	.0276522
tele_santé_action_sociale	.0207109	.0203141	1.02 0.308	-.0191136	.0605354
tele_art_spectacle	.0078867	.0262489	0.30 0.764	-.0435727	.0593461
_cons	7.478574	.0887745	84.24 0.000	7.304537	7.652611

Tableau A.2.5

Linearregression			Number of obs	=	5021	
			F(24, 4996)	=	192.39	
			Prob > F	=	0.0000	
			R-squared	=	0.5491	
			Root MSE	=	.75792	
		Robust				
ln_val_aj	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf.	Interval]
ln_nbre	1.68126	.051051	32.93	0.000	1.581178	1.781343
ln_tot_inv	.0004128	.0049689	0.08	0.934	-.0093284	.0101539
Productivity	.00002	4.44e-06	4.51	0.000	.0000113	.0000287
ln_elect	-.028638	.00605	-4.73	0.000	-.0404986	-.0167773
ln_eau	.0612909	.010876	5.64	0.000	.0399691	.0826127
ln_gaz	.0011163	.0119193	0.09	0.925	-.0222509	.0244834
ln_tele	.033936	.0079805	4.25	0.000	.0182907	.0495813
ln_intern	.0097802	.0199803	0.49	0.625	-.0293899	.0489503
personnel_ratio	-1.034937	.2087184	-4.96	0.000	-1.444117	-.6257574
fiscal_inc	-.0048481	.0202926	-0.24	0.811	-.0446304	.0349343
dum_fin_benef	.0007021	.0004285	1.64	0.101	-.0001381	.0015422
dum_fin_aidpub	.0029507	.0020421	1.44	0.149	-.0010528	.0069542
dum_fin_credb	.0016817	.0007941	2.12	0.034	.000125	.0032384
dum_subv	.0350399	.2455526	0.14	0.887	-.446351	.5164307
intern_comm	.0339046	.0276478	1.23	0.220	-.0202972	.0881065
intern_transp_entrep	-.003028	.0220681	-0.14	0.891	-.0462911	.0402352
intern_information_comm	-.0555065	.0307128	-1.81	0.071	-.115717	.0047041
intern_fin_assur	.0732775	.0360199	2.03	0.042	.0026627	.1438923
intern_immobiliere	.0740655	.039075	1.90	0.058	-.0025388	.1506697
intern_scienc_tech	.0566722	.0256126	2.21	0.027	.0064603	.1068841
intern_service_adm	.008182	.0246171	0.33	0.740	-.0400783	.0564423
intern_enseignement	-.0092017	.0305074	-0.30	0.763	-.0690095	.0506062
intern_santé_action_sociale	.027622	.0258161	1.07	0.285	-.022989	.0782329
intern_art_spectacle	-.0406073	.0384316	-1.06	0.291	-.1159502	.0347356
_cons	7.476489	.08728	85.66	0.000	7.305382	7.647596

Tableau A.2.6

Linearregression			Number of obs	=	5021	
			F(24, 4995)	=	.	
			Prob > F	=	.	
			R-squared	=	0.5478	
			Root MSE	=	.7591	
		Robust				
ln_val_aj	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf.	Interval]
ln_nbre	1.684179	.0505324	33.33	0.000	1.585114	1.783245
ln_tot_inv	-.001009	.0048864	-0.21	0.836	-.0105884	.0085705
Productivity	.0000201	4.47e-06	4.51	0.000	.0000114	.0000289
ln_elect	-.0387038	.0060345	-4.77	0.000	-.0406242	-.0169635
ln_eau	.0620346	.0109738	5.65	0.000	.0405212	.083548
ln_gaz	-.0000215	.0115721	-0.08	0.937	-.0236078	.0217648
ln_tele	.0342325	.0081149	4.22	0.000	.0183237	.0501413
ln_intern	.0237225	.0091862	2.58	0.010	.0057135	.0417314
personnel_ratio	-1.040740	.2057524	-5.06	0.000	-1.444114	-.6373845
fiscal_inc	-.004988	.0203538	-0.25	0.806	-.0448905	.0349144
dum_fin_benef	.0007301	.0004307	1.69	0.090	-.0001143	.0015744
dum_fin_aidpub	.0017678	.0013863	1.28	0.202	-.0009499	.0044854
dum_fin_credb	.0016424	.0008052	2.04	0.041	.0000638	.003221
dum_subv	-.0004806	.2484539	-0.00	0.998	-.4875594	.4865981
ln_trans	-.0546677	.0529508	-1.03	0.302	-.1584745	.049139
trans_comm	.0486358	.0532721	0.91	0.361	-.055801	.1530726
trans_transp_ent	.084064	.0546929	1.54	0.124	-.0231581	.1912862
trans_inform	.0328973	.0574271	0.57	0.567	-.079685	.1454797
trans_finass	.1314686	.0572467	2.30	0.022	.0192399	.2436972
trans_immob	.1313	.0566007	2.32	0.020	.0203378	.2422623
trans_scien_techn	.0886796	.0535435	1.66	0.098	-.0162892	.1936484
trans_serv_adm	.0766492	.0556213	1.38	0.168	-.0323929	.1856914
trans_enseig	.0491061	.0526578	0.93	0.351	-.0541263	.1523384
trans_santé_action_sociale	.0862628	.065197	1.32	0.186	-.041552	.2140776
trans_art_spectacle	.1237694	.0588274	2.10	0.035	.008442	.2390969
_cons	7.471128	.0873908	85.49	0.000	7.299804	7.642453

Annexe B.

Calcul des scores d'efficacité par la méthode DEA⁴² :

La méthode DEA est une méthode non-paramétrique. Contrairement aux méthodes paramétriques (comme celles des moindres carrés ordinaires, du maximum de vraisemblance ou de l'analyse de frontière stochastique), les *inputs* et les *outputs* sont utilisés pour calculer, à l'aide de la programmation linéaire, une enveloppe représentant la frontière d'efficacité. Par conséquent, une méthode non-paramétrique ne requiert pas la spécification d'une forme fonctionnelle ou que les variables utilisées soient présumées suivre une loi statistique quelconque. Dans la présente étude, le modèle faisant l'hypothèse de rendements d'échelle constants (modèle CRS) est utilisé. Il est approprié lorsque toutes les organisations (ou unités de décision) sont supposées opérer à leur taille optimale, ce qui ne devrait pas constituer une hypothèse contraignante pour la présente étude, puisque les micro-entreprises ont une taille limitée qui n'est pas supposée évoluer d'une manière substantielle. Le programme de maximisation cherche à déterminer le score d'efficacité dont l'expression est la suivante :

$$TE_k = \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rk}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ik}} \quad (1)$$

Où :

TE_k est l'efficacité technique de l'organisation k utilisant m *inputs* pour produire s *outputs* ;

y_{rk} est la quantité de l'*output* r produit par l'organisation k ;

x_{ik} est la quantité de l'*input* i consommé par l'organisation k ;

u_r est le poids de l'*output* r ;

v_i est le poids de l'*input* i ;

n est le nombre d'organisations à être évaluées ;

s est le nombre d'*outputs* ;

m est le nombre d'*inputs*.

⁴² Huguenin (2013, page 55, 56 et 57).

L'efficacité technique de l'organisation k est maximisée en fonction de deux contraintes. Premièrement, les poids appliqués aux *outputs* et aux *inputs* de l'organisation k ne peuvent pas générer un score d'efficacité supérieur à 1 lorsqu'ils sont appliqués aux autres unités de décision de l'échantillon (équation 3, ci-dessous). Deuxièmement, les poids appliqués aux *outputs* et aux *inputs* sont strictement positifs (équation 4, ci-dessous). Le problème de programmation linéaire suivant doit être résolu pour chaque organisation :

$$\text{Maximiser } \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rk}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ik}} \quad (2)$$

$$\text{Sous contraintes } \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \leq 1 \quad j = 1, \dots, n \quad (3)$$

$$u_r, v_i > 0 \quad \forall r = 1, \dots, s; i = 1, \dots, m \quad (4)$$

Ce problème de programmation linéaire peut être résolu selon deux approches. Dans la première, la somme pondérée des *outputs* est maximisée tout en maintenant constants les *inputs* (modèle orienté vers les *outputs*). Dans la deuxième, la somme pondérée des *inputs* est minimisée en maintenant les *outputs* constants (modèle orienté vers les *inputs*). La présente étude utilise le modèle orienté vers les *inputs*.

Annexe C. Efficience moyenne et intervalles de confiance

Divisions(29)	Groupe (68)		Classes(145)	Scoremoyend'efficience	Intervalle de confiance (95%)		
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	Commerce de véhicules automobiles	45.11	Commerce de voitures et de véhicules automobiles légers	0,4897388	0,2139479	0,7655297	
	Entretien et réparation de véhicules automobiles	45.20	Entretien et réparation de véhicules automobiles	0,4897388	0,3273695	0,3753762	
	Commerce d'équipements automobiles	45.31	Commerce de gros d'équipements automobiles	0,5909212	0,2059623	0,97588	
		45.32	Commerce de détail d'équipements automobiles	0,2969657	0,2282468	0,3656846	
	Commerce et réparation de motocycles	45.41	Commerce de motocycles	0,3692404	0,2556453	0,4828355	
		45.42	Réparation de motocycles	0,314668	0,2621975	0,3671385	
	Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	Intermédiaires du commerce de gros	46.12	Intermédiaires du commerce en combustibles, métaux, minéraux et produits chimiques	0,656809	,	,
46.13			Intermédiaires du commerce en bois et matériaux de construction	0,669273	,	,	
Commerce de gros de produits agricoles bruts et d'animaux viv		46.20		0,1761814	0,1036614	0,2487014	
		46.21	Commerce de gros de céréales, de tabac non manufacturé, de semences et d'aliments pour le bétail	0,2871903	0,2289543	0,3454262	
Commerce de gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac		46.3		0,366363	,	,	
		46.31	Commerce de gros de fruits et légumes	0,1365577	-0,0952406	0,3683559	
		46.33	Commerce de gros de produits laitiers, oeufs, huiles et matières grasses comestibles	0,3385528	0,0720763	0,6050294	
		46.37	Commerce de gros de poissons, crustacés et mollusques	0,171822	,	,	
		46.38	Commerce de gros spécialisé d'autres produits alimentaires	0,1714841	-0,117731	0,5547713	
		Commerce de gros de biens domestiques	46.42	Commerce de gros d'habillement et de chaussures	0,0278883	0,0087283	0,1180967
46.44			Commerce de gros de vaisselle, verrerie et produits d'entretien	0,030584	0,168395	0,288335	
46.47				,	,	,	
46.49			Commerce de gros d'autres biens domestiques	0,0123927	0,0011242	0,0497242	
Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles		Commerce de gros d'équipements de l'information et de la communication	46.52		,	,	,
		Commerce de gros d'autres équipements industriels	46.61	Commerce de gros de matériel agricole	0,3827733	-0,3158819	1,185225

Annexes

	Autres commerces de gros spécialisés	46.72	Commerce de gros de minerais et métaux	0,1874973	0,0038029	0,7391038
		46.73	Commerce de gros de bois et de produits dérivés	0,0161721	0,0321696	0,095591
		46.74	Commerce de gros de matériaux de construction et d'appareils sanitaires	0,0678653	0,1399406	0,406085
		46.75	Commerce de gros de quincaillerie et fournitures pour plomberie et chauffage	0,029786	0,1604546	0,2772654
		46.76	Commerce de gros de produits chimiques	0,0798521	0,0304879	0,3436406
		46.77	Commerce de gros d'autres produits intermédiaires	0,0006534	0,0563669	0,0589296
		46.78	Commerce de gros de déchets et débris	0,1963077	0,1065118	0,2861037
		Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles	Commerce de détail en magasin non spécialisé	47.11	Commerce d'alimentation générale	0,3404827
47.13	Commerce de détail de produits divers de l'artisanat			0,2503762	0,034741	0,4660113
Commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé	47.21		Commerce de détail de fruits et légumes en magasin spécialisé	0,3965763	0,2834913	0,5096612
	47.22		Commerce de détail de viandes et de produits à base de viande en magasin spécialisé	0,2752684	0,1934231	0,3571137
	47.23		Commerce de détail de poissons, crustacés et mollusques en magasin spécialisé	0,2138608	0,1194755	0,3082462
	47.24		Commerce de détail de pain, pâtisserie et confiserie en magasin spécialisé	0,1553928	0,0819862	0,2287994
	47.25		Commerce de détail de boissons en magasin spécialisé	0,6413975	0,2576405	1,025155
	47.26		Commerce de détail de produits à base de tabac en magasin spécialisé	0,4711837	0,2314734	0,710894
	47.27		Commerce de détail de produits laitiers	0,0427761	0,0306405	0,0549116
	47.28		Commerces de détail de grains, légumes secs et produits d'épicerie	0,3048872	0,2448602	0,3649141
Commerce de détail de carburants en magasin spécialisé	47.3		Commerce de détail de carburants en magasin spécialisé	0,5094293	0,190516	0,8283426
Commerce de détail d'équipements de l'information et de la communication en magasin spécialisé	47.41		Commerce de détail d'ordinateurs, d'unités périphériques et de logiciels en magasin spécialisé	0,4258043	0,1507563	0,7008522
	47.42		Commerce de détail de matériels de télécommunication en magasin spécialisé	0,374969	0,3073341	0,4426039
	47.43		Commerce de détail de matériels audio/vidéo en magasin spécialisé	1	,	,
	47.51	Commerce de détail de textiles en magasin spécialisé	0,0568048	0,0159891	0,0976205	

ANNEXES

	Commerce de détail d'autres équipements du foyer en magasin spécialisé	47.52	Commerce de détail de quincaillerie, peintures et verres en magasin spécialisé	0,2792238	0,2051474	0,3533002
		47.53	Commerce de détail de tapis, moquettes et revêtements de murs et de sols en magasin spécialisé	0,149676	,	,
		47.54	Commerce de détail d'appareils électroménagers en magasin spécialisé	0,12191	,	,
		47.59	Commerce de détail de meubles, appareils d'éclairage et autres articles de ménage en magasin spécialisé	0,1771156	0,0858525	0,2683787
	Commerce de détail de biens culturels et de loisirs en magasin spécialisé	47.61	Commerce de détail de livres en magasin spécialisé	0,4187927	0,2199578	0,6176276
		47.62	Commerce de détail de journaux et papeterie en magasin spécialisé	0,5629774	0,2940017	0,8319531
		47.63	Commerce de détail d'enregistrements musicaux et vidéo en magasin spécialisé	0,168549	,	,
		47.65	Commerce de détail de jeux et jouets en magasin spécialisé	0,587113	,	,
	Autres commerces de détail en magasin spécialisé	47.71	Commerce de détail d'habillement en magasin spécialisé	0,2211741	0,1521368	0,2902113
		47.72	Commerce de détail de chaussures et d'articles en cuir en magasin spécialisé	0,2796233	0,1998218	0,3594247
		47.74	Commerce de détail d'articles médicaux et orthopédiques en magasin spécialisé	1	,	,
		47.75	Commerce de détail de parfumerie et de produits de beauté en magasin spécialisé	0,1193659	0,0354109	0,203321
		47.76	Commerce de détail de fleurs, plantes, graines, engrais, animaux de compagnie et aliments pour ces animaux en magasin spécialisé	0,3965439	0,3457659	0,447322
		47.77	Commerce de détail d'articles d'horlogerie et de bijouterie en magasin spécialisé	0,2169608	0,091095	0,3428265
		47.79	Autres commerces de détail de biens neufs en magasin spécialisé	0,3021552	0,1935233	0,4107871
	Commerce de détail de biens neufs sur éventaires et marchés; Commerce de biens d'occasion	47.81	Commerce de détail alimentaire sur éventaires et marchés	0,3965218	0,000263	0,7927805
		47.82	Commerce de détail de textiles, d'habillement et de chaussures sur éventaires et marchés	0,311261	0,1173898	0,5051322
		47.83	Autres commerces de détail sur éventaires et marchés	0,4576875	0,0096427	0,9057323
		47.84	Commerce de détail de fripes	0,3281137	-0,1828526	0,83908
		47.85	Commerce de détail de biens d'antiquité et de brocante	0,155633	0,0633406	0,2479254

ANNEXES

		47.89	Autres commerces de détail de biens d'occasion	0,2644555	0,1144247	0,4144862
	Commerce de détail hors magasin, éventaires ou marchés	47.99	Autres commerces de détail hors magasin, éventaires ou marchés	0,3783062	-0,2717872	1,0284
Transports terrestres et transport par conduites	Autres transports terrestres de voyageurs	49.32	Transports de voyageurs par taxis et par louage			
		49.33	Autres transports terrestres réguliers de voyageurs, interurbain	0,4235126	0,3233242	0,523701
		49.39	Autres transports terrestres de voyageurs n,c,a,	0,6070004	0,3827771	0,8312236
Entreposage et services auxiliaires des transports	Services auxiliaires des transports	52.21	Services auxiliaires des transports terrestres	0,372371	0,302686	0,4420559
		52.22	Services auxiliaires des transports par eau	0,152941		
Hébergement	Hôtels et hébergement similaire	55.1	Hôtels et hébergement similaire	0,4361543	0,2835102	0,5887984
	Hébergement touristique et autre hébergement de courte durée	55.2	Hébergement touristique et autre hébergement de courte durée	0,6052863	0,2683031	0,9422696
	Autres hébergements	55.9	Autres hébergements	0,2779797	0,1763087	0,3796507
Restauration	Restaurants et services de restauration mobile	56.11	Restauration traditionnelle	0,2875821	0,1824681	0,3926961
		56.12	Restauration de type rapide	0,218908	0,1564764	0,2813397
		56.31	Cafés	0,3303439	0,2766477	0,3840402
Édition	Édition de livres et périodiques et autres activités d'édition	58.11	Édition de livres	0,6888885	0,0788517	1,298925
		58.13	Édition de journaux	0,1925275	0,177187	0,2078681
		58.14	Édition de revues et périodiques	1	,	,
Production de films cinématographiques, de vidéo et de programmes de télévision; enregistrement sonore et édition musicale	Activités cinématographiques, vidéo et de télévision	59.13	Distribution de films cinématographiques, de vidéo et de programmes de télévision	0,272726	,	,
	Enregistrement sonore et édition musicale	59.2	Enregistrement sonore et édition musicale	0,230787	,	,
Télécommunications	Télécommunications filaires	61	Télécommunications	0,4022014	0,0582789	0,7461239
		61.1	Télécommunications filaires	0,4152009	0,0550939	0,775308
		61.2	Télécommunications sans fil	0,1425648	-0,1084004	0,3935299
		61.9	Autres activités de télécommunication	0,173122	0,0849271	0,2613168
Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance	Activités auxiliaires d'assurance et de caisses de retraite	66.22	Activités des agents et courtiers d'assurances	0,3231596	0,2199242	0,426395
Activités immobilières	Location et exploitation de biens immobiliers propres ou loués	68.21	Location de logements	0,2568668	0,2002645	0,3134691
		68.29	Location de terrains et d'autres biens immobiliers	0,6623187	0,4821648	0,8424726

Annexes

	Activités immobilières pour compte de tiers	68.31	Agences immobilières	0,5657108	0,3792625	0,7521591
Activités juridiques et comptables	Activités juridiques	69.1	Activités juridiques	0,18383	0,1408523	0,2268077
	Activités comptables	69.2	Activités comptables	0,2555671	0,0379996	0,4731347
Activités des sièges sociaux; conseil de gestion	Conseil de gestion	70.22	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	0,4211226	0,1194065	0,7228388
Activités d'architecture et d'ingénierie; activités de contrôle et analyses	Activités d'architecture et d'ingénierie	71.11	Activités d'architecture	0,1340199	0,0884316	0,1796082
		71.12	Activités d'ingénierie	0,1567716	0,0490023	0,2645409
		71.2	Activités de contrôle et analyses techniques	0,1595004	0,0200236	0,2989772
Publicité et études de marché	Publicité	73.11	Activités des agences de publicité	0,2604579	0,0592571	0,4616587
	Études de marché et sondages	73.2	Études de marché et sondages	0,187837	,	,
Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques	Activités spécialisées de design	74.1	Activités spécialisées de design	0,2598001	0,0594351	0,460165
	Activités photographiques	74.2	Activités photographiques	0,1939417	0,1256534	0,26223
	Traduction et interprétation	74.3	Traduction et interprétation	0,1006428	0,011721	0,1895647
	Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques n.c.a.	74.90	Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques n,c,a,	0,242707	,	,
Activités vétérinaires	Activités vétérinaires	75	Activités vétérinaires	0,6714733	0,5278335	0,8151132
Activités de location et location bail	Location et location-bail de véhicules automobiles	77.11	Location et location-bail de voitures et de véhicules automobiles légers	0,5473784	-0,3401358	1,434893
		77.12	Location et location-bail de camions	0,5556875	-0,3155339	1,426909
	Location et location-bail de biens personnels et domestiques	77.21	Location et location-bail d'articles de loisirs et de sport	0,1469044	0,0030709	0,2907378
		77.22	Location de vidéocassettes et disques vidéo	0,0254399	,	,
		77.29	Location et location-bail d'autres biens personnels et domestiques	0,1316292	0,0939315	0,1693269
	Location et location-bail d'autres machines, équipements et biens	77.31	Location et location-bail de machines et équipements agricoles	1	,	,
		77.32	Location et location-bail de machines et équipements pour la construction	0,665432	0,3352718	0,9955923
		77.33	Location et location-bail de machines de bureau et de matériel informatique	1	,	,
		77.39	Location et location-bail d'autres machines, équipements et biens matériels n,c,a,	0,7032517	0,1213786	1,285125
	Activités liées à l'emploi	Activités des agences de placement de main-d'œuvre	78.1	Activités des agences de placement de main-d'oeuvre	0,7025795	0,651997

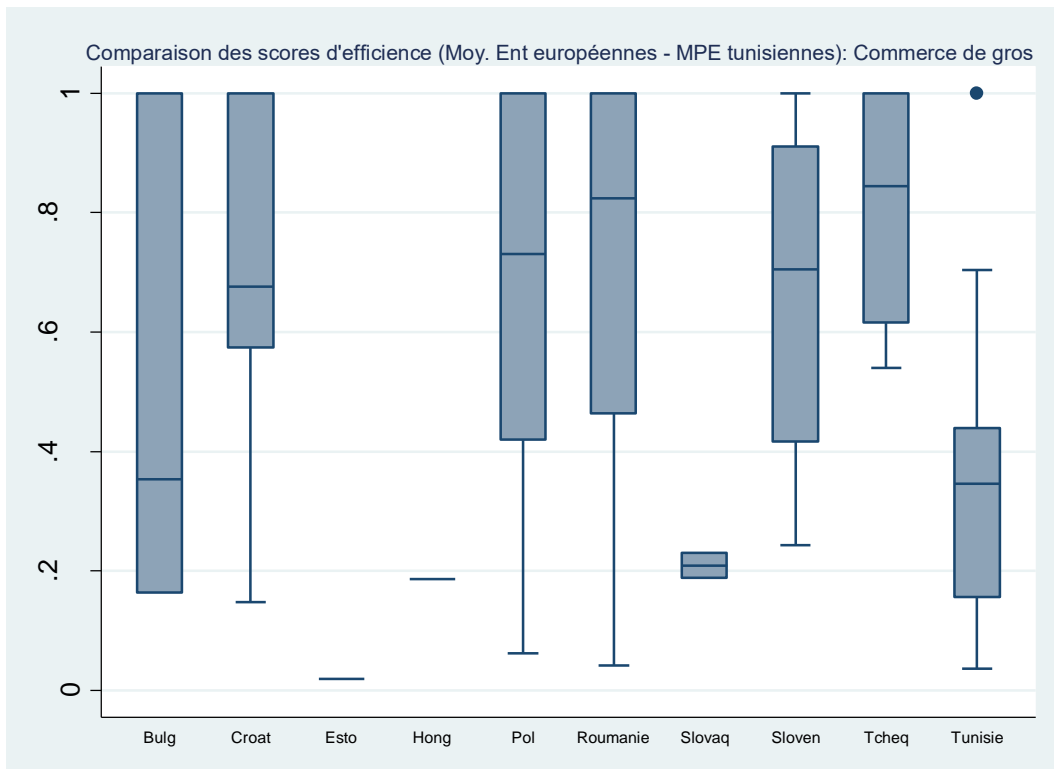
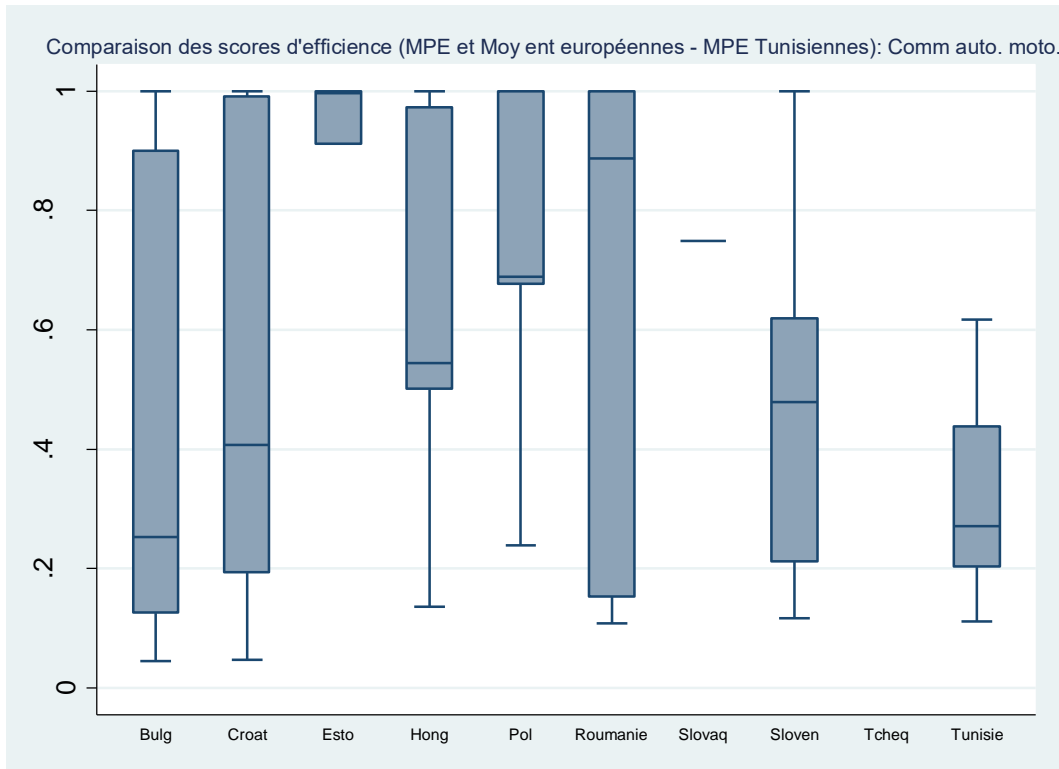
Annexes

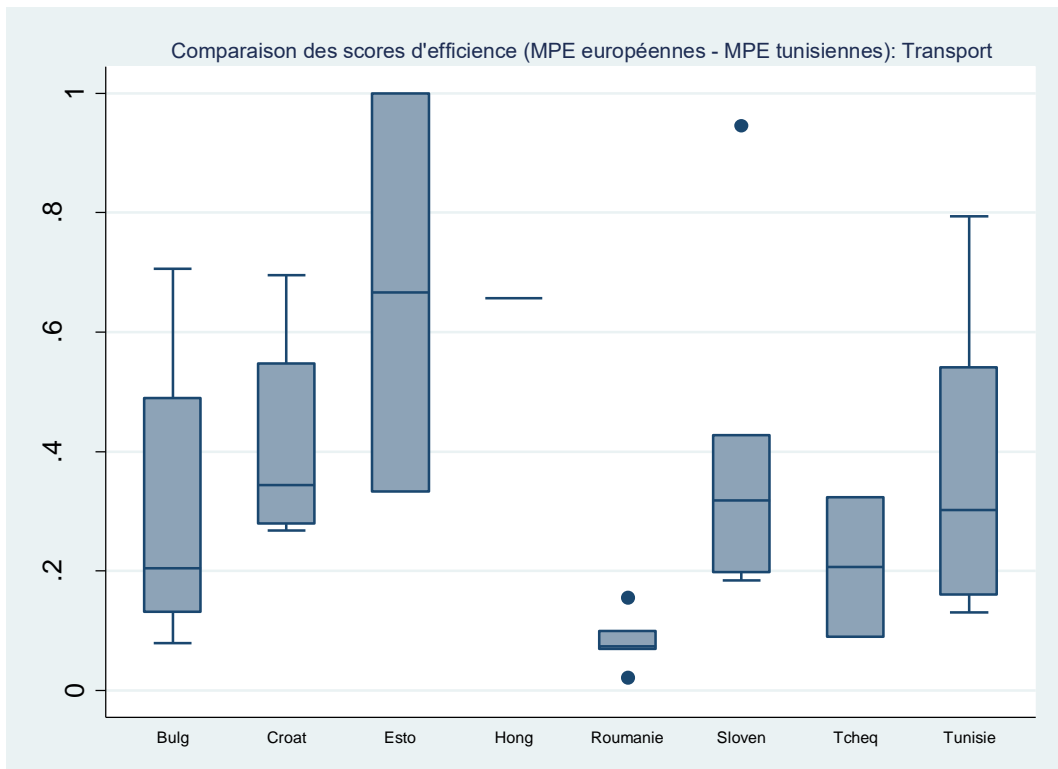
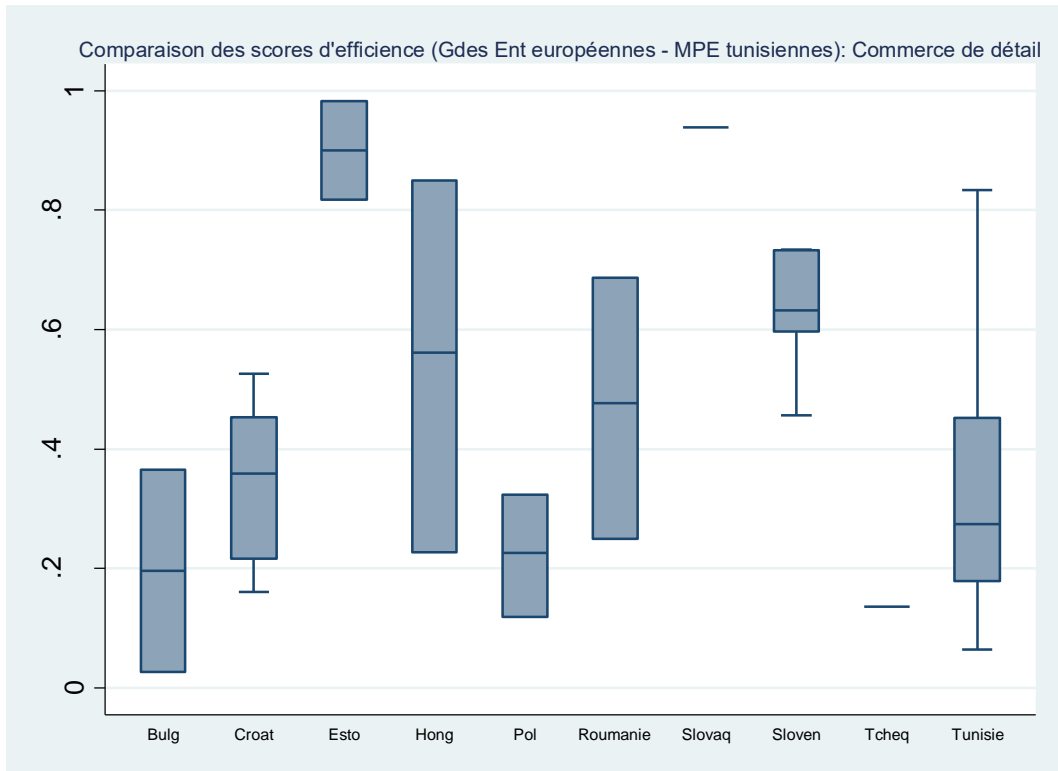
	Activités des agences de travail temporaire	78.2	Activités des agences de travail temporaire	0,6301008	0,2803925	0,979809
Activités des agences de voyage, voyagistes, services de réservation et activités connexes	Activités des agences de voyage et voyagistes	79.11	Activités des agences de voyage	0,4422955	0,2924987	0,5920924
	Autres services de réservation et activités connexes	79.90	Autres services de réservation et activités connexes	0,7609767	0,5040191	1,017934
Services relatifs aux bâtiments et aménagement paysager	Activités de nettoyage	81.21	Nettoyage courant des bâtiments	0,3929457	0,222349	0,5635424
		81.22	Autres activités de nettoyage des bâtiments et nettoyage industriel	0,129373	,	,
		81.29	Autres activités de nettoyage	0,2389187	0,0560138	0,4218236
	Services d'aménagement paysager	81.3	Services d'aménagement paysager	0,4102468	0,2862038	0,5342899
Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises	Activités administratives	82.19	Photocopie, préparation de documents et autres activités spécialisées de soutien de bureau	0,2662236	0,1632757	0,3691716
Enseignement	Enseignement pré-primaire	85.1	Enseignement pré-primaire	0,3492484	0,2800395	0,4184574
	Enseignement primaire	85.2	Enseignement primaire	0,3269822	0,2019728	0,4519917
	Enseignement secondaire	85.32	Enseignement secondaire (lycée - 2ème cycle)	0,451331	0,0387052	0,8639568
		85.33	Enseignement secondaire technique ou professionnel	0,5087797	0,307517	0,7100423
	Autres activités d'enseignement	85.51	Enseignement de disciplines sportives et d'activités de loisirs	0,605496	,	,
		85.52	Enseignement culturel	0,379894	0,206586	0,553202
		85.53	Enseignement de la conduite	0,6902969	0,6059837	0,7746102
		85.59	Enseignements divers	0,3659234	0,1710525	0,5607942
Activités pour la santé humaine	Activité des médecins et des dentistes	86.21	Activité des médecins généralistes	0,4039928	0,2920602	0,5159253
		86.22	Activité des médecins spécialistes	0,3329345	0,2310499	0,434819
		86.23	Pratique dentaire	0,3909416	0,3148268	0,4670564
	Autres activités pour la santé humaine	86.91	Laboratoires d'analyses médicales	0,566399	,	,
		86.92	Ambulances	0,207829	,	,
		86.93	Activités des auxiliaires médicaux	0,5044901	0,2884817	0,7204985
		86.99	Autres activités pour la santé humaine	0,4611715	0,1091838	0,8131592
Action sociale sans hébergement	Autre action sociale sans hébergement	88.9	Autre action sociale sans hébergement	0,190814	,	,
	Action sociale sans hébergement pour jeunes enfants	88.91	Action sociale sans hébergement pour jeunes enfants	0,4526093	0,3943015	0,5109172
	Activités créatives, artistiques et de spectacle	90	Activités créatives, artistiques et de spectacle	0,43985	,	,

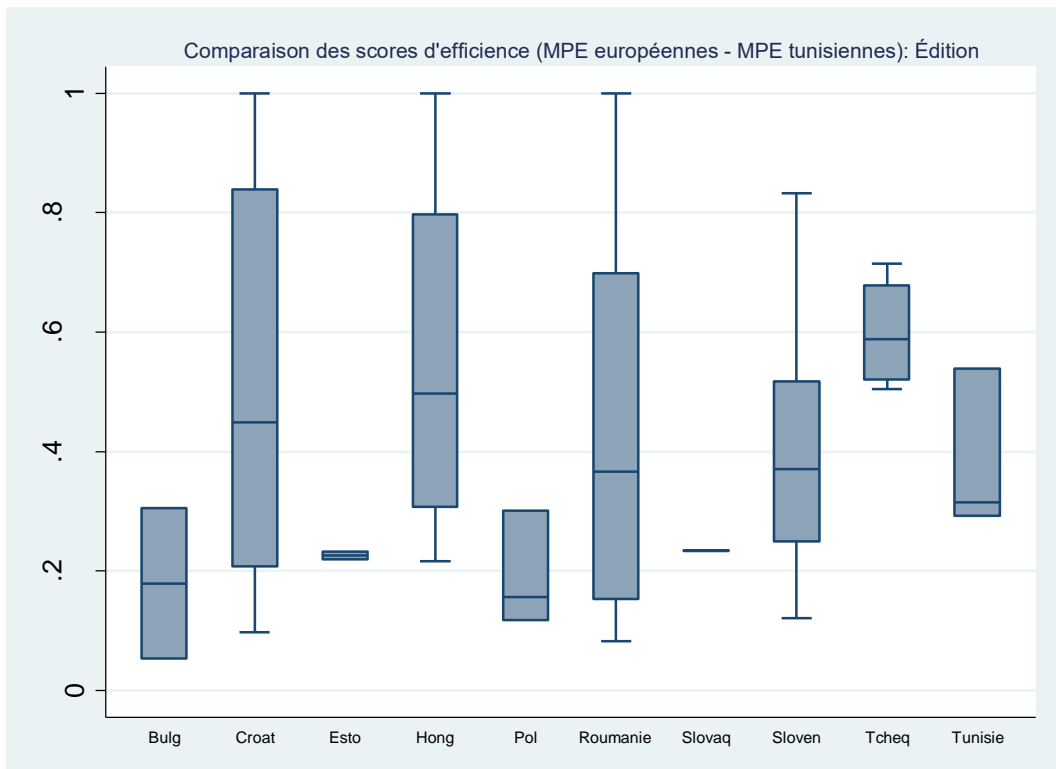
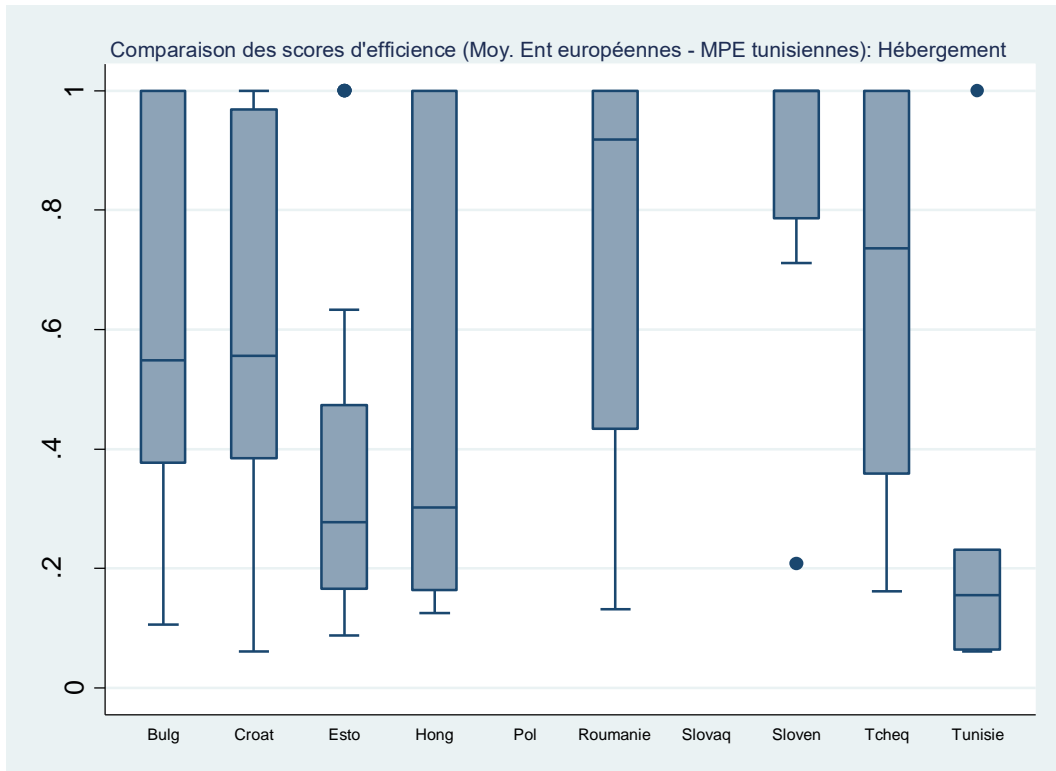
Annexes

Activités créatives, artistiques et de spectacle	Activités créatives, artistiques et de spectacle	90.01	Arts du spectacle vivant	0,73414	0,2128337	1,255446
		90.02	Activités de soutien au spectacle vivant	0,645811	,	,
		90.03	Création artistique	0,6202153	0,3815717	0,8588589
		90.04	Gestion de salles de spectacles	1	,	,
Organisation de jeux de hasard et d'argent	Organisation de jeux de hasard et d'argent	92	Organisation de jeux de hasard et d'argent	0,6773464	0,4910656	0,8636272
Activités sportives, récréatives et de loisirs	Activités liées au sport	93.11	Gestion d'installations sportives	0,1211788	0,0892752	0,1530824
		93.12	Activités de clubs de sports	0,590368	0,0167762	1,16396
		93.13	Activités des centres de culture physique	0,4251902	0,1209684	0,7294121
		93.19	Autres activités liées au sport	0,312085	0,2270536	0,3971164
	Activités récréatives et de loisirs	93.21	Activités des parcs d'attractions et parcs à thèmes	0,518088	0,4001088	0,6360672
		93.29	Autres activités récréatives et de loisirs	0,6394754	0,399321	0,8796298

Annexe D. Représentation graphique de l'efficacité moyenne et des intervalles de confiance : Comparaison avec les pays de l'Europe de l'Est







Liste des Acronymes

- AA** : Accord d'Association (entre la Tunisie et l'UE)
- AGCS** : Accord Général sur le Commerce des Services
- ALECA** : Accord de Libre Échange Complet et Approfondi
- ALENA** : Accord de Libre Échange Nord-Américain
- BNT** : Barrières non tarifaires
- BPME** : Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises.
- BTS** : Banque Tunisienne de Solidarité
- CII** : Code des Incitations aux Investissements
- CII93** : Code des Incitations aux Investissements 1993
- CITI** : Classification Internationale Type par Industrie
- DEA** : Data Envelopment Analysis
- FDDEC** : Fonds de Développement et de la Compétitivité Industrielle
- FMI** : Fonds Monétaire International
- INS** : Institut National de la Statistique
- ITCEQ** : Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives
- MCEG** : Modèle Calculable d'Equilibre Général
- MCS** : Matrice de Comptabilité Sociale
- ME** : Micro- entreprise
- OMC** : Organisation Mondiale du Commerce
- PAS** : Programme d'Ajustement Structurel.
- PME** : Petites et Moyennes Entreprises
- PMI** : Programme de Modernisation Industrielle.
- PMN** : Programme de Mise à Niveau
- PNC** : Programme National de Coaching
- PNF** : Principe de la Nation la plus Favorisée
- PNQ** : Programme National de la Qualité.
- PTN** : Principe de Traitement National
- RNE** : Registre National des Entreprises
- WBES** : World Bank Enterprise Survey

Liste des tableaux

- Tableau 1-** Périmètre de l'étude réalisée par la SFI et déterminée à partir des 602 000 entreprises privées enregistrées en Tunisie par le RNE de 2011
- Tableau 2-** Hétérogénéité de comportement des entreprises
- Tableau 3-** Evolution de la répartition des entreprises par taille
- Tableau 4-** Répartition des effectifs d'entreprises, d'emplois et des salariés selon la taille
- Tableau 5 -** Evolution du nombre d'entreprises privées selon la tranche des salariés et le régime
- Tableau 6-** Entreprises privées selon le régime et la nationalité de l'entreprise (RNE 2018)
- Tableau 7-** Entreprises privées selon la tranche de salarié et la nationalité de l'entreprise en 2018
- Tableau 8-** Entreprises privées et emploi salarié formel selon l'activité principale et la nationalité de l'entreprise (RNE 2018)
- Tableau 9-** Les formes juridiques des Micro entreprises en 2018
- Tableau 10-** Evolution des formes juridiques de l'ensemble des entreprises privées
- Tableau 11-** Répartition de l'effectif des ME, d'emplois, des salariés et de la valeur ajoutée par secteur d'activité
- Tableau 12-** Répartition de l'emploi dans les ME par branche d'activité et sexe en 2016
- Tableau 13-** Quelques indicateurs concernant l'importance et la performance des activités du commerce et des services dans le tissu des micro-entreprises
- Tableau 14 :** Evolution des revenus des micro-entrepreneurs masculins et féminins par branche d'activité et sexe en 2007, 2012 et 2016
- Tableau 15 :** Evolution des entreprises, de la population, du taux de croissance des entreprises entre 2000 et 2016 et de leur importance par gouvernorat en 2016
- Tableau 16-** Localisation régionale des micro-entreprises (ME) selon la tranche de salariés en 2018
- Tableau 17-** Les emplois occupés selon le type de contrat de travail et le sexe (en milliers)
- Tableau 18-** Proportion des micro-entreprises utilisant les technologies de l'information et de la communication en pourcentage

Tableau 19- Répartition du financement des investissements des micro-entreprises en 2010 par source de financement en pourcentage

Tableau 20- Survie de la génération 2010 selon la taille, la nationalité et la forme juridique

Tableau 21- Evolution de l'activité de l'entreprise par branche d'activité en pourcentage

Tableau 22- Évolution du taux d'investissement par secteur et par période

Tableau 23- Allocation sectorielle de la FBCF

Tableau 24- Engagements de la Tunisie sur les activités de services

Tableau 25 - Nombre d'engagements pris dans le cadre de l'AGCS Tunisie et UE

Tableau 26 - Principaux résultats de trois études

Tableau 27- Variables et hypothèses des modèles (1) et (2)

Tableau 28. Infrastructure et comportement d'investissement (Récapitulatif)

Tableau 29- Infrastructure et valeur ajoutée (Récapitulatif)

Tableau 30- Scores d'efficacité, emploi et valeur ajoutée par division d'activité

Tableau 31- Scores moyens d'efficacité par classe d'activité

Tableau 32- Efficacité des ME tunisiennes et concurrence européenne



Forum Tunisien pour les Droits Economiques et Sociaux

📍 2, Avenue de France Imm Ibn Khaldoun (National),
2ème étage Apt325-Tunis Bab Bhar 1000

☎ Tél.: (+216)71 325 129 - Fax: (+216)71 325 128

✉ contact@ftdes.net 🌐 ftdes.net

Avec l'appui de:

CNCD

11.11.11

**FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG**